

《亏损基金如何处理》课纲

课程背景

一直以来基民并未从代销渠道那里获得充分的、专业的投资建议，倘若在主动投资过程中获利，投资者会倾向于认为是自身投资能力所致，忽视掉运气的成分。

通过排行筛选出绩优基金，确实让客户在减少决策成本的同时，买到了管理水平更高的产品。但说到底，为客户赚钱并不是基金平台义务。

大多数基金代销机构事实上都是产品超市模式，包括券商的代销渠道，无非是规模大小的问题。在没有资产配置思维或投资咨询介入的前提下，纯基金销售是不会突破传统的产品超市模式的

课程目标

- 了解基金销售和保险销售的区别
- 了解基金为什么会有亏损
- 学会判断市场基金的走向
- 掌握亏损基金的处理技巧
- 掌握客户对基金的顾虑
- 掌握客户的顾虑

课程时长

一天

课程大纲

一、为什么基金会赔钱

- 1、客户经理学习基金业务的四大弊病
- 2、股民心态图 销售流程图
- 3、关于基金业务的一些思考
- 4、从产品的角度分析
- 5、名字能看出什么门道
- 6、好基金看四项
- 7、基金最适合银行理财

二、如何判断市场走向

投资前你必须记住：

- 1、左侧交易和右侧交易
- 2、顺势而为不做预判
- 3、必亏有一亏
- 4、守规矩不受心态控制才能赚钱
- 5、盈亏方式提前预约

三、亏损基金处理策略

1、核心观念：仓位控制 周期控制

- ✓ 经济周期理论
- ✓ 基金周期判断
- ✓ 牛头营销策略
- ✓ 牛尾营销策略
- ✓ 熊市营销策略
- ✓ 买入即亏的客户维护策略
- ✓ 早期套牢的客户盘活策略
- ✓ 基金健诊
- ✓ 诊前三步骤
- ✓ 诊中四步骤
- ✓ 诊方三板斧

四、如何解决客户的顾虑

- 1、树立专业可靠的形象
- 2、定期发净值报告
- 3、对于非专业人士，买基金比股票靠谱
- 4、如何解决客户的五大顾虑