

<<贵宾理财之道>>

图书基本信息

书名：<<贵宾理财之道>>

13位ISBN编号：9787111246053

10位ISBN编号：7111246055

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：W.劳埃德·威廉姆斯

页数：246

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>

<<贵宾理财之道>>

前言

自2004年9月中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会(FPSCC)成立以来至2007年年底,国内金融理财师(AFP)已达2万多人,国际金融理财师(CFP)已达2 300人。

这对解决国内专业金融理财从业人员稀缺和中国理财市场爆发式发展带来的对专业人员的急迫需求之间的矛盾起到了非常积极的作用,同时也使我们有机会来审视如何帮助已经获得认证资格的金融理财师迈向卓越的问题。

从20世纪90年代CFP逐步开始国际化,到2004年金融理财标准委员会(Financial Planning Standards Board, 即FPSB, 通常翻译成“国际金融理财标准委员会”)成立,各国致力于CFP事业的人士一直都有个共识,就是金融理财师群体应该建立一个新的、具有全球普遍适应性的认证标准体系。

最早由美国提出的以教育、考试、经验、道德为主体的“4E体系”已经很成熟、完整,但主要侧重专业知识体系和美国的实际情况,操作方面的内容相对比较模糊,对专业人士而言有点“摸不着”的感觉,而金融理财是个实践性很强的行业,因此大家一致认为,新体系应该加入实践能力、专业技能等综合素质方面的教学与考核,并适应全球各国金融理财行业的特点和普遍性。

FPSB于2007年底推出了《金融理财竞争力标准》。

竞争力标准的原文是Competency Profile。

Profile原意是相片,意即给金融理财师画张像,描述他们是什么样的人,具备哪些资质和内涵。

竞争力标准对理财业务的流程和理财师的能力都做了细致描述。

举例而言,所有理财业务的开始都是建立客户关系、收集客户相关信息,这在竞争力标准里被称为收集能力。

但是,收集能力的强弱跟个人的可信度、亲和力以及专业素质密切相关。

为避免收集信息的结果因理财师的个体差异产生很大差别,竞争力标准明确了各项规划中应该收集的定性信息和定量信息,以及在各专业领域收集和整理信息的方法和具体内容。

这种从知识培训到能力教育的教学思路变革,实际上顺应了中国金融理财市场的巨大变化。

以前中国没有专业理财师,或者从事理财职业的人群知识水平参差不齐,很多人甚至没有接受过相关专业培训,对于投资、税法这样的金融实务学科知之甚少,因此在开展理财培训的时候,只能照顾这部分群体,从基础讲起。

但随着近两年理财业务风生水起,理财师不仅在数量上大规模扩张,其整体水平也发生了质的变化,突出体现在专业知识体系更加完备、实践经验更加丰富等,他们需要的是更高层次的能力和素质培训。

此外,这次变革也符合CFP在国际上“金融理财能力认证”的定位。

希望理财师竞争力标准的确立和普及,以及理财教育模式改革,能够真实地促进中国理财师群体能力和竞争力的提高。

只有提高竞争力,才能获得市场价值,在人才市场上自由流动;而只有实现自由流动,理财师的专业素质才能不受行政权力的干扰,不受利益冲突的影响,实施独立的理财规划。

获得金融理财师的认证资格并不意味着就一定能够成为一名卓越的、有竞争力的金融理财师。

因为在职业道德准则、培训考核体系和执业操作流程之外,理念、经验和心态都是决定一个金融理财师是否能够迈向卓越的重要因素,这些无形的要素积累都需要实践和时间,从而成为当前国内的专业金融理财从业者与海外同业最大的差距所在。

要成为一名有竞争力的金融理财师,除了在金融理财标准委员会既有的知识框架内系统学习并获得认证外,还需接受继续教育,在实践中不断提升自己的竞争力。

金融理财除必须掌握一定的专业知识外,更多的是实践经验的积累,是需要“师父”传帮带的职业。

而金融理财在中国是一个新兴职业,有丰富理财经验的“师父”屈指可数,因此最佳的途径之一也许就是分析和参考一位卓越的金融理财师的理念、经验和心态,这将帮助我们更快地跨越实践和时间的障碍,早日到达成功的彼岸。

作为长期在理财市场第一线和广大专业理财从业人员直接接触的理财专家,宋三江先生是国内最早意识到这一问题的理财专家之一,他推荐并参与翻译的这本《贵宾理财之道》为大家提供了一个实现卓

