

# 基金定投 的非传统营销

JIJIN DINGTOU  
DE  
FEI CHUANTONG YINGXIAO

巴蜀养基场 编



西南财经大学出版社

# 基金定投 的非传统营销

JIJIN DINGTOU  
DE  
FEI CHUANTONG YINGXIAO

巴蜀养基场 



西南财经大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

基金定投的非传统营销/巴蜀养基场编. —成都:西南财经大学出版社,2018.3

ISBN 978-7-5504-3347-2

I. ①基… II. ①巴… III. ①基金—证券投资—营销—研究

IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 326628 号

## 基金定投的非传统营销

JIJIN DINGTOU DE FEICHUANTONG YINGXIAO

巴蜀养基场 编

策划编辑:冯梅 黄媛慧

责任编辑:冯梅

责任校对:陈何真璐

封面设计:墨创文化

责任印制:朱曼丽

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街55号)
网 址	<a href="http://www.bookej.com">http://www.bookej.com</a>
电子邮件	bookej@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028-87353785 87352368
印 刷	四川五洲彩印有限责任公司
成品尺寸	148mm×210mm
印 张	6.5
字 数	175千字
版 次	2018年3月第1版
印 次	2018年3月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5504-3347-2
定 价	59.00元

1. 版权所有,翻印必究。

2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。

这是一本讲授基金定投知识和定投营销技巧的书，是一群在国内公募基金业界具有丰富从业经验的销售精英总结自己长期实践经验而编写的心血之作。当我的同事钟海威把书稿发给我希望能写点什么东西的时候，我有点忐忑不安。我虽从事投资研究工作十多年，但对于市场销售业务确实是门外汉。即使最近三年从事公募基金经营管理工作对基金销售有了一点了解，也确实怕说外行话，谈不到点子上。但另一方面，我又欣然接受了海威的邀请，因为我觉得基金定投是一种很有意义的投资方式，而推广基金定投又是一项很艰巨、难度很大的长期工作，一群有情怀的从业者去花大力气做这么一件有意义的事情，当然值得强烈支持。

利用元旦小长假的闲暇时间，我一气呵成读完了本书。我是怀着学习的心态阅读本书的。我希望了解这些作者怎么理解定投，怎么去向客户进行基金定投营销，如何不断地利用基金定投加强投资者教育、提升客户服务体验和满意度、让投资者在理财过程中变得更成熟、更理性。应该说，在书中一篇篇不同主题的文章和实践案例分享，对这些问题都有涉及，答案和结论都是作者结合理论和实践的思考，仁者见仁，智者见智，值得大家细细品味。

就我个人的理解来说，基金定投是一种投资理财方式，它把个人客户从原来一次性、离散的投资行为变为一种连续的、有规律的投资行为。这种方式相比原来单次营销单次投入的好处是什么呢？答案是在相当程度上克服了客户投资时机选择失当的问题——只要客户长期坚持定投的话。我们基金从业人员有一个很心痛的事是，长期来看通过我们的专业化投资管理能够找出市场规律，获得超额收益，但是能充分享受到这种超额收益的客户比例却并不太大。这里面既有客户的原因，也在一定程度上跟我们的基金销售人员、销售机构有很大关系。基金定投应该说是解决这一行业矛盾，让更多的投资者得到实惠、享受专业化投资管理带来的优势的有效方法。基金定投，长期持有，发挥专业投资优势，让更多客户真正得到满意的回报，这样基金行业和基金产品才能得到更多的认可和青睐，基金规模才能够持续增长。

但是定投不是万能的，对客户来讲，一次成功的基金定投实践至少依赖于四个方面：合适的产品、合适的时机、具有长期回报的资本市场、能为客户长期创造价值的管理人。定投解决的是时机选择的问题，资产配置、智能投顾解决的是将合适的产品推荐给适当的客户的问题。如果宏观经济长期走弱或者市场总是大起大落，在这样的市场环境下，即使坚持基金定投，投资者也很难获得满意的收益。最后投资管理人的选择也很关键，具有优秀投资能力和正确投资理念的管理人能够帮助持有人与时间赛跑，为客户创造长期超额收益。因此，基金管理人在对客户进行定投营销时，要把这些跟客户讲清楚，不要单方面夸大基金定投的作用和好处，否则就会形成新的误导，投资者的定投体验往往也会很糟糕。

