

课程名称：《“盘客户、强配置”资产配置实战营销训练营》

主讲：张瀚老师 6 课时

第一讲：财富管理“刚需”—资产配置

一. 中国财富管理行业的历史变迁

二. 以客户的角度审视目前的营销方向

1. 中国居民客户的资产布局与分析
2. 中美居民投资的差异
3. 高净值人士的分布与投资需求

三. 未来营销端的变化与方向

1. 市场营销风格的转变
2. 现象分析：实体门店与电商的营销逻辑
3. 理财经理的角色定位

第二讲：资产配置的 CPU—配置

一、资产配置的核心

二、资产配置的组合解析

1. 永久组合
2. 股债平衡组合
3. 全天候资产组合
4. 斯文森资产组合
5. 国内资产配置大类

三、客户资产配置的策略

1. 固收类产品配置逻辑与产品营销策略
2. 权益类产品配置逻辑与崛起三大因素
3. 保障类产品营销与配置逻辑
4. 客户生命周期下的资产配置解析
5. 客户+1 视角下的资产配置原则

第三讲：资产配置的“秘笈”——营销技巧

一、资产配置的配置目标

二、资产配置的客户分析

1. 资产配置营销流程
2. 客户经营地图 (宝藏客户、专情客户、冰山客户、养成客户、质检客户、提档客户、盲盒客户)
3. 电话邀约技巧及话术撰写逻辑
4. 每日必打电话核心话术
5. 案例：年轻客户到期产品邀约电话
6. 电话异议处理技巧

三、资产配置面谈技巧

资产配置的面谈流程地图

资产检视

手机财富体检

资产检视报告

需求共识

方案出具

简易版资配单页

资产配置建议书

动态平衡