# 理财经理促成话术

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-08-25

*第一篇：理财经理促成话术理财经理注意事项1、沟通开始，理财经理开口“这次活动是分行专门针对我们贵宾客户召开的，老师讲的那些也是我们想给大家说的，强烈建议大家进行一些配置”这个产品非常不错，我们银行内部好多人员已经买了2、短期、中长期的产品...*

**第一篇：理财经理促成话术**

理财经理注意事项

1、沟通开始，理财经理开口“这次活动是分行专门针对我们贵宾客户召开的，老师讲的那些也是我们想给大家说的，强烈建议大家进行一些配置”

这个产品非常不错，我们银行内部好多人员已经买了

2、短期、中长期的产品要适当配置，这个产品作为长期的产品来说确实是非常好的，一定要进行配置。

3、今天的礼品只针对今天的活动和客户，我们以前还没有这么大的推广力度了

4、不用犹豫了，直接填单吧，出了问题，过来找我，来xxx拿个单子

**第二篇：理财话术**

理财的话题深入老百姓的日常生活，什么“你不理财，财不理你”、“可以跑不过刘翔，但不能跑不过CPI”„„

在这里我想和大家分享一下我的心得。其实我觉得：你不理财，财也要再理你。因为这个社会我们日常工作、生活理不开财---“钱”。你不投资也是一种投资方式，你把钱放在家里或存入银行也是一种投资渠道，说明你觉得其他方式有风险，没把握，你相信人民币会升值。总之人这一辈子只要跟钱打交道就是在理财，买菜要还价、买衣服货比三家、买房子观望等等都是在理财。

在和许多人接触中我发现大家在理财上有许多错误观念：

1.我没钱可理，理财是有钱人的事。---认为理财是富人的事

2.我有很多钱，不需要理财的。---认为理财是穷人的事

3.理财一年能赚多少钱？---认为理财就是赚钱，是投资

4.我要100%保本。---一点风险都不原承担

其实理财是我们每一个人、每一个家庭都要面对的问题。我这里举个公务员例子，（由于各单位情况不同以公务员为例），10年前我们拿多少钱一个月？500左右。现在拿多少？3000-4000元/月，翻了6倍多。10年后能拿多少？估计没人能说上来，我告诉你，最少10000元/月以上，极有可能达到20000元/月（在此立据为证）。大家可以查查资料我国近一、二十城镇居民平均工资增长是多少，15%。十年前你辛辛苦苦每年只能存到3000元，放在银行到现在不超过4000元，现在一个月或不到两个月就可以省4000元了。这也就是我们父辈省吃简用一辈子存的钱还不够一套房子的首付款的原因。

这是什么原因？有人说是通货膨胀，错！通货膨胀长期来说3%左右，不可能贬值如此快，银行存款三年期战胜通胀足足有余。我来告诉大家：是因为GDP的增速原因，我国近20多年GDP每年平均增速达到10%,这里面还扣除了通胀3%，不然就达到13%。GDP是我国每年创造的财富的总和，我国每年的财富在以10%以上增长，我们的工资平均增长也是这个幅度。我们工资每年如此增长我们感到高兴，但我们原来省下来钱就无形中在往下贬值了，正所谓“逆水行舟，不进则退”。这就需要我们把以前省下的钱放到一个合适的地方，最好也能跟随上我们收入的增加幅度。有没有这个地方呢？有，那就是资本市场---股市。因为资本市场集中了是我国相对好的公司，它所创造的财富的增速不会低于我国GDP的增速。

如果不懂炒股，大家可以试着去买一些股票型基金，相信若干年后你会觉的我所说的是对的。当然，资本市场有风险，怎么买？何时买？买多少？如何卖？有一定的技巧。我以后会把自己的体会和大家分享。

**第三篇：银行理财经理电销话术**

银行理财经理销售话术

第一步：电话邀约

理财经理：您好！我是XX银行XX分行的张先生的理财经理XXX，我这边有很重要的信息需要和张先生确认一下，只占用您大约2分钟的时间，麻烦能让张先生接一下电话吗？

客户：喂，我是张先生，请问你有什么事情?

