

《私行财富管家的成功钥匙》课程大纲

主讲：郑文斯

课程对象：

私人银行财富管理家/私人银行财富业务管理者

课时：6小时 x 5天

课程收益：

1. 掌握疫情后高净值客户的财富管理新趋势
2. 了解私行运作和财富管家所需具备才能
3. 高净值客户分类和准确判断各类客户的兴趣点/痛点
4. 学习服务高净值人群所需具备的外/内在素养
5. 掌握宏观局势对投资、债务、传承的影响
6. 提升高净值客户资产配置沟通技巧
7. 夯实各类财富管理产品的专业了解和实战营销技巧

【第一天】

私人银行篇：

- 1.私人银行主要业务介绍
 - a. 私人银行 VS 零售银行
 - 客户层级
 - 需求和财富管理目的

- 业务
- 产品与服务
- b. 私人银行发展机遇
 - 行业调研与数据
 - 未来发展趋势
 - 人才供需分析
- c. 高净值客户眼中的优秀财富管家
 - 财富管理帮助
 - 生活帮助
 - 事业帮助

2. 专业财富管理策划流程 (根据 CFP 内容设计)

- a. 评估当前资产和财务情况
- b. 制定预算
- c. 量化财务目标
- d. 了解投资经验和风险承受能力
- e. 制定并执行财务计划
- f. 定期检讨和调整财务计划

3. 专业财务计划书分享

- a. 2020 年 CFP 考生财务计划书作业分享

【第二天】

财富管家篇:

1. 资管新规下私行财富管家的价值

- a. 高净值人群的新时代挑战

b. 财富管理类: 增值、保值、传承

c. 非财富管理类: 家庭关系、小孩培养、生活环境、事业发展

2. 私行财富管家的专业形象塑造和信任建立

a. 信任建立 3 元素: 个人背景和能力、公司团队和资源、三观和策略

b. 外表: 着装、礼仪、微信朋友圈包装

c. 内在: 喜好、专业、资源

3. 私行财富管家的成功特质

a. 高净值客户需求的精准把握

- 高净值客户的身份判断和挖掘
- 高净值客户的需求差异和变化路径
- 新时代下高净值人士的新风险
- 隐含需求与明确需求
- 高净值客户销售的明确信号

b. 需求分析能力和专业资源对接能力

- 需求分类
- 资源整合
- 方案表达

客户篇:

1. 新经济下高净值人士面临的财富风险

a. 最新市场环境分析

b. 新经济对高净值人士的财富冲击与机遇

- c. 疫情后客户的需求变化
 - d. 不同类型富人对理财偏好及产品匹配分析
-
- 2. 高净值客户理财三大核心诉求：保值、增值与传承
 - a. 保值不容易：不投资也有可能在“亏钱”
 - b. 增值更不易：市场上没有永远的“赢家”，涨涨跌跌才是规律
 - c. 传承在身边：不再只是超高净值人群的需求
-
- 3. 高净值客户的 5 大风险：富不过三代诅咒是否真的无解？
 - a. 有钱人的 5 大风险：经营风险, 婚姻风险, 家庭风险, 债务风险, 市场风险
 - b. 风险如何分类？如何给高净值客户进行“对号入座”？
 - c. 如何提升高净值客户对自身风险的认知与敏感度？

【第三天】

产品与服务篇：

- 1. 大类资产介绍与不同类型的客户需求
 - a. 保险、保险金信托
 - b. 私募产品 (固收、资本市场、股权)
 - c. 家族信托

- 2. 投资分析 (根据 CFA 内容设计)
 - a. 未来 10 年全球经济和股市展望
 - b. 股票合理价格分析
 - c. 市场波动时的应对
 - d. 对冲工具和无风险套利
 - e. 提升客户投资体验的小技巧

- 3. 长期投资的魅力
 - a. 长期投资人见人爱的投资者教育秘技
 - b. 股权投资、保险的优势和包装方法

- 4. 资产配置
 - a. 资产配置成为理财业务最强营销观念

- b. 资产配置黄金三原则
- c. 资产配置营销方法
- d. 从资产配置角度看私募基金与家族信托

【第四天】

营销技巧篇:

- 1. 高净值客户的信任建立**
 - a. 理财师
 - b. 机构
 - c. 理念

- 2. 不同客群的需求热点切入（配套投资与传承的相关切入话术）**
 - a. 企业主客群话题切入
 - b. 富裕晚年客群话题切入
 - c. 富太太客群话题切入
 - d. 富二代客群话题切入
 - e. 企业高管客群话题切入

- 3. 高净值客户 KYC & 需求挖掘**
 - a. 用“10 句话 3 步”，让客户“痛到受不了”
 - b. 3 步走具体内容
 - 挖掘需求:1 个关键词，2 个要素
 - 夯实需求:1 个关键词，2 个要素
 - 达成共识:1 个关键词，2 个要素

- 4. 结合市场环境和客户需求的“私人订制”方案**
 - a. 私募投资与家族传承的全过程设置
 - b. 转化“产品”成“产品功能”
 - c. 产品呈现核心维度：FABE 介绍法则
 - d. 如何在方案设计中嵌入现有产品？

- 5. 做到 4 点，避免客户说“不”**

- a. 客户异议处理：建立正确的心态
- b. 客户异议处理实战技巧：4点
- c. 打样-客户异议处理实战技巧

6. 财务策划书编写技巧

作业：财务策划书编写

【第五天】

1. 财务策划书讨论和分享
2. 一带多的客户圈层转介绍
 - a. 转介绍时机
 - b. 转介绍技巧
 - c. 转介绍异议处理