

## 课程名称：《临界提升、防流失与流失客户挽回》

主讲：郑文斯老师

课时：2天

课程对象：银行客户经理、理财经理、营销主管等营销相关人员

课程大纲/要点：

(第一天)

1. 新时代客户在乎的“价值”
  - 客户需求理解
    - 风险
    - 未来规划
  - 差异化产品/服务
    - 信心
    - 产品功能
2. 不同类型客户对理财风险偏好及资产配置分析
  - 不同客户的痛点和痒点
  - 各类客户内心的担忧与期待的服务
  - 各类客户资产配置习惯的同与异
  - 不熟悉客户需求预判
3. 用一样的产品创造跟同行不一样的客户价值
  - 差异化产品“价值”
    - 基金：市场信息翻译
    - 保险：需求与产品功能对接
  - 传统基金营销 Vs 专业基金营销
    - 方法与流程比较
  - ✓ 常见投资营销法：看过去、产品
  - ✓ 专业投资营销法：看未来市场
    - 优点与缺点 PK
    - 市场波动下投资信心的由来
    - 波动市况下的应对之道
      - 最新市场分析---不确定中的确定事件
      - 未来 20 年利率走势：持续下降、负利率、理财产品消失
      - 未来 10 年市场波动情况：全球滞涨、房地产年代过去

- 美元降息对国内保险竞争力的影响
  - 引发客户主动投资的基金营销 3 步骤
    - 快速成交的 TIP 营销法
    - T - 市场趋势热点切入: 各种经济指标和政府政策、谈资、话术
    - I - 当下的投资策略
    - P - 解决方案建议
  - 结合市场环境的行业基金 TIP 打样
  - 新时代的保险“真功能”
    - 长期保险对高净值客户的真正意义
- ✓ 延迟退休、社保养老金池将于 2035 年前耗尽, 2050 年养老危机
- ✓ 共同富裕风险
- ✓ 2.5% 增额终身寿的营销话术和亮点包装
- ✓ 2.0% 分红型保险的营销话术和亮点包装

(第二天)

4. 报行合一后, 保险的“正确”营销方法
  - 传统用“收益”卖保险的营销原材料
  - “不用”收益卖保险的营销原材料
    - 年金险营销和重新包装
    - 年金险对应不同人群的各种功能和用途
    - 终身寿险对应不同人群的各种功能和用途
    - 直击高净值客户痛点的销售话术分享
    - 重点产品示范与演练
  - 令人无法拒绝的量身订制保障方案:
    - FABE 产品说明法
    - 快速成交和提升成交金额技巧
5. 客户流失原因
  - 银行信任度
  - 产品信任度
  - 其他原因: 资金使用、服务满意度 (价值)
6. 其他资金使用
  - 买房
  - 提前还贷
  - 转移资产给子女
  - 企业扩展

## 7. 降级边缘/流失客户挽回

- 关键元素
  - 信心
  - 利益
  - 画面感营造
- 步骤:
  - 最近市场变化 (危与机)
  - 前期存款流向 (机构/产品)
  - 邀请存款回流 (信心+利益+画面感)

## 8. 新客户开拓

- 转介绍的正确心态
- 提出转介绍邀请的最佳场景与时机
  - 见面时: 成功签单/表达满意、公益活动、日常交际/闲聊
  - 理赔时
  - 售后服务
  - 客户活动邀约
- 触发转介绍的“三个元素”
  - 情: 信任+回馈
  - 理: 心法+技巧
  - 利: 客户+客户朋友
- 批量客群开发---让客户主动问你拿产品的软性营销
  - 朋友圈内容建议与注意点
  - 朋友圈文案注意点 (发什么? 不发什么?)
  - 朋友圈微课程的功效
  - 朋友圈微课程的流程和动作
  - 微课程的打造的注意点

## 郑文斯 Jason 老师 CFA CFP FRM :

### ◇ 国内稀有最高级别金融证照大满贯:

- 特许金融分析师 CFA
- 注册财务策划师 CFP
- 注册金融风险管理师 FRM

### ◇ 国内投资顾问 (IC) 业内第一人:

- 财富管理从业 22 年; 投资顾问 (IC) 经验 19 年, 投顾团队管理和培育经验 17 年



- 管理过最大投顾团队 89 人
- 投顾培育人数超过 2000 名
- ◇ **“专业” x “实战”的超大单传奇：**
  - 最大单次成交金额：总保费 15 亿+基金 1 亿
  - 最长连续成交纪录：176 次
- ◇ **快速提升中收的业务推动大神：**
  - 2024 年陪访成功率：基金 89%，大额保单/家族信托：65%
  - 2024 年沙龙路演每场平均成交金额：基金 1280 万 / 大额保单：保费 460 万
  - 2024 年沙龙路演单场最大成交金额：大额保单总保费 6200 万
  - 超过 1000 天银行培训、超过 800 场沙龙路演、超过 5000 次理财经理陪访经验
- ◇ **秒懂高净值人士需求的全球财富管理专家**
  - 22 年经济分析、高净值人士全球财富管理及传承经验 (渣打银行、交通银行、恒生银行、中国银行)
  - 曾任交通银行私行全球专家团代表
  - 曾任宜信财富全国投资顾问(IC)总监
  - 3 间香港大学客席讲师 (香港中文大学、香港科技大学、香港理工大学)
  - 超过 5000 位高净值人士财富管理独立咨询经验
  - “UP2U 富产科”公众号创始人
  - “大单俱乐部”创始人，每月 2 场直播，每场超过 1000 名银行理财经理上线收看直播，直播回看平均每场 3000 次

