

理财规划与金融产品配置

课程背景：

所有顶尖的、业绩优良的保险销售人员都是先做客户的朋友，再做产品的专业人士，最后做客户的顾问，用自己的专业知识，为客户配备更好的产品，解决客户的问题，提高客户的工作效率，提升客户的生活品质。

随着财富管理时代的到来，客户对金融市场的理解程度不断提升，原有以产品为导向、以客户需求为导向的营销方式渐渐不被客户所接受，该课程将理财规划与顾问式营销有效结合，大幅提升金融营销人员对于大众富裕客户与中高客户阶层的营销力，重点解决陌生与缘故客户的开拓与经营技术，能够根据自己的资源与能力禀赋拟定客户经营方案，实现专业理财规划营销技术的训练与固化，提升综合金融营销件数与件均。

课程收益：

- ▲营销：提升综合金融产品与服务交叉营销的件数与件均；
- ▲专业：能够为客户制作家庭财策规划方案，提升服务口碑（简易营销版）；
- ▲场景：消费、教育、养老、保险、投资多个营销场景实务案例分析；
- ▲工具：家庭财策略规划方案模版库及营销思路。

课程体系：



课程风格：

- 源至实战：萃取至财富管理团队综合理财营销技术；
- 逻辑严谨：不同以往营销分享式课程，有实务更有深度；
- 案例分析：大量实践案例深度挖掘分析，给予学员最佳启思；
- 基于场景：基于家庭消费、教育、养老、投资等咨询服时的场景化案例授课。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：理财顾问、理财经理

课程方式：案例分析+实战演练

课程工具：

- 工具一：家庭财策规划营销方案模版
- 工具二：家庭财策规划营销方案库
- 工具三：客户经营与管理地图
- 工具四：家庭理财规划观念沟通素材库

第一讲：财富时代下的金融营销

一、中国进入财富管理 3.0 时代

1. 理财启蒙阶段
2. 理财规划阶段
3. 财富管理阶段

二、强监管、产品调、客变化引发的营销难题

1. 强监管——金融强监管与营销尬局
2. 产品调——产品结构调整与营销难题
3. 客变化——暴雷潮、资产荒与营销心态

三、营销破局：财策方案、顾问行销

案例：从家庭风险管理到家庭财富管理

案例：从产品推销到财策行销的转变

案例：从产品技术书到财策方案到升级

第二讲：家庭财策顾问式行销技术

案例：L 先生一家保险规划财策顾问式行销

一、顾问式行销专业化流程

1. 建立渠道：寻找客户资源六个方式
2. 精准推送：微信时代下的精准营销
3. 关系链接：关系链接三种有效方法
4. 客户分析：价值百万的 KYC 客户档案
5. 解决方案：一张 A4 纸的理财顾问营销
6. 异议处理：客户理财认知与异议处理
7. 价值经营：客户价值经营与管理标准

训练：Z 先生一家的教育规划财策顾问式行销

第三讲：家庭财策规划技术

一、家庭财策生命周期与客户存折修订

1. 以客户财务生命周期为核心的经营思路

工具：家庭财策规划客户档案表

训练：家庭财策规划客户档填写

二、家庭现金规划服务与产品对接

1. 家庭现金规划核心原理
2. 家庭现金规划注意事项
3. 家庭现金规划产品类型

工具：家庭现金规划方案模版

训练：家庭现金规划与产品配置

三、家庭消费规划服务与产品对接

1. 家庭消费规划核心原理
2. 家庭消费规划注意事项
3. 家庭消费规划产品类型

工具：家庭消费规划方案模版

训练：家庭消费规划与产品配置

四、家庭教育规划服务与产品对接

1. 家庭教育规划核心原理
2. 家庭教育规划注意事项
3. 家庭教育规划产品类型

工具：家庭教育规划方案模版

训练：家庭教育规划与产品配置

五、家庭养老规划服务与产品对接

1. 家庭养老规划核心原理
2. 家庭养老规划注意事项
3. 家庭养老规划产品类型

工具：家庭养老规划方案模版

训练：家庭养老规划与产品配置

六、家庭投资管理服务与产品对接

1. 家庭投资规划核心原理
2. 家庭投资规划注意事项
3. 家庭投资规划产品类型

工具：家庭投资管理方案模版

训练：家庭投资管理与产品配置

七、家庭不动产盘活服务与产品对接

1. 家庭不动产盘活核心原理
2. 家庭不动产盘活注意事项
3. 家庭不动产盘活产品类型

工具：家庭不动产盘活方案模版

训练：家庭不动产盘活与产品配置

八、家庭保险规划服务与产品对接

1. 家庭保险规划核心原理
2. 家庭保险规划注意事项
3. 家庭保险规划产品类型

工具：家庭保险规划方案模版

训练：家庭保险规划与产品配置

九、家庭法律税服务与产品对接

1. 家庭法税规划核心原理
2. 家庭法税规划注意事项
3. 家庭法税规划产品类型

工具：家庭法税规划方案模版

训练：家庭法税规划与产品配置

第四讲：财策方案制作与呈现技术

一、家庭财策规划方案框架逻辑

1. 家庭财策规划方案整理框架
2. 财策方案呈现逻辑与营销逻辑
3. 家庭财策规划方案制作流程

二、家庭财策规划方案制作训练

案例：L先生家庭财策规划与营销

训练：Z女士家庭财策规划与营销

训练：W先生家庭财策规划与营销

案例：财策方案、顾问式行销