

普惠金融时代下的资产管理

主讲：金玉成

课程简介：

利率市场化不断深化，大资管竞争不断升级，互联网金融异军突起，各类理财和财富管理不断涌现，多元化资产管理机构层出不穷。以往的单一产品销售，通过比拼价格、比拼关系，已经是竞争的红海。银行理财服务逐渐由单一产品销售向产品组合方案、资产配置和资产管理业务演进。深入了解客户需求、找准风险偏好，通过一揽子金融产品，为客户进行个性化的资产配置，实现产品的组合销售是资管业务可持续发展的方向。对于商业银行实现转型、寻找更加稳定的、高附加值的盈利增长点，具有重要意义。

课程对象：

课程大纲：

一、资产管理工具：产品线与产品解析

1、财富管理产品线梳理与产品库建设

产品平台的架构、产品线梳理、自营产品、代销产品

配置与资产管理服务、自营产品库、各类产品的准入和管理

2、具体产品设计原理解析

银行理财（银行理财管理计划）、信托、券商资管计划、保险

基金专户（基金子公司资产管理计划）、阳光私募、私募股权

3、产品营销

产品营销原则、基本营销话术、产品特征与客户需求匹配

客户经理金融资本市场与投资素养

4、业务风险管理

产品设计阶段的风险管理

产品运作阶段的风险管理

产品销售阶段的风险管理

产品售后阶段的风险管理

二、资产管理基础：财富规划与产品组合

1、财富管理规划

A、规划的基本原则

B、规划的主要步骤

C、分客户类型的规划实例

D、普惠金融时代财富管理面临的挑战

2、产品组合方案

A、财富管理产品地图

B、九类客户的产品方案

C、符合时代趋势的投融资规划

D、中国“富一代”企业家的需求特征

E、企业家产品服务方案规划

三、资产管理核心：原理与方法

1、财富顾问在客户资产管理中的作用

A、财富顾问与资产管理

B、资产管理与金融业务

2、财富客户和高净值人群的个人投资行为

- A、财富客户的个人投资现状
- B、高净值客户的个人投融资现状
- C、个人投资的行为金融分析

3、资产管理的要素

- A、资产管理的目标
- B、资产配置的工具

4、资产管理的战略与战术

- A、资产管理的主要战略
- B、资产管理的常用战术

5、资产管理的实施

- A、需求 / 目标识别
- B、资产 / 工具识别
- C、投资组合设立
- D、业务文档管理
- E、相关合同和协议
- F、资产管理模板与报告

四、资产配置提升：资产管理业务

1、银行资产管理业务

- A、资产管理业务的基本原理
- B、资产管理业务的国际经验
- C、大资管最新动态与国内资产管理现状

2、全权委托资产管理业务

业务概念、业务优势、市场竞争优势、银行收益、客户经理业务要点
市场行情和业务时机选择、可配置工具沟通、潜在客户和客户需求沟通
签订相关协议合同、组合经理业务要点、组合建立、组合管理、定期检视
披露义务

五、课程回顾与总结