

宏观经济新常态下高净值客户资产配置策略

课程背景：

随着居民财富的不断增长，高净值客户对于投资市场的理解与需求发生了甚深刻变化，而伴随着国内经济环境的变化和金融市场投资标的的不断演化，市场趋势也变的更加扑朔迷离，对投资者的要求也更加高，另一方面客户对理财顾问的专业性也要求越来越高。近年来，国内权益市场风起云涌，房产、信托、基金、私募、保险等各个方面都有了巨大的变化，大资管时代的来临，需要提高理财顾问精准的营销能力和驾驭各种复杂类产品的专业能力，最大限度地开发客户潜力。

授课对象：理财经理

课程方式：案例分享+角色扮演+示范演练+小组讨论+视频教学+课堂互动

课程大纲

第一讲：懂趋势更专业

1. 解读全球金融市场投资趋势
2. 解读大资管时代
3. 解读经济周期特点

两大维度+6项指标精准定位经济周期

4. 大类资产投资趋势分析

股市、债市、汇市、黄金投资性价比分析

第二讲：懂市场更专权威

1. 在牛熊市、震荡行情、结构性行情建立不同的配置策略

2. 在不同市场行情下掌控不同的投资情绪

3. 四大公募基金投资策略

股票多头策略 股债平衡策略 债券策略 FOF 策略

4. 五大私募基金投资策略

量化中性策略 管理期货策略 事件驱动策略 指数增强策略 宏观策略

5. 新常态下资产配置之战略配置

6. 新常态下资产配置之战术配置

第三讲：懂客户更精准

高效 KYC 法则应用

1. 客户的过去、现状与将来

2. 客观的看法、设想与愿景

3. 客户的焦虑、不安与隐忧

4. 客户的财务信息与非财务信息

案例分析：如何首次见面，赢得初始客户信任？

顾问式营销方法解析

1. 构建你的预说服场景

2. 开启客户潜意识预说服“开关”

3. 设置场景化提问

4. 设置共情式提问

5. 设置预设式提问

6. 设置质疑式提问

7. 设置转场式提问

8. 设置假设式提问

案例分析：不同类型高净值客户需求定位和需求激发

第四讲：懂对手更轻松

1. 比对手更专业：新媒体渠道应用与流量客户开抓取

2. 比对手更精心：沙龙渠道创新与潜力客户开发

3. 比对手更细心：财商渠道开发与陌生客户引流

4. 比对手更耐心：人生金融规划模式与存量客户维护