

# 高净值客户的实战面谈技巧

主讲：张光禄老师

【课程受众】银行私人银行部理财经理、高级理财经理及相关需求者

【课程时长】0.5天~1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、掌握最新的经济形势和国家政策

1. 掌握当下的经济发展形式
2. 掌握国家经济发展的相关政策
3. 掌握行业发展情况和行业头部企业经营情况

例：老师帮农行北分私行理财经理签订千万增额终身寿并对接保险金信托产品的核心逻辑

### 二、根据高净值客户的财富来源进行客户分类管理

1. 一定要知道的梯度等级概念
2. 高净值客户分类
  - (1) 企业主
  - (2) 企业高管
  - (3) 财富继承人
3. 不同类型客户的核心需求点的差异

### 三、掌握高净值客户面谈的核心法门（面谈谈的到底是什么）

1. 客户面谈是销售流程中的最重要一环
2. 你首先要知道你的客户要什么
  - (1) 高净值客户懂得价值交换
  - (2) 高净值客户要的是被你过滤过的有效信息，而非一般性的信息对称
  - (3) 高净值客户要的是整体金融解决策略，而不单单是金融产品本身
  - (4) 高净值客户要的是你的整体服务效能和效率
  - (5) 永远让你的高净值客户做投资决策的选择题
3. 和高净值客户面谈最重要的事儿
  - (1) 透过不断地 KYC 动作，获得客户待解决的核心痛点问题
  - (2) 每一次的见面都要为他创造价值
  - (3) 永远不要谈和高净值客户约定主题不相关的事
  - (4) 不断地让客户对你增信，是你要做的最重要的事

例：老师的一位高净值客户，通过六次电话沟通和两次沙龙活动，一次一对一理财策略制定，让客户出手一套北京的房产，将原有资金和售房资金，购买了我行的全资产配置，实现了存款、增额终身寿、保险金信托、代销基金、双钻石卡的开立等业务，并成为高粘性私行客户。

4. 明确每次面谈要达成的核心目的
  - (1) 运用梯度等级策略，设计好你的客户成交节奏
  - (2) 永远不要想着成交，而是用心去做好每一次的细节
  - (3) 大成交都是由多次小认同
5. 把终身寿、保险金信托、家族信托产品有效的融入你的沟通中
6. 运用好不同产品的核心卖点，帮你的高净值客户设计解决方案
  - (1) 什么是年金？什么是终身寿？什么是家族信托？什么是保险金信托？
  - (2) 有没有一款金融产品能够打破中国企业富不过三代的魔咒？

**(3) 这几款产品有着什么样不同的功能和意义**

- **资金的补偿功能**
- **资金的融通功能**
- **保险的社会管理功能**
- **家庭资产保全功能**

**(4) 首先卖产品卖的是思想和理念**

**科学性、安全性、确定性、长期性**

时间不一定会造就一位伟人，但一定会造就一位老人！

**(5) 其次卖的是这几款产品能够对冲家庭中的风险**

**资产剥离、资产转移、资产传承**

- **拥有掌控权-核心四大风险防控：孩子败家、孩子婚变、孩子不孝、家庭纠纷**
- **避免债权债务纠纷**
- **合理税筹**
- **兼顾收益性**

**(6) 最终卖的是解决家庭各类支出的解决方案 (四大核心支出)**

7. 注意每次面谈时的形象、态度、语气

8. 高净值客户的签单引导技术

- (1) 快速逃离你被客户牵着走的窘境
- (2) 先同频再引导的沟通策略

**四、通过综合资产配置策略实现客户创值**

1. 当下客户最关心的财富管理话题

- (1) 全球经济持续下行时的财富管理策略
- (2) 全面共同富裕对高净值客户的财富影响
- (3) 后疫情时代的财富管理策略

2. 从资产配置策略着手，打好投资理财组合拳

- (1) 存款类产品
- (2) 保险类产品
- (3) 信托类产品
- (4) 基金类产品
- (5) 不同理财目标下的综合资产配置策略的调整术