

不同经济周期下的资产配置及客户营销策略

课程背景：

《周期》：历史不会重演细节，过程却会重复相似。

经济的发展总是在经历一轮又一轮的经济周期波动，基金、债券、固收、黄金、保险等产品在不同经济周期下配置和营销策略也各不相同。

本课程为您解析周期运行规律，从经济周期理论和资产配置选择着手，协助银行客户经理掌握全球宏观经济形势以掌握客户营销策略，提升基金、保险、黄金、外汇等复杂产品的销售能力。

课程主讲：田密

培训对象：私人银行客户经理、理财经理、客户经理等

课程特色

- 深入浅出，通俗易懂；理论与方法相结合，案例众多；
- 生动有趣：紧跟时事热点、现场掌声、笑声不断；
- 实用落地：直击市场热点和核心利益

培训时间：2天 6小时/天

授课方式：课程讲授有效互动

课程大纲

一、了解投资周期的规律

1. 主要周期划分

- a) 康德拉季耶夫周期（50-60年）
- b) 库兹涅茨周期（平均长度18年）
- c) 朱格拉周期（8-10年）
- d) 基钦周期（平均长43.2个月）

2. 经济周期的阶段表现.

a) 繁荣 b) 衰退 c) 萧条 d) 复苏

2. 海外经济指标参考

3. 领先、同步及滞后指标

a) 预测未来

b) 当前经济活动反映

c) 评估经济周期

4. 美林时钟与资产配置

a) 衰退 b) 复苏 c) 过热 d) 滞胀

5. 经济周期 6 个阶段中的板块表现

二、周期与资产分析框架

1. 历年来大类资产表现

2. 复盘 A 股

a) 高波动 b) 牛短熊长 c) 3-4 年一次大机会

3. [基金的市场运行规律](#)

4. 行业配置框架

a) 强周期 b) 消费 c) 成长

5. 债券收益率与经济周期

a) 通胀 b) 风险溢价 c) 久期

6. 黄金-偏金融属性

a) 避险需求 b) 抗通胀 c) 美元下行

7. [保险投资的周期](#)

a) 加息&降息 b) 客户生命周期 c) 利差损

三、走近资产配置

1. 当前所处的周期

c) 中国复苏 b) 美国衰退 c) 利差倒挂

2. 资产配置的核心

3. 常见资产配置组合

4. 资产配置的客分分析

四、资产配置—落地产品

1. 以客户需求为核心

2. 配置中的“战斗机”—基金

a) 基金最新客户画像

b) 定投 VS 择时

c) 牛市、熊市与震荡市中的营销策略

3. 配置中的“雨伞”—保险

a) 保险销售逻辑与话术

b) 重点客群的营销要点

c) 热销产品“增额终身寿”的卖点

4. 配置中的“压舱石”—黄金

a) 三大功能——保值、传承、避险

b) 实物黄金（金条、工艺金）的卖点

c) 真金白银不怕火（解决客户与自己的疑惑）

五、话术总结与通关演练

1. 金融产品销售基本流程

2. 引入资产配置话术

a) 一个周期

b) 两个提醒

c) 三大好处

3. 利益销售法则

a) 特点 b) 优势 c) 好处 d) 证明

4. 通关演练