

<<理财规划进行时>>

图书基本信息

书名：<<理财规划进行时>>

13位ISBN编号：9787111246503

10位ISBN编号：7111246500

出版时间：2008-8

出版时间：机械工业出版社

作者：杰弗瑞士H·拉提纳

页数：254

译者：张楠

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>

## &lt;&lt;理财规划进行时&gt;&gt;

## 前言

自第一版《理财规划进行时》出版后，这个职业又发生了很多变化：收费为主的理财规划呈上升趋势，而佣金则正在日益商品化。

现在，理财规划课程和培训项目也变得越来越丰富。

这一切都表明这个职业正在持续快速的发展。

事实上，美国劳工部希望个人理财规划师的人数能够“快速上升，超过2012年所有职业的平均增长速度”。

这是因为“随着投资额和投资复杂程度的提高，越来越多的人希望由理财顾问来帮助他们管理资金”。

在个人咨询行业里，为公众提供理财规划服务一直是一个利润最丰厚的领域。

理财规划师要使客户将注意力集中在财务管理上，这样他们才能不断积累充足的资产，实现其个人目标。

出人头地一向是美国人的愿望，并且，他们也需要有人能制定出有效的策略，将巨额的家族财富传给后人。

市场上的商机越来越多，联邦政府也在不断放宽对理财服务业的限制，这些都成了我们更新这本书的原因。

根据我的经验，那些渴望成为职业理财规划师的从业者，总是希望为客户提供最适合他们的服务。

这些有远见的理财规划师，放弃了传统理财规划师主要使用的理财方法，即单纯与客户进行交易，转而寻求一种能满足客户综合需求的方式，以实现客户的理财目标。

从历史的观点看，前者的主要目标是销售“产品”，而不是建立长久的客户关系。

因此，我决定为新人行的理财规划师提供一种合理、易于理解的自动体系，它有助于这些新人为客户提供综合理财规划服务，从而帮助他们正确理解整个规划过程。

这个体系就是个人理财规划的“总控钥匙”计划，它也是本书的精髓所在。

这本书融合了我个人和许多著名理财规划师的经验，这些理财规划师包括理财规划协会、加利福尼亚州注册理财规划师教育基金会、美国注册会计师协会的著名会员，注册理财规划师标准委员会管理部门的成员以及我的大学同事。

我询问过我的合伙人，如果一切能够重新开始，他们是否还会采用同样的理财规划方式？

他们会进行怎样的改变？

他们在向成功的理财规划师前进的过程中学到了什么？

他们认为其业务和职业的发展方向是怎样的？

竞争形势会有什么变化？

最重要的是，他们能为刚入行的理财规划师提供什么建议？

所有这些答案主要都围绕着一个根本问题这些起步阶段的理财规划师需要制定一份企业计划，指导他们建立业务。

他们建议这些理财规划新人们，在这份行动计划中，一定要包括所有重要的基础决策，并且这些决策要在第一位客户到来之前作出（这与许多理财规划师入行时采用的“尝试错误”方式正好相反）。

该书介绍了大量珍贵的信息，它旨在为读者提供一种明晰、详细、实际的方式，从最初入行，到精通业务，帮助他们走过个人理财规划的整个过程。

本书的预期读者是股票经纪人、保险代理人、注册会计师、律师、银行家、信用合作社代表、信托执行员、财富管理师及其他希望将其经营方式从交易类销售转为客户管理的专业人士。

