

<波动市场下的私行理财基金与保险营销对策>

厦门大学 客座教授

房继良老师 版权课程

一、私行客户资产荒

1. 经济不佳
2. 地产下跌
3. 利率大降
4. 理财不保本
5. 信托暴雷
6. 公募大跌
7. 私募清盘
8. 黄金下跌
9. 美元可能见顶
10. 私行客户的全球视野
 - i. 汇率避险
 - ii. 商品避险 (能源大涨? / 粮食大涨)
 - iii. 市场避险

二、信心危机

- a) 理财顾问形象大不如前
- b) 大客户亏损提前通知五次
- c) 处理客诉应有的信仰
 - i. 多元
 - ii. 平衡点
 - iii. 理财经理必须推荐各类产品的社会责任
- d) 挽回客户信心
 1. 众所周知的经济下滑
 2. 定期报告资产配置优化

三、净值型理财亏损处理

1. 去年大跌已全部涨回
2. 非理性踩踏
3. 保险公司发了意外之财
4. 价值回归 - 不爆雷就抄底
5. 债市资产配置策略

- i. 查看违约可能
- ii. 等待
- iii. 抄底

四、基金亏损处理阶段一：你骗了我

a) 初步客诉处理话术

- 1. 当时我说过
- 2. 配置不太多
- 3. 未来很看好
- 4. 总体不严重

b) 严重客诉处理话术

c) 完全翻脸客诉处理话术

d) 案例

- 1. 医院院长大亏 170 万
- 2. 报警的大姨
- 3. 理财经理白纸黑字，客户要求赔偿

五、基金亏损处理阶段二：那怎么办？

a) 当前数据说话

1. 当前下跌风险测算

- A. 十年线 3081 - 距离机构程序交易加仓点不到 1%
- B. 二十年线 2736 - 自有线以来从未跌破

2. 上涨收益测算

b) 中长期资产配置实证数据

1. 若要继续跑赢 M2 (广义货币供给)

由于房价上涨不可持续, 偏股基金是好的选择

2. 两个最高点买入, 炒股还亏在半山腰, 基金依然赚!

2015 年以来专业经理人至少 84% 以上都已扭亏为盈

3. 低迷期进场长期回报年化 14.66%

4. 两轮“超级储蓄”都伴随牛市出现
5. 在“超级储蓄”进场前布局
6. 经济复苏不日将至 – 投资消费潜力快速释放
7. 8折买偏股基金收益很好
8. 过去4次偏股基金大跌后，都迎来了大涨
9. 3200点以内增持首发基金，胜率高！

六、理财基金营销工具 1:理财阶梯法

- a) 流动性工具 – 活期、余额宝、每日理财
- b) 保本工具 – 定期、国债、增额终身寿
- c) 固收 +
- d) 权益

七、理财基金营销工具 2: (91 保本法)

八、理财基金营销工具 3: (投资沙盘)

九、避免再次客诉：客户预期管理 + 合规营销话术 (重点通关)

1. 工具很多，最近关注度高的...
2. 过去收益请参考
3. 是否我再多介绍
4. 没有波动就不会有高收益
5. 波动表示可能会暂时亏损，用时间去处理
6. 昨天客户如此做...
7. 反败为胜处理与案例

十、高端保险客户筛选

- a) 客户筛选
 - i. 资产优先
 - ii. 女士优先
 - iii. 保户优先
 - iv. 熟客优先
 - v. 信任优先
 - vi. 次数优先

- vii. 搭售优先
- b) 增寿客户画像
 - i. 养老专项资金
 - ii. 指定传承
 - iii. 投资风险对冲
 - iv. 子女教育补充 + 子女创业补充
 - v. 锁定高息

十一、 高端保险工具 (1.问卷法)

1. 金融资产增值机会
2. 个人节税避税规划
3. 企业上市股权激励与快速融资
4. 宏观政策解读与产业风口分析
5. 接班人养成计划：家族二代讲座
6. 子女教育、留学、移民讲座
7. 富二代婚前要做的事
8. 传承智慧：如何？何时？给子女财富
9. 财富分配的智慧！李嘉诚：让兄弟有兄弟可做
10. 移民、跨国婚姻、境外地产投资、境外项目投资
11. 完美家风：范仲淹家族兴旺 800 年的秘密
12. 文玩书画古董珠宝艺术品鉴赏
13. 旅游、运动、门票、玩家圈、奢侈品
14. 国学易学开运风水
15. 其它

十二、 高端保险工具 (2.梦想沙盘)

- 甲、 资金缺口
 - i. 增加收入
 - ii. 简少支出
 - iii. 做好理财
 - iv. 定额寿 - 高杠杆
- 乙、 资金富裕
 - i. 家族争权夺利
 - ii. 财富梳理传承

十三、 高端保险工具 (3.家族发展蓝图)

- a) 财富积累阶段
- b) 花用无忧阶段
- c) 企业扩张阶段
- d) 子女教育计划
- e) 子女成家计划
- f) 指定传承计划

十四、 异议处理

- 甲、 权益类产品反对问题

1. 你自己买了多少？
2. 未来市场怎么看？
3. 有风险吗？
4. 之前买的亏了
5. 没信心
6. 你们服务不好
7. 你们后续没有跟进服务
8. 行情启动我再买
9. 客户索要礼品
10. 客户不合理的预期
11. 客户希望 all in
12. 客户想要立刻清仓
13. 客户怀疑我们的专业程度
14. 客户责怪收益
15. 客户认为我们是骗子
16. 客户年龄太大
17. 客户很保守
18. 客户直接在证券、天天网买

乙、固收 + 反对问题

丙、保险反对问题

- 1、 理财收益更高
- 2、 时间太久
- 3、 太麻烦
- 4、 不知以后有钱交吗？
- 5、 不如境外保单
- 6、 个险有返点
- 7、 买过了
- 8、 买很多了
- 9、 亲戚是保险销售员