

高净值客户资产配置能力提升

主讲：金玉成

课程对象：

授课方式：

专题讲授、案例分析、工具分享、现场演练、小组研讨、头脑风暴、启发教学

课程时间：1天，6小时/天

课程大纲：

一、高净值客户市场分析

- 1、什么是高净值客户
- 2、高净值客户的特征及主要分类
- 3、高净值客户的市场规模
- 4、高净值客户的金融行为特征
- 5、高净值客户市场对券商的重要性
- 6、高净值客户的分布特点与开发
- 7、高净值客户的财富管理需求特征
- 8、高净值客户的财富管理个人需求分析
- 9、全球高净值客户市场发展趋势分析

二、为何高净值客户需要资产配置？

- 1、实现财富管理的目标
- 2、保持财富的购买力
- 3、获得额外的增值

三、资产配置的原理及优势

1、何谓资产配置？

2、现代投资组合理论及核心

A 马可维兹理论

B 相关系数

C 多角化的内涵

D 分散风险的极限

E 效率前缘

F 资产配置

3、各种资产类别的特性介绍

A 权益类

B 固定收益类

C 现金及货币市场工具

D 另类投资：对冲、私募股权、大宗商品、房地产、基础设施、另类

4、资产配置的影响要素

A 投资目标

B 可承受风险

C 投资期限

D 投资者年龄

5、资产配置策略实务运作

A 经济周期与美林时钟方式配置

B 战略资产配置与战术资产配置

C 动态资产配置与静态资产配置

D 积极资产配置与消极资产配置

四、资产执行的执行过程

- 1、确定投资目标
- 2、实行战略性资产配置
- 3、执行战术性资产配置
- 4、选取最佳投资工具
- 5、实施综合性风险管理

五、课程总结与互动交流