

<<银行理财赚钱法>>

图书基本信息

书名：<<银行理财赚钱法>>

13位ISBN编号：9787111246985

10位ISBN编号：7111246985

出版时间：2008-10

出版时间：机械工业出版社

作者：张鹤

页数：273

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>

<<银行理财赚钱法>>

前言

遍布各个街道的银行网点，银行大厅里排着长队等候的人们，无一不显示出银行日益成为我们生活中不可缺少的一部分。

银行像个巨型的超市一样，提供着五花八门的金融产品，我们可以游刃有余地选择。

在银行这个超级大型的金融超市里，可以办理的理财业务很多，和生活密切相关的有存款、转账和缴费等业务；和投资理财密切相关的有国债、炒汇、纸黄金、保险和基金等；或者还可以向银行的理财师咨询投资建议，甚至还可以享受一系列家庭理财服务。

许多银行都推出了个性鲜明、功能各异的银行卡，几乎每个人手里都有几张银行卡。

<<银行理财赚钱法>>

内容概要

本书围绕银行的功能和服务重点，介绍了银行理财的方方面面。全书主要分为两部分：第一部分介绍银行推出的理财产品，第二部分重点讲解了个人可在银行办理的投资业务，包括在银行交易基金、购买国债、交易黄金、进行储蓄、炒汇五项投资理财业务。本书内容实用、方法新颖，为广大理财人士提供了实用的理财建议，是深入学习银行理财的最佳指南和必备工具书。

<<银行理财赚钱法>>

作者简介

张鹤，理财专家，图书策划人。

擅长运用各种理财工具为家庭或个人进行综合理财规划，尤其擅长家庭财产无风险保值增值理财规划，稳健的投资风格受到众多委托人的赞誉。

著有《成功理财的16堂课》、《成功投资理财的15堂课》等多本财经畅销书，是近年来深受读者欢迎的理财类书作

<<银行理财赚钱法>>

书籍目录

第1篇 走进银行 只有善于让金钱为自己工作的人，才能致富 第1章 银行成为巨型理财超市 无论是代销或者是自产的产品，银行给人们的选择总是多样的，甚至让你眼花缭乱。 银行，俨然成为一个大型的金融超市。

银行是理财超市 银行提供了多样的服务和丰富的功能 银行索引 人性化的服务——银行客服 银行帮助你圆梦——银行贷款 足不出户使用银行功能——电子银行 一卡在手，畅通无阻 有事找银行——银行个人中间业务 理财顾问——专业化的理财规划服务第2篇 银行理财产品 第2章 财富新贵的宠爱——银行理财产品 银行理财产品因低风险、高收益而日益受到理财族的追捧，成为理财族稳健的投资理财渠道。

什么是银行理财产品 银行理财产品四大种类 保本型银行理财产品 如何选择高收益的理财产品 选择高收益产品的六大技巧 银行理财产品有风险吗 投资注意事项 招商银行“金葵花”系列理财产品 中国民生银行非凡理财系列理财产品 中国光大银行阳光理财系列理财产品， 第3章 安逸型的投资：人民币理财产品 银行人民币理财产品信誉很高，风险较低，因此适合金融知识相对薄弱、风险承受力低的普通储户。

人民币理财产品更加亲民化 人民币理财产品的优势 如何选择人民币理财产品 如何选择打新股人民币理财产品 加息预期下如何选择理财产品 人民币理财产品说明 人民币理财产品提前赎回 如何规避投资风险 建议和忠告 工商银行“稳得利”系列理财产品 建设银行“利得盈”人民币系列理财产品 农业银行“本利丰”人民币系列理财产品 中国银行“博弈”人民币系列理财产品 浦东发展银行“汇理财”系列理财产品 深圳发展银行“聚财宝”系列理财产品 兴业银行“万利宝”系列理财产品 第4章 稳健投资——外币理财产品 第5章 赚外国人的钱——银行QDII理财产品 第6章 贵族投资平民化——银行信托理财产品第3篇 办理投资业务 第7章 玩转储蓄 第8章 在银行购买基金 第9章 购买国债 第10章 投资黄金，价值恒久 第11章 外汇交易参考文献

<<银行理财赚钱法>>

章节摘录

第1篇 走进银行 只有善于让金钱为自己工作的人，才能致富 第1章 银行成为巨型理财超市
无论是代销或者是自产的产品，银行给人们的选择总是多样的，甚至让你眼花缭乱。
银行，俨然成为一个大型的金融超市。

银行是理财超市 当今金融环境日新月异，生活在如此丰富多样的金融环境中，我们与银行的关系日益密切。

生活中的许多问题都通过银行解决，领取工资、缴纳水电费和给外地亲友汇款等。

眼下，银行的功能日益拓展，投资理财的各项业务也可以在银行办理。

在与银行一次次亲密接触的过程中，我们与银行建立了亲密的关系。

银行俨然成为一个巨型金融超市，成为我们生活中不可缺少的一部分。

在银行这个超级大型的金融超市里，可以办理的理财业务很多，如买国债，炒汇，买纸黄金、保险和基金等，另外还可以向银行的理财师咨询投资建议，甚至还可以享受一系列的家庭理财服务。

当然，与国际接轨后，银行理财业务更少不了为富裕阶层专门设立的私人银行业务。

当然，从银行理财专业的角度来说，所谓“银行超市”就是以个人账户为中心，为个人客户提供全方位、多层次的金融服务。

只要人们生活中有需求，“银行超市”就会千方百计地去满足这种需求。

比如，你手头有一笔资金想投资，银行专设的理财顾问便会给你设计出多套方案供选择，范围涉及储蓄、证券和房地产等；如果你想购买房产，理财顾问便会向你提供各种房子的价格、所处地段及今后升值潜力的分析。

银行超市产品多、功能全，能满足客户多样化的金融需求。

随着医疗、养老和住房等社会福利制度的改革以及证券、基金、保险、外汇和黄金等多元化金融市场的快速发展，人们的储蓄、消费和投资观念逐步更新，消费结构不断升级，投资趋于多元化，个人金融需求日趋旺盛。

.....

<<银行理财赚钱法>>

编辑推荐

《银行理财赚钱法》是成功投资理财系列丛书。

稳健理财致富秘诀 稳健便利简单易行；轻松享受投资收益；足不出户坐拥财富。

一本全面系统介绍个人银行理财的实战指南。

想轻松的做富人吗？

想管好你的钱并让钱生钱吗？

投资理财不是富人独享的游戏，而是每个普通人都能实践的简易赚钱法。

你可以在书中看到五花八门的银行理财产品，既有人民币理财产品和外币理财产品，还有银行DII理财产品和投资银行理财产品，普通大众无需在股票基金上费时费力，就可以享受投资收益。

《银行理财赚钱法》还系统全面地介绍了个人如何在银行办理各项投资业务，包括在银行交易基金、购买国债、交易黄金、进行储蓄、炒汇五项投资理财业务。

掌握简单明了的银行理财技巧，就能轻松打理好自己的钱财，实现稳健致富。

<<银行理财赚钱法>>

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>