

如何通俗的给客户卖私募股票...私募是什么？如何赚钱的？通俗一点说。-股识吧

一、私募是什么？如何赚钱的？通俗一点说。

个人证券公司、有个人能力吸引大众投资也和一般基金一样进行资产配置风格相对激进

二、股票私募公司的电话业务员要怎么推广公司的股票

找100只股票，打电话给100个人，然后告诉他们每人一只股票，说明天会涨。
第二天，打比方如果是平稳的大盘，100只票，涨50只，跌50只，55开，也就是说，有50个人说你是骗子，有50个人有点相信你。
然后你再推荐50只股票给50个人每人一只股票，并且要开收提成费。
第三天，55开，有25人离开，有25人继续，这个时候你就开始分他们25人的钱了。
第四天，剩余12个，一直到一个不剩余。
这个时候你也赚到不少了，因为有的人开始相信你，会开始大额投入，利润可观。
最后剩的那个一直赢利的相当于中大奖的。
然后重新又找100个客户开始轮回。
当然只是个比方，这是个包赚不赔的生意。
因为对方亏了，你们是不付钱的。
当然了，既然是私募做股票的，肯定还是有两把刷子的，基本的股票分析还是懂，一般推荐的股票还是有点基础和底子的，赢利的概率会比刚才我说的要大得多。
不需要太多专业知识，只需要提供一个买卖赢利的截图就是了。
不过这个行业比较灰色。

三、怎么样销售阳光私募基金？首先我说明一下，托管行是工行，和工行下面的网点可以合作吗？怎样合作？

阳光私募共涉及五方当事人：投资管理公司、投资者、受托人、银行、证券公司。
首先，要把这五方当事人的关系搞清楚。
投资管理公司是阳光私募基金的发起人，这些人基本都是股票投资高手，有从公募

基金来的，有从证券公司来的，还有一些草根的股票高手，他们发起设立阳光私募，用向投资人募集的资金进行投资，收益方式是从基金的投资收益中分成。

投资者就是出钱的个人或机构，收益方式靠基金投资赚钱。

受托人是信托公司，它只是一个媒介（但是，没有信托公司，阳光私募就无法发行），收益是发行信托的手续费。

银行是保管阳光私募资金的，这样做的目的是防止投资管理公司挪用资金，以保障投资人资金的安全，收益方式是托管费，还有一块很重要的，是能吸收存款。

证券公司为阳光私募基金提供交易席位，就是说投资管理公司要在证券公司开户，证券公司的收益是交易佣金。

根据信托法的规定，信托发行阳光私募的个人投资者不能超过50个，机构投资者不受限制，单个投资者的资金起点是100万元。

所以，目前通行的销售思路有三个：一是投资管理公司要负责销售一部分，二是证券公司会向自己的客户推荐销售一部分，三是托管银行可以向自身的客户销售一部分。

就本案来说，由于托管行已经是工行了，应该说你最好和工行合作，你首先要与工行的个金部门联系，阳光私募对银行来说属于理财产品的一种，一般是个金部门负责。

你与工行谈的要点有两个：一是托管费用及发行手续费定一个什么样的标准，这些一般都是随行就市，有时遇到市场不好，可能要提高费用比例，以吸引工行的销售热情。

二是有多少个网点来销售。

由于阳光私募的规模一般都不太大，同时银行的网点都是重要的资源，所以银行不会让每个网点都销售的。

让多少网点销售的标准是基金能否顺利成立。

关于能否和其他银行合作，并没有统一的说法。

一般说来，其他银行由于无法托管，也就收不到募集资金，也就没有存款和收益，同时还会消耗自身客户的潜力，不会进行合作的。

不过，如果你和他们的关系非常好，他们愿意帮忙也没关系。

其他渠道就投资管理公司和证券公司了，要点都大致相同。

四、如何跟私募基金做股票

私募基金一向以抗跌能力强，熊市回撤少著称。

创业板持续强势，许多私募基金重仓了不少成长股。

当市场风格转换之后，私募基金虽然因为调仓的需要本月暂时跑输大盘，但仍然以更加灵活的策略和选股，战胜了同样重仓成长股的公募基金。

好买进一步调研发现，当市场风格开始由成长股转向大盘蓝筹股的时候，私募基金再一次领先一步，金融服务和和房地产这两类蓝筹股聚集的行业已经上升为私募重仓板块的第二位和第五位，显示出私募基金一贯明锐的市场嗅觉。

同时，食品饮料，家用电器，和医药生物仍然受到私募的青睐。

更加值得一提的是，有高达66.67%的私募基金认为当前A股估值偏低，而在2月这一比例仅有50%，显示出随着市场的下跌，越来越多的私募经理认为市场已经跌出了买入的机会。

另外，私募的平均仓位也从上月的71.67%降到了较低的67.50%，这一数据表明私募基金手里的弹药较为充足，一旦市场出现反弹的机会他们能够立即入场。

五、怎么样销售阳光私募基金？首先我说明一下，托管行是工行，和工行下面的网点可以合作吗？怎样合作？

六、股票私募业务员你们一般怎么让客户相信你？不删除你？新手求带

连忽悠带骗。

推荐的是一种赚大钱的愿景，是一种未来可能有高收益的产品。

只是用历史业绩并不能说明什么，现在的人也不是那么好糊弄了。

所以凡事做这种的业务员，必须有一张伶牙俐齿，必须会忽悠。

除此之外，我看不出还有什么其他办法。

基本上不建议从事这行的营销工作。

好的产品不需要给那么高的返佣，之所以返佣高，正是因为产品本身不确定性较大。

。

参考文档

[下载：如何通俗的给客户卖私募股票.pdf](#)

[《在荷兰上市的股票封闭期多久交易》](#)

[《董监高股票多久不能买卖》](#)

[《买股票买多久盈利大》](#)

[《股票增持新进多久出公告》](#)

[下载：如何通俗的给客户卖私募股票.doc](#)

[更多关于《如何通俗的给客户卖私募股票》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/41312890.html>