

<<优秀信贷客户经理基础知识>>

图书基本信息

书名：<<优秀信贷客户经理基础知识>>

13位ISBN编号：9787504950789

10位ISBN编号：7504950785

出版时间：2009-9

出版时间：中国金融

作者：孙建林 编

页数：317

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>

## <<优秀信贷客户经理基础知识>>

### 前言

中信银行行长陈小宪博士提出现代商业银行的经营理念是“效益、质量、规模”。

效益是指银行作为经营货币这种特殊商品的特殊企业，也和其他任何企业一样，必须在合法合规的前提下，把最大限度地获取利润作为经营的首要目标。

质量是指银行经营货币的风险具有多样性、隐蔽性和滞后性，因此对于获取的利润，必须是建立在良好质量的基础之上，不可以让不良资产吞噬掉银行的利润，甚至出现亏损和倒闭。

规模是指银行为了获取更多的利润，必须不断稳健地扩大业务范围和经营规模。

对于“效益、质量、规模”这三者之间的关系，浓缩为两句话就是：“追求滤掉风险的发展，获取有质量的利润。

”银行良好的经营理念，是商业银行总行、分行、支行各级行长们努力的目标，也是需要靠客户经理来落实的。

优秀的信贷客户经理对于银行来说，就如能征善战的士兵对于军队来说一样重要。

但优秀信贷客户经理从哪里来呢？

这本书又会有什么帮助呢？

每年都有许多的年轻人希望进入银行工作。

银行也许每次只有几十个招聘名额，就会有成千上万人报名。

这些年轻的学士、硕士、博士以及日益增多的海外归来学子们，有着共同的特点，就是都受过良好的高等教育，年轻有活力，充满着热情和朝气，怀着对银行的敬畏，对工作的渴望，通过了层层筛选过关最终进入银行。

他（她）们有着良好的素质和学识基础，但缺乏的就是银行基本知识和实践工作经验。

而如何能迅速进入工作状态呢，这本书，或许就是一本很好的入门指导。

## <<优秀信贷客户经理基础知识>>

### 内容概要

本书分为三个部分，第一部分是信贷业务概论，对信贷业务意义、政策、原则、分类、风险、职责以及信贷客户经理和信贷规章制度进行了介绍，有助于读者对信贷业务有一个全面系统地认识。第二部分则重点介绍信贷客户经理的素质，包括品德篇、志向篇、才能篇、营销篇和风险篇，基本涵盖了信贷工作各方面对客户经理个人素质的要求。最后，第三部分对信贷业务的相关知识进行了介绍，包括银行监管类、资产管理类、信贷管理类、信息系统类和业务知识类，全面详细地归纳了基本业务知识，是客户经理开展进一步工作的理论基础。本书具有较强的实用性、指导性、知识性和哲理性，既可以作为商业银行客户经理的自学读本，也可以作为商业银行开展客户经理培训的指导教材。

## <<优秀信贷客户经理基础知识>>

### 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。

## <<优秀信贷客户经理基础知识>>

### 书籍目录

第一部分 信贷业务概论 信贷业务意义 银行是国民经济中的重要行业 银行贷款业务的意义何在？  
银行主要业务分类 贷款 信贷 授信 对信贷管理的再认识 加强信贷管理的重要意义 全面管理、  
全程管理、全员管理 信贷业务政策 信贷政策的意义 信贷政策主要内容 信贷政策的执行 信贷业务  
原则 第一原则 信贷资金的安全性 信贷资金损失的后果 信贷资金损失的范围 信贷业务的主要  
风险 控制好信用风险 不应过分强调安全而放弃发展业务 第二原则 信贷资金的效益性 信贷业  
务效益的重要性 决定贷款利息收入的三个因素 确定贷款利率的因素 采用浮动利率好 要降低  
信贷业务的经营成本 第三原则 信贷资金的流动性 保持信贷资金流动性的重要意义 保持信贷资  
金流动性的方法 确定好存贷比 注意一年中的还款高峰期 提前预测资金需求 动态安排好资金  
供给 信贷资金“三性”的合理关系 对“三性”要按重要性排序 信贷业务分类 .....第二部分 信  
贷客户经理素质第三部分 信贷业务相关知识附录一 银行业从业人员职业操守附录二 人民币升值形势  
下银行授信风险管理的14种策略附录三 加强风险资本和授信业务管理附录四 当前商业银行办理按揭贷  
款业务中的主要风险与防范

## <<优秀信贷客户经理基础知识>>

### 章节摘录

对于有能力、出业绩的客户经理，要大胆提聘，多给予人力和财力资源的支持，多给他任务。当部门内有职务空缺时，应首先从本部门的员工中物色，慎重考虑认为确无合适人选时，才从外部招聘。

这种内部优先的晋升机制向客户经理表明，只要你肯干且有能力，就不会被埋没。

这也会创造一个良好的风气，激励客户经理从长远考虑自己同信贷部门的关系。

从外部来的领导者，应比原有人员的能力强，这样才能带动信贷业务的开展和使原有人员信服和便于领导。

即使是优秀的客户经理在提升时也要看其是否能胜任，有时客户经理中有成绩超群者，但提升起来做管理工作的结果却不很理想，原因是个人能力虽强，但不善领导和借助部属来提高业绩。

对此，应进行提职培训和工作指导，或不予提升而给予其他相应的奖励，如专职制度。

人事任免要慎重，不能搞滥竽充数，要做到“宁可虚位以待人，不可滥人以充位”。

对领导职位上的人员也不能频于更换，走马灯式的任免只能使人感到无所适从。

领导对于提升的客户经理要谈话，予以鼓励、指出不足，并提出要求。

对条件略逊而未能提升的客户经理也要谈话，倾听意见和抱怨，避免因想不开而进入“不良循环状态”。

不良循环状态是客户经理因思想和工作上的消极，领导对其评价低，由此导致其进一步的消极，领导评价更低，如此循环下去难以扭转。

领导应使每位客户经理都走上良性循环状态，即客户经理由于思想和工作上的积极，领导对其评价高，由此产生进一步的积极，领导评价更高，如此循环下去对信贷业务和客户经理个人两方面都有好处。

## <<优秀信贷客户经理基础知识>>

### 编辑推荐

《优秀信贷客户经理基础知识》：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。

<<优秀信贷客户经理基础知识>>

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>