当前，中国特色社会主义进入新时代，宏观经济持续走好，经济活力和韧性不断增强，资本市场的改革与开放稳步推进，市场成熟度不断提升，价值投资理念越来越深入人心，资管行业回归本源不断提升主动管理能力，为公募基金行业再次赢得了难得的发展机遇。基金定投有利于培养客户长期投资的理财习惯，有利于增加市场的长期稳定资金，有利于基金管理人坚持长期价值投资理念，有利于基金销售机构增加客户黏性，是一件可以形成多方共赢、利于行业长远发展的事情，值得我们从业者去长期努力。泰康公募愿意积极参与到这一有意义的实践中去，通过产品、销售、投资等多方面共同努力和配合，为客户创造更好的价值，让更多的客户分享基金长期稳健的投资回报。

做正确的事，时间就是答案。推广基金定投是一项长期而艰巨的客户营销工作，愿意坚持在基金定投上长期投入精力与资源的公司和营销人员，一定会越来越体会到幸福的滋味。

泰康资产管理有限责任公司副总经理、公募事业部负责人 金志刚

2018年1.1日深夜

金志刚

泰康资产管理有限责任公司副总经理、执委会委员  
中国证券投资基金业协会养老金专业委员会联席主席

## 为青春点赞，为舞者喝彩

当万幸把这本书稿放在我面前请我做序的时候，我的内心是欣喜而感慨的。

这几年来，我看着这一群金融人一点一点地成长，看着这一群西部的金融人把一个看不见摸不着的梦从无做到有、从小做到大，看着他们播撒下星星点点的火花，再看着这些小小的火花在西部大地上渐成燎原之势……他们的热情一点一滴地感染着我，感染着我们。

西部经济不甚发达，基金销售规模一直无法跟发达地区相抗衡，这注定了在西部开展基金销售工作的人员需要比发达地区多承担一份艰辛，多培育一份坚韧，要去多思考、多探索，寻找适合西部金融环境的产品和推广方法。

这本《基金定投的非传统营销》没有去讲生涩的原理，没有去讲复杂的K线，而是用普通人完全听得懂的语言去传递原本复杂的定投理念。我们做理财是为了将来过得更好，我们做定投是因为当前无法精准把握市场，而我们一线的客户经理们更需要把这些理念有效地传递出去。

很长时间以来，我们都是在做投资者教育工作。传统的观念认为，客户拒绝我们推广的基金产品，是因为客户不懂复杂金融产品，是因为客户畏惧风险，是因为我们的投资者教育工作做得不到位。但事实真的是这样吗？

我们也看到了余额宝上市的群体追捧，看到了东方红基金单日百亿的火爆。客户是上帝，不在这里买却可能在那里买，差异的原因并不单纯是产品的优劣，更多的是专业和贴心的服务与关怀。客户不需要被教育，客户只需要被唤醒——唤醒他们心底的爱、心底的喜、心底的愁、心底的担忧……从而跟我们产生情绪的共振，进而达成共识，建立默契，这才是我们通常所说的“客户共鸣”。

投资是枯燥的，反人性的。客户是现实的，变化的。怎么去搭建起这座桥梁，跨越这道鸿沟呢？本书的十多位作者们为您娓娓道来。也许书中的文字并不能尽善尽美，也许其中个别内容不乏商榷的余地，但他们这份无私分享的赤诚之心，这份满满的激情与热烈的爱，让我不得不为之动容！

