

理财规划师专业岗位培训大纲

该课程大纲分为两个部分：

一是专业知识培训，二是专业技能培训

1/专业知识培训是解决理财经理岗位熟练操作程度，即会做；

2/专业技能培训是解决理财经理岗位给组织带来的价值最大化，即做好。

一/专业知识

第一讲：当前财富管理市场的形势变化

一、大资管时代已经到来

- 1.存款为什么越来越难揽？
- 2.大资管时代的几何式发展
- 3.财富的增加让居民变得越来越精明

二、如何应对互联网金融的竞争

- 1.余额宝 PK 银行活期理财产品
- 2.P2P 产品 PK 银行理财
- 3.有限合伙产品 PK 银行集合理财产品
- 4.信托 PK 银行私行产品

第二讲：理财规划原理

一、财富管理的理念

小组探讨：财富管理者和富裕人士的区别

二、我们需要的理财智慧

案例分析：财商的认知

三、财富管理的总体目标

小组研讨：追求财务自由之路的路径

四、财富管理的具体目标

案例分析：不同生命周期人士如何规划人生

第三讲：理财规划基础

一、客户财务分析

1.编制财务报表

- 1) 资产负债表
- 2) 收入支出表

案例分析：王先生家庭财务报表

2.诊断客户财务问题

- 1、客户财务指标

2、财务指标案例

小组研讨：张先生家庭指标分析

3、财务诊断案例

小组研讨：张先生家庭财务诊断

3. 财务分析案例通关

小组研讨：马先生家庭的财务诊断

二、理财计算实务

1. 单笔现金流

案例分析：理财计算的三大要素

2. 规则现金流

1) 房贷还款的运用

2) 子女教育的运用

3) 养老规划的运用

3. 不规则现金流

案例分析：做出最优投资决策

4. 利率转换

案例分析：金融产品设计的方法

5. 理财综合计算

小组练习：金融案例综合计算

6. 金融案例计算

案例分析：张先生购房相关计算

案例分析：张女士子女教育计算

案例分析：客户退休规划计算

第四讲：客户的财务需求

一、客户的理财需求

1. 客户的财务需求有哪些？

1) 退休金市场的重大空间

2) 子女教育

3) 置业空间等

2. 协助客户达成各种人生目标

3. 分群提供更贴近的销售活动

二、什么是满足的客户的财务需求？

1. 与客户分享正确的投资理财策略

三、客户需求分析

小游戏互动开场：你理解的不一定是客户想要的

一、客户金融需求的性质和层次

即刻需求 VS 潜在需求

四、KYC 技巧

一、KYC询问的艺术

- 1、暖场(形体、声音、语速、话题)
- 2、开放式提问打开局面
- 3、选择式提问缩小范围
- 4、封闭式提问引导决定

案例：低调、注重隐私的客户如何做KYC？

二、倾听并整理客户需求

工具提供：风险属性评估表

工具提供：需求分析表

三、KYC技术小组练习

第五讲：资产配置的基本思路

一、基本流程

- 1.问诊
- 2.把脉
- 3.讲思路
- 4.开药方

互动讨论：医生是怎么做营销的？

二、从资产期限角度做资产配置

- 1.根据生命周期理论
- 2.根据客户风险喜好
- 3.根据客户职业特点
- 4.根据客户投资经验

三、资产配置实现

1. 资产配置：现金规划

1. 现金规划的实质

案例分析：马先生家庭的现金流分析

2. 现金规划的一般工具

小组研讨：货币市场基金的销售技巧

3. 现金规划的融资工具

案例分析：信用卡使用技巧

4. 制定现金规划方案

案例分析：吴先生家庭现金规划方案

2. 资产配置：保险规划

1. 什么是保险规划

课堂探讨：保单体检的必要性

2. 客户保险需求分析

1) 寿险需求分析

案例分析：陆先生保险需求确定

- 2) 健康险需求分析
 - 课堂探讨：确定重大疾病险种保额的方法
- 3. 保险规划案例分析
 - 1) 三口之家（双薪家庭）的保险规划
 - 2) 三口之家（全职太太）的保险规划
 - 3) 单亲家庭的保险规划
- 3. 资产配置：消费规划
 - 1. 房产规划
 - 1) 众论房地产投资
 - 小组研讨：本地区房价未来涨跌的预测
 - 2) 购租房需求分析
 - 案例分析：小刘购租房决策分析
 - 3) 购房的财务决策
 - 小组研讨：住房抵押性质分析
 - 案例分析：金先生买得起多贵的房子
 - 4) 购房的贷款方案
 - 案例分析：赵女士组合贷款方案
