

<<商业银行个人理财业务>>

图书基本信息

书名：<<商业银行个人理财业务>>

13位ISBN编号：9787208067363

10位ISBN编号：7208067368

出版时间：2007-1

出版时间：第1版 (2007年1月1日)

作者：霍文文

页数：208

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>

## <<商业银行个人理财业务>>

### 内容概要

长期以来,我国银行业缺乏统一的行业从业人员资格和上岗专业标准。随着我国金融体制改革的深化以及金融市场开放步伐的加快,经过专业培训并具备专业素质的银行业从业人员队伍是我国金融业健康、长足发展的必要基础。2006年6月6日,中国银行业协会推出了银行业从业人员资格认证考试制度。本书作为中国银行业从业人员资格认证考试的参考用书,可以为参加考试的人员提供有力的帮助。本书的内容包括了银行个人理财业务的专业知识、专业技能、客户服务以及行业规范和法律法规等四个部分,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掌握的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等八个方面的知识、技能和行为规范。

## <<商业银行个人理财业务>>

### 书籍目录

第1章 个人理财业务专业知识1.1 个人理财基础1.1.1 个人理财业务的概念1.1.2 生命周期与个人理财1.1.3 个人理财的外部环境1.2 个人理财产品1.2.1 银行理财产品1.2.2 证券产品1.2.3 金融衍生产品1.2.4 其他理财产品1.2.5 理财产品综合分析1.3 个人理财专业基础1.3.1 货币的时间价值1.3.2 收益的分类和度量1.3.3 风险的分类和度量1.3.4 投资组合基础本章思考题第2章 个人理财业务专业技能2.1 理财顾问服务2.1.1 理财顾问服务概述2.1.2 客户分析2.1.3 客户财务规划2.1.4 投资规划2.2 综合理财服务2.2.1 理财计划概述2.2.2 理财计划的设计2.2.3 理财计划的管理2.2.4 理财计划销售过程中应注意的问题本章思考题第3章 个人理财业务营销3.1 个人理财业务中的销售3.1.1 建立客户关系3.1.2 理财产品销售3.1.3 营销策略3.2 个人理财业务中的客户关系管理3.2.1 客户关系管理概述3.2.2 客户关系管理的内容3.2.3 客户关系管理系统本章思考题第4章 个人理财业务相关法律法规和职业道德操守4.1 个人理财业务人员的职业道德操守4.2 个人理财业务的监管要求4.3 个人理财业务的风险管理4.4 个人理财业务活动涉及的相关国家法律4.5 个人理财业务活动涉及的相关部门规章本章思考题参考文献

<<商业银行个人理财业务>>

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>