

理财经理资产配置与专业化营销技巧

房继良老师

一、 资产配置与投资组合

(一) 资产配置观念建立与传导

- A. 资产配置的意义及重要性
- B. 主要资产配置的工具

(二) 资产配置的修练

- A. 资产执行的流程
- B. 资产配置方案设计三特点五要素
- C. 投资三要素于理财规划上的运用
- D. 美林投资时钟在中国的运用方式

(三) 资产配置的投资理财建议方法

- A. 投资策略解析与使用方法
- B. 建议式销售的流程
 - i. 投资产品建构
 - ii. 资产配置相关工具
 - iii. 投资检视与再平衡策略
- C. 面对投资亏损客户的建议模式

(四) 如何进行资产配置

1) 资产配置计划的重要性

- ◇ 资产配置有什么好处?
- ◇ 不做资产配置与不同比例配置的结果
- ◇ 资产配置首选品种
- ◇ 资产配置可以用来控制本金的损失
- ◇ 资产配置可以有效控制资产的波动

(五) 不同客群的理财规划案例

- ◇ 不同人生阶段资产配置建议方案 (单身人群、已婚年轻夫妇、已婚并有子女夫妇、为退休和子女结婚创业储蓄的中年人士、退休人群、女性客户)
- ◇ 女性理财最佳建议
- ◇ 依职业分类的资产配置案例
- ◇ 依投资目的的资产配置案例

二、高端客户营销心理学--购买心理与行为分析

- 1、高端客户的购买心理与行为分析
- 2、高端客户的购买动机
- 3、如何挖掘高端客户的需求
- 4、如何在关键时刻推荐产品

三、专业化营销话术及技巧

1. 市场大跌的处理与营销切入点 - 好机会
 - a) 盘中消息 - 朋友圈发布黑天鹅消息
 - b) 盘后看法 - 群发专家/渠道看法
 - c) 被动回答 - 短期震荡, 长牛不变
 - d) 反弹电话通知 - 重点关注: 逢低加仓 (新基/持营)
 - e) 震荡电话建议 - 重点聚焦: 降低成本 (新基/定投)

2. 市场大涨的处理与营销切入点 - 新机会
 - a) 盘中消息 - 朋友圈发经济学、财经名词科普 (装 x)
 - b) 盘后看法 - 群发新、特、限品种 (抱团) 看法
 - c) 被动回答 - NAA 论据 (基金渠道), 长牛不变
 - d) 电话急催 - 新、特、限品抱团信息 (新基/持营)
3. 市场震荡的处理与营销切入点 - 未来会
 - a) 盘中消息 - 朋友圈 (关注最新的经济数据) 研报文章转发
 - b) 不定期看法 - 群发未来事件的发展可能 (季节/会议/变化)
 - c) 被动回答 - 关注未来事件, 长牛不变
 - d) 电话催动 - 未来事件分批进场 (新基)
4. 以退为进法-切入话题
 1. 教师: 孩子迷 ipad, 家长叫我们老师管, 哪管得上
 2. 银行: 叫小孩以后不要做银行, 忙到飞起来
 3. 投顾: 心脏不强不要做银行, 天天暴跌又暴涨
 4. 保险: 都说保险是骗子, 我这辈子光明正大, 只骗过我太太
 5. 微信: 一堆社交软件, 改习惯真的很难
 6. 公式: 自我嘲讽 (社会负面印象) + 我一个小人物承受不起
5. 产品带货的亮点提炼
 - i. 名利证据法
 - ii. 合规用语
6. 促成技巧三种
7. 异议处理
 - i. 异议处理
 1. 理财产品
 - i. 理财收益他行高
 - ii. 一山还有一山高

- iii. 三方理财更高
 - iv. 预期收益能否保证？
2. 权益类反对问题处理
- i. 你自己买了多少？
 - ii. 未来市场怎么看？
 - iii. 有风险吗？
 - iv. 之前买的亏了
 - v. 没信心
 - vi. 你们服务不好
 - vii. 你们后续没有跟进服务
 - viii. 行情启动我再买

四、客户维护体系

A. h1:

- 1. 首次电访
- 2. 自我介绍短视频
- 3. 高净值团队短视频
- 4. 高净值客户十大优势

B. h2:

- 1. 二次电访
- 2. 本月精选产品短视频/微信
- 3. 家庭成员与沙龙意向 kyc

- 1. “家庭理财+”--获取家庭成员与结构信息

2、“沙龙主题意向调查”—获取以下信息

- a. 子女教育
- b. 医疗
- c. 移民
- d. 旅游

C. h3:

1. 成交 1 个产品
2. 高净值套餐确认表—客户回签
 - ◇ 确认客户清楚我行优势
 - ◇ 确认理财经理做出揽存动作
3. 确认客户偏好的联系方式
 - ◇ 电话
 - ◇ 来店见面
 - ◇ 微信
 - ◇ 短信
4. 投资偏好与服务要求 kyc
 - ◇ 风险偏好
 - ◇ 投资经验
 - ◇ 他行优劣
 - ◇ 判断元素
 - ◇ 服务要求

D. h4:

1. 成交第二种产品
2. 工作生活的节奏与非金融 kyc
 - ◇ 行业
 - ◇ 职位
 - ◇ 淡旺季与因素
 - ◇ 生活的时间安排
 - ◇ 生活痛点
 - ◇ 我行是否覆盖痛点？
 - ◇ 其他非金融服务介绍—故事营销

E. h5:

1. 季度市场更新
2. 半年资产诊断
3. 宏观经济与市场预判

六、通关

8. 解析投资三大定律 30 %
 - a) 正金字塔配置法
 - b) 微笑曲线配置法
 - c) 景气循环配置策略
9. 解析标准普尔资产配置 30 %
 - a) 模拟客户属于以下场景之一
 - i. 73 配资产波动率

- ii. 55 配资产波动率
 - iii. 46 配资产波动率
 - iv. 37 配资产波动率
 - b) 向客户解析家庭资产波动率
 - c) 征询客户意见并优化配置比例 (例如 1000 万的资产配置)
 - d) 建议产品
- 10. 营销技巧与异议处理 30%
 - a) 老师提问方向 (可能 3 选 2)
 - i. 不同市场环境的营销策略
 - ii. 产品介绍
 - iii. 促成技巧
 - iv. 异议处理
 - b) 通关标准
 - i. 快速有效的消除营销障碍
 - ii. 有说服力
- 11. 时间控制 10%
 - a) 每人约 5 分钟
 - b) 约可安排 40~50 人