

《如何提高客户的 AUM 值》

张光禄老师

课程背景

随着国家全面脱贫的总体目标达成，老百姓的生活步入了全面小康阶段，金融机构客户的资产管理里规模日益增加，各家金融机构也都为了增加自己的核心业务推出了更多的金融产品来匹配日益增长的客户需求，金融机构间的竞争也日益加剧，如何开发新客户、如何留住老客户便成为现在金融机构的重要任务。

课程收益

通过学习，了解资产管理规模的核心指标的增长方式，了解客户购买产品时内心的真实想法，通过一系列的方法提升客户的忠诚度，了解针对同业的反策反策略，最终减少客户及客户资产的整体流失率。

课程受众

银行行长、副行长、营销主任、副主任、私行理财经理、理财经理、客户经理

课程时间

半天~一天（6小时/天）

课程大纲

- 一．关于 AUM 值的阐述
 1. AUM 值增长的两个方面都是什么？
 2. 从老客户续投追投和新客户开发两大方面提升客户的资产管理规模
- 二．客群的精准分析
 1. 当前我行的重点客群梳理
 2. 针对重点客群进行需求分析
 3. 从客户购买 5 大决策分析客户潜在顾虑
 4. 客户决策时心底存在的 6 大障碍
- 三．培养客户的忠诚度
 1. 客户为什么会流失
 2. 分析同业竞品数据，找出核心竞争力
 3. 提升客户深度需求挖掘力
 4. 提升客户产品匹配度
 5. 提升客户服务满意度
 6. 有效制定针对同业的反策反策略