

<<理财顾问式行销>>

图书基本信息

书名：<<理财顾问式行销>>

13位ISBN编号：9787111186120

10位ISBN编号：7111186125

出版时间：2006-4

出版时间：第1版 (2006年4月1日)

作者：彭振武

页数：293

字数：376000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<理财顾问式行销>>

内容概要

本书系“大众理财顾问丛书”中的“理财规划师系列”，全书分为两个大的部分。前5章为私人理财规划的理论构架和实务处理，它已经构成了一个完整的理财体系和完整的工作流程。第6章讨论的是银行、保险、证券业从业人员如何运用理财规划拓展自身业务，或者说，它要解决的是一些战术方面、技巧方面的问题，即如何通过理财规划来销售金融产品。

本书立足理论，从实际出发，结合作者亲历的家庭理财规划实务，从战术和技巧方面提示了理财规划如何落地的问题。

本书分为两大部分，前5章为私人理财规划的理论构架和实务处理，第6章讨论了银行、保险、证券业从业人员如何运用理财规划拓展自身业务的问题。

本书不仅适合银行、保险、证券等金融行业从业人员作为展业培训教材，也可作为国家理财规划师职业资格培训教程的辅助读本，还可作为对金融理财感兴趣的读者自学的参考书。

<<理财顾问式行销>>

作者简介

彭振武先生，长期担任金融机构高级管理人员，《大众理财顾问》杂志特约理财专家，国家理财规划师职业资格认证课程讲师，中国私人理财网(www.chinalcw.com)创办人、首席理财师，首届“中国理财创富之星”，财智网特约理财师，《南方人物周刊》2005年第2期封面人物，机械工业出

<<理财顾问式行销>>

书籍目录

前言第1章 私人理财规划的基本构架 1.1 理财的根本目标——终身快乐 抓住今天的快乐
 规避明天的风险 追逐未来生活的更加快乐 1.2 理财规划的灵魂——匹配 构建与个人或家庭
 资产、收入及其稳定程度相匹配 与当前及中远期消费预期、投资创业预期相匹配的日常消费体系
 构建与个人或家庭生存阶段、健康状况、消费预期、职业和环境特点、利率市场运行状况相匹配
 的避险体系 构建与个人或家庭生存阶段、兴趣爱好、市场认知度和驾驭力相匹配的投资获利体系
 1.3 私人理财规划的基本构件 第一大板块：日常生活消费支出 第二大板块：避险投资
 第三大板块：获利投资 1.4 私人理财是一个动态的过程 处于不断变化之中的人 处于不断变
 化之中的市场第2章 客户信息的采集 2.1 私人理财规划的基本特性 私密性 指导性 科
 学性 可操作性 2.2 客户信息采集的分类 客户个人或家庭经济运行评价类信息 客户个人
 或家庭即期和预期需求类信息 2.3 客户信息采集样本 文字方式 表格方式第3章 市场消费
 和投资信息采集 3.1 利率水平及其走势 利率市场走势把握 由利率水平决定的理财工具把握
 3.2 与国民生活相关项目的消费水平 子女教育经费信息采集 医疗费用信息采集 住房消
 费信息采集 养老费用信息采集 汽车消费信息采集 私家车第三者责任保险信息采集 旅
 游费用信息采集 健美消费信息采集 3.3 经济强国发生的重大事件 3.4 周期性风险投资市场
 的运行状态 证券市场运行的基本规律 邮币卡市场运行的基本规律 其他投资市场运行的共
 性把握 3.5 市场消费和投资信息筛选 保险产品的比较和筛选 人民币和外汇理财产品的比较
 和筛选 3.6 个人信贷信息的采集 个人信贷政策信息采集 个人信贷利率信息采集和比较 3.7
 经济政策调整信息的采集 国家宏观经济政策调整 国家行业政策调整 金融企业规章调整
 第4章 客户财务分析第5章 理财规划的制定第6章 理财顾问式行销

<<理财顾问式行销>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>