**见客户体会和心得**

客户背景：

账户有3000万。最近几年做公募为主，自己做的话年化收益能达到6~7%，回撤在15%以内，之前没有接触过私募。最近有和中金、华泰等券商接触，有一些专业认知。客户主要诉求是，想做一个低波FOF，想系统了解投研框架。

见客户心得：

知识储备：

1、可以用的东西：梳理可以用的工具，包括专户方案、管理人单页等。

2、专户收益情况：要对分公司过往做过的专户类型和收益回撤情况有个整体认知。

3、各策略收益情况：对各策略有数据统计，至少对自己负责策略的收益有统计，比如平均值，中位数，前20％情况等。

4、具体策略情况：负责策略过往一轮牛熊情况，回撤原因等。

交流技巧：

1、客户收益目标和回撤目标：尽量定的低一些，低于客户预期，不要一上来就说可以做到，是个谈判拉扯的过程，如果确实做不到，需如实告知客户。

2、确有无法解释清楚的：可以说后续约总部老师继续交流。

3、按照客户的诉求说：不能太发散，不然说的越多错的越多，而且会耽误较多时间。

4、交谈过程中，根据客户的诉求，及时调整话术，不要客户表达不满，还一直按照之前的话术说。