理财经理：是这样的，张先生，您之前在我们银行有一笔3年期的定存将于下周一，也就是这个月的21号到期。今天特意打电话提醒一下您，请问你对这笔定存有什么安排计划吗？

客户：谢谢你啊！我工作太忙了，平时也没有时间来打理，就继续存着吧。

理财经理：张先生，很久没有见你来我们银行办理业务了，一直想找个机会和你好好沟通一下你的账户情况。正好我们银行最近有专门针对像你这样工作比较繁忙的成功人士的理财服务，能让你在百忙之中享受财富增值。希望您能过来了解一下，而且我们对于现在过来银行了解的客户都有赠送电影票哦，最近不是有一部新的电影上映了吗，听说很不错哦，很多客户都有去看呢！

客户：我真的很忙，到时候再说吧。

理财经理：我们这个活动只有一周的时间哦，而且电影票到这周五就赠送完了，您看要不要我先帮您留2张呢？

客户：那好吧。

理财经理：那您看您是周三下午过来还是周四上午过来呢？

客户：我看看，周四吧。

理财经理：好的，我看下我的日程安排。那我周四上午10点在办公室等您，到时候见。

第二步：面谈

理财经理：张先生您好！好久不见，越来越精神了哦，最近工作很顺利吧？

客户：还行。

理财经理：张先生，今天约您过来主要是您在我们银行的定存马上就要到期了，想和您坐下来聊聊您对于这笔定期的计划，请问您有什么打算吗？

客户：这笔定期做了也有好几年了吧。我想了想还是继续存着算了，一是小孩还小，这笔钱准备给他出国读书用，二是剩下的可以给自己养老，就慢慢存着吧。

理财经理：不知道张先生有没有考虑过做资产配置呢？现在物价这么高，且每年都在上涨，您看下面这张学费预估表格（拿出工具一），光是您小孩出国读两年研究生就要差不多80万的费用呢，而且还不包括大学四年，如果他大学四年都在国外读的话费用就更高了，加上读研究生的费用没有个200万左右是拿不下的啊，如果您只是单纯的做定期是很难实现您小孩出国留学和您自己退休养老的。

客户：有这么严重吗？

理财经理：是的，张先生。通货膨胀可是我们财富积累和增长最大的敌人啊。何况现在的通胀已经接近5%，是很高的数字了。我们经常在和同事聊天的时候感慨，10年前的10万块钱可以买一套很好的房子了，现在呢？10万块连首付都不够，最多也就买个车位，可见钱越来越不值钱了，您说是吧？因此，我们需要适当的做一些投资来抵御通货膨胀，仅仅通过定期存款是远远不够的，而通过理财工具合理的做资产配置可以让您的财富保值增值。

客户：怎么配置啊？反正风险大的产品我是不想碰了，不想冒这个险。

理财经理：我明白您的意思。股票投资是实现长期资产增值的一个很好的工作，可是短期波动大、风险高。现金或者定存流动性好，可是收益太低，难以抵御通货膨胀。为了财富的保值增值，实现您不同人生阶段的规划，的确是需要做一个长期的规划。您看我手中这张资产配置的财富管理金字塔，在家庭的合理财务规划中，我们会强调金字塔的底部的平稳，如用一些定期存款，保本理财产品、基金定投和人寿保险等等产品来保证资产本金的安全，只有基础打牢了，才能谈得上财富的增值。这个和张先生您一直比较稳健的风格是一致的，对吗？

客户：我这笔钱就是给小孩读书用的，不想再花其他的心思去折腾，而且平时真的太忙了。

理财经理：我明白您的意思张先生。可是作为您的理财经理，我的工作就是为您打理好您的资金，在本金安全的前提下帮您把资产做到最合理最优化的配置。其实您看我手中这张通胀表就知道了，现在一年的定期利率是3.25%，CPI确已经达到了4.9%，您的钱存在银行按照现在接近5%的通胀率，您的200万在3年后就相当于现在的172万了，30年后您的200万

仅仅相当于现在42万的购买力，真是通胀猛于虎啊。如果您一直存着定期的话，到时候您的小孩出国留学和您的退休养老计划都会受到影响呢！

客户：对，保值是前提。

理财经理：另外，金字塔的中部是风险相对不是很大，投资结构比较平衡的配置，这些投资产品相对于定存来说会有一个好一些的收益，风险也会相对大一点，比如混合型平衡性基金，银行理财产品等。最顶端是风险最大，但是收益也有可能最高的投资产品，比如股票型基金，股票，期货，贵金属买卖等。这个资产配置表格也是需要和张先生的风险承受能力和家庭不同阶段的财务规划结合起来的。

