

<<商业银行对公授信培训>>

图书基本信息

书名：<<商业银行对公授信培训>>

13位ISBN编号：9787504946171

10位ISBN编号：7504946176

出版时间：2008-4

出版时间：中国金融出版社

作者：陈立金

页数：300

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>

<<商业银行对公授信培训>>

内容概要

如何灵活使用商业银行对公授信产品，如何根据客户的产业链设计综合金融服务方案，如何促进交叉销售，从而成为一名优秀的商业银行客户经理。

本书力图用通俗易懂的语言透彻地讲述商业银行主流票据产品的基本要点、产品优势、定价策略、适用对象、营销技巧等，并将票据产品、贷款产品、保函产品等根据石油、化工、电力、交通等行业进行供应链融资服务方案设计，使商业银行客户经理透彻地理解商业银行对公授信产品，提高客户经理快速掌握商业银行对公授信产品，有效地分析、把握客户需求，针对重点行业提供综合授信解决方案的能力。

最重要、最精彩的部分：灵活使用商业银行票据产品、贷款产品和保函产品等。

吸收交易活动中的存款：通过协助客户做生意，在帮助客户做大钱包的过程中吸收交易活动中的存款。

主导销售合作的模式：银行与客户的合作模式由商业银行主导，银行希望销售的产品及获得的收益通过设计双方都认可的合作模式来实现。

最实用的部分：超过50个经典的案例。

本书对所陈述的所有票据产品及供应链融资业务都配备案例，涉及石油、化工、电力、交通、政府、地产、航空、钢材、汽车等行业的对公授信产品，并针对这些行业如何设计金融服务方案、如何合理嵌入银行产品等问题进行了深入探讨。

最动人的部分：作者总结出20条客户经理的做人、做事准则。

本书不但教会客户经理如何做好业务，而且还给客户经理提供积极的做人指南，如“做人先于做事”、“精耕细作远胜于一味的拓荒”、“善于平衡客户与银行之间的利益”等，给客户经理以最真挚的忠告。

<<商业银行对公授信培训>>

作者简介

陈立金先生为某全国性股份制商业银行总行首席对公授信产品经理、高级内训师，陈先生一直在从事商业银行公司授信产品的开发，具备丰富的客户营销及银行产品开发经验，长期给各家银行提供专业的实务培训，案例培训为陈先生培训的最大特色。

陈先生为当前最受欢迎的商业银行培训师之一，陈先生纂写的《重点授信产品培训教材》等系列对公授信产品培训教材一直是各大书店畅销书。

<<商业银行对公授信培训>>

书籍目录

第一章 票据第一节 票据基础知识 一、票据基本概念（票据是一种债务凭证，实际就如同一张借据）二、票据的五大特点（票据五大基本特点“因、文、有、权、要”）三、票据的三大功能（结算功能、融资功能、投资功能）四、票据营销技巧（沉睡贷款客户的激活、寻找关联客户、建立自己的品牌、新服务模式创造客户）五、融资性票据认识（纯融资性票据、相对合理的融资性票据）六、票据营销要点（票据与贷款的逆向操作营销思路）七、办理票据的常规知识第二节 票据产品一、银行承兑汇票（银行承兑汇票以真实的商品交易为基础，银行将信贷资金投放、收回与真实商品销售结算紧密、完美地结合在一起，是银行支付工具、信用工具、结算工具、融资工具完美的结合体）二、金额保证金银行承兑汇票（全额保证金银行承兑汇票适用于一些对资金价格不敏感行业客户之间的结算，需要银行有意识地去引导企业使用）三、准金额保证金银行承兑汇票（准金额保证金银行承兑汇票业务是一种非常受欢迎的金融新四、银行承兑汇票质押开立银行承兑汇票业务（在实际交易结算中，需要银行协助客户进行票据“改装”，大票拆小票，长票拆短票，银行在“改装”票据中获取收益）五、商业承兑汇票相对于已经竞争白热化的银行承兑汇票市场，商业承兑汇票市场属于远未深度挖掘的“荒地”，潜力巨大，如果银行能在这方面深度创新，取得先发优势的话，肯定会赚得盆满钵满）六、卖方付息票据贴现（票据贴现业务与贷款逆向操作，中小银行操作票据贴现业务的正确思路是以大型银行为下家，买进票据后转卖给大型银行，快进快出，赚取息差，自己任保留很少的票据余额）七、买方付息票据贴现（未来买方付息票据的发展潜力非常大，发展的相对速度肯定将超过传统的票据贴现业务。买方付息票据与代理贴现、无追索权票据贴现进行捆绑销售，将会受到大客户的追捧）八、回购式票据贴现（对票据业务规模较大、资金经常出现阶段性盈缺的大型客户适用。利用回购式贴现可以为大型集团客户提供以票据为工具的理财产品，结合票据综合管理、现金管理等业务综合开办）九、协议付息票据贴现（买卖双方交易地位随着商品供求关系、双方实力变化而不断迁移，这也直接决定了票据贴现利息承担的讨价还价，银行夹在双方交易结算博弈中，作为执行者操作双方利益分割）十、集团贴现（集团贴现保证整个集团的票据业务集中到集团本部，集中控制风险，保证集团利益最大化）十一、代理贴现（代理贴现业务保证客户既可以获得票据融资的低利率财务费用利益，同时又保证交易支付的效果同现金一样，获得可以可观的商业折扣）十二、放弃部分追索权商业汇票贴现（放弃部分追索权票据贴现业务仅是放弃对票据贴现申请人兑人的追索权，绝对放弃全部追索权的票据现业务并不存在）.....第二章 贷款第三章 保函第四章 信用证第五章 金融新产品第六章 供应链融资第七章 客户经理营销技能培训后记：我的银行客户经理生涯

