

<<银行个人理财业务全攻略>>

图书基本信息

书名：<<银行个人理财业务全攻略>>

13位ISBN编号：9787564205997

10位ISBN编号：7564205997

出版时间：2009-10

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：张岱云

页数：279

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>

<<银行个人理财业务全攻略>>

前言

进入21世纪以后，中国银行业的改革与发展，在快速地向推进，各家商业银行正面临着严峻的挑战。

其中一个突出的问题是需要人才的支持，特别需要懂经营，会管理，又熟悉银行业务及市场经济规则的高素质人才。

造就一大批职业经理人和银行家，这是当前中国银行业面临的一项紧迫任务。

而人才的培养，需要教育与培训，要求银行培训工作有大的进展，使各家商业银行成为名副其实的“学习型组织”。

但是，银行的教育培训，要求甚高，专业性较强，要做好并不容易。

结合这几年培训的实践，我们体会到，要做好银行培训，须解决好三个问题，一是课程设计，二是教师选聘，三是教材编写。

银行培训，除通常的那种资格认证及考试的培训外，更多的是一种与银行业务发展相配合的应用型和发展型的培训。

委托做培训的银行及参加培训的员工，十分注重课程内容的实用性、知识的新颖性，以及能否达到提升银行竞争力和个人能力的目的。

一句话，培训的目的全在于应用。

为此，培训课程的设计应努力做到：1.培训课程要有较强的针对性和实用性。

呈现在读者面前的这套丛书，冠名为《商业银行实训书系》，把通常的“培训”一词改成了“实训”。

其中实训的“实”字至少有三层含义：一是指培训内容偏重于“实务”。

这正是银行员工培训与大学金融（银行）专业普通教育的区别之处，因为后者更侧重于理论基础知识的教育。

当然，银行培训偏重于实务，这丝毫不意味着可以轻视理论的指导，有意削弱培训内容的学术性和哲理性。

二是指培训课程的“实用”性。

<<银行个人理财业务全攻略>>

内容概要

本书是关于介绍“银行个人理财业务全攻略”的专著，书中具体包括了：中国居民理财常见问题、基于生命周期理论的理财策略、不同收益的人民币理财产品特征、风险与收益是一对孪生兄弟等内容。

本书适合从事相关研究工作的人员参考阅读。

<<银行个人理财业务全攻略>>

作者简介

张岱云 银行个人理财业务专家，15年金融从业经验，工商管理硕士，资深金融培训师，交通银行个人理财业务初创者之一，在国内理财业率先倡导“财务规划”理念，实践“客户关系营销”模式。参与编写《上海市金融理财师专业技术水平认证标准教材》。上海《新闻晨报》理财专栏特约撰稿人。

