

《零售银行富人客户开发》

图书基本信息

书名：《零售银行富人客户开发》

13位ISBN编号：9787802557581

10位ISBN编号：7802557585

出版时间：2011-2

出版社：企业管理出版社

作者：沈跃骅

页数：174

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《零售银行富人客户开发》

内容概要

《零售银行富人客户开发》内容简介：在富人客户开发问题上，传统的80 / 20规则已不再适用，很多时候仅仅最大的5个客户就占了一名顾问全部业务的95%。财富的集中从社会学意义上讲也许并不是一件好事，但从银行的角度来看，占据经济蛋糕最顶层的少数富人对银行的业务开展却有特别的意义。《零售银行富人客户开发》专门针对零售银行的富人客户开发问题，阐述了在获得和维护富人客户的过程中，理财顾问（财富顾问）可以采纳的一系列行之有效的对策。

《零售银行富人客户开发》

书籍目录

第1章 谁是今天的富人客户 通向财富之路 富人客户的顾虑 富人客户的心态 富人客户的愿望 隐性的考虑 敲开企业主的门 应该询问客户的一些问题 第2章 投资顾问抑或财富顾问 不断改变的行业性质 迈向财富管理 不断增强的竞争压力 你现在的客户很容易被其他顾问抢走 你的客户想要什么 什么是你的正确选择 第3章 “服务”的新定义 回顾、修整、提高：个案分析 其他联系方式 11步分析程序 第4章 当一个人的力量不够时 应问客户的一些问题 分析你的角色 团队有什么意义 两个团队的故事 客户组建的团队 到团队之外去 你该如何行动 第5章 成功获取代管理资产 获取代管理资产 资产获取阶段1：客户评估 资产获取阶段2：找准机会 资产获取阶段3：要钱 资产获取的关键：客户会谈 你不可能赢得所有客户 第6章 选择财富管理技术工具 第7章 优秀财富顾问的最佳实践 第8章 成为一名成功的财富经理人 第9章 衡量成功 第10章 关键问题及其回答

《零售银行富人客户开发》

章节摘录

版权页：插图：为家庭的利益投资，或者保持经济独立性以免成为家庭成员的负担，这才是企业主投资的目的所在。一位客户如何看待自己家庭的需求以及满足这些需求的方法，可能与另一位客户的看法差别很大，所以理财顾问在给出理财建议之前，很有必要与潜在客户进行一些深入的个人交流。不过一般来说，不同的富人客户及其理财顾问必须处理的家庭问题的种类仍然具有很大的相似性。保护配偶。虽然女性企业家和女性专业人士的人数在不断上升，并且很可能在不久的将来成为一股重要的力量，但是目前大多数拥有公司的富有企业家都是男性。对于他们而言，照顾家庭从某方面来说就是保护妻子，这一普遍需求就意味着对遗产规划、遗嘱执行以及建立各种形式的收入保护等专项服务的需求。支持子女。毫无疑问，富人都希望确保自己能够支付得起孩子的教育花费。同时，他们也希望拿一部分钱给孩子买房、开公司、获得专业培训，或帮助他们满足某些健康及心理方面的需求，甚至有些富人还想为孙子、孙女的教育买单。支持父母。富人可能也希望（部分或全部）承担年迈的父母的住房、健康护理及其他方面的花费。这些“其他方面的花费”可能包括购买或维护一所退休后居住的房子、旅游、医疗、陪护或者家庭护理等。为退休后的独立生活作准备。这不仅包括设立个人和公司退休账户，同时也意味着需要考虑长期护理保险、残疾险、房地产需求以及不可或缺的投资规划。

《零售银行富人客户开发》

编辑推荐

《零售银行富人客户开发》：最佳零售银行缔造方法丛书

《零售银行富人客户开发》

精彩短评

- 1、给身为银行内培训师的老公买的，他说很不错！
- 2、很一般，可以办公室传阅一下，也许各有心得吧。
- 3、内容太粗，没有实质的指导意义，一点都不实用。

《零售银行富人客户开发》

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:www.tushu111.com