

股票型基金如何推销—您好，请问下，要怎样才能更好的把基金销售出去呢？-股识吧

一、基金销售工作，怎么做？

假如你会基金投资，你有良好的基金投资经历，并且收益很好，那么基金销售对你来说就很好做了，假如你根本就没有基金投资经历，或者投资尽力都是亏损，你怎么劝说别人买基金了，不能为别人带来很好的盈利概率，你让别人买基金，心里可能会愧疚，因为那几乎就是诈骗了，所以没有良好的投资经历，就不要做投资理财方面的工作了，尤其是投资理财方面的销售工作！

二、请问股票型基金公司是如何运作赚钱的，利润怎么样，需要什么样的人来运作的，发行了就有人买吗

所谓股票型基金，是指60%以上的基金资产投资于股票的基金。
目前我国市面上除股票型基金外，还有债券基金与货币市场基金
投资者购买了一只股票基金，那么就意味着成为该基金所投资的上市公司的股东。
通过股票基金成为上市公司股东后，可能获得两方面利润：一是股票价格上涨的收益，即通常所说的“资本利得”；
二是上市公司以“股利”形式分给股东的利润，即通常所说的“分红”。
如上市公司经营不当，股价就可能会下跌。
发行了，当然会有人买了！

三、您好，请问下，要怎样才能更好的把基金销售出去呢？

- 1、基金销售要做遵守“销售适用性”原则，即把合适的基金销售给合适的投资人。
要做到这一点，首先要对投资人的风险属性加以了解。
一些投资人本身承受风险能力有限，就不适合买股票型这种风险高、收益高的产品。
- 2、判断投资人风险属性：收入情况（是否有稳定的持续的收入）、家庭负担情况（负担很重，比如房贷、孩子上学、老人赡养、生活费支出）、投资经验、投资时间（短期资金还是长期基金，一般长期资金承受风险能力更高些）、投资目的（

如果是为小孩积攒教育经费，承担的风险就要低些；

如果期望资产增值的成分大些，可以选择高风险)

很多方面综合考虑，才能准确判断投资人风险属性。

如果经过测试，得知该投资人承受风险能力强，就可以对其销售股票型基金。

3、了解投资人的预期收益率 如果投资人的预期收益率很低，就没有必要推荐股票型基金，因为本质上讲，该投资人不愿承担更多风险。

而且较低收益的产品，如债券型基金已经可以满足他的收益预期了，就没必要让他承担更多的风险。

4、销售基金找对人后，还要定期向投资人汇报投资情况，特别是该产品业绩不好时，应该及时了解投资情况，及时向投资人解释。

5、把握销售时点。

股市高点不要推荐指数型股票型基金，加息阶段，不推荐债券基金。

等等

四、怎么卖股票，基金，债券……？

投资理财不是要把全部的钱拿来去做一件事如果闲钱比较多的话可以分散投资三分之一用来投资股票 基金三分之一用来购买保险

三分之一用来存银行应急如果想专职的做投资的话那就做做期货 外汇

权证等等等投机的东西 但只能用你的资产的十分之一来操作

五、

六、股票型基金投资有哪些技巧？该如何去选择股票型基金

选择股票型基金要选择长期走势较好、收益较高、盈利能力较强、排名靠前的基金。

像华夏优势增长、华商盛世成长去年的收益率都在30%以上。

特性基金一定在股市下跌较多时，基金都处在相对的低位时买入。

当多数人恐慌、悲观失望时，就是买入基金的较低位置。

当多数人都认为投资基金是遍地捡黄金时，就是逢高赎回基金的最佳时机。

参考文档

[下载：股票型基金如何推销.pdf](#)
[《联科科技股票中签后多久不能卖》](#)
[《川恒转债多久变成股票》](#)
[《股票多久能买完》](#)
[《股票一般多久一次卖出》](#)
[下载：股票型基金如何推销.doc](#)
[更多关于《股票型基金如何推销》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/subject/40946951.html>