

《家庭资产配置方案与理财规划》

韩梓一

【课程背景】

“在金融环境、人口结构不断变化的大背景下，投资市场和家庭资产配置也发生着深刻变化。房住不炒的政策压力，使炒房致富已成了昨日黄花。最后一轮全面性房地产牛市在 2015 年到 2017 年，很多城市房价在 2 年内翻倍。此后政策开始深度调整，政府抑制房价的决心空前坚定。房子回归消费属性，也就失去了暴涨的基础，而过高资金占用和较低的租金回报，使房产投资的流动性和性价比下降。

在楼市资产收益大幅度下降后，自 2018 年开始，更多的高净值客户对于资产配置重新开始规划，他们逐步缩小房地产配置的比例，不断增加在金融产品上的配置。这对于金融行业是一个新的机遇与挑战。机遇源于客户增加了银行产品的资产配置，银行中收增加的同时，利润也在大幅度提升。挑战源于对于银行营销岗位需提升构建资产组合的能力及完成资产配置的能力，从而提升银行从业人员的专业度。

【课程收益】

1. 认识资产配置的最重性
2. 了解国内外财富市场现状
3. 掌握资产配置的基本原则
4. 掌握资产配置流程“五步曲”

【培训对象】：支行行长/网点主任/客户经理/理财经理

【培训时间】1 天

【授课方式】

课程讲授—Lecture 案例分析—Case 角色扮演—RP 分组讨论—GD
游戏体验—Game 情景测验—Test 影音资料—Video 教练提问—Question

【课程大纲】

第一单元：资产配置的基本概述

一 . 金融市场的发展

1. 资管新规：理财产品保本吗？
2. 二级市场：基金销售太难了！
3. 保险转型：时间太久了！
4. 庞氏骗局：血淋淋的教训！

二 . 金融资产的特质

1. 三大属性：流动性、收益性、安全性
 - 不存在：保本+高收益+随时支取
 - 最好的：合理搭配
2. 大类资产的风险与收益数据对比分析

三 . 资产配置的定义与类别

1. 资产配置就是按需把鸡蛋放在不同篮子里的过程。
2. 根据风险分为五种类型：
 - 固定收益类资产
 - 权益类资产
 - 现金类资产
 - 不动产类资产
 - 其它类资产

四 . 资产配置的意义与重要性

1. 资产配置需解决的基本问题
 - 需求满足
 - 风险偏好
 - 科学分配
 - 专业支持
2. 资产配置应该具备的四大核心能力
 - 金融产品分析和研究的能力
 - 构建资产组合的能力
 - 抓住交易机会的能力
 - 完成资产配置的能力

3. 资产配置的重要性

- 实现理财规划目标，如养老、购房、购车
- 让不断积累的财富保持购买力
- 获得一些额外的增值

第二单元：全球财富市场现状分析

一．全球财富市场的现状

1. 全球市场居民财富变化
2. 全球市场居民资产配置比例

二．美国居民资产配置百年变迁

1. 股票是居民主要配置的金融资产（1900-1945）
2. 标准化金融产品配置比例上升（1946-1964）
3. 美国货币市场基金兴起（1965-1980）
4. 直接持有的货币市场基金规模及增速（1974-2021）
5. 养老金与共同基金相互促进（1981-2000）
6. 美国居民金融资产配置结构变迁（2001-2021）

三．中国居民资产配置结构变迁

1. 中国高净值人群家庭需求与金融资产配置比例
2. 中国高净值人群地域分布（2020年）
3. 传统/新经济创富一代金融资产配置结构
4. 未来1-3年各种境内金融资产占比变化趋势

第三单元：资产配置的基本原则

一．资产配置的基础

1. 生命周期与财富生命周期
2. 美林投资时钟
3. 标准普尔家庭资产象限
 - 第1个账户：要花的钱，一般占家庭资产的10%
 - 第2个账户：保命的钱，关键时刻以小博大，一般占家庭资产的20%
 - 第3个账户：生钱的钱，一般占家庭资产的30%

第 4 个账户：保本增值的钱，一般占家庭资产的 40%

二. 资产配置的基本逻辑

1. 家庭资产配置金字塔

2. 诺贝尔奖的资产配置模型

第四单元：资产配置流程“五步曲”

第一步：了解客户的需求

什么是客户的需求？目的+对象+动作

1. 客户（高净值）的几种需求

客户的金融需求

客户的差异化需求

客户的个性化需求

2. 你真的了解客户吗？

你确定客户只有那么多钱？

你确定客户甘于存款利率？

你确定客户一点风险不能承受？

你确定客户真的不需要理财/保险/黄金/基金.....

3. 运用 KYC 探寻客户的需求

(1) KYC 的意义

与客户建立对等和信任关系，需要 KYC 信息

足够和准确的 KYC 信息，资产配置需要

客户需求导向的精准销售，需要 KYC 信息

资产检视需要及时最新的 KYC 信息

(2) KYC 的内容

过去：了解过往投资经历预判客户风险偏好和风险态度

现在：根据客户当下的资产状况、家庭构成等信息，预判危机点

未来：了解客户对未来生活的规划和资金长远安排

(3) KYC 的目的：KYC=倾听+询问

(4) KYC 的秘籍：

家庭情况：家庭结构、小孩情况、收入情况.....

- 兴趣爱好：运动、旅行、着装、随身物品.....
- 银行情况：银行来往资金、账户级别.....
- 投资情况：过往经历、对投资市场的了解和理解程度.....
- 养老保障及教育规划情况：如何看待中国的养老体制？.....
- 客户类型：易发脾气型、挑剔型.....
- **第二步：分析客户财务状况**
- 分析客户财务状况：工具
- 1. 家庭资产负债表
- 2. 家庭现金流量表
- **第三步：评估风险承受能力与态度**
- 1. 风险承受能力：由你当下的经济基础决定
- 年龄、就业状况、家庭负担
- 置业状况、投资经验、投资知识
- 2. 风险承受态度：由你此刻对风险的认知确定
- 首要考虑因素
- 过去投资绩效
- 亏损心理状态
- 未来回避投资市场
- 目前主要投资市场
- **第四步：确定客户的投资风格**
- 1. 五种客户投资风格
- 保守型：不想承担任何风险，理财目的就是保值。
- 稳健型：害怕风险，但又希望保本的基础上有一定的收益。
- 平衡型：综合考虑风险与收益，风险承受能力适中，可承担一定的市场波动风险。
- 积极型：倾向于高风险产品，希望通过承担较高的风险获取超额回报。
- 激进型：热衷于投资高风险高收益，为了博取高回报，能够承受本金的巨大损失。
- 2. 投资风险矩阵

□ **第五步：制定专属资产配置方案**

1. 老年客户的资产配置方案
2. 30岁上班族的资产配置方案