在金融监管寒冬来临的 2018 年年初，人人自危的金融行业还能出现巴蜀养基场这样一抹亮丽的景色，让我忍不住要拿起笔，为青春点赞，为舞者喝彩！

首创证券总经理助理、首创联合西南主席、  
首创证券四川分公司总经理 付家伟  
2018 年 1 月 30 日 成都

## 让时间去评述

昌老师邀我为本书写序，说实话有些惴惴不安。虽说公募基金问世中国已二十余载，本人接触基金也有十余年，算是有点经验的“老人”，但要说在基金市场中有多少赚钱的灵丹、避险的妙药，那还真是谈不上。

市场往往在不经意间“教育”着我们不要妄自菲薄，那些所谓的投资经验、投资秘诀，窃以为大多不可信。欣喜的是，有这么一帮金融人士，虽偏囿一方，但怀揣着满腔的挚爱和信仰，不辞辛劳、不畏艰辛地探索着，前行着。所幸，他们还真正寻到了一条投资路上的“康庄大道”——基金定投。所幸，他们愿意毫无保留地分享出来，助力我们一路“钱”行。

他们用阿尔法（ $\alpha$ ）、贝塔（ $\beta$ ）阐释基金定投赚钱的缘由，用“歪嘴曲线”“哭泣曲线”“微笑曲线”细说基金定投路上的酸甜苦辣，用神奇的窍门纠正曾经的失误，用丰富的方略化解频现的犹豫，用远见卓识播下春天的种子，用精彩的文案引路新人……如果你是一位基金从业者，请你静心读读这本书，相信一定大有裨益！

基金可能不会像有些人想象得那么好，但也不会像有些人想象得那么糟。当你读到了这本书的真谛，基金定投的魅力一定比你想象得好。不相信？那就让时间去评述吧。

中国工商银行新疆分行个人金融科科长 常宝

2018年2月10日 乌鲁木齐



## 亲爱的读者：

当你翻开这本书的时候，你已经开始了与 14 位奋战在一线的基金销售经理思想的碰撞和交流。

这是一本关于基金定投非传统营销思路的书。为什么是非传统营销？因为摒弃了传统的套路和说辞。传统的金融营销大部分是在进行“恐惧式营销”：告诉我们通货膨胀多么严重，未来生活需要多少钱，而我们目前的收入无法满足未来的生活，我们必须理财，从而引导我们进行资产配置，其中一部分资金应当投入到基金定投上等。

这些传统的套路主要是针对客户的财务安全进行反复的敲打。而这往往又陷入一种悖论：一方面告诉大家，要多赚钱就必须理财，因为“你不理财，财不理你”；另一方面又在反复强调，理财并不能保证我们赚钱，不要太迷信投资理财类产品。在长期的基金销售工作中，我们看到、听到了许多理财经理和客户在这方面的困惑，这是我们萌发要写这本书的念头。

在这本非传统营销的书中，我们侧重对客户的购买动机进行了分层探讨，对客户群进行了分类画像，其核心是，面对不一样的群体，我们需要用不一样的触发点去敲打和说服。

这本书的作者来自于全国十多家金融机构，把他们联结在一起的纽带，是一个名为“巴蜀养基场”的非营利组织。巴蜀养基场发源于四川，最初由一群基金从业人员发起，目的是利用休息时间共同做一些有意义的事情，比如理财公益讲座等等。经过两年多的发展，现在已逐步成为西部比较有影响力的金融公益平台，立足西部，辐射全国，是一个有温度、有情怀的金融从业人员集散地，也是一个以专业为基础的金融营销实战派交流园地。这里百家争鸣，这里别具一格，这里也清心寡欲。

本书能顺利出版，要特别感谢西南财经大学出版社冯梅老师的穿针引线。也要感谢巴蜀养基场“御用”美编范琼文老师，没有她几个月的呕心沥血，熬夜审稿，这本书也胎死腹中了。当然更要感谢我的好兄弟、好姐妹、好朋友们：万幸、林依志、张彤、贾鹏、钟海威、任春龙、马琳、秦岩、孟武、吴秋霞、屠渊、林洁、蒋卓君、魏衡等的支持和付出，没有他们齐心协力，放弃休息时间的编写，这本书也无法成型。还要感谢各大银行、基金公司、证券公司、保险公司的各位领导和朋友，是你们的大力支持和关注给了我们前进的动力。

