

# 家庭资产配置与顾问式营销

## 课程背景：

理财规划是指运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际、具有可操作性的包括现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划等某方面或者综合性的方案，使客户不断提高生活品质，最终达到终生的财务安全、自主和自由的过程。真正的理财规划包括现金规划、投资规划、风险管理和保险规划、子女教育规划、养老规划、遗产传承规划等内容。只有从家庭财务实际出发，走好这关键的“八大步”，顾问式营销即是结合这规划内容深入与客户沟通进而达到营销的目的。

本课程不仅仅是顾问式营销内容也是对营销人员自己理财的再次剖析和结合，只有自己会理财了，才会给客户理财。

## 课程收益：

- ◇ 清晰掌握自己的理财规划。
- ◇ 针对金融从业人员对理财客户的全面开发，转变产品导向为需求导向的金融营销模式；
- ◇ 基于不同客户个性化需求提供专属服务，以理财八大规划为重点，把握关键时刻，掌握存量客户深度发掘开发的技巧；
- ◇ 改变传统营销观念，提升金融从业人员服务意识，深化金融行业理财服务的流程，打造一支高效的理财服务团队。

## 课程大纲：

### 一、 个人理财基础与投资性格心理

- 1，理财师的定位
- 2，对行业及个人意义与价值
- 3，个人理财决策因素(宏观、行业、产品、投资者因素)

4, 理财规划服务流程

5, 讨论思考：理财与本职工作的联系与促进

## 二、 理财规划服务流程之客户信息分析

1, 理财客户信息收集

2, 家庭财务报表制作及财务评价

3, 风险承受与风险偏好评价

4, 理财规划目标与生命周期理论

5, 游戏互动：你的人生目标

## 三、 人生核心理财目标与实现

1, 稳妥安全现金规划

2, 风险管理无忧人生

3, 望子成龙教育策略

4, 安享晚年退休计划

5, 投投是道投资规划

6, 身后无忧遗产规划

7, 案例模拟：自己的理财不同规划

## 四、 客户资产配置与规划简要

1, 家庭客户资产配置

2, 理财方案编制要求

3, 理财方案写作要求

4, 理财方案写作格式

5, 理财规划方案编制

6, 理财方案效果预期

7, 案例分享：综合理财规划案例描述

## 五、 结合综合理财方案的无压力组合营销

1, 将金融产品融入综合理财方案

2, 结合理财方案无压力营销分析

3, 结合养老与子女教育无压力营销

4，结合保障需求测算无压力营销

5，模拟演练：无压力情景销售