

金融从业者 IP 打造

主讲:张宇

课程背景：

近年来很多家庭都或多或少的会接触到一些金融投资领域，而这些家庭客户如何选择，会不会选择所推荐的投资产品的本质其实并不一定取决于自身的金融专业能力，甚至于根本就不懂如何投资，而为什么依然会有类似的家庭客户愿意相信某一机构的理财顾问，并且毅然决然的将资金投资给那些理财顾问所推荐的产品呢？这就取决于这些理财顾问，或者说金融业务人员给自己所搭建的金融人设是否能够成功的深入人心。而本次课程将会从资产配置角度引导学员搭建出适合自己的金融人设，并以此树立其在客户心目中的专业形象，提高客户信任度与依赖性。

课程收益：

- 打造专业形象：将通过内外两种途径为学员系统化打造专业形象
- 人设场景搭建：学会利用不同场景和社群环境来展示或增强专业人设属性
- 资配强化人设：通过实用化资配技术进一步强化专业人设并以此提高客户依赖性

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：财富顾问、理财经理、投资顾问（课程人数：20~40人）

课程大纲：

第一讲：专业形象打造的必备前提条件

一、前提一：需要修炼的环境分析能力（内在）

1、如何直观解读两类普遍性极高的宏观数据：

- ✓ 怎样理解各种利率变化
- ✓ 经济指数变化与投资意愿揣摩

2、经济政策颁布与实施的理解能力

- ✓ 疫情三年的国家政策理解：货币政策，经济政策，财政政策
- ✓ 疫情后经济变化预期与实际的差别理解
- ✓ 十四五规划与投资方向的选择

技巧：理解分析政策的三要素：主体定位，影响人群，执行效果

案例：国家全面取消制造业准入限制的分析解读

研讨+演练：学员选取最新的财经类政策新闻进行练习解读并展示

3、主要国家经济环境变动的理解能力

- ✓ 怎样理解美国加息对国内的影响
- ✓ 日本核废水排放影响国内哪些领域
- ✓ 战争中的俄罗斯经济变化与国内影响理解

技巧：资配角度分析国外环境影响的角度：国内反应，项目涉及，配置调整

案例：德国出口对中国重要性下降解读分析

研讨+演练：学员选取最新的国外新闻进行联系解读并展示

二、前提二：需要修炼的行业分析能力（内在）

1、清晰国家对金融行业的重要政策与制度

- ✓ 2018年资管新规的重要影响：对银行业影响，对信托影响，对基金影响
- ✓ 2023年成立金融监管局的意义与对未来监管的猜想
- ✓ 国家对各类金融机构的监管措施：有效牌照，重要制度

技巧：快速分析政策影响的三个步骤：颁布背景，影响对象，未来变化

案例：对金融监管局颁布的《非银行金融机构行政许可事项实施办法》分析解读

研讨+演练：学员选择行业政策或制度进行练习解读并展示

2、从资配工具角度理解各类金融机构竞业产品的底层逻辑和风险

- ✓ 银行类竞业产品分析：存款业务，银行理财业务
 - ✓ 证券类竞业产品分析：自营业务，资管业务
 - ✓ 公募基金产品分析：股票类，债权类，混合类，ETF，货币类
 - ✓ 保险类产品配置定位：寿险，大病险，医疗险，意外险，增额寿险
 - ✓ 私募基金类产品评估：赛道选择，费用核算，管理人评估，周期风险
 - ✓ 信托类产品配置评估：机构选择，融资项目预判，预期风险核算
 - ✓ 非标类项目分析：机构合规性，底层风险分析，业务结构风险
- 技巧：资产配置角度分析金融产品风险**：管理人风险，底层项目风险，产品结构风险
- 研讨+演练**：学员选取自己的竞业公司和产品进行风险分析并制作话术展示

三、前提三：需要修炼的个人展现能力（外在）

1、专业资产配置语言展现训练

- ✓ 锻炼表述财经新闻的五抓技巧：抓时间，抓人物，抓事件，抓关系，抓影响
- ✓ 锻炼表述事件分析的话术能力：简要复述，发现关联，预估结果，观点阐述
- ✓ 锻炼阐述资产配置建议方案的技能：发掘需求，分析风险，专业推荐，针对配置

