

最新银行客户资产配置方案(实用5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行客户资产配置方案篇一

先看一个案例，2012年福布斯对财富在2亿美元以上的美国个人和家庭做了调查，他们的资产配置方案值得我们学习、借鉴和运用。

在上图显示的亿万富翁资产配置方案中，另类投资占43%，传统投资占49%，现金占7%。在传统投资中，全球股票占14%、美国股票占18%、市政债占7%、国债信用债占10%；在另类投资中，对冲基金占18%、股权投资占10%、房地产投资占6%、大宗商品投资占5%、创投占2%、直投占2%。对冲基金的投资占比达整体资产配置组合的首位，整体另类投资的占比也逐年提升。此资产配置方案的核心在于风险分散、绝对收益占主导、长期持有。此核心也是长期较稳定正收益的唯一选择。

国内富翁的资产配置中房地产投资占大头（注：国内不征收房产税，你试一下每年1-3%的房产税，持有几栋楼是什么后果。未来会不会征收？会有类似的税种的，但我不知道什么时候。），如果开始合理征税后，这种配置的风险就集中突显了（注：比如上海1%的房子在交易卖价可以十万，如果大批量抛盘出来时候，挂单十万可得卖的出去啊。这事参考去年加了小杠杆的股市，一哭一上午、哭完一上午，还有一下午，风险来的时候可得跑得了啊，千股跌停，可以让人轻轻松松从私行客户变成无产阶级）。在经济结构转型中，过去的盈利模式会被打破（比如有了阿里巴巴，从广州采购牛仔裤高价卖到武汉不灵了，从再从大武汉的汉正街采购牛仔裤

高价卖到武昌也不灵了，商业模式颠覆了），新的投资机遇在展现。分散投资风险是王道，也是新投资环境中保值升值的唯一选择。

对于财富还没达到家庭办公室管家式管理的富有群体，运用覆盖传统和另类策略的etf也能复制亿万富翁的资产配置方案。根据福布斯调查所得的资产配置比例，投资覆盖传统和另类投资的9个etf2012年的收益达。

不过随着竞争激烈，银行躺着赚钱日子过去后就得从服务大客户入手了。如果您能达到私行的入门门槛（兴业私行600万）就有可能享受到相对专业一点的投资咨询服务了，往客户导向型转变。

银行客户资产配置方案篇二

李女士家庭月收入4000元，月节余1500元；存款8万元1个月后到期；国债5万元1个月后到期；阳光理财计划5万元2年后到期。

根据李女士的家庭资料，我们按不同的风险收益水平为其精心设计了4种理财方案，分别是本金无风险的“保守型理财方案”、风险超低的“稳健型理财方案”、风险中等的“温和激进型理财方案”、风险较高的“激进型理财方案”。读者朋友可以根据自己的风险承受能力各取所需，比照我们给出的方案进行投资理财。

理财建议

2、存款及国债到期后，合计13万元，建议10万元用于买凭证式国债（3年期），预计年收益；3万元用于一年期定期储蓄，预计年收益。

3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益。

综述：该方案本金无风险且收益高于银行同期利率，预期年收益为3%左右。

理财建议

- 1、每月节余的1500元购买货币市场基金，预期年收益；
- 2、存款及国债到期后，建议3万元用于一年期定期储蓄；10万元用于购买企业债或债券型基金，预计年收益4%.
- 3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益.

综述：该方案本金风险很低且收益高于银行同期利率，预期年收益为左右。

理财建议

- 1、每月节余的1500元购买股票型基金，预期年收益8%；
- 2、存款及国债到期后，建议5万元用于购买企业债或债券型基金；7万元用于购买股票型基金或上证50etf指数基金。
- 3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益.

综述：该方案本金有一定风险，预期年收益为左右。

理财建议

- 1、每月节余的1500元购买股票型基金，预期年收益8%；
- 3、5万元阳光理财计划继续持有，预计年收益.

综述：该方案本金有较大风险，预期年收益可达8%左右。

银行客户资产配置方案篇三

看到招商银行的一个数据：截至2021年末，近三年有配置客户的年化平均收益率是无配置客户是倍！科学的资产配置，对于个人来说很重要，然而现在大家往往更重视具体的产品而忽略了配置。

其实国内外有不少的理论体系，比如标准普尔的家庭资产象限图、“四笔钱”等等，理论都是相通的，大差不差，结合面临的实际情况，具体的呈现形式略有区别而已。

招商银行“tree资产配置体系”中“tree”树这个单词对应的同样是四类资产：t是活钱管理，是应对短期开销、随时要用的钱；r是保障管理，是为了应对各种意外和风险，为生活托底的钱；第一个e是稳健投资，是参与投资、风险相对较低、收益相对稳定的钱；第二个e是进取投资，是参与投资，承担更多风险，追求更高收益的钱。

其实这四部分资产，一方面是保障功能性需求，另一方面则是给到人生更多的保障，往高了说叫财富管理，通俗点就是打理好自己的财产，遇到事儿能有备无患。平常花个钱很方便，花大钱的时候有底气，钱闲着的时候能保值增值，遇到不测的时候还能有个兜底的保障。

