

课程名称：《家庭综合理财规划实务》

主讲：史慧，6-12课时

课程背景：

随着中国改革开放三十多年，中国高净值客户数量和可投资资产都得到了迅猛的发展，同时居民的财富管理方式更趋于多元化，个人财富管理理念日渐成熟，财富管理业务也得到了迅猛的发展，第三方财富公司、证券、信托等行业的个人财富管理业务模块的快速发展，也促使银行零售业务的竞争加剧。对于客户营销、维护和个人资产配置，以及资产传承等个性化需求的满足是竞争取胜的关键，在这期间零售条线的理财经理专业能力受到了挑战。

本课程主要通过对财富管理前景的分析，资产配置基础理论、客户家庭财务和资产情况掌握、资产配置理财规划的营销技巧、产品的组合应用等角度进行学习，使理财人员能够通过有逻辑、有道理的分析用产品做好资产的管理。

课程收益：

1. 使理财经理明确中国财富管理才处于发展初期，增强理财经理的工作信心

和以期未来美好的工作前景；

2. 以客户需求为出发点，专业服务价值体现，以金融理财规划为基础，找到与客户谈话快速切入的高效营销方式；
3. 梳理风险管理、投资规划的必要知识点和基本理论，提升理财经理的专业能力；
4. 讲授理财规划与资产配置全流程的技能和知识点，帮助理财营销人员尽快摆脱单纯卖产品的错误营销模式。

课程对象：

国有银行、股份制银行、农（城）商（信）行（社）网点零售负责人，财富中心和私行中心的理财经理。

课程方式：结构性知识介绍和典型案例分析、研习

课程大纲/要点：

一、金融理财基础知识

1. 货币时间价值
2. 家庭财务分析与诊断

3. 家庭生命周期理财规划

二、客户分类与需求分析

1. 理财师了解客户的重要性及主要内容
2. 不同的客户分类方法
3. 生命周期理论及其与客户需求的关系
4. 理财师了解客户的方法

三、理财目标规划

1. 房产规划
 - 1) 房产规划的流程
 - 2) 测算可负担房价
 - 3) 案例解析
2. 子女教育规划
 - 1) 子女教育金规划的步骤
 - 2) 测算子女教育金缺口
 - 案例解析
3. 退休规划

- 1) 退休规划的目的
- 2) 养老金总需求
- 3) 养老金总供给
- 4) 养老金赤字的估算
- 5) 养老金赤字的解决方案

➤ 案例解析

4. 个人税务筹划

- 1) 我国现行税制主要种类
- 2) 税制要素
- 3) 个人所得税

➤ 案例解析

5. 遗产筹划

- 1) 共有财产制度
- 2) 继承法
- 3) 遗产筹划

四、保险规划

1. 风险与风险管理

- 1) 风险的分类
- 2) 风险管理的基本过程
- 3) 家庭面临的风险

2. 保险相关理论

- 1) 保险相关理论
- 2) 保险的基本原则
- 3) 保险合同的法律特征与基本约定
- 4) 人寿保险

3. 应有寿险保额规划

- 1) 计算客户的应有寿险保额
- 2) 与目前已投保寿险保额进行比较，计算应加保寿险保额
- 3) 根据保额选择具体的寿险产品
- 4) 根据所选产品费率表计算应增加保费预算

4. 不同类型的家庭保险需求

- 1) 年轻单身一族

2) 新婚家庭

3) 中年家庭

4) 老年家庭

五、投资规划

1. 为什么要投资

2. 投资过程

3. 投资规划

4. 投资工具及特点

5. 投资信息的收集和分析

6. 股票

7. 债券

8. 基金

9. 资产配置

六、综合理财规划实务

1. 综合理财规划流程

2. 案例制作思路图示

3. 案例示范--理财目标

4. 制作理财规划报告书