

<<个人理财>>

图书基本信息

书名：<<个人理财>>

13位ISBN编号：9787504941725

10位ISBN编号：7504941727

出版时间：2006-9

出版时间：第1版 (2006年9月1日)

作者：中国银行从业从业人员

页数：276

字数：332000

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>

## <<个人理财>>

### 内容概要

本辅导材料根据考纲精神，重点考虑的是目前国内银行业个人理财业务的实践，适当兼顾国际个人理财业务，同时坚持以下原则：理论与实践相结合，以实践为主；知识与技能相结合，以技能为主；前瞻与现实相结合，与现实为主。

本辅导材料从银行个人理财业务的专业知识、专业技能、客户服务以及待业规范和法律法规四个部分进行阐述，涵盖了银行个人理财从业人员在开展个人理财业务活动中需要了解和个人理财业务基础知识、个人理财产品、理财顾问服务、综合理财服务、客户关系管理、顾问式营销、监管部门对个人理财业务的管理规范以及与个人理财业务相关的法规八个方面的知识、技能和行为规范。尤其是对于国内监管环境下的个人理财业务服务进行了较为全面的概括。

## &lt;&lt;个人理财&gt;&gt;

## 书籍目录

第1篇 个人理财业务专业知识	第1章 个人理财概述	1.1 个人理财业务概念和分类	1.2
	个人理财在西方发达国家的发展	1.3 个人理财在我国的发展	1.4 外部环境对个人理财的影响
第2章 个人理财工具	2.1 金融市场	2.2 银行产品	2.3 证券产品
2.4 证券投资基金	2.5 金融衍生品	2.6 保险产品	2.7 信托产品
		2.8 其他产品	2.9 理财产品综合分析
第3章 个人理财理论基础	3.1 生命周期理论	3.2 投资组合理论	
3.3 货币时间价值	第2篇 个人理财业务专业技能	第4章 理财顾问服务	4.1 理财顾问服务概述
4.2 客户分析	4.3 财务规划	4.4 投资组合	第5章 综合理财服务
4.3 财务规划	4.4 投资组合	第5章 综合理财服务	5.1 理财计划概述
5.2 私人银行业务	第3篇 个人理财业务营销	第6章 个人理财业务中的营销	6.1 个人理财业务市场营销概论
6.2 个人理财业务市场营销战略	6.3 个人理财业务市场新营销方式的举起	第7章 个人理财业务销售	7.1 建立客户关系
7.2 理财产品销售技巧	第8章 客户关系管理	8.1 客户关系管理基本的概念	8.2 客户关系管理的内容
8.3 客户关系管理系统	第4篇 职业道德操守和相关法律法规	第9章 职业道德操守	第10章 个人理财业务监管要求
10.1 个人理财业务管理概述	10.2 《商业银行个人理财业务管理暂行办法》	10.3 《商业银行个人理财业务风险管理指引》	第11章 个人理财业务活动其他相关法律法规
11.1 个人理财业务活动相关国家法律的内容	11.2 个人理财业务活动相关部门规章的内容	11.3 个人理财业务活动其他相关法规的内容	附录
1.中国银行业从业人员资格认证制度介绍 2.中国银行业从业人员资格认证制度暂行规定 3.中国银行业从业人员资格认证考试个人理财科目考试大纲(试用稿)			

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>