<<贵宾理财之道>>

越，提高竞争力的机会。

早在1988年，《贵宾理财之道》的作者W·劳埃德·威廉姆斯就已经意识到了经纪人业务模式和客户之间利益上的根本冲突，并成功的实现了从一名出色的经纪人向第一批卓越的理财师的转变，后来他又成为一名专业从事财富管理咨询、企业咨询及高级理财师培训的培训师。

他首先提出的“几何级数业务发展模式”和“私人关系导向的交流模式”被美国和加拿大超过50家金融服务公司所采用。

而在我看来，《贵宾理财之道》之所以值得一读，当然不仅仅是他提出的独创性业务发展模式，而是他为中国刚刚走上金融理财师职业道路的人提供了一个值得参考和借鉴的卓越理财师的经典样本。

和一般意义上的金融理财专业知识体系不同，这个样本突出的是理念、经验和心态这些无形的要素。更为重要的是，由于这些理念、经验和心态都是来自一位卓越理财师的亲身体验，其描述格外鲜活生动，这就大大提高了我们借鉴和参考的可行性。

在《贵宾理财之道》中，劳埃德明确地提出两个“成功的关键问题”，这种对自我、对行业发展趋势不断的积极追问，决定了他在理财师职业道路上始终具备正确的方向感。

也正是这一积极的心态，推动着他提出了极具挑战性的“几何级数业务发展模式”。

劳埃德用切身的体验证实了这一模式是完全可行的。

在书中他毫不吝惜地向读者提供了首次面谈、现场演示、行动计划、团队管理等整个业务流程中的解决方案。

其中，“客户关系列车”、“每次约见要为下一次见面埋下伏笔”和“如何消除客户困惑”这些内容都来自劳埃德多年的实践体验，具有极强的操作价值，给我留下了深刻印象。

我相信，读者在阅读《贵宾理财之道》的过程中也会深刻体会到劳埃德的理念、经验和心态，这种体会将在CFP培训知识体系之外，以继续教育的形式，作为补充帮助国内理财师从业人员更快地走上卓越之路。

希望我们的理财师根据自身条件，在实践能力、专业技能和专业知识等方面不断总结经验，在复杂的金融环境中形成自己独特的竞争力。

<<贵宾理财之道>>

内容概要

与依靠销售产品和服务收取佣金相比，通过为贵宾客户管理账户收取费用，将给金融服务业的财富管理业务带来革命性的变化。

金融机构应该顺势而为，理财顾问应该未雨绸缪，贵宾客户本身也需要更新观念。

本书从阐述国际大银行、私人银行财富管理的先进理念出发，通过对其流程、方法、案例的实战性讲解，呈现了国际50多家顶级金融服务机构的贵宾理财秘笈。

金融理财在中国是一个新兴职业，有丰富理财经验的“师父”屈指可数，因此最佳的途径之一就是分析和参考卓越理财师的理念、经验和心态，这将帮助专业理财人员更快地跨越实践和时间的障碍，早日到达成功的彼岸。

<<贵宾理财之道>>

作者简介

作者：(美国)W.劳埃德.威廉姆斯 (W.Lloyd Williams) 译者：宋三江 罗志芳 劳埃德.威廉姆斯 EBM和RC理论的创造者。

早在1988年，劳埃德就已经意识到了经纪人业务模式和客户之间利益上的根本冲突，并成功实现了从一名出色的经纪人向第一批卓越理财师的转变。

在接下来的几年，劳埃德通过自己的方法使资产以每年35%的速度增长，而自己每星期只工作一天。

后来他又成为一名专业从事财富管理咨询、企业咨询及高级理财师培训的培训师。

他培训了超过50家顶级金融机构的投资顾问、一些管理层以及企业家。

宋三江 华宝兴业基金管理有限公司市场总监和首席理财培训师、AFP资格认证培训讲师。

曾任部队军事工程教官和工程兵作训参谋、中国建设银行深圳分行科长和支行行长、大鹏证券资产管理公司高级经理及首席市场运营官助理等。著有《三江讲基金》、《基金致富之道》两书。

