

<<银行代理业务>>

图书基本信息

书名：<<银行代理业务>>

13位ISBN编号：9787111253891

10位ISBN编号：7111253892

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：罗晓娟 主编

页数：124

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>

## &lt;&lt;银行代理业务&gt;&gt;

## 前言

目前,中间业务已经成为西方商业银行一项重要的收入来源,一些国际性商业银行的中间业务收入在总收入中的所占比重甚至超过50%,而作为中间业务的典型代表——代理业务也已成为现代商业银行一项不可缺少的收入来源。

我国商业银行代理业务的开展尚处于起步阶段,为提升自身的国际竞争力,满足拓展中间业务的需要,代理业务必将受到更多的关注。

为满足我国加入世界贸易组织后拓展商业银行代理业务的需要,由机械工业出版社组织有关院校的教师,在参考和借鉴大量资料的基础上,结合商业银行代理业务的操作实务编写了《银行代理业务》一书。

本书系统介绍了银行代理业务概述、代理中央银行业务、代理政策性银行业务、代理商业银行业务、代收代付业务、代理证券业务、代理保险业务和其他代理业务。

全书结构严谨、内容丰富,突出实用性,详细介绍各种代理业务的业务操作流程。

目前,各类书籍对于中间业务的重要组成部分——银行代理业务的相关内容介绍得较少,有关银行代理业务方面的教材就更是缺乏,而本书正是为满足相关读者的需求而推出,填补了此类教材的空白。

本书针对中等职业学校的学生及其教学要求编写,力求做到简单明了、条理清楚、通俗易懂。本书中项目的具体结构包括学习目标、教学准备、知识模块结构图、案例导入、基础理论知识介绍、金融实训模拟、项目小结和课外活动建议。

本书在编写过程中参阅、借鉴了大量的文献资料,在此谨向所有文献的作者致谢。由于编者水平有限,书中难免有不足之处,恳请各位专家、读者批评指正。

## <<银行代理业务>>

### 内容概要

本书分为基本理论和各代理业务的具体内容两部分，全书共分八个模块。

本书主要内容包括银行代理业务概述、代理中央银行业务、代理政策性银行业务、代理商业银行业务、代收代付业务、代理证券业务、代理保险业务和其他代理业务。

为了便于教学，本书采用了案例教学的方法，先以一个简单的案例导入，并在介绍基础理论之后进行金融实训模拟，使本书在实用的基础上做到通俗易懂。

每个项目的具体结构包括学习目标、教学准备、知识模块结构图、案例导入、基础理论知识介绍、金融实训模拟、项目小结和课外活动建议。

本书可供中等职业学校金融事务专业师生教学使用，也可作为商业银行员工岗位培训教材。

## &lt;&lt;银行代理业务&gt;&gt;

## 书籍目录

前言  
模块一 银行代理业务概述 项目 银行代理业务概述  
模块二 代理中央银行业务 项目 代理中央银行业务概述及操作流程  
模块三 代理政策性银行业务 项目1 代理政策性银行业务概述 项目2 代理政策性结算业务 项目3 代理专项资金管理业务 项目4 代理政策性现金支付业务 项目5 代理政策性银行贷款管理业务  
模块四 代理商业银行业务 项目 代理商业银行业务概述及主要业务  
模块五 代收代付业务 项目1 代收代付业务概述 项目2 柜台办理式代收代付业务 项目3 柜台预约账户代扣式代收代付业务  
模块六 代理证券业务 项目1 代理证券业务概述 项目2 银证转账业务 项目3 第三方存管业务 项目4 代理债券发行与兑付业务 项目5 代理债券结算业务 项目6 代理开放式证券投资基金销售业务  
模块七 代理保险业务 项目1 代理保险业务概述 项目2 代理销售企业财产保险业务 项目3 代理销售机动车辆保险业务 项目4 代理销售货物运输保险业务 项目5 代理销售房屋财产保险业务 项目6 代理销售建筑工程与安装工程保险业务 项目7 代理销售家庭财产保险业务  
模块八 其他代理业务 项目1 委托贷款业务 项目2 代理黄金交易业务 项目3 银彩通业务 项目4 银期转账业务  
参考文献  
附录 附录A 教材编写大纲、典型教案 附录B 习题

## &lt;&lt;银行代理业务&gt;&gt;

## 章节摘录

一、代理保险业务的概念 代理保险业务是指商业银行接受保险人的委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人授权范围内代其销售保险产品和提供保险服务的业务。

商业银行代理保险业务可以受托代个人或法人投保各险种的保险事宜，也可以作为保险公司的代表，与保险公司签订代理协议，代保险公司承接有关的保险业务。

代理保险产品包括财产保险和人身保险。

财产保险包括企业财产保险、责任保险、保证保险及家庭财产保险等产品；人身保险包括个人或团体的人寿保险、意外伤害保险及其他保险公司委托代理的其他人身保险。

代理收取保费及支付保险金包括代理保险公司收取其业务员缴纳保险费和投保人缴纳续期保费，向被保险人或受益人支付保险金、向投保人支付退保金或保单红利等业务。

商业银行所从事的保险代理为兼业代理，根据《保险代理人管理规定（试行）》、中国保监会2000年《保险兼业代理管理暂行办法》的规定，兼业代理人是指受保险人委托，在从事自身业务的同时，指定专人为保险人代办保险业务的单位。

兼业保险代理人必须符合下列条件： 1) 具有法人资格或经法定代表人授权。

2) 具有持有资格证书的专人从事保险代理业务。

3) 有符合规定的营业场所。

4) 持有经营保险代理业务许可（兼业）。

二、代理保险业务的特点 (1) 品牌的价值性：保险公司委托商业银行兼业代理保险业务，对大众而言，具有更高的信誉度，特别是国有商业银行。

一方面，商业银行与老百姓长期磨合，信誉度非常高；另一方面，商业银行的员工通过多年的金融工作磨炼，思想素质、业务素质、法规意识都比较强；同时，商业银行有自己的一套完善的管理制度。

(2) 客户的互用性：商业银行有着分布广泛的公司客户和个人客户群体。

代理保险业务时，可利用银行的客户优势，先吸引银行的公司客户，对这些公司的员工办理寿险的团体险。

对个人客户，则采用柜台方式进行售卖。

保险公司广大客户缴纳保险费，可通过银行的网点办理保费的代收、代付业务。

客户可享受到方便、快捷、安全、高效的全方位服务。

<<银行代理业务>>

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>