

招商银行 tree 资产配置策略在营销中的运用

主讲：张光禄老师

【课程背景】

随着理财市场和银行业发展的不断变化，如何快速提升银行客户的增量发展、提升客户持续粘性、提高客户资产管理值、最终实现阶段性中收的提高，已成为各家银行和各金融机构之间竞争的重点。而拥有一个优秀的资产配置策略模型，定将获得更多客户的青睐，招行的 tree 资产配置模型应运而生，完美的解决了这一问题。

【课程收益】

通过老师的讲解，让学员了解理财市场的真实现状，了解潜在客户当前资产配置中的误区，掌握家庭资产配置逻辑、原理，以及 tree 资产配置策略模型的实际应用。最终实现整体绩效的大幅提升。

【课程受众】 银行客户经理、理财经理及相关需求者

【课程时长】 一天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、从理财市场现状看真实诱因

1. 我国理财市场空间巨大
2. 市场竞争异常激烈
3. 市场大量存在未被满足的需求
4. 您觉得当下理财产品好卖吗？

例：某大型国有行 2023 年度开门红现状

5. 三大要素决定绩效增长率
 - (1) 市场要素
 - (2) 客户要素
 - (3) 产品要素
6. 选定的客户经营策略直接影响你的经营行为
7. 单一的金融产品已经很难满足客户的真实需求

二、资产配置策略模型

1. 为什么家庭理财要做资产配置
 - (1) 资产配置的定義
 - (2) 资产配置策略的适用条件
 - (3) 资产配置策略失效节点
 - (4) 量化资产配置

例：大类资产配置典范——耶鲁捐赠基金

2. 家庭理财到底理的是什么？
 - (1) 7 大 5 小 12 道金融牌照简介
 - (2) 家庭理财的 5 大规划

例：不同方式的储蓄到底有多大差别

- (3) 六大财务比率在家庭理财中的作用
- (4) 家庭理财理的就是家庭各时期的现金流
- 3. 家庭理财的四大核心要素助力你的营销
 - (1) 财富目标
 - (2) 当前收入
 - (3) 预期支出
 - (4) 潜在风险
- 4. 家庭理财中的金字塔原理
- 5. 家庭理财常见的十二大金融产品详解
- 6. 客户家庭财富的健康管理已成当下热点
- 7. 了解资产配置模型
 - (1) 简单的资产配置模型

股债 20/80 比例模型

股债二八轮动模型

稳健综合模型

- (2) 经典战略资产配置模型（可选学，对数学和统计学要求较高）

马科维茨模型

风险平价模型

目标风险配置模型

- (3) 智能投顾平台
- (4) 对资产进行择时判断

三、Tree 型资产配置策略模型

- 1. 通过 tree 型资产配置策略把客户手中的钱转化为我行金融资产
- 2. 什么是 tree 型资产配置策略
 - (1) 模型核心四要素
 - (2) 模型设计的底层逻辑
 - (3) 模型和我们常提到的配置策略有何区别

例：标准普尔四象限法、家庭理财帆船理论、资产配置足球队理论

- 3. 从三大层面看为什么运用 tree 型资产配置策略为客户进行资产配置
 - (1) 公司层面
 - ① 实现全品营销
 - ② 实现客户粘合度增强
 - ③ 实现中收利润率上涨
 - (2) 客户经理层面
 - ① 展示自己的专业能力
 - ② 建立长期和客户的沟通线
 - ③ 解决长期绩效操之在我的困境
 - (3) 客户层面

- ① 提升风险管理及现金流管理
 - ② 解决投资产品类型过于集中
 - ③ 全面解决客户家庭资产健康问题
- 4 . tree 型资产配置策略的实际应用
 - 5 . tree 型资产配置策略中的每个节点的相互的作用力
 - 6 . 策略营销中的问题答疑

四、 大类资产情况分析

- 1、 权益类（股票）：第一类可投资资产

股票市场回顾、A 股市场量化分析、美股、港股市场量化分析

例：以各个股票市场的指数型基金为研究对象，即通过研究基金看股票市场

- 2、 固收类（债券）：第二类可投资资产

债券市场分类、衡量指标、海外债券投资方式

例：以债券型基金为研究对象

- 3、 大宗商品：第三类可投资资产

黄金、石油

例：以大宗商品基金为研究对象

- 4、 另类固收产品：第四类可投资资产

固定收益类资产、资管计划与信托计划

- 5、 流动性资产：现金及流动资产

- 6、 其他大类资产

REITs：新型固收产品、未上市公司股权、实物资产（不动产）

五、 总结与展望