

<<个人理财>>

图书基本信息

书名：<<个人理财>>

13位ISBN编号：9787504942951

10位ISBN编号：7504942952

出版时间：2007-1

出版时间：中国金融

作者：辛树森

页数：277

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

该书系统介绍了我国商业银行个人银行业务中的个人客户理财业务的基本理论与实务，包括个人理财业务概述、个人理财产品、个人理财服务、个人理财客户、个人理财客户经理、个人理财业务组织管理与品牌建设、科学技术在个人理财业务中的应用、个人理财业务的考核与评价，并附有8个案例说明。

该套丛书结合我国最新的个人银行业务的实际，以上岗资格培训和履岗能力培训“必修”课的方式，系统、全面、生动地介绍了当前我国商业银行个人业务九个方面的基本理论与实务操作，是我国商业银行个人业务从业人员学习、从业资格培训以及履行岗位职责，提高履岗能力的读本。

该套丛书具有实用性、可操作性和可借鉴性的特点。

适合于社会大众深入了解银行个人业务知识。

<<个人理财>>

书籍目录

第一章 个人理财业务概述 第一节 个人理财业务定义 第二节 个人理财业务的发展 第三节 国内外个人理财业务比较 第四节 个人理财业务在商业银行中的地位和作用第二章 个人理财产品 第一节 个人理财产品的定位 第二节 个人理财产品种类 第三节 个人理财产品的应用 第四节 个人理财产品的研发与创新第三章 个人理财服务 第一节 个人理财服务的定位 第二节 个人理财产品组合服务 第三节 个人理财顾问服务 第四节 个人理财规划服务 第五节 个人客户财富管理 第六节 贵宾服务 第七节 差异化价格服务 第八节 多渠道服务网络第四章 个人理财客户 第一节 个人理财目标客户的定位 第二节 个人理财目标客户评定标准及方法 第三节 个人理财目标客户市场拓展 第四节 个人理财客户关系营销 第五节 个人理财目标客户日常管理与维护 第六节 个人理财客户贡献分析与评价第五章 个人理财客户经理 第一节 个人理财客户经理分类及基本素质 第二节 个人客户经理的上岗、在岗及离岗管理 第三节 个人理财客户经理的评价与考核 第四节 个人理财客户经理的知识更新 第五节 境内外注册理财规划师借鉴第六章 个人理财业务组织管理与品牌建设 第一节 个人理财业务组织架构 第二节 个人理财业务动作流程 第三节 个人理财业务资源配置 第四节 个人理财业务品牌建设第七章 科学技术在个人理财业务中的应用 第一节 技术支持对理财业务发展的重要作用 第二节 账务整合系统对个人理财业务的影响 第三节 CRM系统建设对个人理财业务的影响 第四节 个人理财业务支持系统介绍第八章 个人理财业务的考核与评价 第一节 财务效益评价 第二节 社会效益评价附录 后记

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>