而这种转变，需要你真正了解客户的需求、能力和财务资源。

本书将帮助那些理财服务专业人士和未经过理财培训的人行者，从交易导向的业务模式顺利过渡到分步理财的业务模式。

本书介绍了一种“客户至上”的综合理财方式。

这种方式可以使理财规划师发现客户的更多需求，从而更好地为客户制定出合理的理财计划。

## <<理财规划进行时>>

这种经营方向的改变，使理财规划师能够了解以前所忽视的一些客户需求，从而提供更优质的服务，最终使客户和理财规划师双方都得到更多的利益。

那些业务范围狭窄的理财规划师们，可以运用这本指导书所提供的原理，构建广泛的理财规划服务基础。

我决定写这本书的目的，就是帮助那些不断前进的理财规划人士成功完成这种转变。

《理财规划进行时》的内容结构符合商业循环的逻辑规律。

该书捕捉到了每个刚入行的理财规划师所需要处理的重要问题，通过如何制定商业计划、进行营销和客户管理来建立业务。

本书一开始，先对理财规划这一职业进行了综述。

第一章描述了该领域的从业者，明确了行业趋势（下个10年将有更多的商业机会），并为读者介绍了理财规划从起源到目前状况的所有历程。

第二章为读者讲解了建立一个成功的企业基础所需要完成的“10个必须”，它涵盖了从选择正确的企业法人实体，到寻找好指导、确定专项业务领域的所有内容。

一旦确定了企业模式，理财规划师就需要找到一种经过实践验证的理财流程，帮助他们制定综合理财计划。

第三章介绍了这样一种流程，它被称为PIPRIM流程，是一种客户管理体系，能够助理财规划师为客户提供完整的咨询服务，并保持客户在长期投资过程中的忠实度，从而顺利实现理财目标。

第四章为读者概括了理财规划所涉及的多个领域，详细叙述了客户在每个领域的需求以及理财规划师满足这些需求的策略。

这一章明确了客户最可能遇到的问题，解释了理财规划师应该如何正确理解这些问题，并制定策略克服客户的盲点。

第五章告诉理财规划师，应该怎样遵守与理财服务相关的各种严格法规。

第六章为读者介绍了制定企业计划的所有步骤，并提供了完整的企业计划样本。

这一章也讨论了怎样建立必要的业务基础，包括建立反映理财规划师经营理念的报酬模式。

第七章是关于怎样为理财规划业务开辟市场，它介绍了各种有益的策略，帮助企业家得到公众认可，提高其知名度。

第八章介绍了一些观点和技巧，它有助于理财规划师制定高效的“规划师——客户”沟通策略，从而实现与客户沟通的目的。

只有了解了客户的需求，理财规划师才能够制定出正确的策略，使客户觉得满意，并愿意参与到规划过程中来；也只有这样，理财规划师才能为客户提供最佳服务。

第十章是一些附加的资源信息，它有助于理财规划师建立业务，并在各个理财规划领域获取必要的专门知识。

第九章是第二版新增的章节，它通过分析3位普通客户的财务状况，运用最佳方式解决每位客户的具体问题，将全书讲述的所有原理结合在一起。

本书所介绍的这些工具和技巧，在理财规划师提升自身水平的各个阶段，都能给予指导，从而帮助其成为卓越的理财规划师。

运用这些工具和技巧，理财规划师可以评估其自身目前的业务能力，以及为实现理财目标所需要具备的业务能力。

我希望能够了解《理财规划进行时》这本书是怎样帮助您建立、调整或发展理财规划业务的，因此请通过以下方式与我联系。

## <<理财规划进行时>>

### 内容概要

《理财规划进行时》内容简介为：随着投资额和投资复杂程度的提高，越来越多的人希望由理财顾问来帮助他们管理资金。

《理财规划进行时》包含了新人行的理财规划顾问需要了解的所有知识——从如何建立业务、与客户进行沟通，到怎样管理投资、为自己的服务开辟市场。

《理财规划进行时》将帮助新人行的理财规划者顺利进入理财规划业，并指导他们在这个高利润的职业领域获得成功。

《理财规划进行时》介绍了许多实用的理财工具和技巧，有利于理财规划师提升自身水平，并帮助其成为优秀的理财规划师。

## <<理财规划进行时>>

### 作者简介

杰弗瑞H·拉提纳·注册会计师、注册理财规划师，JR理财集团有限公司总裁·首席执行官。该公司提供理财规划·货币管理和税收信息服务·在科罗拉多百年州（译者注科罗拉多州又被称作百年之州）·亚利桑那州的斯科茨戴尔市都设有营业处。他也是美国理财规划速成教育计划的创始人·该计划以一种加速培训的方式，使理财顾问能够更快获得注册理财规划师执照。

