
理财规划与服务流程

主讲：金玉成

课程对象：

授课方式：

专题讲授、案例分析、小组讨论、互动发布、现场演练、工具分享、启发教学

课时安排：2天，6小时/天

课程大纲：

破冰——全员参与，形成团队

第一讲、理财规划

一、说说理财那些事

- 1、理财在人生中的意义
- 2、当前大众心中的理财
- 3、正确理财与人生价值
- 4、正确理财的自我认知

讨论——理财与本职工作的联系与促进

认识自我之“财商评估”

二、财富健康三大标准

- 1、稳健的现金流
- 2、风险的妥善管理
- 3、恰当的投资

视频分享——《夺命金》之风险认知

认识自我之“风险评估”

三、人生八大规划的目标与实现方法

- 1、稳妥安全现金规划
- 2、风险管理无忧人生
- 3、望子成龙教育规划
- 4、安享晚年退休计划
- 5、保值增值投资规划
- 6、美好消费支出规划
- 7、身后无忧遗产规划
- 8、合理节约你的税负

视频分享——《桃姐》之关注养老

视频分享——《迈克尔杰克逊》遗产谜案

工具分享——个人资产收支数据整理表

四、理财工具的选择

- 1、常见理财工具的识别
- 2、股票、基金、保险、银行理财产品、信托工具的简述
- 3、常见理财工具的探究
- 4、如何找到适合客户的理财切入点
- 5、理财工具的收益性、风险性、流动性判别
- 6、慎防金融陷阱
- 7、常见金融陷阱的形式

课堂讨论——理财工具的认识与选择

锻炼理财“金睛火眼”——金融陷阱的预防方法

工具分享——个人理财工具选择建议表

五、理财与人生

- 1、财务安全与财务自由
- 2、人生财富的四个象限
- 3、人生价值与理财之道
- 4、做好理财的修炼技巧

第二讲、服务流程

一、理财、理财师、理财操作的价值与意义

- 1、理财——服务再定位，为什么需要理财服务？
- 2、理财师的定位
- 3、对行业及个人的意义与价值
- 4、大格局的思考

讨论思考——理财与本职工作的联系与促进

二、理财六大流程之客户开发与信息收集

- 1、理财客户关系开发
- 2、客户理财众生相
- 3、客户的理财性格识别
- 4、理财性格在客户开发中的应用
- 5、理财客户信息收集
- 6、财务与非财务信息收集
- 7、风险承受与风险偏好

8、理财目标的确认

工具分享——客户信息收集表工具与使用

三、理财六大流程之客户信息评价

1、理财客户信息分析

2、财富健康三大标准

3、现金流评价

4、资产负债评价

5、保障力评价

6、投资资产与配置评价

7、税赋评价

8、资产传承评价

课程演练——客户信息收集与分析演练

视频分享——《迈克尔杰克逊》遗产谜案

四、理财六大流程之综合理财案例编制

1、客户综合理财方案制作

2、理财方案的编制要求

3、理财方案的写作要求

4、理财方案的写作格式

5、理财方案八大规划的编制

6、理财方案效果预期

7、理财客户方案递交

8、理财方案实施要点

案例分享——综合理财规划案例描述

五、理财六大流程之理财工具选择与方案修订

- 1、如何找到合适客户的理财工具
- 2、理财工具的收益性、风险性、流动性判别
- 3、判别洞悉金融陷阱
- 4、理财客户同理心语言表达
- 5、理财客户方案修订
- 6、理财客户方案维护

讨论思考——理财客户维护注意事项

六、特殊家庭的理财服务要点

- 1、特殊家庭信息甄别
- 2、特殊家庭财务布局要诀
- 3、特殊家庭理财服务注意事项
- 4、特殊家庭理财服务应对技巧

案例分享——特殊高资产净值家庭财务布局案例

七、综合案例方案制作演练

- 1、结合客户案例制作高质量理财综合方案
- 2、客户案例注意要点分析
- 3、客户案例制作分享
- 4、客户案例制作点评

案例演练——综合理财规划操作案例演练及 PK

工具分享——综合理财案例模版工具

八、结合综合理财方案的无压力组合营销

- 1、将金融机构产品融入综合理财方案
- 2、理财工具的无压力营销指引
- 3、结合理财方案的无压力营销分析
- 4、结合理财性格的无压力营销分析
- 5、以养老及子女教育规划切入无压力营销模式
- 6、理财师个人修炼基本法则
- 7、理财师技能提升技巧

模拟演练——无压力场景式销售

工具分享——养老及子女教育的速算及营销工具

第三讲、课程回顾与总结