

<资产配置与专业营销通关 3 天>

房继良老师

一、投资的理由

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

二、市场长期向上

1. 深圳改革开放 40 年，市值上涨 1600 倍，年报酬 20%
2. 巴菲特年报酬 20%
3. 权益基金长期平均收益 15%
4. 优质基金长期年报酬 40%~100%所在多有
5. 茅台从 11 元涨到 2000 元以上

三、慢牛有多慢？

1. 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
2. 未来
 - i. 三牛二熊
 - ii. 五牛三熊
- iii. 美国：连续 12 年牛市

四、政策牛

1. 从银行融资转为直接融资，无牛不融
2. 从房住不炒导向发展实业，无牛不兴

3. 从居民储蓄转向投资实业，无牛不转
4. 从金融全面开放到注册制，无牛不旺

五、资金牛

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

六、技术分析解析

1. 多空判断的指针-three voters 三元表决模型
 - i. 周线看趋势
 - ii. 三元表决指标使用方法
 1. 效果回流测试
 2. 调整参数后的操作效果
 3. 目前趋势：看多
 4. 何时买进？
 2. 买卖时机
 - i. 量能模式
 - ii. 快速动态模式
 - iii. 震荡市中的交易成本
 - iv. 通关练习(课堂随机选取 5 种时点)

七、投资必胜的三大定律(通关必考 part1)

1. 滚动式投资
 1. 市场预判
 - a) 左侧分析 - 猜
 - b) 右侧分析 - 看
 2. 外资如何操作？

2. 正金字塔加仓
1. 越跌越买
2. 只在 w 型底部加仓
3. 只在牛市使用
3. 景气循环
1. 周而复始，耐心就能发大财
2. 现在的景气位置与对策

八、画图讲保险-年金苹果树图

- A. 年金终身寿险
 1. 如何解释期交
 2. 如何图解年金
 3. 如何图解复利效果
 4. 如何图解到期收益
 5. 如何图解总收益
 6. 如何销售切入
- B. 重疾防癌健康险
 1. 如何解释期交
 2. 如何图解重疾覆盖范围
 3. 如何图解重大疾病
 4. 如何图解癌症级别
 5. 如何图解豁免
 6. 如何成交
- C. 功能性保单
 1. 错误的销售案例

- 2、 错误的收益比较
- 3、 避税避债避老公
- 4、 强迫储蓄/锁定高利

工具三：标准普尔家庭资产配置彩页运用

- 1 . 73 配的保险比例计算
- 2 . 64 配的保险比例计算
- 3 . 55 配的保险比例计算
- 4 . 46 配的保险比例计算

工具四：保险多层次概念洗脑：图文短视频运用

- 1 . 以小博大：医疗险的智慧
- 2 . 子孝孙贤：终身寿险是家长的终极武器
- 3 . 时间致富：年金复利的火力展示
- 4 . 不打算创业的女性：更需要财商
- 5 . 孩子赢在起跑线：财商生而不平等

九、快速成交大数据分析

- 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

十、资产配置与投资组合(通关必考)

- i. 资产配置-标准普尔家庭资产配置的优化
 1. 计算标准普尔资产配置 4 种版本的资产波动率

2. 客户 1000 万的配置,如何做效益优化 (现场出题)

ii. 计算客户的资产波动率

iii. 依照比例针对性营销

十一、 微信营销

1. 互动才带货

2. 引起互动的技巧

a) 文字

b) 表情

c) 语音

d) 图文短视频

e) 真人拍摄短视频

3. 微信纠偏

a) 朋友圈微商化

b) 朋友圈无标注

c) 朋友圈隐藏

d) 朋友圈不点赞

e) 网名

f) 头像

g) 账号管理

十二、 不同市场环境的营销策略(通关必考)

1. 市场大跌的处理与营销切入点 - 好机会

a) 盘中消息 - 朋友圈发布黑天鹅消息

b) 盘后看法 - 群发专家/渠道看法

- c) 被动回答 - 短期震荡，长牛不变
 - d) 反弹电话通知 - 重点关注：逢低加仓（新基/持营）
 - e) 震荡电话建议 - 重点聚焦：降低成本（新基/定投）
2. 市场大涨的处理与营销切入点 - 新机会
- a) 盘中消息 - 朋友圈发经济学、财经名词科普（装 x）
 - b) 盘后看法 - 群发新、特、限品种（抱团）看法
 - c) 被动回答 - NAA 论据（基金渠道），长牛不变
 - d) 电话急催 - 新、特、限品抱团信息（新基/持营）
3. 市场震荡的处理与营销切入点 - 未来会
- a) 盘中消息 - 朋友圈（关注最新的经济数据）研报文章转发
 - b) 不定期看法 - 群发未来事件的发展可能（季节/会议/变化）
 - c) 被动回答 - 关注未来事件，长牛不变
 - d) 电话催动 - 未来事件分批进场（新基）

十三、 威力面销(通关必考)

A. 3 秒营销

1. 名
2. 利
3. 证据
4. 话术演练

B. 3秒促成

- 1. 直接法** 一省下隔靴搔痒 **20分钟**
- 2. 替代法** 一省下犹豫考虑 **15分钟**
- 3. 二选一法** 一前低后高,前高后低法的不同情境技巧

C. 异议处理—房老师最经典的1秒反击

- 1. 一秒反击 (房老师经典绝技)**
- 2. 虚实问答**
- 3. 不需要**
- 4. 你买了多少**
- 5. 未来走势怎样**
- 6. 要放多久**
- 7. 收益因通胀而缩水**
- 8. 能保证吗**
- 9. 有人买吗**
- 10. 有礼品吗**
- 11. 我很忙,不用了**
- 12. 我买过了**
- 13. 我看不懂**
- 14. 我不需要**
- 15. 我习惯在他行理财**
- 16. 我没钱**
- 17. 你们专业不行**

18. 你们服务不行

十四、 通关

1. 解析投资三大定律 30 %
 - a) 正金字塔配置法
 - b) 微笑曲线配置法
 - c) 景气循环配置策略
2. 解析标准普尔资产配置 30 %
 - a) 模拟客户属于以下场景之一
 - i. 73 配资产波动率
 - ii. 55 配资产波动率
 - iii. 46 配资产波动率
 - iv. 37 配资产波动率
 - b) 向客户解析家庭资产波动率
 - c) 征询客户意见并优化配置比例 (例如 1000 万的资产配置)
 - d) 建议保险产品
3. 营销技巧与异议处理 30%
 - a) 老师提问方向 (可能 3 选 2)
 - i. 不同市场环境的营销策略
 - ii. 产品介绍
 - iii. 促成技巧
 - iv. 异议处理
 - b) 通关标准
 - i. 快速有效的消除营销障碍
 - ii. 有说服力
4. 时间控制 10%
 - a) 每人约 5 分钟

b) 约可安排 40~50 人