其实财富管理也可以是很小的概念，因为这要是做得好，人生管理也会做得不错，财富是生活的重要物质基础嘛！人赚钱图什么，不就是图个保障能够顺顺利利安安稳稳的生活嘛！

既然前面都说了四笔钱中“tree”四个配置方向，肯定是都要覆盖的，但是个人的情况大有不同，不能照着一个模子走。

具体来说，活钱管理和保障管理都是功能性需求，得结合个人所需来；而稳健投资和进取投资都是投资部分，可以考虑

诸多因素后，做一个比例配置。

活钱管理：人/家庭的支出，其实分为2个部分，日常支出和临时支出，日常支出追求的是方便，临时支出追求的是临时也能拿得出来，不能耽误事儿。所以在产品的选择上要结合个人花钱习惯，选择方便、流动性强的产品。比如说各类“宝宝类”产品，而信用卡也是应对临时支出的一个选择。

保障管理：天有不测风云，人有旦夕祸福。我们可以有理想、有计划，但是理想和计划的兑现还是得看天的，为了避免看天吃饭影响太大，保险保障还是非常有必要的，要保什么，主要看你依赖什么或者缺什么，比如说贝克汉姆肯定是要给自己的腿上保险，踢球的就靠这个呢！至于保多少，要结合依赖和缺乏程度，还有自身的财力来决定，依赖程度越高，就得更舍得花钱买保障，毕竟这如果真的遇到不测，损失影响太大了。

投资：稳健和进取的比例，一方面看自身条件，比如说年龄、婚姻状况，还有自身的风险承受能力、投资目标；另一方面看市场，综合考量宏观经济形势、各类资产的性价比等因素。自身条件定基调，结合市场情况做调整。

最后这一部分，结合当前实际情况，讲讲我倾向于在各类资产中选择什么样的产品。

银行客户资产配置方案篇四

梳理清楚资产和各种信息，确立投资目标。

投资目标举例：不同人风险偏好不同好，但对保值和增值概念也不一样，比如某客户说我觉得国内通货膨胀率起码得15%，有没有这样的理财产品（你是想抢银行？这个真没有）；还有某客户说给我保值就行，3%无风险产品有没有？无风险产品没有，但类无风险的国债有，这个好满足，扣除流动性需

求做个不同期限的国债组合搭配就完了。

：那些大类资产可能实现这个目标，风险波动能不能忍受。

了解这些基础资产属性就是让大家明白风险收益比，面对诱惑和陷阱不会去轻易上当，理财产品就没有大量的10%的收益率(凡是比银行贷款高的都要小心)，所以很多国人投资x租宝、泛x所等所谓的理财产品，遇到跑路的时候，就不会再笑话那些买银行理财才5%的人傻x了，原来最大的傻瓜是自己，因为那些理财产品属于不靠谱一类资产并不是真正意义上的理财产品。

注1:长期复合回报率达到15%可以妥妥打入榜单前十名

注2:美国著名的麦道夫金融诈骗案回报率是10%

银行客户资产配置方案篇五

目前，国内银行个人理财业务竞争激烈，城市商业银行发展形势不容乐观。为此，城市商业银行需以城市居民、中小企业作为定位，坚持理财产品特色开发，重视主动、裙带营销方式的运用，注重人才的培养和引进，同时坚持近期目标与长远目标相结合。

商业银行个人理财业务按照运作方式不同，分为理财顾问服务和综合理财服务。理财顾问服务，是指商业银行向客户提供的分析与规划、建议、个人投资产品推介等专业化服务。综合理财服务，是指商业银行在向客户提供理财顾问服务的基础上，接受客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资和资产管理的业务活动。

近年来，随着我国持续高速发展和居民经济收入的不断增加，人们对财富理财的需求越来越强，中国银行理财业务迅猛发展，市场竞争十分激烈。汇丰、花旗、东亚等外资银行凭借

先进的管理理念、丰富的理财服务经验和便捷的全球投资渠道优势积极登陆中国，抢占高端私人理财市场；国内大型国有银行和全国性股份制银行凭借自身规模和实力纷纷建立“理财工作室”、“理财中心”开展理财业务，不断研发推出系列化和组合化的理财产品，例如招商银行“金葵花”理财、光大银行“阳光”理财、民生银行“非凡”理财等等。理财产品类型也由最初的储蓄型理财产品发展为包括结构型、信托贷款型、票据型、债券型及qdii等多种理财产品。

由于城市商业银行不具有大型国有银行、股份制银行及外资银行在媒体宣传投放、银行品牌信誉度等方面的优势，所以不能坐等客户上门。城市商业银行的优势在于其本地化客户经理团队，他们在当地拥有较好的人脉和客户资源，通过现有的各项业务与当地企业、居民建立了良好的业务关系。城市商业银行应当采取主动营销、裙带营销的方式通过“客户经理——现有客户——客户的客户、亲朋”发展模式积极营销理财产品，抢占扩大理财业务市场份额。

企业的竞争实际就是人才的竞争。城市商业银行要想在理财业务市场上占据一席之地，就必须打造一支精英理财团队。首先，城市商业银行可以适当从同业引进高级人才，在并不熟悉的理财业务上迅速打开局面、进入市场。但从长远发展的角度来看，这种方式存在费用高、同业人才紧缺的缺点。其次，城市商业银行可以与信托、基金、保险等金融机构加强合作，通过共同开发推广理财产品、邀请专家对本行员工培训等方式，借用外部人才发展银行自身的理财业务。但这种方式存在着不确定性的缺点。与此同时，城市商业银行应当理财团队建设的重点放在培养自己的人才方面。一方面要支持鼓励员工参加理财规划师、从业资格、基金从业资格、保险从业资格等各类金融职业培训，加快理财人才培养。另一方面建立人才的激励机制，创造人才实施才华的平台，发挥其业务潜能，实现其人生价值，提高人才事业忠诚度。