

<<零售银行客户理财规划>>

图书基本信息

书名：<<零售银行客户理财规划>>

13位ISBN编号：9787801977298

10位ISBN编号：7801977297

出版时间：2007-6

出版时间：企业管理

作者：窦荣兴

页数：265

字数：220000

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>

<<零售银行客户理财规划>>

内容概要

本书强调了一种广义的客户理财规划理念：着眼于客户的人生，实现金钱和生活的完美融合。这种理念超越了传统的交易导向思维，转而关注客户的人生转变，因而从心理上更能拉近客户，更能获得客户的认可。

这种理财规划方法能使银行成功抓住客户的“心”，从而能获得高盈利的终生客户，实现理财规划业务质的飞跃。

这种人性化的理财服务还能使银行在众多竞争者中脱颖而出，创造理财业务的“马太效应”。

<<零售银行客户理财规划>>

书籍目录

第1章 金融人生规划：金钱和生活的完善融合第2章 从交易导向到人生转变第3章 新合作关系需要的必要技能第4章 建立新的合作关系：业务转变神话第5章 关于客户人生的问题第6章 人生转变调查第7章 直觉型顾问第8章 增加顾问在客房眼中的价值第9章 金钱的意义第10章 财富的矛盾第11章 重新定义今天的退休生活第12章 工作的角色和重要性第13章 帮助客户设计退休生活第14章 在事业转型和退休过渡时期提供指导第15章 遗产第16章 新慈善事业第17章 建立资源和专业人士推荐网第18章 开发客户的“财”商第19章 财务感觉系统：了解个人财务问题第20章 财务免疫系统：准备迎接人生的起伏第21章 财务呼吸系统：最大限度利用现有的资金第22章 财务心脏系统：影响个人财富的人际关系第23章 生活方式和明智行为：善用金钱第24章 继续财务教育

<<零售银行客户理财规划>>

编辑推荐

《零售银行客户理财规划》是企业管理出版社出版。

<<零售银行客户理财规划>>

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>