

高净值人群分析与资产配置

主讲：金玉成

课程对象：

授课时间：2天，6小时/天

授课形式：

案例分析、专题讲授、脑力激荡、工具分享、行动学习、互动提问、启发教学

课程大纲：

第一讲、高净值人群需求分析

一、市场环境

- 1、财富变化越来越明显
- 2、众多财富新贵的崛起
- 3、创富、守富、享富的转变
- 4、学习发展阶段

二、高净值人群特征分析

- 1、高净值人群的年龄特征
- 2、高净值人群的职业构成

三、高净值人群金融行为特征

- 1、高净值人群在银行的金融行为体现
- 2、高净值人群的理财目标

四、高净值人群面临的投资风险

- 1、信托兑付风险
- 2、民间借贷风险
- 3、PE 管理人风险

五、面向高净值人群的金融服务需求

- 1、针对家庭的行为需求
- 2、高净值人群的增值服务需求
- 3、对客户选择产生影响的宣传方式

第二讲、高净值客户资产配置与规划

一、金融理财知识

- 1、货币时间价值
- 2、家庭财务分析与诊断
- 3、家庭生命周期理财规划
- 4、客户风险特征模型

二、理财目标规划

- 1、房产规划：目标房产定位
- 2、子女教育规划：四个原则
- 3、退休规划：五大操作流程
- 4、个人税务筹划：两率分析
- 5、遗产筹划：五个法律特征

三、保险规划

- 1、风险与风险管理：风险管理的四个关键
- 2、保险相关理论：保险的四个基本原则

- 3、应有寿险保额规划：四个操作要点
- 4、不同类型的家庭保险需求：三种选择

四、投资规划

- 1、企业视角
- 2、金融产品
- 3、资产配置及原理
- 4、风险与收益模型
- 5、资产配置的条件
- 6、资产配置的效果
- 7、财富管理的实施：MOM 财富管理方式与个人资产配置步骤

五、综合理财规划实务

- 1、综合理财规划的八个流程
- 2、财富管理的发展阶段（产品视角）
- 3、全权委托资产管理业务

第三讲、高净值客户开发与维护

一、高净值客户之需求把脉

- 1、高净值人群的金融需求与特有风险
- 2、高净值人群财富管理框架梳理
- 3、高净值客户分类解析

二、高净值客户营销切入点解析

- 1、高净值人群不同阶段的生活方式
- 2、比收益更重要的是什么？
- 3、高净值人群财产保护相关法律解读

三、高净值客户的开发与维护

- 1、国内高净值人群区域分布
- 2、高净值人群的三大特征
- 3、高净值客户想拥有什么样的客户经理
- 4、高净值客户维护：信任是一切营销的基石
- 5、高净值客户五大服务特性

第四讲、新形势下的家庭财富管理规划

一、为何要讲家庭财富管理

- 1、背景：客户需求不断成长、客户定位需要准确、营销技能不断提升
- 2、好处：
 - A、有利于与高净值客户交流
 - B、有利于通过理性分析更好说服客户
 - C、由于拓展理财观念的导入渠道

二、讲家庭财富管理的常用观点

- 1、股票
- 2、黄金
- 3、人民币利率
- 4、家庭财富管理
- 5、保险
- 6、房产

第五讲、课程回顾与互动交流