<<商业银行对公授信培训>>

章节摘录

第一章 票据 票据是具有法律规定的格式，约定由债务人按期无条件支付一定金额，并可以流通的书面付款凭证，实际就如同一张借据。

顾名思义，债权人凭票而索，债务人据票而付。

票据是各种银行融资工具中最具“攻击性”的产品，威力极大，无数银行客户经理凭借票据业务脱颖而出。

如果想成为优秀的客户经理，你必须透彻地掌握票据的使用技巧。

使用票据业务要点如下： 第一，发展崇据业务切忌“贪”，小要过多持有票据，要懂得吞吐之道。

票据贴现业务经营最大的要点在于快速吞吐，交易量极大，但是持有余额很小。

银行经营票据就是赚取小利，贵在累积，切忌过贪。

对于大客户而言，票据贴现报价要显得实在，直接报出你的底牌——地板价格，与大客户合作更多的是看重客户经理的人品，大客户有时对于价格不会过于纠缠。

第二，营销票据业务一定要掌握好节奏。

上半年多做票据，下半年多做贷款。

上半年受到企业开工不足、信贷资金需求量不大的影响，银行贷款投放困难，而此时信贷资金充裕，这时期应当大力开拓票据业务；下半年，企业大量开工，信贷需求量不断上升，信贷投放较快，这时候应当择机减持票据，为贷款的增长腾出空间。

第三，做票据业务一定要快。

票据贴现的价格变化较快，同时受到银行信贷规模的影响较大。

如果客户提出贴现需求，一定要尽快办理，能够当天办理的一定当天办，马上办理贴现。

很多客户经理有过惨痛的经历：本来已经与客户谈好贴现业务，但分行突然接到总行通知贴现利率上调或临时停办贴现，失去办理业务的机会。

第四，客户经理在拓展票据业务的时候，切忌不懂得创新、变通之术。

票据业务最有价值的地方就在于变化较多，要能够根据客户的经营管理特点、结算支付规律量身定做式地设计所需提供的产品和服务，提供嵌入式的服务。

票据业务最能体现客户经理的才华，根据客户的需要，设计个性化的产品服务模式，同时，票据可以实现有效开拓客户、制造衍生存款的效果。一个成熟的客户经理必须懂得如何使用票据。

<<商业银行对公授信培训>>

编辑推荐

不要在不可行的观念上徘徊，一旦发现某种方法行不通，就应随机应变，把时间浪费在那些不可行的客户、不可行的方法上是一种不可弥补的损失。

授信是营销客户最主要、最有效的手段，是银行的立行之本，是客户经理的立业之源。

客户经理一定要牢牢把握授信产品这个主线去开拓客户，千万不要迷失在银行产品的“百花园”中。

银行喜欢有主业的客户是一个永恒的主题。

要对借款人到底是做什么的非常清楚，他必须有强大的主业，哪怕这个主业暂时仅是产生现金流而并没有赚钱，也不要找一个没有任何主业而看似盈利很丰的客户。

错过此书，你不会失去什么，也不会得到什么；得到此书，你会进入最优秀的商业银行客户经理阵营。

最前沿的对公授信产品，最经典的实务案例、最简明的解说分析，用最短的时间引领你成为一句优秀的商业银行客户经理。

商业银行对公授信产品培训讲师的最新力作。

<<商业银行对公授信培训>>

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>