

<<证券经纪人营销管理体系建设>>

图书基本信息

书名：<<证券经纪人营销管理体系建设>>

13位ISBN编号：9787509513903

10位ISBN编号：7509513901

出版时间：2009-7

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：盛希泰 编

页数：186

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>

<<证券经纪人营销管理体系建设>>

前言

经过近二十年的改革和发展，我国资本市场已经成为国民经济的重要组成部分，增强了经济发展的活力，促进了经济增长，推动了经济和企业制度的深刻变革。

证券公司是证券市场重要的中介服务机构，在我国资本市场的培育和发展过程中发挥了重要作用；证券经纪人是证券行业的一支新生力量，在我国资本市场发展中的作用和地位日益突出。

为更好地服从和服务于全面建设小康社会的大局，必须坚持以邓小平理论和科学发展观为指导，不断深化改革，扩大开放，建立“治理有效、风险可控、资本充足、诚信合规、专业精湛、服务优良”的现代金融企业，保证证券经纪人依法、合规、有效地执业，履行对客户的诚信义务，保护投资者合法权益，推动我国资本市场稳定健康发展。

一、中国特色资本市场对中国经济和社会发展影响巨大 在我国建立资本市场的初期，曾经历过一场姓“资”、姓“社”的争论。

小平同志在1992年南方谈话中指出，“证券、股票这些东西好不好，有没有危险，是不是资本主义独有的东西，社会主义能不能用，允许看，但要坚决试”。

他还曾指出，判断姓“资”、姓“社”的标准，应该主要看是否有利于发展社会主义社会的生产力，是否有利于增强社会主义国家的综合国力，是否有利于提高人民的生活水平。

我国资本市场正是在小平理论的指引下，坚持改革开放，本着中国特色的要求发展壮大起来的。它与西方国家资本市场虽然都具有筹集资金的共性，但其性质与目的有所不同。

<<证券经纪人营销管理体系建设>>

内容概要

《证券经纪人营销管理体系建设》：营销是证券经纪业务本源，证券经纪人模式将成为行业大发展的引擎，“七大体系”等多种系统制度构建证券经纪人团队，高精专的系统培训锻造营销利器。

<<证券经纪人营销管理体系建设>>

作者简介

盛希泰，中华全国青联常委、中央国家机关青联常委、中央企业青联常委，联合证券有限责任公司总裁。

盛希泰先生以其对证券业敏锐的洞察力和深刻的理解力，率先提出“证券经纪人营销是证券经纪业务本源”、“研究是证券公司所有业务的发动机”、“流程再造是执行的助推器”等理念，在其带领下联合证券各项业务持续、快速、稳定增长，市场影响力不断提升。

盛希泰先生在管理文化上也有独到见解，他强调善于自我“革命”的“白乌鸦”理念带动了公司很好的创业氛围，强调职务担当前提下不遗余力地推进企业文化发展，他大力推行简单的做事文化、公平公正的阳光文化、“给每一个努力的员工以机会”的人才文化，以及“培训是企业的最有效投入和给予员工最好的福利”的培训文化，并坚定不移地在经纪人团队管理中实施，最终推动联合证券成为首家获准实施经纪人制度的证券公司。

盛希泰先生以高度的社会责任感和使命感、良好的职业素养、丰富的从业经历、可圈可点的业绩，在业内享有良好的声誉。

盛希泰先生在国内主要财经媒体上发表过大量专业文章，所编著的《权证全攻略》、《点石成金》、《发现价值》、《寻找成长》等著作在业内具有广泛影响，深受读者好评。

<<证券经纪人营销管理体系建设>>

书籍目录

总序言序言代前言 回归营销本源第一章 证券经纪人管理体系概述 第一节 证券经纪业务营销管理 第二节 证券经纪人管理体系 第三节 证券经纪人管理系统 第四节 证券经纪人管理的关键第二章 证券经纪人管理组织体系 第一节 组织体系的作用 第二节 组织体系设计 第三节 组织体系的构成第三章 证券经纪人招聘管理体系 第一节 招聘管理体系建设目标 第二节 招聘管理体系介绍 第三节 招聘管理体系的控制要点第四章 证券经纪人培训体系 第一节 培训体系建设的目标与意义 第二节 培训体系建设 第三节 培训体系的控制及实现第五章 证券经纪人日常管理体系 第一节 日常管理体系建设目标与内容 第二节 日常管理体系的控制要点第六章 证券经纪人客户服务体系 第一节 客户服务体系建设目标 第二节 客户服务体系建设 第三节 客户服务体系的控制要点第七章 证券经纪人绩效考评体系 第一节 绩效考评体系建设的意义与目标 第二节 绩效考评体系建设 第三节 绩效考评体系的控制第八章 证券经纪人风险控制体系 第一节 风险控制体系建设目标 第二节 风险控制体系建设 第三节 证券经纪人风险控制要点第九章 证券经纪人管理支持系统 第一节 证券经纪人人力资源管理系统 第二节 证券经纪人风险控制系统 第三节 证券经纪人客户服务系统 第四节 证券经纪人培训与考试系统参考文献

<<证券经纪人营销管理体系建设>>

章节摘录

4.证券公司终止与证券经纪人的委托关系的,应当收回其证券经纪人证书,并自委托关系终止之日起5个工作日内向协会注销该人员的执业注册登记。

证券公司因故未能收回证券经纪人证书的,应当自委托关系终止之日起10个工作日内,通过证监会指定报纸和公司网站等媒体公告该证书作废。

(四) 执业管理 《暂行规定》对证券公司证券经纪人的执业管理作了明确的规定,具体包括以下几个方面: 1.取得证券经纪人证书后,证券经纪人方可执业。

证券经纪人应当在执业过程中向客户出示证券经纪人证书,明示其与证券公司的委托代理关系,并在委托合同约定的代理权限、代理期间、执业地域范围内从事客户招揽和客户服务等活动。

2.证券经纪人在执业过程中,可以根据证券公司的授权,从事下列部分或者全部活动: (1) 向客户介绍证券公司和证券市场的基本情况。

(2) 向客户介绍证券投资的基本知识及开户、交易、资金存取等业务流程。

(3) 向客户介绍与证券交易有关的法律、行政法规、证监会规定、自律规则和证券公司的有关规定。

(4) 向客户传递由证券公司统一提供的研究报告及与证券投资有关的信息。

(5) 向客户传递由证券公司统一提供的证券类金融产品宣传推介材料及有关信息。

(6) 法律、行政法规和证监会规定证券经纪人可以从事的其他活动。

3.证券经纪人从事客户招揽和客户服务等活动,应当遵守法律、行政法规、监管机构和行政管理规定的规定、自律规则以及职业道德,自觉接受所服务的证券公司的管理,履行委托合同约定的义务,向客户充分提示证券投资的风险。

4.证券经纪人应当在证券公司授权的范围内执业,不得有下列行为: (1) 替客户办理账户开立、注销、转移,证券认购、交易或者资金存取、划转、查询等事宜。

(2) 提供、传播虚假或者误导客户的信息,或者诱使客户进行不必要的证券买卖。

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>