罗志芳 中国建设银行深圳金田路支行行长。

曾任中南财经大学讲师、深圳大学讲师、中国建设银行深圳分行信托公司部门经理及福田保税区支行行长等。

曾翻译审校《得失相等的社会》一书。

熊力颀 加拿大注册证券投资经理。

拥有多年全球证券从业经验，曾在香港法国里昂证券、联合证券、华宝兴业基金任职，目前为加拿大汇丰证券资深投资顾问。

<<贵宾理财之道>>

书籍目录

推荐序一 成为有竞争力的金融理财师推荐序二 学以致用导言 梅林论学习第1章 为何要做收费财富管理 收费财富管理是金融行业变革的大势所趋 什么是收费财富管理账户 两个最为关键的问题 一个全新的思维方法 规划人生 树立开展收费财富管理业务的意识第2章 市场营销重在赢得客户拥护 满足客户需求而不要一味推销产品是 市场营销成功的关键 几何级数增长的企业 为客户着想要停止推销 客户关系的类型和特征 如何识别理想客户 客户关系“列车” 影响客户决策的人 承包商和分包商 重点关注客户财富变动的五个转折时期 将客户转化为你的拥护者 增强自身的推荐能力 成立专家咨询委员会 召开董事圆桌会议 邀请拥护者共进午餐 书面致谢的重要性第3章 首次面谈 面谈是建立客户关系的基础 准备首次面谈 面谈的步骤 每次约见要为下一次见面埋下伏笔 运用简单的方法也能发现更多的业务机会 体现四大差别的业务模式 模拟“剧情” “小红货车剧本” 失落的谈话艺术 与客户交流的法则 重要的“收官”事项第4章 现场演示 一次关键的会面 演示前的准备工作 投资回报和关系回报 投资过程 咨询的四个阶段 现场演示第5章 如何消除客户困惑 有疑问还是有疑虑 客户疑虑的几种情形第6章 几何级数的变化 持续增长 制定为期10个月的计划 制定10个月计划的步骤 实现几何级数变化的四个步骤 愿景：建立一支优良团队的必要条件第7章 行动计划 向收费财富管理业务转化而不损失收入 转化的过程 兼顾两个方面 理财咨询师典型的日程安排第8章 团队管理 团队是你的最大资源，团队会支持你实现愿景 保持团队创造力的必要性 组建一个团队的标准 服务：需要两种技能的工作 达成团队的共识 团队基本建设的标准 吝于聘用员工的成本 雇用的过程 聘用适合岗位需要的人 向团队成员致谢的九种方式 团队的流程 交叉培训 制定操作手册 “无人驾驶”的团队 几何级数增长企业的评分标准 不再职责不清 组建专业咨询委员会第9章 不要单凭直觉投资 投资不能凭借直觉而为 重要的术语 反直觉的几个问题 选择经理人第10章 说服客户马上行动 客户的教育是关键 如何让财富流动起来 事件和经济驱动的相关性 S曲线 新世纪的十大趋势 股票市场恰似一条河流 1932年考利斯的忠告 50/25/25平均成本投资法第11章 下一步的行动 下一步的行动是要做十件重要的事情

章节摘录

第1章 为何要做收费财富管理什么是收费财富管理账户类似经纪人和咨询师有多种不同的定义，财富管理咨询的定义也多种多样。

很多人将收费财富管理同传统财富管理割裂开来，声称前者是人们在自己的费用账户中管理自己的财富，而后者是人们利用外聘管理人员不间断地管理财富。

我使用一个简单的概念：任何账户，只要它具备以下特点，即客户的风险可以控制，资产配置已完成，聘请多个经理管理多种资产，已建立控制及报告账户业绩的程序，每年递增收取费用，即可称之为收费财富管理账户。

无论是你自己管理自己的财富还是聘请他人，无论你所聘请的是共同基金的经理还是独立基金的经理，无论账户的保管是在你的企业之内还是之外，这些都不重要，只要它满足上述条件，我们就认为它是收费财富管理账户。

该规则适用于你选择的任何模型，在本书通篇中，我将轮换着使用收费财富管理及财富管理这两个概念。

<<贵宾理财之道>>

编辑推荐

跨入专业理财的行列，赢得金融服务的竞争！

《贵宾理财之道》之所以值得一读，当然不仅仅是它提出的独创性业务发展模式，而是它为国内刚刚走上金融理财师职业道路的人提供了一个值得参考和借鉴的卓越理财师的经典样本。

——刘锋

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>