

<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、年后黑天鹅

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

七、投资方向

1. 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
2. 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

八、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)

九、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

十、资产配置与投资组合(通关必考 part2)

- 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、客户维护体系

A. h1:

1. 首次电访
2. 自我介绍短视频
3. 高净值团队短视频
4. 高净值客户十大优势

B. h2:

1. 二次电访
2. 本月精选产品短视频/微信
3. 家庭成员与沙龙意向 kyc
 - 1、 “家庭理财+”--获取家庭成员与结构信息
 - 2、 “沙龙主题意向调查”—获取以下信息
 - a. 子女教育
 - b. 医疗
 - c. 移民
 - d. 旅游

C. h3:

1. 成交 1 个产品
2. 高净值套餐确认表—客户回签
 1. 确认客户清楚我行优势

2. 确认理财经理做出揽存动作
 3. 确认客户偏好的联系方式
 1. 电话
 2. 来店见面
 3. 微信
 4. 短信
 4. 投资偏好与服务要求 kyc
 1. 风险偏好
 2. 投资经验
 3. 他行优劣
 4. 判断元素
 5. 服务要求
- D. h4:
1. 成交第二种产品
 2. 工作生活的节奏与非金融 kyc
 1. 行业
 2. 职位
 3. 淡旺季与因素
 4. 生活的时间安排
 5. 生活痛点
 6. 我行是否覆盖痛点？
 7. 其他非金融服务介绍—故事营销
- E. h5:
1. 季度市场更新
 2. 半年资产诊断
 3. 宏观经济与市场预判

十二、 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

十三、 不同市场环境的营销策略(通关必考 part3)

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)

十四、 威力面销(通关必考 part3)

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

十五、 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