

<<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：9787802557550

10位ISBN编号：7802557550

出版时间：2011-2

出版时间：企业管理出版社

作者：窦荣兴

页数：265

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

如果你认为客户理财规划只是简单地收下客户的钱替他们打理，那就错了。这里的“客户理财规划”是一个相当宽泛的概念，要求你打理好客户的一生，而不只是金钱那么简单。

在这种以客户人生为中心的理财规划框架中，我们要超越传统的交易导向思维，转而关注客户的人生转变。

理财顾问在其中要扮演好伙伴、向导和教育者这三重角色，帮助客户实现人生梦想。

这种理财规划框架实现了一种全新的合作关系，它要求银行从客户的角度考虑问题，帮助客户树立正确的成功观、金钱观和幸福观。

它要求银行担当起教育者的角色，帮助客户诊断财务问题，系统分析客户的财务状况。

另外，在今天的老龄化社会中，这一理财规划框架还要求银行帮助客户设计有意义的退休生活（书中多次提到美国的婴儿潮一代，这一代人正步入退休者之列，这与世界范围内的老龄化社会趋势相一致）。

<<零售银行客户理财规划>>

书籍目录

第1章 金融人生规划：金钱和生活的完美融合一种新的服务选择金融人生规划模式以客户人生为中心
理财顾问的三种主要角色第2章 从交易导向到人生转变顾问服务收费进入人生转变帮助客户实现
人生转变寻找机会理财顾问在管理客户意外人生转变中的作用有些人生转变可以预料人生转变的财务
影响帮助客户顺利度过人生意外帮助客户实现人生梦想.....第3章 新合作关系需要必要技能第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 欠生转变调查第7章 直觉型顾
问第8章 增加顾问在客户眼中的价值第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>>

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>