

## 课程名称：《当前形势下基金营销、亏损处理和获新客技巧》

主讲：郑文斯 老师 15 课时

课程大纲：

### 一、传统投资产品营销 Vs 专业投资产品营销

- 方法与流程比较
- 常见基金营销法：看过去（基金、基金经理、基金公司）
- 专业基金营销法：看未来（市场、基金管理能力）
- 优点与缺点 PK
- 市场波动下投资信心的由来

### 二、最新全球宏观市场分析

- 2024 回顾 & 四季度展望
- 中国主要经济指标和政策方向
  - 国庆前 N 招齐发, A 股行情的可持续性?
  - 债券调整何时结束?
  - 新国九条解读
- 美国主要经济指标和政策方向
  - 美国降息节奏
  - 美国消费市场转差
  - 未来美国市场变化对中国投资市场的启示
- 未来必须紧盯的几只“黑天鹅”
- 黄金行情的可持续性? 至少 4 年
- 波动市况预计何时结束?

- 未来 10 年的经济预测分析
- 各大类资产的“危”与“机”

### 三、波动市况下的应对之道

- 4 稳策略
  - 多维度分散 (资产配置比例、抗跌资产)
  - 不确定中的确定
  - 拉长周期
  - 专业投资
  - 2024 四季度资产配置攻略

### 四、引发客户主动投资的基金营销 3 步骤

- 快速成交的 TIP 营销法
  - T - 市场趋势热点切入: 各种经济指标和政府政策、谈资、话术
  - I - 当下的投资策略
  - P - 解决方案建议

### 五、正确安抚基金净值波动的 2 大原则

- 未来画面感 (分析市场)
- 非人为失误 (基金下跌原因)

## 六、 亏损基金分析和解套方法

- 现有基金分析
  - 基金价格影响因素
  - 不同基金的下跌原因
  - 基金表现 (大盘 PK, 同类基金 PK)
  - 基金经理动作
  - 未来市况分析 (做好预期管理)
  - 可选策略建议
- 调仓目标基金选择

## 七、 常见异议处理和话术

- 投诉处理的步骤和注意点
- 亏损应对话术

## 八、 基金净值波动之转危为机

- 波动市况下的投资
- 反脆弱性的投资
- 资产配置

- 确定性高的投资

## 九、波动市况下的拓新神器

- 低  $\beta$  系数基金
- 基金定投
- 提升客户基金投资体验感的小技巧

## 十、基金客户开发

- 高净值客户画像
  - 企业主
  - 企业高管/专业人士
  - 退休人士
  - 富太太
- 不同高净值人士重视的“价值”和开发方式
- 不同客户对应的基金切入 & 营销方法
  - 流动性
  - 收益性
  - 安全性

## 十一、提升业绩---新时代的新客户获取

- 微信社群经营

- 微信朋友圈经营
- 陌生客户的信任建立和转化技巧
- 微课程 & 微沙龙的关键元素和技巧

## 郑文斯 Jason 老师      CFA      CFP

### FRM :

- ◇ **国内稀有最高级别金融证照大满贯:**
  - 特许金融分析师 CFA
  - 注册财务策划师 CFP
  - 注册金融风险管理师 FRM
- ◇ **国内投资顾问 (IC) 业内第一人:**
  - 财富管理从业 22 年; 投资顾问 (IC) 经验 19 年, 投顾团队管理和培育经验 17 年
  - 管理过最大投顾团队 89 人
  - 投顾培育人数超过 2000 名
- ◇ **“专业” x “实战”的超大单传奇:**
  - 最大单次成交金额: 总保费 15 亿+基金 1 亿
  - 最长连续成交纪录: 176 次
- ◇ **快速提升中收的业务推动大神:**
  - 2024 年陪访成功率: 基金 89%, 大额保单/家族信托: 65%
  - 2024 年沙龙路演每场平均成交金额: 基金 1280 万 / 大额保单: 保费 460 万
  - 2024 年沙龙路演单场最大成交金额: 大额保单总保费 6200 万
  - 超过 1000 天银行培训、超过 800 场沙龙路演、超过 5000 次理财经理陪访经验



## ◇ 秒懂高净值人士需求的全球财富管理专家

- 22年经济分析、高净值人士全球财富管理及传承经验(渣打银行、交通银行、恒生银行、中国银行)
- 曾任交通银行私行全球专家团代表
- 曾任宜信财富全国投资顾问(IC)总监
- 3间香港大学客座讲师(香港中文大学、香港科技大学、香港理工大学)
- 超过5000位高净值人士财富管理独立咨询经验
- “UP2U富产科”公众号创始人
- “大单俱乐部”创始人,每月2场直播,每场超过1000名银行理财经理上线收看直播,直播回看平均每场3000次

## 擅长领域：

1. 颠覆传统的金融产品(基金、保险、家族信托、黄金)营销推动
2. 投顾/财顾团队的手把手培养和落地实战技巧
3. 新时代的财富风险与传承
4. 全球宏观市场及产品分析

