

新财富管理时代的客户经营之“道”与“术”

【课程讲师】马学军老师

【培训课时】1.5天（7课时/天）

【培训方式】讲授+案例分析+小组研讨+互动式教学+情景模拟

【课程大纲】

一. 宏观经济与政策解读

1. 俄乌冲突--全球能源危机
2. 三年疫情大致全球经济衰退
3. 美国通胀外溢
4. 美联储加息--全球非美元资产快速下跌
5. 2023中国经济发展趋势展望
6. 《政府工作报告》与2023年金融政策新动向

二. 高客的识别、开发与跟进

1. 高客的识别

- ◇ 为什么你无法成交高客？
- ◇ 高端客户画像
- ✓ CRM 客户关系管理
- ✓ AI 雷达定位

2. 高客的开发的4K分析法

- ◇ KYC，了解你的客户
- ✓ 财富认知与财富量级级分析
- ✓ 资产负债与收入支出分析
- ✓ 理财需求与人生目标分析
- ✓ 家庭风险与现有架构分析

- ◇ KYP，了解你的产品
- ✓ 产品分析基本维度：收益，期限，风险
- ✓ 金融产品与金融服务
- ✓ 机构产品 FABE 提炼

- ◇ KMS，选择营销策略
- ✓ 活动对接：改善客户关系，转变客户观念
- ✓ 资源对接：提升客户家企经营效能
- ✓ 事务对接：衍生服务，生态构建

- ◇ KYE：选择营销钥匙
- ✓ 子女援助风险管理对接
- ✓ 原生家庭风险管理对接
- ✓ 企业转型风险管理对接

(以上内容授课时间为半天)

三. 资产配置为何需要“基保理”

1. 配置为王，财富管理的基本原理 (授课时长 50 分钟)

- ◇ 什么是资产配置
- ◇ 资产配置对投资收益影响
- ◇ 资产配置该遵循的原则
- ◇ 资产配置营销工具及使用
- ✓ 从“客户家庭财富检视表”分析客户理财习惯

“客户家庭财富表”的使用及案例分析

- ✓ 新版四账户图与资产配置比例

营销工具使用及案例分析

- ✓ 2023 理财攻略与资产配置

工具使用及案例分析

2. 为什么做财富管理一定要卖基金? (授课时长 2 小时)

- ◇ 基金的特点
- ❖ 产品线丰富
- ❖ 购买门槛低
- ❖ 随时可购买赎回
- ❖ 披露相对规范
- ❖ 基金能满足客户多样化需求
- ◇ 各类基金的特点与投资标的

◇ 基金销售实战——两会讲

❖ 会讲市场

如何收集市场资讯

专业市场分析三步走

如何提炼观点

怎么结合宏观与微观

怎么和销售相结合

练习：结合 20 大以后的宏观政策，进行基金销售沟通

❖ 会讲故事

练习：结合讲师所讲述的案例，举一反三，进行基金销售沟通

◇ 基金营销的基本观念--去 EMO

3. 长期期交保险销售 (授课时长 2.5 小时)

◇ 客户为什么要配置保险

❖ 确定未来的“不确定”

❖ 锁定非“锁定的”资金

❖ 规避“利益损失”

4. 深度认知增额终身寿

小组研讨：

✓ 增额终身寿解决的是什么问题？

✓ 我们如何销售增额终身寿产品？

✓ 增额终身寿的产品价值？

◇ 浅析客户的“两端”需求

✓ 痒点

✓ 痛点

✓ 爽点

◇ 增额终身寿的底层逻辑

✓ 增值储蓄功能

✓ 对抗利率下行

✓ 另类现金流

◇ 增额终身寿财富管理价值

✓ 婚姻规划

✓ 税务规划

✓ 债务隔离

✓ 财富传承

◇ 四大解惑，安心“上车”

练习：根据上述所讲的内容，以小组为单位进行保险理念沟通演练

5. 未来理财产品怎么卖？（授课时长 40 分钟）

- ◇ 2022 年 11-12 月的理财回撤原因
- ◇ 银行理财资金的底层配置
- ◇ “混合计价法”与理财产品的销售

四 . 高效的聊天式网沙运作 (版权课) (授课时长 1 小时)

1. 聊天式网沙的操作流程及注意事项
2. 聊天话题的 7 重导入法
3. 聊天式网沙的主题设计
4. 聊天式网沙的活动评估

五 . 课程回顾