

银行基金定投营销实战

【课程背景】

1. 对于大多数普通投资者来说，存钱收益太低，炒股风险太高。有没有折中的投资产品呢？答案是有，基金定投就是兼顾收益与安全的一个不错产品。只要我们保持良好的心态，遵守投资纪律，会获得一个令人满意的投资成果。
2. 现在很多客户主动要求配置权益类资产，如果我们银行销售人员不能与时俱进的进行基金定投营销，将很难给客户带来满意的服务。
3. 基金定投的复杂超过了其他银行理财产品，这也增加了银行工作人员的销售难度。如何将复杂的产品用通俗易懂的语言来向客户推荐，让他们接受这种投资，这也是本课程的目的。

【课程收益】

1. 掌握股、债宏观分析方法
2. 熟悉基金的各种类型
3. 掌握基金配置的技巧
4. 掌握基金定投的原理与营销技巧

【课程时间】1天，6小时/天

【课程对象】银行理财经理

【课程方法】讲授、讨论、视频教学等

【课程大纲】

上午 (9:00-12:00)

第一讲：股、债宏观经济环境分析

一、股市分析的三个维度

1. 短期看信心
2. 中期看监管
3. 长期看回报

二、国内宏观

1. 基本面
2. 政策面
3. 资金面

演练：分组对股市的宏观经济面简要分析

三、国际方面

四、债市宏观分析三要素

1. 社会融资总需求
2. 资金供应
3. 利率变动

演练：分组对债市的宏观经济面简要分析

第二讲：基金的类型

- 一、货币基金
- 二、债券基金
- 三、股票基金
- 四、混合基金
- 五、FOF 基金
- 六、指数基金

第三讲：选择基金的考虑要素

- 一、基金评级
 - 二、历史业绩
 - 1. 与股票大盘比较
 - 2. 同类基金比较
 - 3. 当期收益与历史收益比较
 - 三、基金经理
 - 1. 过往业绩
 - 2. 从业年限
 - 3. 投资风格
 - 四、风险评估
 - 1. 夏普比率
 - 2. 标准差
 - 3. 投资者的风险偏好
 - 五、费用
 - 六、机构投资者持有基金的份额
- 演练：分组对指定的基金进行挑选

下午 (14:00-17:00)

第四讲：基金定投概述

- 一、基金定投的原理
- 二、经典案例
- 三、时间的选择
- 四、基金的选择
- 五、投多少合适？
 - 1. 确定投资目标
 - 2. 可投资的金额
 - 3. 风险容忍度
- 六、投资纪律

第五讲：基金定投的优势

- 一、客户角度
 - 1. 避免了择时、择股的烦恼
 - 2. 强制储蓄、聚沙成塔
 - 3. 风险、成本平摊
 - 4. 操作简单
- 二、分行角度
 - 1. 增强客户忠诚度
 - 2. “厦门经验”分享
 - 3. 增加收入
- 三、理财经理角度
 - 1. 提升专业知识
 - 2. 增加交叉销售
 - 3. 激发保守投资者的投资动力

第六讲：实战分析

- 一、分组演练：本行重点持营基金分析
- 二、如何应对亏损
 - 1. 为何会亏？

2. 端正心态
3. 有效降低成本
4. 补救五招

三、基金定投营销技巧（以“长盛国企改革”为例）

1. 基金定投，向谁推？
2. 误区：一定要推股票型基金
3. 误区：一定要坚持长期投资
4. 为什么推不动？
5. 异议处理：别的银行产品比你们好
6. 异议处理：上次就是买了你们推荐的基金亏损了！
7. 异议处理：我先看看吧，看情况再说
8. 异议处理：基金定投，亏了谁负责？
9. 异议处理：要还房贷，没钱投
10. 异议处理：我做过基金定投，还是亏了