作为一位颇受欢迎的演讲者和著名的理财规划从业者，拉提纳先生著有多部著作，其中包括《拉提纳的理财规划宝典》（Rattiners Financial Planner's Bible）（威利出版社（wiley），2003年出版）和《拉提纳对CFP资格证考试速成学习指导的评论》（Rattiners Review for the CFP Certification Examination Fast Track Study Guide）（威利出版社·2002年出版）。

他还为《理财规划》（Financial Planning）杂志每月专栏撰写文章，并在多家业内机构担任指导工作，这些机构包括注册理财规划师协会、注册理财规划师标准委员会以及美国注册会计师协会个人理财规划部。

拉提纳先生获得了伯纳德M巴鲁克学院颁发的工商管理学士学位（B.B.A.）和胡福斯特瑞大学颁发的工商管理硕士学位（M.B.A.）。

## &lt;&lt;理财规划进行时&gt;&gt;

## 书籍目录

序第一章 理财规划新世界职业发展历程专业化趋势理财规划师的收入来源理财规划业出现的市场商机  
消费者在选择理财规划师时需要考虑的问题第二章 理财规划事业的创立发展理财规划业务的10个“必须”  
选择一种合法的企业结构寻找一位好指导获得资格证保险及投资顾问的执照条件第三章 开发客户  
管理系统PIPRIM客户管理系统——通向成功客户管理的六步第一步，与客户的初步会谈第二步，设立  
完整的目标并收集数据第三步，资料及信息汇总第四步，推荐解决方案第五步，实施计划第六步，监  
控实施情况第四章 理财规划的业务范围现金流量管理保险投资规划教育规划所得税规划退休规划遗产  
规划第五章 守法与法律问题守法注册程序美国证券法规保护自己免于承担责任第六章 构建业务基础  
企业计划构建基础结构企业计划和企业基础结构的相互依赖性第七章 营销你的业务营销和销售的本质  
营销计划经营综合报告市场分析及目标设立竞争状况营销目标开发营销目标市场制定营销策略：理  
解4P原则建立战略联盟营销预算行动计划成果检查第八章 客户沟通艺术理财规划师具有多种职责信息  
处理人们怎样进行沟通进行沟通向客户介绍理财计划并提交报告第九章 经营完整业务案例1，玛丽·理  
昂纳德（Mary Leonard）——丈夫刚刚过世案例2，本（Ben）和凯特·威尔逊（Kate Wilson）——有子  
女的年轻职业夫妇案例3，艾德（Ed）和泰米·约翰逊（Tami Johnson）——即将退休的富裕已婚夫妇  
第十章 资源与培训加入职业团体业务工具总控钥匙计划选择一种软件程序理财规划书目附录一 道德  
及职业责任法规附录二 人员配备及报酬趋势附录三 继续教育考试

## <<理财规划进行时>>

### 章节摘录

#### 一、见客户之前。

先了解你的职责 理财规划是一种过程，这个过程可以总结为一种高度个性化的服务。它并不是被客户买来的消费品，而是一个循环过程，可以随着客户需求的变化而不断更新。在客户对你的业务进行评价前，他们必须了解并接受理财规划流程的基本特性。

你的职责并不是像股票经纪人那样，使你的客户变得富有，而是对客户的需求进行调查和研究，并引导他们通过PIPRIM系统为现在和将来制定一份理财计划。

与进行买卖的股票不同，理财计划是长期性的。

你和你客户的投资对象是一种合作关系，这种关系必须经得住短期的盈利和损失。

你维持客户信任度的能力，并不是取决于理财计划所带来的金钱收益，而是取决于你和客户的关系是否真诚以及你所采用的理财规划系统是否正确。

如果处理每件委托时，你都对自己所采取的流程进行测试、检查、改进，那么客户最后就能够实现财务独立，而这正是客户所期望的。

#### 二、注重道德 你的职责是帮助客户达到财务的理想状态。

这要求你接受并具有一定的诚信水准。

理财规划师，顾名思义，由于客户把自己的财务未来委托给了他们，所以它们要像其他服务业人士一样具备较高的道德水准。

规划师要让客户的利益高于自己的利益，并保证永不放弃客观、独立的立场。

注册理财规划委员会已经出台了一份道德及职业责任法规。

对于理财规划师而言，这是一份极为珍贵的指导，它可以确保从业者“为客户营造一个正确的环境”