 - 5) 制定房产规划方案
 - 案例分析：杨先生购房方案
 - 小组研讨：二手房和期房的价值
 - 2. 购车规划
 - 1) 买车相关费用
 - 案例分析：张先生购车方案
 - 2) 汽车消费信贷
 - 案例分析：王先生和杨先生的购车贷款方案
 - 3) 综合评估住与行
 - 4) 制定购车规划方案
 - 案例分析：张先生购车方案
- 4. 资产配置：子女教育规划
 - 1. 为什么要做子女教育金规划
 - 小组研讨：小王的高等教育选择
 - 2. 怎么做子女教育金规划
 - 3. 进行子女教育金规划的工具
 - 案例分析：马先生的子女教育年金保险
 - 4. 制定子女教育理财建议书
 - 案例分析：方先生家庭子女留学规划
- 5. 资产配置：退休规划
 - 1. 为什么要做退休规划

2. 怎么做退休规划
3. 进行退休规划的工具
4. 制定退休规划方案

案例分析：马先生的退休规划建议书

6. 资产配置：税务规划
7. 资产配置：遗产规划

第六讲：理财规划书模板

- 一、声明
- 二、客户家庭基本情况介绍
- 三、客户当前财务状况分析
 1. 家庭资产负债表
 2. 家庭现金流量表
 3. 家庭财务比率表
 4. 家庭财务状况概述
- 四、可流动资产梳理
- 五、客户理财目标梳理
- 六、理财目标规划
- 七、风险告知
- 八、免责声明

二/专业技能

一、现状分析

经济发展

(1)计划经济

(2)市场经济

电商经济

微商经济

共享经济

直播经济

网红经济

自媒体经济

思考：经济的快速发展，市场主体的变化下营销该如何做？

2、消费心理学

人通过产品打通另一个人的市场

市场营销

存款 4P:产品、价格、促销、渠道

贷款 4R：关联、反应、关系、回报

营销与销售区别

思考：根据我行特色产品进行落地式的营销？

案例：如何根据客户的行业进行关联营销的策划？一个卖木地板的客户如何关联营销成为我行的特色产品的客户？

具体答案：木地板关联几十个供应链，打通之间的关系，建立客户需求进行推动我行特色产品需求。

二、理财 4P 营销落地实操（简单讲授）

1 去哪找——渠道

协会、商会、校友会、联合会、促进会、宗亲会——净值大客户

已退休干部、老年大学、夕阳红艺术团——中产客户

广场舞、旅友、奶爸奶妈团、培训机构——小康客户

种粮大户、养殖大户、中介大户——三农精英客户

2 找什么——产品

找市场需求

客户需求

找客户与银行结合点

3 如何促成——促销

心理暗示法

名人效应法

感情升温法

欲擒故纵法

三、理财 4R 营销落地实操（重点讲授）

1 去哪找——关联

种粮大户、养殖大户、中介大户——三农精英客户；

广场舞、旅友、奶爸奶妈团、培训机构——小康客户。

2 找什么——反应

倾听客户需求

嫁接贷款产品

3 如何谈——关系

情感关系

需求关系

服务关系

深层次营销关系

4 如何促成——回报

推介法

感思法

解决问题法

口碑营销法

5 如何做银行理财产品活动的策划

1/客户群

不同的客户群活动的重点的不同

A/年轻白领

兴趣点：择偶/单身派对/交友/读书会/职业发展/演讲沙龙/电影/职业性格测试与生涯规划/健身/城际徒步/心理学知识/星座与运程

B/家庭主妇

兴趣点：子女教育/少儿绘画大赛儿童财商讲座/烹饪/亲子游/夫妻沟通技巧/中医与健康/星座/夫妻相处之道

C/企业老板

兴趣点：经济形势/经济走势与投资机会/运动健身/羽毛球比赛/风水/风水讲座/国学/国学讲座/投资/字画收藏/手表/名表风云/收藏/茶与人生

2/特殊客户群

A/拆迁户

兴趣点：车子/汽车 4S 店/房子/房地产商/投资/成功企业家分享/教育/学校择校，旅游/扑克比赛

B/兴趣爱好

兴趣点：摄影爱好者/风筝爱好者/钓鱼爱好者/书法爱好者/绘画爱好者/登山爱好者/养鸟爱好者

如何做好客户的维护

1/存量客户

一面带点，增加客户黏性

2/ 休眠客户

点对点，互动活动激发客户

3/临界客户

一面带面，唤起客户

4/新增客户

点面结合，找准客户需求

六、营销人员八大关

形象关

语言关

产品关

话术关

主动关

心理关

暗示关

学习关

七、营销人员五个习惯

积极主动
要事第一
共赢思维
以始为终
知彼知己