## 咨询和授课风格：

### 懂营销、接地气、出效果

- 1.金融营销培训界最强营销能力老司机,多年大单纪录保持者,真正理解学员实操困难,一针见血捅破常见问题,结合实战案例,接地气地给出有效解决方法。瞄准业绩提升这单一目标,以终为始设计多元化方法和技巧,让学员能迅速将所学融汇贯通。
- 2.善于根据企业需求定制课程,利用场景化进行内容讲解和演绎,善于引发学员

自主思考，加强所学内容理解。

3.擅长进行现场演练点评，点评观点犀利、分寸有度并给予指导建议。

4.行业背景涵盖银行，私行、三方财富；资历集中销售，销售管理，业务推动，投资顾问与培训；以最“前线”视野对于销售痛点提出有效解决方案。

## 精品课程：

### ◇ 私人银行& 高净值客户：

2. 《降到 2.5 又如何？颠覆传统的大额保单 & 分红险营销技巧》

3. 《颠覆传统的家族信托营销技巧》x 实战案例破解训练营

4. 《拉近成交的 KYC 2.0 秘技》

5. 《高净值客户的开拓、经营与维护》

6. 《临界提升和防流失与流失客户挽回》

7. 《如何做大客户的 AUM》

### ◇ 宏观经济&市场分析：

1. 《市场分析方法---市场基本面 vs 图表技术面》

2. 《让客户主动投资的基金营销法》

3. 《新时代基金营销、亏损处理和获新客技巧》

### ◇ 投顾培养：

1. 《**版权注册课程**---投资顾问全方位业务推动能力》

2. 《投顾手把手辅导项目》

## 精品服务：

### ◇ 财富管理/资产配置大赛赛前辅导

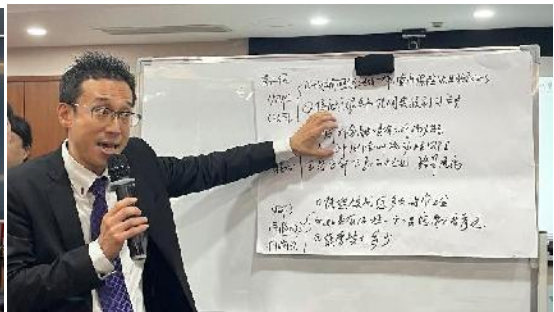
- ◇ 客户沙龙
- ◇ 高客陪谈助推

## 部分服务客户：

工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、招商银行、兴业银行、中信银行、交通银行、民生银行、光大银行、广发银行、浦发银行、浙商银行、北京银行、宁波银行、泰隆银行、温州银行、恒丰银行、渣打银行、恒生银行、中国邮政储蓄银行、中国人寿保险、汇丰保险、平安保险、友邦保险、工银安盛保险、太平洋保险、保诚保险、天安保险、富德生命人寿保险、大童保险经纪、永达理保险经纪、Hi-Finance、知鸟……

## 【上课现场】







## 【学员反馈】



感恩遇见专业又激情满满的郑老师，很久都没听到这么一场汗尽淋漓的一场课了👍👍



Jason 老师好！谢谢今天倾情授课，受益匪浅。原来谈单的思路有点枯竭了，又重新得到启发。感恩🌹



郑老师您好，不好意思我刚和客户吃完饭。今天听了您的课特别受启发也很受用，想到了很多客户场景，看是否机会可以之后请教您😊



老师讲课很实用，全部都是干货👍  
感谢🌹



郑老师，今天听您讲课干货满满，让我理清思路，有很大启发，又有动力去营销客户了👍谢谢老师无私分享🌹



老师，早上好，我是你的学员，听了几次你的直播课感觉讲的非常专业，市场分析很到位，希望后面能和你的脚步一齐进步👍



Jason老师，上您的课真的学到好多有用的东西，正是我最缺乏的知识点，这不仅仅是理论，而是理论结合实践，如果能在日常工作中加以利用，转化成我自己的语言，肯定可以事半功倍，谢谢老师!希望以后还能有机会继续上您的课，祝您工作顺利 万事如意👍👍



郑老师好👍今天的课程干货满满，受益匪浅，但是又意犹未尽，以后会持续关注老师的直播👍争做最积极的小粉丝!



郑老师，好中意你的课👍

谢谢，能帮到大家就好，欢迎未来多交流哈👍👍



好好好实用，耳目一新。谢谢老师



老师，多谢你，课程好精彩，上周听完我把您的精华通过我自己粗陋的言语传达给我团队的同事们听，今天成功拉多两个同事过来听，大家都觉得收益匪浅🌹👍



郑老师好



您的逻辑思维销售保险太厉害了，崇拜呀👏👏👏

谢谢，能帮到大家就好，欢迎未来多交流👍



我是大厦支行财富团队队长



已经让小伙伴们约您的高客沙龙了