

课程名称：《客户资产配置与规划》

主讲：史慧 6-12 课时

课程背景：

随着商业银行客户服务与营销市场竞争的加大，银行 20%主要贡献客户，成为各大银行争先营销与服务的目标，如何对客户进行分层管理，提供有差异化的服务，让银行客户尤其银行贵宾客户，能够感受到银行对他们的重视和用心，从而提升客户粘合度和忠诚度，帮助银行提升业绩和产能，让客户更加信赖银行。

课程收益：

1. 适应银行专业化营销转型发展需要，明晰资产配置核心价值及对高端富裕客户的必要性。
2. 学习并掌握为客户提供专业、高效、个性化的资产配置服务的方法策略。
3. 学习并掌握财富管理资产配置的标准化工作流程和要求。
4. 掌握资产管理核心产品的底层风险识别与产品分析逻辑、绩效评估方法。

课程对象：

网点负责人、理财经理主管、骨干理财经理、项目经理等初中级管理者

授课方式：讲师讲授、视频演绎、案例分享、小组讨论、角色扮演、讲师点

评

课程大纲/要点：

一、 **WHY** 为什么要做资产配置：协助客户实现风险和收益的平衡

1. WHY 资管新规要求
2. WHY 客户视角：
 - 1) 资产配置可以满足客户的投资需求
 - 2) 十年内资产表现轮动，没有任一单一资产是常胜将军
 - 3) 资产组合表现优于单一资产
 - 4) 资管新规下客户面临的挑战
3. WHY 银行视角

二、 **WHAT** 资产配置：专业、高效、个性化的服务

1. 什么是资产配置服务

2. 大类资产的组成与功能
3. 大类资产市场研究与策略配置技术
4. 了解客户的投资习惯与风险偏好
5. 了解客户收益要求、期限要求、投资限制要求
6. 为客户制定资产配置规划方案

三、 **HOW** 资产配置：资产配置六步工作法

四、 产品要素“六看”黄金原则

- 1) 案例分析与实操