

工具赋能，轻松售后——存量基金盘活及客户 健诊维护实战训练

课程对象：理财经理，建议 60 人内

授课方法：实战讲授+工具演练+案例分析

课程时间：·1 天，6 小时

现场安排：分组式课桌

【课程背景】：

2021 年以来，A 股市场震荡调整，基金业绩回撤较大，基民普遍浮亏被套，老客户对市场、基金缺乏信心，各行基金销售出现了困境；对老客户的盘活和二次营销是当前各行基金业务的主要方向，但多数理财经理并没有有效开展起来。主要原因是：专业能力弱，不会诊断基金；有理念，没工具；有想法，没精力；看不懂市场，不敢调仓等。本次课程的主要目的就针对以上几个问题开展，让理财精力有方法、能落地，有工具、上手快，有信心、敢开口。

【课程目标】：

- 1、掌握一套基金分析和对客基金诊断的方法，落地一套实施流程。
- 2、梳理一套对客市场分析的逻辑，传递信心和策略的方法。
- 3、能够快速的给基金客户出具基金健诊报告书，并且能熟练的进行报告解读。
- 4、落地一套对客健诊和维护的话术，能够通过健诊进行二次营销和调仓换基。

【课程准备】：

1. 贵行基金存量收集表，按照保有量规模排序，提供前 30 只。
2. 为贵行理财经理开通健诊工具试用，理财经理提前打印客户持仓案例。
3. 有条件的理财经理可以携带电脑，方便现场演练。
4. 择尔裕反馈对贵行存量基金的点评分析报告。

【课程内容】：

一、 市场分析信心关

1. 如何识别市场趋势三大维度分析：

2023 年权益市场基本面+技术面+情绪面

2. 如何预判市场拐点三项组合数据分析：

GDP+CPI PMI+PPI M2+社融数据

3. 如何定义市场风格：

近五年市场波动风格分析与操作策略

4. 未来市场新常态：结构性行情+超额收益收敛+周期轮动

二、 基金分析专业关

1. 基金在资产配置中功能：基金≠获取收益

2. 不同类型基金在基金组合中功能：每只基金都有其自身使命和适用环境

3. 基金投资风格：价值投资风格、成长投资风格、GARP 投资风格

4. 基金操作策略：长期持有、适时建仓、频繁操作

三、 健诊流程实施关

1. 基金组合健诊：完备性、分散性、适配性

2. 基金业绩对比三维度：

业绩比较基准+市场同类平均+定量分析指标

3. 基金风险与收益来源分析：

行业集中度+个股集中度、 α 收益+ β 收益

4. 基金经理主动管理能力分析：

选股能力+仓位管理能力+择时能力+动态管理能力

5. 基金组合调整建议：基金转换、基金删减、基金增配

6、个基调整建议：止盈止损、择机调仓、适机补仓

7、基金健诊建议沟通提纲梳理

8、基金售后管理：仓位管理+风险管理+周期管理

四、案例演练

1. 结合客户实例，如何识别客户投资风格，实现基金产品适配性营销

2. 结合客户实例，如何为客户构建完整基金组合，掌握分步式营销方法

3. 结合客户实例，如何帮助客户构建合理的基金评价标准，修正客户对基金产品认知偏差