## **擅长领域：**

1. 颠覆传统的金融产品 (基金、保险、家族信托、黄金)营销推动
2. 投顾/财顾团队的手把手培养和落地实战技巧
3. 新时代的财富风险与传承
4. 全球宏观市场及产品分析

## 咨询和授课风格：

### 懂营销、接地气、出效果

- 1.金融营销培训界最强营销能力老司机，多年大单纪录保持者，真正理解学员实操困难，一针见血捅破常见问题，结合实战案例，接地气地给出有效解决方法。瞄准业绩提升这单一目标，以终为始设计多元化方法和技巧，让学员能迅速将所学融汇贯通。
- 2.善于根据企业需求定制课程，利用场景化进行内容讲解和演绎，善于引发学员自主思考，加强所学内容理解。
- 3.擅长进行现场演练点评，点评观点犀利、分寸有度并给予指导建议。
- 4.行业背景涵盖银行，私行、三方财富；资历集中销售，销售管理，业务推动，投资顾问与培训；以最“前线”视野对于销售痛点提出有效解决方案。

## 精品课程：

### ◇ 私人银行& 高净值客户:

1. 《降到 2.5 又如何? 颠覆传统的大额保单 & 分红险营销技巧》
2. 《颠覆传统的家族信托营销技巧》x 实战案例破解训练营
3. 《拉近成交的 KYC 2.0 秘技》
4. 《高净值客户的开拓、经营与维护》
5. 《临界提升和防流失与流失客户挽回》
6. 《如何做大客户的 AUM》

### ◇ 宏观经济&市场分析:

1. 《市场分析方法---市场基本面 vs 图表技术面》
2. 《让客户主动投资的基金营销法》
3. 《新时代基金营销、亏损处理和获新客技巧》

### ◇ 投顾培养:

1. 《**版权注册课程**---投资顾问全方位业务推动能力》
2. 《投顾手把手辅导项目》

## 精品服务：

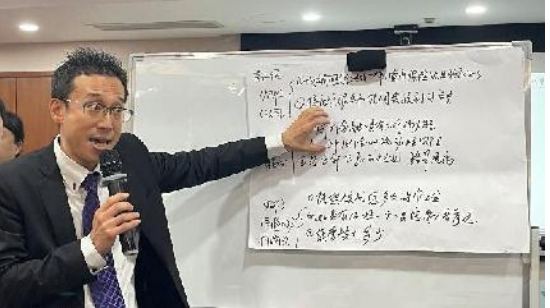
- ◇ 财富管理/资产配置大赛赛前辅导
- ◇ 客户沙龙
- ◇ 高客陪谈助推

## 部分服务客户：

工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、招商银行、兴业银行、中信银行、交通银行、民生银行、光大银行、广发银行、浦发银行、浙商银行、北京银行、宁波银行、泰隆银行、温州银行、恒丰银行、渣打银行、恒生银行、中国邮政储蓄银行、中国人寿保险、汇丰保险、平安保险、友邦保险、工银安盛保险、太平洋保险、保诚保险、天安保险、富德生命人寿保险、大童保险经纪、永达理保险经纪、Hi-Finance、知鸟……

## 【上课现场】







## 【学员反馈】



感恩遇见专业又激情满满的郑老师，很久都没听到这么一场汗尽淋漓的一场课了👍👍



Jason 老师好！谢谢今天倾情授课，受益匪浅。原来谈单的思路有点枯竭了，又重新得到启发。感恩🌹🌹



郑老师您好，不好意思我刚和客户吃完饭。今天听了您的课特别受启发也很受用，想到了很多客户场景，看是否机会可以之后请教您😊



老师讲课很实用，全部都是干货👍  
👍感谢🌹



👏郑老师，今天听您讲课干货满满，让我理清思路，有很大启发，又有动力去营销客户了👍👍谢谢老师无私分享🌹



老师，早上好，我是你的学员，听了几次你的直播课感觉讲的非常专业，市场分析很到位，希望后面能和你的脚步一齐进步😊



Jason 老师，上您的课真的学到好多有用的东西，正是我最缺乏的知识点，这不仅仅是理论，而是理论结合实践，如果能在日常工作中加以利用，转化成我自己的语言，肯定可以事半功倍，谢谢老师！希望以后还能有机会继续上您的课，祝您工作顺利 万事如意👍👍



郑老师好😊今天的课程干货满满，受益匪浅，但是又意犹未尽，以后会持续关注老师的直播😊争做最积极的小粉丝！

