

<<证券投资顾问理论与实务操作>>

图书基本信息

书名：<<证券投资顾问理论与实务操作>>

13位ISBN编号：9787509533192

10位ISBN编号：7509533198

出版时间：2012-6

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：黄小宁 编

页数：241

字数：249000

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>

<<证券投资顾问理论与实务操作>>

内容概要

证券投资顾问，代理客户炒股，在国外证券投资顾问又叫股票经纪人，国内叫投资顾问。本书内容包括：证券投资顾问基础，证券投资顾问价值，证券投资顾问的发展和监管，证券投资顾问业务流程、项目规划、客户服务指南，证券投资数据资料，投资方案设计，投资顾问必备的分析技术等。

<<证券投资顾问理论与实务操作>>

作者简介

黄小宁，男，四川渠县人，毕业于四川大学，副教授，硕士生导师，曾担任重庆有价证券（西南证券前身）研发中心总经理、重庆正友证券咨询公司和重庆东金管理顾问公司等证券咨询机构总经理，现任西南政法大学证券期货研究所所长和北京天相投顾重庆南岸分公司总经理，在核心期刊发表多篇论文，其中《股票投资中心理预期浅析》被入选《中国当代思想宝库》。

1993年进入证券行业，长期从事证券投资理论与实务研究，具有充足的理论素养和实战操盘经验，多次成功预测大盘顶部和底部，具有发现中长期超级牛股的独到眼光。

2006年被国内著名财经网站评为国内最具人气分析师前五位，2007年在《证券市场红周刊》上连续四周荐股全国第一，2008年被《21世纪经济报道》和《重庆商报》评为10大牛市金手指，2010被《重庆商报》评为中国资本市场20年最具人气分析师。

近几年在部分券商探索证券投顾业务模式，并取得一定经验。

陈海洋，西南政法大学经济法学硕士，具有内地和香港证券从业资格，重庆房地产业学院客座教授，西南政法大学经济学院证券与期货研究所荣誉副主任，重庆市第一中级人民法院执行工作咨询专家，从事证券监管工作多年，曾在香港证券及期货事务监察委员会实习，并在汇丰（香港）、摩根斯坦利（亚洲）、施罗德（香港）等国际性资产管理公司学习交流。

曾在《中国证券报》、《云南行政学院学报》等期刊或出版物发表《香港基金业应对金融危机四点启示》、《从监管角度浅析香港基金业应对金融危机的经验》《证券投资咨询业发展面临的突出问题及对策建议》等多篇文章。

<<证券投资顾问理论与实务操作>>

书籍目录

第一篇 理论篇

第一章 证券投资顾问基础

第一节 证券投资顾问的内涵

第二节 证券投资顾问的类型

第三节 证券投资顾问的特性

第二章 证券投资顾问的价值

第一节 证券投资顾问的价值

第二节 如何做一名优秀的证券投资顾问

第三章 证券投资顾问的发展和监督

第一节 海外证券投资顾问概况

第二节 中国证券投资顾问分析

第三节 证券投资顾问监管

第四章 证券投资顾问业务流程

第一节 证券投资顾问业务流程概述

第二节 证券投资顾问尽职调查

第三节 证券投资顾问业务具体流程

第四节 媒体合作

第二篇 方法篇

第五章 证券投资顾问项目规划

第一节 证券投资顾问项目规划的意义和实施步骤

第二节 证券投资顾问项目建议书

第三节 演示和说明

第四节 证券投资顾问项目客户接洽、签约

.....

第十二章 营销服务一体化操作技巧

第十三章 证券投资顾问管理

参考文献

附件《证券投资信托暨顾问商业同业公会证券投资顾问事业从业人员行为准则（中国台湾地区）》

方正证券简介

<<证券投资顾问理论与实务操作>>

章节摘录

现阶段的行业背景是，券商营业部全国遍地开花，全行业实行浮动佣金体制，整个行业基本上都在无序地杀价恶性竞争。

通道、服务基本同质，不同的东西仅剩佣金费率。

行业如何自救，如何通过修炼内功来满足价格以外的投资者需求，同时提升自己的服务价值评判，成为各方面研讨的课题。

因此，对证券公司来讲，尤其是基层营业部来讲，证券投资顾问业务可以改变过去主要依靠经纪业务的经营模式，开拓新的盈利渠道。

当然，这也对证券公司的综合服务能力提出了更高的要求。

证券投资顾问团队化服务、有针对性的个性化专业化服务将成为未来证券公司市场竞争的有力武器。

同时，也为那些真正有证券投资顾问服务能力的从业人员提供了一个广阔的发展空间。

《证券投资顾问业务暂行规定》明确规定，证券投资咨询业务必须以机构的名义与客户签订证券投资顾问协议，可有法可依地收取证券投资顾问服务费。

证券投资咨询机构回归主业的时刻到了。

(二) 目前证券投资顾问业务需要注意的一些问题 1. 证券投资顾问队伍建设亟待补课。

目前国内证券投资顾问基本由以前证券公司的基层营业部或咨询机构的分析师转型而来。

截至2011年3月底，在中国证券业协会网站上能够查到的注册登记的证券投资咨询业务（证券投资顾问）人员，券商有9888人，咨询机构有554人。

也就是说全国的证券投资顾问1万人出头，却要面对7000多万户的普通投资者。

先暂且不讨论这1万人的证券投资顾问队伍素质如何，单就1：7000的供需比例，很容易让这项业务变成少数人的游戏。

一个成熟和优秀的证券投资顾问通常是经验丰富、专业能力突出、善于分析投资者、职业道德品质高尚的人。

培养这样的人才，恐怕非一朝一夕之功。

证券投资顾问业务注定需要一个很长时间的积淀和培育。

2. 证券公司或咨询公司的利益驱动可能会使证券投资顾问业务变味。

证券公司的主要盈利模式是经纪业务的佣金收入，而不少券商对于基层营业部的重要考核指标是该营业部的交易量市场占有率和佣金收入水平。

因此，促使投资者交易仍是券商的一大内在冲动。

证券投资顾问对投资者的影响力一旦建立，在佣金收入与顾问费用收入的天平上不断权衡后，如何避免其过度“交易化”地指导投资者，仍需要制度上的约束。

.....

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>