

高端理财经理

<圈粉带货-基金新攻略> 2天

房继良老师

版权课程

课程速写：课程框架

- a) 售前：
 - 1. ip 打造
 - 2. 空中营销
 - 3. 短视频营销
 - 4. 电销开发
 - 5. 宏观经济与市场预判
 - 6. 基金工具选择与配置
- b) 售中：
 - 1. 以退为进法：切入话题（别叫小孩做银行，忙得飞起来…）
 - 2. 资产配置建议书法
 - 3. 91 投资法
 - 4. 组合式营销：这个组合客户很认可,您看是全部还是先介绍一种？
 - 5. 产品介绍
 - 6. 促成三法
 - 7. 异议处理
 - 8. 对客户“预期管理” – 合规之下，如何使用技巧，避免过度承诺
- c) 售后：
 - 1. 日常维护
 - 2. 只盈止损的时机与话术
 - 3. 亏损处理

售前

二、投资的理由

- a) 全球财富成长率 99%源自资本市场，1%来自薪资成长率
- b) 全球印钱速度 10%，资产涨幅跟不上等于贬值
- c) 权益市场长期相当于给投资人发放股东工资

三、市场长期向上

- a) 深圳改革开放 40 年，市值上涨 1600 倍，年报酬 20%
- b) 巴菲特年报酬 20%
- c) 权益基金长期平均收益 15%
- d) 优质基金长期年报酬 40%~100%所在多有
- e) 茅台从 11 元涨到 2000 元以上

四、慢牛有多慢？

- a) 过去 a 股牛短熊长
 - i. 2007/2015 一年涨完三年的涨幅，牛短
 - ii. 2009~2013 熊长
- b) 未来
 - i. 三牛二熊
 - ii. 五牛三熊
 - iii. 美国：连续 12 年牛市

五、政策牛

- a) 从银行融资转为直接融资，无牛不融
- b) 从房住不炒导向发展实业，无牛不兴
- c) 从居民储蓄转向投资实业，无牛不转
- d) 从金融全面开放到注册制，无牛不旺

六、资金牛

- a) 居民投资占居民储蓄比例目前 2%，日德 10%，美国 34%
- b) 外资占 a 股市值目前 3%，日韩 10%
- c) 美国流动性外溢
- d) 北向资金本波下跌逆势大买

七、年后黑天鹅

- a) 香港将在 8 月提高证券交易印花税 30%
- b) 美国债券市场担心通胀，利率飙升至 1.7%
- c) 我国 m2 边际收缩 3 月 9.4
- d) 十四五工作报告指出，财政支出平稳不会暴增
- e) 经济成长订在 6%以上
- f) 新能源车从工作报告中消失
- g) 抱团股估值过高，内资多杀多，外资逢低捡烟蒂

八、投资方向

- a) 抱团新视野
 - i. 机构不买白马，还能买什么？
 - ii. 抱团不会消失，品种会改变
 - 1. 酒药白绿消化智 + 顺周期
 - 2. 从龙头到二线龙头
 - iii. a 股港股化
 - 1. 满街都是上市公司主席
 - 2. 仙股可能暴跌，务必小心
 - 3. 董事长连枕边人都骗
 - iv. 十四五工作报告
 - 1. 碳中和（偏高，小心）
 - 2. 内循环（估值较低）

- 3. 硬科技 (投资周期较长)
- v. 新方向
 - 1. 新消费
 - a) 年轻人一定是对的
 - i. 美团、顺丰、跑腿
 - ii. 淘宝、拼多多、京东
 - iii. 抖音、快手、b站
 - iv. 腾讯、阿里健康...
 - 2. 老龄化
 - a) 医药
 - b) 保健
 - c) 银发经济
 - d) 年金账户
 - b) all in 某行业？
 - 1. 诺安成长 - 半导体
 - 2. 金鹰中小 - 证券
 - 3. 万家多策略 - 地产
 - 4. 长盛城镇化 - 军工
 - 5. 民生加银精选 - 煤炭

