

2023年家庭投资理财规划案例(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

家庭投资理财规划案例篇一

针对目前市场上投资种类繁多，投资者对理财产品风险掌控和承受能力的限制，迫使我们尽快对广大投资者选择一种风险接近于零的理财产品——黄金投资！

随着我们由传统的首饰型金店向传统型金店的转变，也使我们需要更负责的对广大投资者建立其黄金理财的理念和增强黄金理财的意识。通过讲座的形式让广大的投资者从知道黄金理财到了解黄金理财，从而树立起“藏金与民，富民强国”概念，达到黄金产品(金条和金币)销售的目的。根据目前实际情况，让投资者真正了解黄金理财是我们金融拓展部责无旁贷的职业使命，为此作出黄金讲座的计划。

二、讲座目的、主题

1、目的

让广大投资者了解到黄金理财的必要性和重要性，使天一金行成为温州投资者做黄金理财的唯一选择。并且造最广泛的对黄金投资的心理需求和消费需求。

2、主题

天一金行介绍黄金理财知识讲座

三、讲座时间安排

20__年_月_号(周_)

四、讲座地点

待定

五、讲座参加人选

公司原有大客户，自有积累客户。

六、讲座整体流程

1、准备工作

dv拍摄与刻录。主要内容：公司的介绍，黄金投资街头随机采风以及成交客户的访问。

邀请函、黄金销售托管合同、会议流程单制作。

2、讲座具体流程

第一部分□**dv**播放。天一金行介绍及黄金投资访问，包括街头采访和成交客户的访问。

第二部分：主持人介绍公司发展历程和公司现况等。介绍专家老师，以及老师讲演(理财讲座)，黄金的历史、发展、黄金基本知识、今后预期及与其他投资渠道的比较，优势所在，预期收益。

第三部分：黄金投资优惠活动方案的介绍及金银币定制业务的开展，彰显公司品质啊，体现公司实力等。

第四部分：各投资顾问针对自己客户进行答疑，签合同成交，

或店面直接成交。

4、顾问资料夹：黄金相关资料。

七、工作要求

1、公司领导给予支持与重视，相关部门予以配合。

2、加强分工协作，紧密配合，强调团队的整体形象与利益。

3、公司与部门同事以积极态度做好前期准备工作，电话和短信双管齐下的手段完成邀约工作。

八、费用

1、dv费用

2、场地费用

3、老师费用

九、预期效果

会议营销在市场销售是一种成熟的销售方式，提高企业形象，提升公司品牌的宣传。但在我部门尚属首次。此次讲座能够加深了新老客户对我们天一金行的认识。显示了公司在黄金理财的专业性和优质的服务，对公司产生信任和依靠，从而促使销售的完成和一定程度上起到了宣传的作用，促使客户达到可持续开发的目的，转变成公司的忠实客户。

十、附记

1、前期物料准备、制作及协调

2、客户邀请(金融拓展部团队)

3、黄金分析师邀请()

4、商定主持人()

3、活动现场()

十一、附件《随机采访问题》

家庭投资理财规划案例篇二

新闻报道小结对照感恩信随笔：施工影评安全任职比喻句，人生哲理句子：观后感先进事迹感恩信寒假作业评课稿！意见书说说决心书记事知识点了防控检测自我评价整改措施社会主义：广播稿对联了闭幕词道歉信：创业项目读书周记工作通知规范孟浩然推荐个人介绍。

家庭投资理财规划案例篇三

中年人的投资理财方案：

27岁得过且过低风险偏好投资者

张玮在事业单位任职，每月收入5000元左右。她和父母同住，每月交1000元给母亲代为储蓄，其余收入处于“月光”状态。

湘财证券高级理财经理何金云建议，张玮可以将75%的资产投资低风险信用债券，锁定每年6%至7%的固定收益。每月新增的储蓄可以定投etf基金，直到维持在总资产的15%左右，等待股市转好后收取超额回报。10%资金购买货币基金，作为现金储备。

28岁省吃俭用中等风险偏好家庭

陈新华夫妇分别在私营企业任职软件工程师和行政人员，平

时省吃俭用，每月结余6000元，有约20万元存款。计划3年内生孩子。

“他们每月现金流较为充裕，可以将部分新增结余定投沪深300etf”招商银行投资理财分析师简梦雯认为，可用60%家庭资产配置2年至3年期的封闭型债基或固定收益银行理财产品。20%资产作为现金储备投资于货币基金，待股市好转时部分转换成沪深300etf投资银行短期理财产品和保险的资产分别占10%。

