

<<商业银行公司金融业务>>

图书基本信息

书名：<<商业银行公司金融业务>>

13位ISBN编号：9787504956972

10位ISBN编号：750495697X

出版时间：2011-2

出版时间：中国金融出版社

作者：莫扶民 编

页数：388

字数：427000

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>

<<商业银行公司金融业务>>

内容概要

公司金融业务是相对于个人金融业务而言的商业银行业务，是所有公司客户各项金融业务的总称。它是我国绝大部分商业银行收入的最主要来源，对商业银行的整体经营至关重要。综观国际金融市场，只有拥有顶尖的公司客户资源、承担有国际影响力公司金融业务的商业银行，才能成为国际银行业的翘楚。

《商业银行公司金融业务》由中国工商银行从事公司金融业务的一线骨干组织编写，在分析商业银行公司金融业务发展现状和趋势的基础上，将公司金融业务分为“负债类公司金融业务”、“资产类公司金融业务”、“投资银行类公司金融业务”、“公司金融中间业务”、“金融租赁业务”等五大类，围绕具体产品的相关概念、业务种类、业务流程、风险管理展开介绍；此外，还对公司金融业务市场营销管理和风险管理等内部运作管理进行详述。

《商业银行公司金融业务》结合了理论研究与银行业务实践，深入浅出，既可以作为商业银行公司客户经理的培训教材，也可以作为高等学校金融专业本科生和研究生的学习参考资料。

<<商业银行公司金融业务>>

书籍目录

- 第一章 商业银行公司金融业务概论
 - 第一节 商业银行公司金融业务概述
 - 第二节 商业银行公司金融业务发展沿革与现状
 - 第三节 商业银行公司金融业务发展趋势
- 第二章 负债类公司金融业务
 - 第一节 对公存款业务概述
 - 第二节 公司存款业务的种类
 - 第三节 存款业务办理
 - 第四节 存款风险管理
- 第三章 资产类公司金融业务
 - 第一节 流动资金贷款
 - 第二节 项目贷款
 - 第三节 房地产开发贷款
 - 第四节 贸易融资
 - 第五节 票据融资业务
- 第四章 投资银行类公司金融业务
 - 第一节 债券承销业务
 - 第二节 银团贷款安排
 - 第三节 并购重组业务
 - 第四节 企业财务顾问业务
 - 第五节 资产证券化业务
- 第五章 公司金融中间业务
 - 第一节 国内与国际结算业务
 - 第二节 担保业务
 - 第三节 法人理财业务
 - 第四节 委托贷款业务
 - 第五节 现金管理业务
 - 第六节 电子银行、业务
 - 第七节 企业年金业务
 - 第八节 资产托管业务
 - 第九节 银行卡业务
 - 第十节 代理业务
- 第六章 金融租赁业务
 - 第一节 业务概述
 - 第二节 产品种类
 - 第三节 业务流程
 - 第四节 风险管理
 - 第五节 业务案例
- 第七章 公司金融业务市场营销管理
 - 第一节 公司金融营销的目标市场战略
 - 第二节 公司金融业务市场营销策略
 - 第三节 公司金融客户关系营销管理
 - 第四节 公司客户经理管理
- 第八章 公司金融业务风险管理
 - 第一节 《新巴塞尔协议》下的风险管理框架

<<商业银行公司金融业务>>

第二节 《新巴塞尔协议》下风险的资本计量要求

第三节 主要的风险计量技术

第四节 国内银行公司金融业务风险管理的实践

后记

<<商业银行公司金融业务>>

章节摘录

第一，直接融资市场的发展增加了银行在债券承销、担保、资金理财等方面的业务机会。虽然国内大型银行大规模开展投资银行业务与资金理财业务的时间并不长，但是只要以公司客户为核心的市场战略不发生变化，与公司客户之间长期的、相互信赖的合作关系将保证商业银行适应直接融资市场发展带来的冲击，通过业务转型继续成为企业融资市场上的主力。

第二，随着大型企业集团的规模化扩张和多元化发展，集团总部必然要依托银行来搭建现金管理平台，实现本外币资金的集中统一管理。

由于大企业下属公司的分布较为广泛，需要大量的银行网点给予配合，同时，现金管理系统的开发难度高、周期长、耗资大，非一般的金融机构能在短期内独立完成，因此商业银行尤其是大型商业银行为大企业提供创新性的现金管理服务方面潜力巨大。

第三，随着我国经济结构调整、产业结构升级以及企业“走出去”步伐的加快，公司客户并购业务的需求增长很快。

企业在并购中往往需要巨额的融资需求，商业银行凭借雄厚的资金实力往往能使其通过为客户提供融资便利来争取重组并购的业务机会。

此外，用于支持并购业务的搭桥贷款、并购贷款等新业务品种的快速发展，也为银行信贷业务带来新的增长空间。

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>