售中

九、营销话术实战

a) 以退为进法-切入话题

- 1. 教师：孩子迷 ipad,家长叫我们老师管，哪管得上
- 2. 银行：叫小孩以后不要做银行，忙到飞起来
- 3. 投顾：心脏不强不要做银行，天天暴跌又暴涨
- 4. 保险：都说保险是骗子，我这辈子光明正大，只骗过我太太
- 5. 微信：一堆社交软件，改习惯真的很难
- 6. 公式：自我嘲讽（社会负面印象） + 我一个小小人物承受不起

b) 产品带货的亮点提炼

- i. 名利证据法
- ii. 合规用语

c) 促成技巧三种

d) 异议处理

- i. 异议处理
 - 1. 理财产品
 - i. 理财收益他行高

- ii. 一山还有一山高
- iii. 三方理财更高
- iv. 预期收益能否保证？
- 2. 权益类反对问题处理
 - i. 你自己买了多少？
 - ii. 未来市场怎么看？
 - iii. 有风险吗？
 - iv. 之前买的亏了
 - v. 没信心
 - vi. 你们服务不好
 - vii. 你们后续没有跟进服务
 - viii. 行情启动我再买

十、 高端客户资产配置书(房老师提供模板)

- 1. 原理原则与注意事项
- 2. 三种风格效果测算
- 3. 关键的5句话术套路
- 4. 工具话术
- 5. 说服点

十一、 9:1 保本营销法升级版（资产配置最强武器）

- i. 基本型原理
- ii. 升级版
- iii. 让没买过基金保险的客户上车
- iv. 效果可以立刻测算
- v. 新的话题与切入点

十二、 对客户“预期”做好管理

- i. 客户会挖哪些坑？
- ii. 如何合规下包装产品

售后

十三、 基金诊断与汰换

- 1. 专业速成
 - i. 股市历史
 - ii. 点位背诵
 - iii. 股市口诀
- 2. 基金诊断
 - i. 五大步骤
 - ii. 实战诊断
- 3. 高手基金诊断
 - a) 知名经理人,连续半年表现不佳,如何评价
 - b) 最近几个月表现最好的基金,为何我们不推荐？
 - c) ai 智投的成功与天敌？

十四、 轻松维护：每月一次基金客户大满足

- d) 朋友圈-财经早报升级版(每日)
- e) 微信客户贴上标签,群发维护(每月 1~2 次)
 - i. 重大事件实时快报
 - ii. 大盘大涨通知-形态呈现多头排列,今年以来获利超过 50 万客户大幅增长
 - iii. 止盈通知-此升浪可能结束,不少客户与机构同步止盈,扩大下次投入资本
 - iv. 连续下跌通知-因受“黑天鹅”攻击,建议保持警觉,适度降仓
 - v. 止损通知-因受“黑天鹅”攻击,建议保持警觉,适度止损

十五、 市场波动，客户投诉处理：

- f) 问题发生在下单前
 - i. 过度承诺
 - ii. 用语不合规
 - 1. 收益与时间同时预测
 - 2. 市场看法
 - 3. 忽略客户看法
 - 4. 喊进喊出
 - 5. 极端用语（最好的…、独卖、最后额度…）
 - 6. 影射保本
- g) 问题发生在下单后
 - i. 客户接受亏损,不接受中断的服务
 - ii. 行情上扬-谁带客户抄底带他飞？
 - iii. 行情反复-谁给客户信心汰弱换强
 - iv. 行情下跌-谁给客户方法减少损失
- h) 客户反录音
- i) 投诉至主管机关
- j) 客户要求主管处理
- k) 客户法律诉讼

4. 债券部位下跌、踩雷的处理方式
 1. 债券的价值回归理论
 2. 债券踩雷？违约？处理
 3. 与客户沟通话术
5. 权益型亏损
 - a) 通知
 - i. 基金下跌超过 10%-通知适度降仓
 - ii. 基金下跌超过 15~20%-通知适度止损
 - b) 安抚的三大切入点(因为…建议)
 1. 市场事件-中美贸易战-观望/适度降仓
 2. 基金较弱-技术不行则换/运气不佳则等
 3. 高位入场-建议低位补仓或定投
 - c) 方案 (展开说明)
 - i. 1.汰弱换强
 - ii. 2.降成本法
 - iii. 3.认赔赎回
 - iv. 4.持仓不动