本书内容百家争鸣，甚至有些观点相互之间有所冲突，我们没有进行强制修正和统一。我们的目的，就是要把每位作者的思想 100% 原汁原味地展现在您面前，他们每一位都是在金融行业沉浸多年的资深专家，在各自的领域都各有心得。金融营销没有对错，只有看待问题的角度不同和分析思路的差异，我们把各自的观点都摆放在您面前，让作者最真实的思想跟您产生交互，至于效果如何，有待我们亲自实践后再行考证。

最后，再次感谢大家的关注。这本书能摆放在您案头，足以证明您对巴蜀养基场、对我们这本书的支持与厚爱。

谨把此书献给我们这段不羁的卖“基”岁月。

昌利国

2018年3月1日于成都

## 推荐语

..... 001

## 知识篇

什么是基金定投..... 006

定投真的有收益吗..... 011

做时间的贩卖者——从收益率以外来看基金定投..... 017

时间的朋友——基金定投..... 026

我和基金定投的故事..... 036

扒开基金定投的外衣..... 046

从资产配置和左侧交易角度看基金定投意义..... 056

定投进阶——“秋播春收，15% 收益不再难”..... 065

基金定投发生亏损怎么办..... 074

基金被套后能用定投来解套吗..... 080

基金定投的投后管理..... 087

## 营销篇

如何提升客户的定投体验..... 096

基金定投购买动机·····	100
水平营销在基金定投中的运用·····	113
AIDA 模式在基金定投中的运用 ·····	119
如何开展基金定投沙龙更打动人·····	135
来，干一场轰轰烈烈的定投运动战·····	145

## 文案篇

6.1 儿童节，送你 10 个走心的“亲子定投”文案 ·····	152
别让你的储蓄跟不上他的梦想——学子定投创作实录 ·····	157
白大褂是你守候的荣耀，红 K 线是我追逐的目标 ——医护定投创作实录·····	161
七夕，定投文案怎么写·····	165
中秋，定投文案怎么写才走心·····	171
你能说服任何人——如何让数字表达更性感·····	176

## 后 记

·····	181
-------	-----

## 编后语

·····	185
-------	-----

基金本身是具有一定专业性、对风险承受能力要求较高的一种投资工具，但基金定投却能将复杂的基金投资行为化繁为简，是广大投资者优化资产配置、分散投资风险、分享经济发展红利的重要投资方法，值得大力推荐。感谢《基金定投的非传统营销》一书用通俗易懂、贴近实操的笔触阐释了定投的智慧，希望更多投资者可以通过此书发现最适合自己的投资方式。

——邓一帆（中国民生银行深圳分行个人金融部、私人银行部总经理）

听说现在流行“佛系”理财，而基金定投是我们选择的一种投资态度，不用那么走心，却收获了令人羡慕的收益，你想知道的定投知识都在这本书里。

——范亮（重庆农村商业银行个人业务部基金业务管理岗）

穿越市场牛熊变迁，应对市场跌宕起伏，相信坚持的力量。定投，让您在纷繁复杂的市场中淡定从容。

——胡瑞花（中信银行河南分行零售银行部副总经理）

科学的资产配置是培养投资纪律性的开始，也是投资成功之道。做好资产配置，坚信长期的力量，基金定投的确是一个不错的选择。本书既有业内专家经验，也有大量真实、经典的案例呈现，希望能带你走进定投的世界，让你的财富聚沙成塔。

