

《理财经理公募基金销售能力提升》

课程背景：

随着我国居民财富的不断积累，科学的管理财富成为一个绕不开的大主题；公募基金以其较低的投资门槛、良好的投资方向和完善的信息披露等优势，在商业银行零售客户的资产配置中起到不可替代的重要作用；由于公募基金与银行存款等传统金融产品，在结构上和风险收益关系上存在着本质性差别，在公募基金售前、售中和售后阶段，对银行理财经理的专业能力提出了新要求，本课程旨在打造理财经理强大的公募基金销售能力圈，掌握专业服务能力，提升销售基金业绩

课程获益：

1. 熟知公募基金市场对理财经理专业能力的新要求
2. 明确知晓公募基金未来发展大趋势
3. 掌握零售客户配置公募基金的理由与需求
4. 掌握公募基金售前的客户信任建立方式
5. 掌握公募基金售中的话术、表达工具和销售方法
6. 掌握公募基金售后服务的两套模式（盈利售后模式/亏损售后模式）
7. 掌握公募基金销售的两大基础性指标和重要核心数据
8. 熟知“公募基金定投营销方法+公募基金一次性投资营销方法”

（一）公募基金大趋势与理财经理的新要求

1. 我国居民金融资产结构 VS 美国居民金融资产结构
 2. 我国公募基金市场的管理规模与未来发展前景分析
 3. 公募基金在家庭资产配置中的比例与金额分布
 4. 公募基金在投资中的八种刚需配置理由
 5. 成为以专业服务为核心竞争力的理财经理
- 1) 推销型理财经理：认可度低、业绩一般、体验较差、复购率低
 - 2) 专业型理财经理：专家地位、业绩优秀、体验良好、复购率高
6. 分析银行网点客户结构，辨识高价值目标客户
 7. 运用动态化的客户管理专业技术，提升客户接触效率
 8. 利用专业素养掌握互动主动权，确定客户公募基金投资需求
 9. 熟练应用公募基金销售话术、工具和方法

（二）公募基金售前准备

1. 掌握银行代销系列公募基金的产品结构与细节

- 1) 基金公司的历史沿革+背景实力+高星级基金数量
- 2) 基金经理的从业经验+投资理念+管理规模+历史业绩
- 3) 新基金的投资方向说明+可比数据解读
- 4) 新基金的投研团队实力+投资偏好+风险管控方式+获奖记录
- 5) 掌握投资市场最新信息汇总与利用方法

2. 售前客户梳理：创收价值分类

- 1) 最佳客户群体（占比 10%-20%）
- 2) 高频互动客户群体
- 3) 标准互动客户群体
- 4) 低频互动或睡眠户群体

3. 售前客户接触：投资分析服务预约

- 1) 电话介绍投资分析服务内容话术
- 2) 微信预约投资分析服务的话术
- 3) 最理想：预约客户网点面谈话术

4. 售前数据准备：有理有据说服客户

- 1) 公募基金产品历史收益率数据准备（偏股型与偏债型）
- 2) 公募基金牛熊市周期数据分析（树立中长期投资理念）
- 3) 主要指数市盈率与市净率数据准备（投资机会解读）
- 4) 股息率、债券利率、基金分红等数据准备（稳健收益分析）
- 5) 理解核心专业指标：夏普指数、 β 指数、最大回撤、 α 收益与 β 收益

5. 熟练运用天天基金 App 的重要功能

- 1) 抓取基金综合信息的功能
- 2) 基金历史业绩直观叠加对比功能
- 3) 主要指数估值显示功能
- 4) 基金经理小档案查询功能
- 5) 最大回撤与投资盈利概率预测功能

现场互动：选择一款银行代销新基金产品，完成售前准备程序和步骤

(三) 公募基金成交过程管理

1. 客户投资收益预期管理

- 1) 零售客户投资收益预期管控的重要性
- 2) 零售客户的投资收益预期管控话术与方法
- 3) 管理客户投资收益预期的工具与应用话术
- 4) 解读“投资风险承诺函”
- 5) 说明“主流金融产品年化收益排序图 (2010-2022)”
- 6) 告知：获取长期复利的威力+追逐短期收益的风险

2. 零售客户配置公募基金的前置问题

第一：为什么通过我行申购（认购）基金？

- 1) 我行股东背景与网点实力
- 2) 我行基金代销规模与市场地位
- 3) 我行投资研究能力与品牌优势
- 4) 我行代销基金过往历史表现

第二：为什么通过我申购（认购）基金？

- 1) 高品质的市场资讯反馈服务
- 2) 专业化的基金投资后续服务
- 3) 传达中长期投资理念+坚定持有基金的信心
- 4) 动态调整基金投资组合的再平衡服务

3. 资产配置体系中的公募基金成交

- 1) 家庭（个人）资产配置的必要性

- A 客户语言说明：标准普尔资产配置象限图
- B 客户语言说明：公募基金的主要类型与风险收益特点
- C 客户语言说明：公募基金在资产配置中扮演的角色
- D 客户语言说明：基金产品投资组合的作用

2) 专业化的客户投资需求问诊话术与方法

- A 共同填写“**基金投资需求问询表**”
- B 记录“客户背景信息+判断”风险承担能力“
- C 确认客户配置基金的动机与投资周期（中长期引导）
- D 专业分析“客户既往投资的风险收益情况“
- E 展示和解释“公募基金中长期年化收益率历史数据”
- F 投资模式选择：基金定投 or 标准化基金投资
- G 与客户共同构建基金资产组合

3) 常见基金投资反对问题应对

- A 其他平台配置基金手续费更低
- B 基金投资亏损太厉害
- C 基金公司倒闭了怎么办？
- D 想再问问其他人
- E 基金投资能保证收益吗？

现场互动：学员角色扮演“客户与理财经理”，完成新基金产品销售闭环