

高净值客户财富管理

课程对象：理财经理，私行客户经理

课程时间：1-2 天

课程收益：

- 1、了解高净值客户的理财需求；
- 2、掌握高净值客户的马斯洛理财分析模型；
- 3、学习并掌握高净值客户的开拓模式；
- 4、学习并掌握高净值客户私人财富的四个阶段；
- 5、掌握高净值客户理财产品的组合原则；
- 6、学会产品组合介绍的三种模型。

课程大纲：

导论：你的财富安全吗？

一、组织财富的变化

- 1、近十年的中国 500 强
- 2、近十年的福布斯榜单
- 3、次贷危机后的全球经济平稳过渡
- 4、《货币战争》的启示

研讨：中国的富豪们面临什么样的危机？

二、个人财富的变化

- 1、近十年中国富豪的变化
- 2、个人财富积累途径
- 3、私营企业主的财富变化模型

研讨：什么样的财富结构才是安全的？

三、新经济政策下的三驾马车

- 1、国内金融的五个背离
- 2、14年两会部分政策解读
- 3、金融三驾马车如何拉

高净值客户 2017 财富管理新趋势

第一讲：高净值客户的财富管理需求

一、高净值客户概述

- 1、高净值客户的定义
- 2、高净值客户认知分析

高净值客户行业分析/高净值客户年龄分析/高净值客户职业分析/高净值客户分析/高净值客户家庭结构分析/高净值客户认知途径分析

二、高净值客户的开拓与培养

- 1、高净值客户的开拓渠道
- 2、高净值客户的开拓方法
- 3、异业联盟开拓高净值客户
- 4、高净值客户的四维评估法
- 5、高净值客户的价值开发与培养

三、高净值客户的马斯洛理财需求

- 1、马斯洛需求分析
- 2、安全需求
- 3、保值需求

4、增值需求

5、传承需求

6、社会需求

7、马斯洛财富管理

研讨：如何根据马斯洛财富管理模型为客户做好理财产品组合？

四、高净值客户的理财困境

1、法律困境

2、财务结构困境

3、信息困境

4、传承困境

研讨：我们的产品可以满足客户的哪些需求？突破哪些困境？

第二讲：高净值客户的财富管理

一、私人财富积累

1、私人财富的定义

2、私人财富的盈利模式

二、私人财富安全

1、财富积累所面临的风险

2、财富增值过程中的风险控制

3、家庭财富安全管理

4、私人财富保全三分法

三、私人财富增值

1、私人财富的增值渠道

2、合理搭配理财产品实现财富增值

四、私人财富转移

1、空间转移

2、社会转移

3、继承转移

研讨：如何通过产品组合有效实现客户个人财富管理四部曲

第三讲：高净值客户理财产品组合

一、产品组合的原则

1、以客户需求为导向，精确判断客户财富阶段

2、以产品功能为核心，多样化搭配确保财富安全

3、以客户利益为重点，合理搭配长短期产品

二、产品组合形式及介绍方法

1、功能化介绍组合产品，不要纠结于单一产品

2、产品利益介绍的加减乘除法则合理运用

3、以需求为导向，情景化介绍产品

4、NOS 情景产品展示法则

模压演练：根据情景为客户设计理财产品组合并为客户介绍产品组合的优势

课程总结及课后作业

课后作业：

1、建立个人高净值客户档案

2、为客户量身定做理财方案，并根据高净值客户财富区间做产品展示

3、演练 NOS 情景产品展示法，并运用 NOS 情景法与客户沟通，并总结反馈