

基金与贵金属（黄金）精准营销

【课程背景】

基金与贵金属是银行两个重要的渠道业务，尤其是在发达国家，逐步成为商业银行利润中心的主要组成部分。但在我国由于经济结构仍处于完善调整阶段，银行过度依赖传统借贷业务，对中间业务相对重视程度不够，发展速度迟缓，层次落后、利润偏低。如今随着我国银行转型的加剧，金融市场逐步开放，互联网技术日新月异，商业银行面临同行强势竞争，如何提高竞争力，大力发展基金与贵金属业务对提升银行利润中心起到举足轻重的作用。因此，重视银行中间业务的营销策略，提升从业人员营销能力迫在眉睫。

【课程收益】

1. 掌握基金在资产配置中的重要意义与销售技巧；
2. 掌握贵金属在资产配置中的重要意义与销售技巧。

【课程时间】3小时

【课程对象】银行理财经理

【课程方法】讲授

【课程大纲】

第一讲：基金是资产配置中的核心工具

- 一、资产配置需要权益类产品
- 二、基金是非专业投资人士的投资首选

第二讲：基金销售技巧

- 一、卖给谁？——客户精准定位
- 二、了解我们的产品卖点
- 三、了解客户需求
- 四、基金定投的运用

第三讲：为什么需要配置黄金

- 一、“乱世黄金”
- 二、黄金是保卫财富的最后一道防线

第四讲：黄金销售技巧

- 一、卖给谁？——客户精准定位
- 二、巧用实物展示，提升购买兴趣
- 三、从物价谈起
- 四、我们忽略掉的功能
 1. 对冲功能
 2. 传承资产，黄金避税
 3. CRS,与黄金无关