<<银行个人理财业务全攻略>>

书籍目录

总序前言上编 理财理念 第1章 理财基本概念 1.1 人生需要规划,财产需要打理 1.2 传统理财之缺陷 1.3 理财到底理什么 1.4 理财主要工具 1.5 树立正确的理财理念 1.6 理财的目的:实现财务自由 第2章 理财常见误区 2.1 中国居民理财常见问题 2.2 当前居民理财常见误区 第3章 生命周期与理财 3.1 理财是一生的事业 3.2 个人/家庭的生命周期与理财 3.3 基于生命周期理论的理财观 3.4 四种典型理财价值观 3.5 基于生命周期理论的理财策略 第4章 理财规划 4.1 个人理财,从规划开始 4.2 需求层次与理财规划 4.3 理财规划的主要内容 4.4 制定理财规划 第5章 理财必备知识 5.1 需要掌握的理财知识 5.2 具备理财智商 5.3 拥有高财商所需掌握的基础知识 5.4 认识财富的各种杀手 5.5 提高理财认知水平,实现富足人生规划 5.6 提高自身理财知识,实现富足人生 第6章 银行理财产品及其选择 6.1 认识理财产品 6.2 不同收益的人民币理财产品特征 6.3 理财产品的主要类型 6.4 银行理财产品的丰要风险 6.5 银行理财产品的选择 6.6 购买理财产品先要问清楚五个问题 6.7 理财产品的选择 第7章 风险控制与管理 7.1 风险无处不在 7.2 风险与收益是一对孪生兄弟 7.3 理财活动中存在的主要风险类型 7.4 个人理财风险的形成机理 7.5 影响理财风险偏好的主要因素 7.6 各种理财工具的收益和风险 7.7 理财风险管理方法 7.8 个人理财业务风险管理主要策略 7.9 如何面对理财中的风险下编 银行个人理财业务 第8章 国内外银行业个人理财业务发展 8.1 国外银行个人理财业务发展及其特色 8.2 我国商业银行个人理财业务发展及其成功转型 8.3 银行零售业务未来发展趋势:个人理财业务的比拼 8.4 银行理财业务发展格局预测 第9章 银行开展个人理财业务的深层次原因 9.1 银行营销理念的两次重大转变 9.2 银行开展个人理财业务的背景 9.3 银行个人理财业务的准确定位及其特点 9.4 银行开办理财业务的目的和意义 9.5 现阶段银行体系发展个人理财业务的优势 9.6 阻碍个人理财业务健康发展的内部问题与外部“瓶颈” 第10章 个人理财从业人员 10.1 个人理财规划师职业发展演变 10.2 市场需求催生理财从业人员 10.3 客户对理财从业人员的期望 10.4 理财从业人员的基本职责 10.5 理财师的基本条件 10.6 理财师必须具备的基本素质 10.7 从业人员的培训与培养 10.8 如何让自己在竞争中脱颖而出 第11章 目标客户定位与筛选 11.1 STP营销理论 11.2 银行客户细分的作用 11.3 商业银行客户细分的两个标准 11.4 客户风险特征及其理财特性 11.5 不同类型客户的利润贡献 11.6 如何判断目标客户 11.7 深度挖掘客户的主要策略 11.8 目标客户的开发 11.9 留住客户、升级客户等级的基础和手段 第12章 有效沟通与客户关系管理 12.1 沟通模式及手段 12.2 缺乏与客户有效沟通的原因 12.3 理财业务实践中的沟通技巧 12.4 客户关系管理在个人理财业务中的作用 12.5 建立银行客户关系管理系统 第13章 财富管理与私人银行 13.1 认清财富管理的内涵 13.2 商业银行提供财富管理服务的原因 13.3 私人银行:超级富豪财富管理者 13.4 私人银行与个人理财有何不同 13.5 私人银行业务不等同于贵宾理财 13.6 为什么需要私人银行 13.7 我国私人银行发展状况及未来趋势 13.8 我国私人银行发展主要制约因素参考文献

<<银行个人理财业务全攻略>>

章节摘录

理财基本理念 中国民间有句俗语，“一分钱要掰成两半花”。可想而知，中国人对钱使用的谨慎达到了何等精细的程度。然而，理财决不仅仅是节俭问题，更在于通过合理的方式获取更多的财富。理财思想观念的陈旧及个人和家庭理财方式的滞后，必将导致财富的匮乏与生活水平的降低，所以，我们首先应当做的是，树立正确的人生理财观念。特别是在当代，千变万化的经济环境在不断改变着人们理财的价值取向，如果想成为理财高手，必须先树立起正确的投资理财观念。

1.1 人生需要规划，财产需要打理 “肯定是出了什么问题了，为什么赚不到更多的财富？为什么偏偏是我？为什么我们的钱仅仅够吃穿？”这样的抱怨我们耳熟能详。之所以如此，也许就是因为我们从来没有去规划过自己的财富。

1.1.1 人人需要理财 首先富人需要理财。比尔·盖茨开创微软帝国之后，多年蝉联全球首富，但是他仍然注重理财。从微软首次公开募股时起，盖茨就一直在减持自己的微软股票，所持有的微软股份份额已由首次公开募股时的45%下降到工。%以下。比尔·盖茨将手中的钱进行了大量投资，涉及多个领域。

<<银行个人理财业务全攻略>>

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>