

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

图书基本信息

书名：<<优秀信贷客户经理业务指引>>

13位ISBN编号：9787504950772

10位ISBN编号：7504950777

出版时间：2009-9

出版时间：中国金融

作者：孙建林 编

页数：392

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>

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

前言

中国金融出版社第三编辑室的戴硕主任在审阅完这本书稿后，问了我三个问题。

作为总行的部门总经理，为什么反而要写一本给基层客户经理看的书？

作为银行信贷业务指引，为什么这本书很多篇幅反而都是在写风险？

作为自学和培训教材，为什么每部分文字反而都很简短？

许多年前，有位新入行的客户经理走进我的行长办公室，请我在提款通知书上签字，好为借款人发放贷款。

我说：“请先把借款合同拿给我看看。”

”他吃惊地望着我：“什么，提款还要有合同啊？”

”这下可是轮到吃惊地望着他了：“什么，你不知道提款前要先签合同啊？”

”近十年随着中国经济的快速增长，各家商业银行的机构网点也在迅速扩张，每年都有许多年轻人进入银行业工作。

他们勤奋工作却是仓促上阵，对银行的制度和流程缺乏了解。

像上面所说的客户经理，是个别但却是典型的情况，可能就是他的领导叫他来办事但没交代清楚。

由此，我萌发了写本给信贷客户经理看的书。

虽然各家银行都会有自己的培训教材，但我作为有过20年信贷经营管理经历的人，把自己的所见所想告诉基层的客户经理，可能是受欢迎的。

当然，本书的内容需要得到客户经理的认可和接受，才能有效地用之于工作之中，这就是写作这本书的出发点。

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

内容概要

本书分为两个部分，第一部分对信贷业务品种进行了详细介绍，包括公司信贷业务、国际贸易融资业务和私人信贷业务，便于客户经理全面系统地熟悉基本业务，为开展业务打下坚实基础。第二部分对信贷业务的六个阶段，即贷款调查阶段、贷款审查阶段、贷款审批阶段、贷款发放阶段、贷后管理阶段、贷款回收阶段中贷款风险的关键点进行了提示，对客户经理经办具体业务具有很好的指导作用。

本书汇集了作者多年工作的经验，不仅有助于商业银行客户经理提高自身的业务水平，是一本很好的业务指导用书，同时也是相关研究者及感兴趣的读者了解银行信贷业务实务的参考用书。

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

作者简介

孙建林，中国人民大学国际金融专业经济学硕士。

在国家发展与改革委员会外经贸司工作过5年。

1988年7月到中信银行，曾任总行信贷部副经理、总行国际大厦营业部总经理、总行信用审查部总经理、福州分行副行长、总行营业部副总经理。

现任中信银行总行信贷管理部总经理。

北京市金融学会和国际金融学会常务理事、中国银行业协会从业人员资格认证专家委员会委员。

在国家主要金融期刊发表30多篇论文。

著有《商业银行信贷管理》、《商业银行授信业务风险管理》等专著。

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

书籍目录

第一部分 信贷业务品种 一、公司信贷业务 按行业分 工业贷款 商业贷款 外贸业
贷款 房地产业贷款 建筑业贷款 按企业分 乡镇企业贷款 三资企业贷款 民
营企业贷款 中小企业贷款 上市公司贷款 按产品分 固定资产贷款 银团贷款
联合贷款 备证担保贷款 法人购房按揭 委托贷款 存货质押融资 保兑仓
汽车销售融资 夹层融资 同业信贷资产转让 国内保理 租赁融资 集团授信
银行承兑汇票 商业汇票贴现 商业承兑汇票保贴 买方付患票据贴现 商
业汇票转贴现 商业汇票再贴现 票据库 账户透支 工程保函 对外备证担
保 授信额度 短期融资券 信贷咨询 异地公司贷款 二、国际贸易融资业务
三、私人信贷业务第二部分 信贷业务的六个阶段 一、贷前调查阶段 好的开始是成功的一半 二
、贷款审查阶段 三、贷款审批阶段 四、贷款发放阶段 五、贷后管理阶段 六、贷款回收阶段

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

章节摘录

插图：4．还款来源风险有的客户经理在对企业作贷款调查时，往往重视企业资信的好坏和担保条件，而对还款来源却过问较少，最多在调查表上简单写道：以经营收入来源还款。由于贷款期限一般都是半年或一年，因此对于还款来源，可能企业财务人员或客户经理会讲，到时候再说吧。

但是若事先不确定好还款来源，你能或你敢贷给他吗？

在我国，有些生产企业，尤其是国有企业，规模是很大，但贷款到期时却没有资金可用于还款，资金都被厂房设备、原材料、半成品、库存产品或应收账款占压着，没有现金流。

因此，客户经理必须问清楚企业的还款来源，必须引起企业财务人员的重视。

企业只能以现金流来清偿银行贷款，而其现金流的主要来源有经营活动中的商品销售收入、所有者权益增加、资产变现、举借新债。

对于银行来讲，贷款到期时，企业只要能还得上贷款本息，银行并不会在意其资金来源。

但至少放款前，确定好还款来源是必要的。

不同种类的贷款其还款来源不同。

短期流动资金贷款主要解决企业季节性、临时性资金需要。

这种贷款发放后，一般会直接增加企业的存货，并随着产品的生产、销售、应收账款的收回得以归还，具有自偿性特征，因此，企业偿还贷款的资金来源主要是销售收入。

客户经理计算并确认借款人今后有足够的资金可用于归还贷款后，并不能就此认为万事大吉，还应注意的是，有什么措施能对这些资金加以控制。

最基本的做法是，指定专门账户，要求企业将销售回款都打入该账户，银行作定期或不定期检查，确保还款资金不流失。

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

编辑推荐

《优秀信贷客户经理业务指引》：自学：如果您是位经理，可以从中自学到许多商业银行信贷业务的基础理论和业务知识。

培训：如果您是位银行行长，可以购买本书用于培训或发给客户经理学习以提高其业务水平。

教学：如果您是位财经学校的老师，可以让学生们从这本实践性很强的书中了解银行实务。

研究：如果您是位政府监管部门官员，可以通过这本书研究银行开展信贷业务的实际情况。

<<优秀信贷客户经理业务指引>>

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>