

课程名称：《“基”高一筹——基金投资于与营销实战》

主讲：张瀚老师 6 课时

课程背景：

近 20 年以来，我国居民资产配置长期集中于房地产和银行存款。资本市场参与程度非常有限。居民资产配置高度集中于房地产，住房资产占居民总资产的比重长期处于 50%左右，随着当前全球经济衰退及疫情的反复性，严重影响了经济的发展；反观国内，由于疫情控制迅速，经济平稳恢复，国内正处于新旧经济的转型时期，当前宏观环境也正从房地产周期切换至资本市场周期，资本市场发展红利衍生了财富升值效应，配置金融资产实现了正向循环。随着资本市场制度完善、优质上市公司数量增加，居民财富正快速向资本市场转移，但资本市场是一个专业的市场，产品类别琳琅满目，如何更好的帮助客户选择合适的产品？如何通过基金来实现资产的保值增值，也许是从业者一个重要的问题！

课程收益：

1. 建立基金投资理念，提升理财经理对权益市场的认知；
2. 掌握基金投资技巧，提高理财经理的专业配置能力；
3. 掌握基金营销技巧，夯实客户资产规模的稳步增长；
4. 掌握基金售后维护，提升客户忠诚度与转介绍率；

课程对象：理财经理、投资顾问

授课方式：讲授+案例分析+小组互动+场景演练

课程大纲/要点：

一、“基金是投资必备品”

1. 我们为什么要投资

- 1) 资产与负债的关系
- 2) 名义通胀与实际通胀的分析
- 3) 市场无风险利率与 LPR 的变化

2. 权益类投资是当下的主流

- 1) 权益类资产长期发展机会的三大因素
- 2) 中美居民的在资产配置上的巨大差异
- 3) 2021 年国内高端人士在资产配置中的明显变化

3. 权益类投资首选是基金

- 1) 投资股票与投资基金的对比分析（择时、风险、难度、收益）
- 2) 股票与基金适合的什么样的投资人群
- 3) 银行从业人员的未来的角色定位与职责

二、基金的家族谱

1. 基金的分类

- 1) 基金总体分类及内容
- 2) 基金重点类别的解析（投资对象、投资目标、特殊基金等）

2. 基金的产品分析

- 1) 基金基本资料的分析
- 2) 基金产品数据的运用
- 3) 基金投资策略的解读

三、基金的投资技巧

1. 如何筛选基金

- 1) 看客户风险选择基金类型，进行不同配置
- 2) 看市场趋势选择基金行业（行业分析、估值点位、股债利差）
- 3) 看基金数据判断基金优劣（新老基金之间的对比）

2. 如何投资基金（投资“七伤拳”）

- 1) 我们不是追涨杀跌，更多是追跌杀涨
- 2) 不进行配置，风险过于集中和分散
- 3) 喜欢买净值低的基金，总感觉比贵的涨的更多
- 4) 过分迷恋明星基金
- 5) 交易过于频繁，太看重择时带来的收益
- 6) 买完基金后，看的太频繁或从而不管
- 7) 不会止盈、不会止损，总喜欢说再等等看

四、基金的营销技巧

1. 厅堂客户的基金营销

- 1) 搭建全员主动营销及场景建设
- 2) 厅堂营销客户的切入点及话术（KYC询问客户的技巧及方向）
- 3) 厅堂一对多营销：微沙龙的开展流程

2. 存量客户的基金营销

- 1) 存量客户挖掘的核心及流程
- 2) 目标客户的画像、切入点及话术（代发客户、金卡及财富、三方或有经验

客户)

- 3) 目标客户电话营销技巧及异议处理 (场景演练)
- 4) 客户面谈技巧 (PBC、需求调动、需求三步走)
- 5) 客户面谈的异议出处理 (组织讨论及演练)

3. 线上客户的基金营销

- 1) 打造微信个人 IP 定位
- 2) 朋友圈文案的类别及撰写技巧
- 3) 朋友圈一页通的设计流程 (组合讨论及设计一页通海报)

五、基金的售后维护

1. 分类别维护

- 1) 按基金风险维护
- 2) 按基金风格维护
- 3) 按销售时间维护
- 4) 按大盘点位维护

2. 市场行情维护

- 1) 正常情况下不同级别客户的维护内容及频率
- 2) 行情异动不同类别客户的维护话术 (持仓较轻客户、持仓重且浮盈较高、持仓重且追高被套)

3. 私行客户维护

- 1) 资产配置及工具使用
- 2) 资产配置类型及步骤