客户：恩。听上去还不错，可是还是有些风险比较高的产品我不想碰。

理财经理：没问题的，我已经很清楚的了解了张先生您的要求和风险承受能力。今天很高兴能和您当面沟通您的账户情况，让我们有机会为您提供更好的理财服务。您看这样好吗？我这几天会根据您的需求和家庭的实际财务状况，并结合我们银行和市面上的一些产品，给你做一份详细的财务规划。到时候我再约您过来做具体的沟通，您看可以吗？

客户：没问题，你先帮我做计划吧。

理财经理：真诚的希望我们的服务可以帮到您和您的家人，也希望我们的银行服务可以省去您在个人和家庭财务方面的担忧。那下周五上午我再给您电话沟通财务规划，可以吗？

客户：好的，谢谢你。

**第四篇：理财营销话术**

理财营销话术

一、老客户邀约面谈

经理：早上好!是李姐吗？

客户：是的，哪位？

经理，我是邮政储蓄银行新华里支行的客户经理小王，好久不见，最近忙不忙?

客户：一般，你呢?近来怎样?

经理：挺好的，谢谢您的关心。我们银行最近推出一个新的理财产品，我想跟您约个时间向您介绍一下，并看看是否对您有所帮助?

客户：好的。

经理：您看是星期六上午10点有空，还是下午3点有空?

客户：星期六上午10点吧!

经理：李姐，谢谢您，那我们就在这个星期六上午10点在我们支行见，可以吗？ 客户：好的，到时见。

二、大堂引导

大堂：李姐，你好。你来了。

客户：是。小王。你好！

大堂：最近工作忙吗？

客户：是的。最近比较忙。

大堂：哦。小孩今年高考怎样？应该不错吧。考上哪一所大学啊？

客户：挺争气的。不错。考上清华大学了。

大堂：哦。恭喜了！你儿子真了不起。

客户：哪里哪里。谢谢小王。

大堂：李姐。上次给您打电话是因为我们刚推出一款理财产品，这个产品很不错，应该会适合你的！

客户：是吗？所以我今天抽空过来看一下。

大堂：好的。我带您过去。让我们的理财经理详细给您介绍吧。

客户：好的。

大堂：小孩高考完了。你轻松了。少不了越来越漂亮。有空出来喝茶。

客户：好的。有空就找我吧！

大堂：跟你介绍一下。这是我们的理财经理戴经理。这是李姐，李姐今天想了解我们的理财产品。（点评：和顾客拉家常，能拉近我们和顾客的距离。真诚地赞美顾客，有利于使得谈话氛围更轻

松。大堂如果与客户比较熟悉，应事先与理财经理沟通客户情况，让理财经理做到有的放矢）

三、大堂引荐

大堂：李姐。戴经理是我们这最优秀的理财经理之一，待会让她根据您的情况为您设计一个理财

计划。您先坐，我去帮您泡杯咖啡。。

客户：好的。谢谢！

经理：您好！李姐。请坐！

经理：李姐。您好！我是戴小玲，这是我的名片。今天很高兴认识您。

经理：李姐，不知道您了不了解我们邮储银行？

客户：我在你们这里有些储蓄存款。

经理：哦，这样啊。李姐，因为投资理财是一个比较长远的计划，让我为您简单介绍一下我们邮

政储蓄银行吧。

经理：李姐，这是我们银行的一些介绍，送给您一本。(要有动作)

经理：您看，中国邮政储蓄银行是一家国有银行，是有着百年邮政作为背景的国内第五大银行，拥有国内最广泛的金融网络，遍及全国，绝对是值得您信赖的银行。

客户：好的四、了解客户

经理：李姐，为了能更好的为您制定一个适合的理财计划，我先问您几个简单的问题，好吗？ 客户：好！

经理：请问李姐曾经投资过什么理财产品吗？（注：(now)现在）

客户：投资过。之前有买过三年的华安金龙。

经理： 哦，那看来您一直都有很好的理财意识，那您是看中华安金龙哪些地方呢？（注：(enjoy)

