

宏观经济新常态下基金营销策略

课程背景：

2021年A股市场波动加剧，热点频繁切换。剧烈震荡市格局下不仅给权益投资者带来了不佳的投资体验，也为金融机构基金营销带来较大的压力，同时承载了更大的售后维稳压力。2022年全球经济进入了经济周期全新阶段，市场不确定性进一步加剧。国内市场作为步入净值化理财时代和大资管时代元年，2022年也将成为权益性投资爆发式增长的一年，金融机构如何适应投资新常态，坚守长期价值投资信心，引领基金投资者拨云见日，在基金投资的道路行稳致远、收获时间的玫瑰与财富的回馈？

授课对象：理财经理、客户经理

课程方式：案例分享+角色扮演+示范演练+小组讨论+视频教学+课堂互动

课程收益：

1. 了解当前市场趋势和市场风格特点
2. 了解当前震荡市场格局下基金营销重心
3. 了解当前市场形势下如何进行权益性资产配置
3. 建立常态化的基金营销执行机制
4. 掌握客户投资者教育方法
5. 妥善处理基金客户异议

课程大纲

第一讲：明确基金营销新常态

1. 经济周期新阶段对基金投资影响
2. 震荡市场格局下基金投资关注要点
3. 当前基金营销面临的困难：

常态化营销决心未确立

常态化营销习惯未养成

常态化营销机制未形成

精细化营销模式未建立

4. 当前基民投资心理特征

更专业伴随着更迷茫

更谨慎伴随着更迟疑

更挑剔伴随着更恐慌

第二讲：公募基金配置策略

1. 底层资产分析

股票分析：基本面分析/技术面分析/资金面分析

债券分析：货币政策/社融数据/发行规模

2. 公募基金 5 大投资策略

股票多头

股债均衡

债券策略

FOF 策略

指数增强

3. 固收+基金解析

固收+创新背景与发行时点

按底层资产结构分类

按基金公司风格分类

按投资策略分类

固收+基金诊断指标

夏普比率/卡玛比率

最大回撤/历史波动率

历史业绩/同类累计年化收益

4. 固收+适配人群分析

理财替代型客户

存款偏好型客户

权益超配型客户

如何正确描绘风险特征

如何正确测算预期收益

5. 基金组合配置策略

核心卫星策略

动态再平衡策略

逆向投资策略

第三讲:基金客户服务

1. 净值波动常关注

2. 市场变化时分享
3. 资产配置常沟通
4. 热点事件善利用
5. 止盈止损记提醒

□

第四讲：基金售后维护

1. 了解客户持有基金详细信息

风险适配性

客户预期值

客户体验感

2. 情绪安抚为主提供方案为辅

展示同理心

数据对比

经验分析

个例分享

3. 基金诊断解析给出诊断建议

基金投资风格

基金持仓结构

基金经理管理能力

4. 根据交易体系给出交易策略

持仓待涨

分批补仓

止损减仓