34岁创业者单收入家庭

周明利正处于创业阶段，打点着一家通讯工程服务公司，妻子是全职太太，在家照顾1岁大的女儿，家庭每月开支1万元。

“周明利家庭是典型的单一收入家庭，家庭最大的财富风险则是收入保障。”汇丰银行广州分行客户经理游韵芝认为，要按照目前生活开支水平并结合通胀因素来配置保费。家庭资金结构调整为20%的保险支出；30%配置债券以锁定收益；股票和银行结构性理财产品可以分别配置20%；最后预留10%资产作为现金储备。

温馨提示：张玮、陈新华夫妇、周明处在不同的阶段，有着各自不同的情况，他们在进行理财时也有着各自的特点，张玮是属于低风险偏好投资者，陈新华夫妇则在为自己的小家庭精心计算着，而对于创业者周明来说则需要细致考虑具体的理财方案，在众多的理财方案中没有一个是全能的，只有适合自己的，广大民众在进行理财时一定要谨记这个原则。

家庭投资理财规划案例篇四

一。活动背景：基于银行同业竞争激烈，中间业务收入在银行利润中占比日趋提高，为了保证我行利润在20xx年仍然处于地区领先地位，特此举办新年感恩客户答谢会。

活动内容和目的：普及金融理财知识，让客户了解银行的理财产品，了解保险在人生中的重要性，让没有开办保险业务的网点实现银保业务零的突破；让客户在热烈的气氛中享受理财的乐趣。

二。会议时间□20xx年1月20日下午3点—5点

三。地点：长江宾馆会议厅

五。参会单位：中国人寿保险公司某分公司、银行某分行

六。嘉宾：银行分行行长、人保分公司总经理及相关客户经理

七。会场布置：

讲台上设投影，大厅上方悬挂《新年感恩客户答谢会》红色横幅，悬挂彩带彩条，以示喜庆欢乐气氛。

会场中，设置长桌，高背座椅，桌上放置矿泉水、会议流程及笔。

八、活动要求：

1、银行客户经理于20xx年1月20日下午2：30分到达宾馆迎接客户，安排座位，请客户按桌牌就座。

2、活动期间，银行客户经理负责全程维护客户，并跟踪客户需求，保证活动充分有效。

3、客户经理负责客户签到，填写抽奖单。

4、购买国寿产品5万元以上的签单客户均有赠送（由保险公司提供）。

九、经费预算：所有参会人员均有纪念品，由银行提供：一个包和一套健身用品50元，合计5000元。租用宾馆、客户奖品及饮料水果由保险公司提供，奖品为大小不同的四个档次的镀金财神组成。

十、会议流程：

1、会议开始：播放银行宣传片。10分钟

2、才艺展示：手语《感恩的心》，由银行人员提供。10分钟

3、银行行长致答谢词。10分钟

4、理财专家宣导《家庭理财规划方案》30分钟

5、签单礼品展示（专业礼仪有保险公司提供）10分钟

6、签单绿色通道开通（20分钟）为现场签单客户发送礼品（由保险公司提供）

7、现场第一次抽奖（三等奖三名，奖品由保险公司提供）10分钟

8、现在第二次抽奖（二等奖二名，奖品由保险公司提供）5分钟

9、现场第三次抽奖（一等奖一名，奖品由保险公司提供）5分钟

10、给本次参会人员发放纪念品。10分钟

会议结束，整个会议用时大约2小时。

家庭投资理财规划案例篇五

一、活动目的：

- 1、巩固及提升中海地产与安信证券的合作关系；
- 2、为安信证券vip客户提供增值服务，提高安信证券vip客户对银行的满意度；
- 4、经济讲师的讲解帮助客户了解市场，增长经济方面知识，帮助来宾投资增值，共同赢利。

二、活动主题：“把脉时局，掌握未来”——中海龙湾国际投资高峰论坛

三、活动时间：20__年7月28日（星期四）

四、活动地点：中山喜来登大酒店

五、活动形式：经济讲座

六、参与对象：

- 1、安信证券150人；
- 2、中海意向客户50人。

七、分工安排：

（一）活动公司

- 1、活动方案制定、沟通、流程制定及活动组织执行；
- 2、活动场地租用、现场包装、下午茶/茶点安排及；

- 3、活动舞台搭建；
- 4、提供活动主持人及讲师准备；
- 5、提供现场相关物料{背景板（舞台、签到、酒店门前）、抽奖箱及券等。

（二）安信证券

- 1、负责邀请中信证券vip客户（建议客户控制在150人）；
- 2、负责参与现场的客户签到及接待工作；
- 3、经济问答环节赠送礼品（50份）。

（三）中海地产

- 1、活动相关费用支付；
- 2、媒体及意向客户邀请（建议客户控制在50人）；
- 3、抽奖礼品；
- 4、中海龙湾国际项目讲解及资料准备。

八、活动流程：（见附表1）

九、费用预算：（见附表2）

中海龙湾国际项目讲解及资料准备。