

# 银行净值型理财产品你卖对了吗

主讲：张光禄老师

## 【课程背景】

资管新规出台后，对于全新的银行净值型理财产品来说，无论是客户经理还是客户，都对其产生了不同的认知，这也直接影响着我们的核心销售绩效的达成。提高客户经理的销售意愿和销售能力、解决客户的认知偏差便成为了各家银行的重点工作。

## 【课程收益】

通过老师的讲授，让学员提高对银行净值型理财产品的理解，了解产品的设计原理，了解银行净值型理财产品在客户家庭资产配置中的重要功能与意义，清晰的知道每个客户都要购买银行净值型理财产品的原因，以及通过全场景化进行投资者教育，获取客户信任，最终实现销售绩效直线飙升。

【课程受众】 银行理财经理及相关需求者

【课程时长】 4~6 课时（1 小时/课）

## 【课程大纲】

### 一、时代前行的滚滚车轮永不停息

1. 还记得曾经我们是怎么卖银行理财产品的吗？

例：原浦发销冠的销售方法

2. 如果用曾经的方式是否还能达成销售业绩？

3. 银行理财产品的销售绩效不理想，难道说真的是客户经理不愿意卖吗？

4. 资管新规的出台，对我们来说是好是坏

5. 资管新规出台后，净值型理财产品你到底了解多少

6. 客户的片面理解也造成了销售业绩下滑的主要因素

例：国债、大额存单疯抢背后的真实原因

### 二、银行理财产品在综合资产配置中的重要性

1. 所有的客户都需要购买银行理财产品

2. 对你的客户进行分层分级管理

3. 提交给客户的资产配置策略中一定要加入银行理财产品

4. 客户的多层次理财需求分析

5. 数说大家常用的 4 种资产配置策略

(1) 标普 4321 法

(2) 足球场理论

(3) 帆船理论

(4) 招商银行的大树理论

6. 为你的客户设计专属的资产配置方案

### 三、专业胜任让你绩效长虹

1. 净值型银行理财产品到底是个啥

2. 净值型理财产品投向你是否真的清晰

例：上银理财悦享利-9 个月-年终奖款产品中所说的投资方向和投资比例

3. 理财产品的两大核心投向

4. 想做好理财工作，你就必须掌握投资的核心知识

5. 债券投资是否真的能稳赢

6. 股权投资如何避免掉入韭菜陷阱

#### 四、持续且长期的投资者教育解决潜在客户对银行理财产品的认知偏差

1. 看似是在做投资者教育，实则是在进行银行净值型理财产品营销
2. 客户只会跟两类人产生购买行为
3. 客户跟你购买绝不是只因为你的产品，最重要的是对你的信任
4. 通过成功销售公式看营销重点方向
5. 打通银行净值型理财产品全场景营销渠道
6. 全渠道持续不断地高质量专业输出，解决客户认知偏差，实现绩效长虹