——裴红波（中国建设银行云南省分行个人金融部）

初识定投，大约是在2007年年末，股市进入调整期，定投通过购房养老规划、子女教育基金成为与生活紧密相连的投资话题。十多年过去，我对定投的感悟是定投就如喝茶，根据自己的喜好和口味，选择不同的茶。可以冬喝普洱夏喝绿，亦可春喝龙井秋喝白，不同的茶，不同的功效，调节我们的身体所需。犹如不同的定投组合，带给我们持续的回报，只需因时因势偶尔调整，即可伴随我们一生，无论你处于人生的何种阶段，从事何种职业，如果想分享并参与经济增长的成果，随时可以选择定投作为投资方式，让复杂的事情简单化，请专业的人帮我们打理投资，让我们享受如茶般变幻而悠闲的人生。

——乔丽艳（中国建设银行洛阳分行个人金融部总经理）

基金定投简单却又复杂，因为理财是对未来的投资，需要长远的规划、严格的纪律、适合的品种、平和的心态，刚好《基金定投的非传统营销》会告诉您基金定投的奥秘。

——荣先春（中国建设银行全国产品评委会委员、建设银行四川分行个金部资深产品经理）

基金定投是一种投资方法，简单地讲可以让您强制储蓄，分散配置；基金定投也更是一种理念，长期坚持，在风险和收益中寻找一个桥梁，通过时间“熨平”短期波动带来的影响。感谢本书通过通俗易懂的方式为我们揭示基金定投的奥秘。

——孙晓（西南证券机构客户部总经理助理）

规律作息，均衡饮食塑身心健康；定期投入，分散配置助财富增值。基金定投，一个平衡而不平凡的理财习惯。

——谭晶（中国民生银行广州分行个人金融部总经理）

中国经济的发展离不开资本市场的推动，基金是重要的组成部分，通过定投基金，普通的投资者也一样能分享我国经济发展的成果。本书的内容值得读者深入研读，最重要的是您的执行力。

——王建宇（中国民生银行厦门分行零售分管行长）

有这么一群年轻人，为了让金融从业者有归属感，他们成立了巴蜀养殖场；为了让投资者更理性，他们探索最适合普通投资者的投资之道——基金定投。与其说《基金定投的非传统营销》是一本推广基金定投的营销书籍，不如说是一本对社会大众投资行为进行引导的教育书籍。它既揭示了基金定投的魅力，又告诉您如何进行定投走进客户的内心，是普通投资者和金融从业者的必备书籍。

——杨晓红（华西证券市场营销管理部）

近年来个人客户投资理财的需求日益旺盛，基金是客户资产配置中不可或缺的产品，也是财富管理领域比较复杂的产品。基金销售能力是检验银行财富管理能力的指标，如何将相对复杂的基金营销简单易懂化，让大众更加合理地进行资产配置，以满足大家对资产回报率和收益稳定性的需求？《基金定投的非传统营销》用翔实的理论和生动的案例给予读者启发。

——余佳泓（中国农业银行云南分行高级经济师、  
认证私人银行家（CPB）持证人）

定投是参与资本市场成长红利最稳健、低成本、跨周期的渠道，品种也要根据自己的偏好做选择，上车要早、树种要好，怎么选择，《基金定投的非传统营销》一书给出了最实战派的答案。

——余建业（中国民生银行长沙分行零售分管行长）

基金定投四个字说来简单，实则推动起来并非易事，好在《基金定投的非传统营销》从知识到营销再到文案都为我们提供了思路和借鉴。

——张 鹰（中国农业银行四川省分行高级产品经理）

基金定投，虽然是一个老生常谈的话题，但能够把这个基础但并不简单的投资方式讲得通俗易懂、同时又具有很强操作性指导的，《基金定投的非传统营销》可以称得上是具有代表性的一本著作。多位专业的公募基金从业者通过分享自己丰富宝贵的经验，给了我们这些财富管理师，甚至是一直寻觅盈利法宝的投资者们很好的指引。

——赵世刚（国泰君安证券股份有限公司四川分公司财富管理部副总经理）

备注：推荐语无先后之分，根据推荐人姓氏字母顺序排列。



# 知识篇

Z H I S H I  
P I A N  
N