。通过制定并颁布这份专业人员从业标准，注册理财规划师标准委员会启动了职业状况评估机制，只要是从业人员，不论是不是持有注册理财规划师执照，都在评估之列。

所有理财规划师都要了解该法规，并在处理每位客户的委托时，遵守该法规。

有了这份自我指导标准，理财规划专业人士的未来将变得更为明朗。

道德及职业责任法规的第一部分收录在附录中。

#### 三、预期客户的电话 作为理财规划师，你要准备第一次联络你的预期客户。

## <<理财规划进行时>>

### 媒体关注与评论

“作为一名理财规划师、教师、作家和教育改革家，杰弗瑞H.拉提纳见证了理财规划职业近20年的发展历程。

如果你认真地考虑将理财规划作为自己第一份或一份新职业，那么你应该阅读《理财规划进行时》一书，它将为你提供一位真正内行者的真知灼见，是理财规划师的必读书籍。

”——小马尔文w·德尼罗 (Marvin w·Tuttle, Jr)，注册协会执行员理财规划协会常务理事 / 首席执行官

“任何对理财规划职业感兴趣的专业人士，都一定要读《理财规划进行时》这本书。杰弗瑞是业内最受尊敬的教师和从业者，他的这本书里包含了大量有益的见解和观点，对每位新手而言，要想获得成功，都需要阅读本书。

”——约翰·维澜 (John Whelan)，出版商《理财规划》(Financial Planning) “当有人请我们为新入行的顾问推荐书籍时，我们总是会建议他们阅读《理财规划进行时》这本书。

”——《投资顾问》(Investment Advisor) 杂志 “对于新入行的规划师而言，这是一本必读书籍。

”——《当代顾问》(Advisor Today) “对于那些刚踏入这一行业，或是从相关领域转行到理财规划业的从业者而言，《理财规划进行时》都是值得一读的好书。

而那些有经验，但没时间开展规划实务的规划师也能从书中受益。

”——HORSESMOUTH.COM “目前，许多人都想进入理财规划领域，但是他们可能并不知道如何进入。

杰弗瑞的这本简单易懂、综合性强的入门书，为那些想要从事该职业的初学者，提供了一种优秀的II#TI。

并且书中所强调的以客户为中心的规划方式，对于任何理财规划业务的成功，都是极为重要的。

”——罗伯特P·高斯 (Robert P·Goss)，法学博士，哲学博士，注册理财规划师 注册理财规划师标准委员会 前任主席及首席执行官



## <<理财规划进行时>>

### 编辑推荐

真正内行者的真知灼见，理财规划师的必读书籍。

理财规划师遇到了前所未有的巨大商机，越来越多的金融专业人士希望转行到这个盈利领域。当前，庞大的“婴儿潮”群体正在为自己10年后的退休生活进行筹划，这将为理财规划师们带来丰厚的利润。并且，随着投资数额的不断提高以及投资的多元化，越来越多的人希望请理财顾问来帮助他们管理资金。

在这部最新版的指导书中，杰弗瑞H·拉提纳，这位经验丰富的理财规划师和教育家，为雄心勃勃的理财规划师们提供了一个完善、系统的“总控钥匙”规划体系。

作者首先提出了一个关键性的问题——“你为什么想成为一名理财规划师？”

随后，它将指导你走过整个业务过程，包括建立有效的基础结构和客户管理系统。

《理财规划进行时》所讲解的许多基本概念都配有专业人士的实例作为参考。

拉提纳贯穿全书的个人理念都围绕着一个主题，那就是为什么必须在制定综合理财计划之前，详细了解客户的需求以及如何了解。

《理财规划进行时》一书包含了你需要了解的所有知识——从如何建立业务，与客户进行沟通，到怎样管理投资，为自己的服务开辟市场。

《理财规划进行时》将帮助你顺利进入理财规划业，并指导你在这个高利润的职业领域获得成功。

<<理财规划进行时>>

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>