能力训练：随机选取 2023 年国内财经类新闻进行专业性话术设计

2、形象习惯决定个人印象

- ✓ 外在形象决定客户第一印象：穿着搭配，语言谈吐
- ✓ 行为动作奠定客户潜在判定：举手投足，行为礼仪

第二讲：专业人设氛围环境与场景搭建

一、不同氛围环境人设搭建

1、在现实环境中体现自己的专业人设：让有信任基础的人更认可你的人设

- ✓ 工作场合面对客户时如何强化人设
- ✓ 亲朋好友聚会聊天时如何展现人设
- ✓ 户外环境偶遇陌客时如何明确人设

必备道具：有特色的名片，随时可以分享的介绍资料，最新的咨询话题

场景演练：分组选择不同场景不同角色进行演练

2、在虚拟网络中搭建人设：影响那些不确定的人群了解你的人设

- ✓ 怎样有套路的利用微信朋友圈
- ✓ 利用网络平台持续展示专业性
- ✓ 积累资源并学会及时转发信息

必备道具：咨询网站，解读文案，特色图片

场景演练：现场编辑文案发朋友圈，或者开通微博等社交网站编辑发布专业解读

二、如何创造氛围展示专业人设

1、顺势借力创造氛围显人设

- ✓ 借亲友力：让亲友认可专业人设后帮助宣传更有效
- ✓ 借环境力：参加与金融或投资相关的活动展现人设
- ✓ 借口碑力：通过粘性高的老客户帮助宣传有说服力
- ✓ 借大咖力：结识各类行业大咖或者转发观点来沾光

研讨+演练：结合课程内容分组研讨如何借力并以组为单位规划方案

2、主动创造环境氛围

- ✓ 加入社会团体创造：各类俱乐部，公益团体，联谊会等
- ✓ 通过组织集会创造：客户产说会，短程旅游，体育活动等
- ✓ 参加网络活动创造：微信群，论坛，粉丝群等

研讨+演练：结合课程内容分组研讨当地可主动参加和创造的环境氛围都有哪些

第三讲：资产配置技术强化人设，提升信赖度

一、为客户三步提供资产配置方案并展示

- 1、快速配置步骤一：与客户确定各类信息（家庭情况，财务情况，投资经验，风险偏好）
- 2、快速配置步骤二：与客户确定配置目标（养老需求，财富升值，子女教育，消费目标）
- 3、快速配置步骤三：结合产品收益核算并制定方案（多种产品搭配，收益目标预估）
- 4、有效展示资产配置方案的四个要点：
 - ✓ 明确方案达成目标概率
 - ✓ 传达配置各产品必要性
 - ✓ 分析现有风险规避成果
 - ✓ 收集客户对方案接受度

工具：快速制作资产配置表模板

案例：天津某客户资产配置案例分享

研讨+演练：学员结合自己的客户进行小组讨论并利用工具模板快速制作资产配置方案

二、如何利用资产配置方案不断强化人设提升依赖性

- 1、利用资产配置方案强化人设的四个必要操作
 - ✓ 不一定大而全，但一定要贴合：符合客户日常投资认知不要面面俱到
 - ✓ 不一定特专业，但一定要合理：结合客户接受程度让其觉得有道理
 - ✓ 不一定全执行，但一定要凸显：不要强制客户执行但要适时强化产品
 - ✓ 不一定固定化，但一定要灵活：利用专业话术灵活引导客户强化参与感

案例：某城市销售精英通过资产配置方案让客户坚信其专业人设

研讨：结合制作的资产配置方案设计展示话术

2、提升客户依赖性的四个资产配置服务技巧

- ✓ 持续跟踪技巧：定期沟通客户需求变化及时调整方案并建议实施
- ✓ 阶段达成技巧：以短期低需求为阶段目标不断达成积累依赖度巩固人设
- ✓ 风险提示技巧：及时提醒客户各类风险并及时围绕资产配置方案解答疑虑
- ✓ 信任提升技巧：强调客户信息保密性使其感到安全感提升客户信任度

案例：某城市销售精英利用自配服务技巧获得超千万的业绩

研讨+演练：分组按照资产配置方案并利用服务技巧演练客户维护