享受 满足）

客户：收益还行！

经理：如果现在您再投资。您希望投资什么样的产品呢？（注：(amend)更改 改变）

客户：收益高点。时间不要太长的会好点

经理：投资您能自己能决定，还是要跟家人商量呢？（注：(decision)决策者）

客户：我自己就能决定。是我自己的帐户。

经理：看来李姐是位女强人啊。家中的大事小事都能独挡一面。正好我们现在有一款理财产品很

适合您，是财富13号，投资时间是348天，差不多1年，预期收益是5.4％，比1年期定期3.5％的利率高了近2个百分点。（注：(solution)解决方案）

（点评：不要急于卖产品给顾客，要先了解客户的问题、需求和渴望，可以采取NEADS方式，N(now)现在，E(enjoy)享受 满足，A(amend)更改 改变，D，S(solution)解决方案）

五、第一次和第二次促成客户：是吗？

经理：是的。这一款产品最近我们出得很好。相信也非常适合您的。请问李姐打算投资10万还是

20万呢？（注：第一次促成，要敢于促成）

客户：我有个问题问一下。

经理：您说！

客户：这个是人民币理财产品吗？听说现在有些人民币理财产品亏损的哦？这个会不会亏损啊？

（注：异议处理）

经理：是的。现在市面有些理财产品确有亏损。这是由于各种理财产品不同的投资方向决定的。

像有些理财产品是投资股票，或股票型基金等的。其风险性较大。在目前资本市场的环境下，是可能亏损的。而我们这款产品主要是投资于国债、金融债、央行票据等，属于低风险类，预期收益无法实现的概率很低。

客户：哦，这样啊！

经理：是的。那我现在帮你填单吧？（注：第二次促成）

六、第三次促成客户：我还有个问题。

经理：好的。您请说！

客户：听说其它银行还有很多理财产品收益好像都挺高的。（注：异议处理）

经理：一般理财产品的收益与风险是成正比的。也就是说收益越高相应的风险也会越大。我们这

里还有很多其它的收益比这个高的理财产品，但根据我刚才对您的了解。您是属于风险偏好偏低的客户，所以。我们这款产品是非常适合您的。

（注：推荐的是适合顾客的，一方面显示了我们为顾客着想，另一方面显示了我们的专业性，在是给顾客量身设计投放方案）

客户：哦。这样啊？

经理：对啊。那就投资20万吧？（注：第三次促成，多次促成往往就是成功的秘诀）客户：好的，我就相信你了。

经理：行。您放心吧，我会全程为您服务的。根据银监会的要求，购买理财产品要先填写风险提

示书，这是风险提示书。请您填写并签名。

客户：还有风险提示？风险很大的？以前都不用这样的。（注：异议处理）

经理：是这样的。因为。前期有些银行对风险较大的理财产品风险提示不足，导致有些客户未能

充分了解风险而承受了损失。为此。银监会为了规范市场，不管风险较大的还是像我们这款风险很小的理财产品都必须经过风险提示。您看风险提示书上可以测评出您的风险承受能力。我们是不能将风险较大的理财产品销售给风险承受能力低的顾客，这也是对您负责。客户：哦？这样啊。

经理：那麻烦您在这里签一下名！（注：促成）

七、转介绍

经理：非常感谢李姐对我们工作的支持。您看您对我的服务还满意吗？

客户：挺好的。

经理：李姐，您放心，产品到期前我会打电话提醒您的。还有平时有什么需要我帮忙的地方，请随时给我打电话。

客户：好的，谢谢你啊！戴经理，你的服务态度真好，我下次要介绍我的朋友过来。

经理：谢谢您的肯定。只要是李姐的朋友，我一定会尽力服务好的。

客户：那可说好了哦。

经理：呵呵，只要报您的名字来，我会好好服务的。

客户：最近好像我表弟有说过……

经理：好的，如果方便的话，您和您表弟打个招呼，然后我再和他联系好吗？

客户：行，我来打个电话给他。

……（客户与表弟联系）

经理：您表弟同意了吗？

客户：可以了，你稍后和他联系吧

经理：好的，谢谢了。请问他电话号码是多少？

客户：哦。。我写给你吧。

八、电话邀约

稍后，经理拨通李姐表弟电话……

经理：您好！我是邮储银行新华里支行的理财经理小戴。请问您现在方便说话吗？

张先生：什么事？你说

经理：是这样的。您的表姐李姐现在我们这里投资了一款理财产品。她觉得非常满意。想跟您也

分享一下，可以吗？

张先生：那是什么理财产品啊？

经理：这款产品是我们银行自己的理财产品，你看哪天有空过来我们支行我跟您详细讲解一下。

（注：电话里一般不和顾客直接介绍理财产品，最好是约顾客到营业厅见面）您看明天有空还是后天有空？

张先生：后天吧！

经理：那请问张先生是后天上午还是后天下午？

张先生：下午吧

经理：后天下午是２点钟还是３点钟？

张先生：３点钟吧

经理：好。那张先生我们后天下午３点钟在我们新华里支行见吧！（注：约访，一定要再次确认

时间地点）

经理：请问您知道新华里支行怎么走吗？

张先生：不怎么清楚。

经理：就在惠翔园附近，如果您找不到，可以随时给我电话。我出去接您！

张先生：不用了，我认识。

经理：那行！那张先生我们后天下午3点钟见！

九、迎送客户

大堂：李姐。了解得怎样啊？

客户：是不错。我已买了。

大堂：（微笑），好的，李姐，把东西放好哦，包的拉链拉好！

客户：（边拉包的拉链边说）那我走了。我要去买点东西。

大堂：好的。我送你！

经理：好的。那您先忙。以后如果有什么问题欢迎随时打我电话。我这边有什么更适合您的产品。

我也会随时给您电话。好吗？

客户：好的。小王。小戴经理满好的！

大堂：是吧。我们邮储银行的理财经理都是通过专业培训的，还获得了国家理财师的证书呢。而

且戴经理有着8年的理财规划经验。（注：体现理财经理实力的话或者赞美理财经理的话）客户：哦？！难怪那么专业。我介绍了我表弟过来呢找她呢。

大堂：李姐。谢谢你啦！你朋友多，有空帮我们宣传宣传啊。

客户：没问题。我让他们都来找你们。

大堂：（微笑）谢谢！我们有空喝茶哦。

客户：好的，我走了。

大堂：好的。慢走。再见！

**第五篇：p2p理财话术**

p2p理财话术大全

p2p理财话术大全是根据专业性话术表达p2p理财的好处以达到吸引客户的目的，合时代目前整理了一些p2p理财话术大全可供参考。

话术第一通电话：您好，先生/女士我这边是某某资产理财中心，我姓\*\*\*，我们公司主要是为客户配置固定收益理财产品的。现在有一个短期的理财产品，年化收益12%，周期一年，不知道您之前有没有做过一些其他理财产品。。。

是这样的，我们公司这个月推出一款理财产品，它的年化收益是12%，跟您打个比方，如果投资10万的话，一个月有1000块的利息，一年就有12000块的利息，并且还要和我们公司签订一个一年的法律合同来保障您的利益。

如果说您有兴趣的话，这两天可以到我们公司来看看，了解一下。我们公司在\*\*\*\*\*，您知道这个地方吗?。。离您那远吗?。。行，我姓\*\*\*，女士/先生您贵姓\*\*\*，我待会把我们公司地址和一些简单的信息发给您，您可以到我们公司来看一下这边我就不打扰您了。祝您工作愉快。

第二通电话：您好先生/女士：我是昨天给您打电话的，资产理财中心的\*\*，您还记得吧?是这样的，我昨天给您发的短信收到了吗?感觉怎么样?建议您及时过来了解，您明天上午或下午几点可以到我们公司来看看，过来了解了解。

提示：产品一定要等来的时候再说。注意回归主题邀约客户来公司详谈。您到底是怎么想的呢?要不这样吧，您还是到我们公司来看看。

我们老总今天也在这里，您可以和他当面谈一谈。创造一个积极、良好的思想：P2P这个市场是多么的好，持续性赢利，上海本地的正规公司合作，包括还有这么多的优质理财产品，客户群体，责任、细致服务的团队合作，肯定不会错的，肯定是没有问题的。

股市、房产，都已经过去了，一定别再错过这个机会，您股票赔了，关键是市场多变，不能怪您，现在我们还有一个非常好，非常简单，年化收益12%的投资机会，就是：某某资产理财产品，一定别再错过机会。

销售人员一定要有良好、积极、乐观、豁达的心态，每天不停的学习和进步，再总结和归零，加以升华和浓缩，灵活运用之。

以上是关于“p2p理财话术大全”的全部内容，了解更多的p2p理财知识敬请关注合时代p2p网贷平台。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找