

<<银行客户经理授信方案设计培训>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理授信方案设计培训>>

13位ISBN编号：9787504963468

10位ISBN编号：7504963461

出版时间：2012-6

出版时间：中国金融出版社

作者：立金银行培训中心

页数：169

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>

<<银行客户经理授信方案设计培训>>

内容概要

经营理念的转变——从做产品到做客户：从“做产品、做业务”向“做客户”转变，以客户为中心，量身定做服务方案。

营销视野的转变——从做客户到做产业链：营销视野与营销目标从单个客户，向客户的上下游整条产业链及员工个人延伸，封闭客户、封闭产业链。

银行的竞争，无外乎产品和服务。

通过产品获得合作机会，通过优质的服务深度挖掘客户的价值。

要在产品上精心打磨，不断完善和改良，成为尖端产品。

在服务上不断精益求精。

<<银行客户经理授信方案设计培训>>

书籍目录

第一篇 联保贷款【案例1】唐山市钢铁流通企业联保授信方案【案例2】联保批量授信方案【案例3】青岛航运商会企业联保贷款方案【案例4】石家庄市钢贸企业四户联保批量授信方案【案例5】泉州市江北地区石材行业中小企业联保授信方案【案例6】钢贸企业联保授信方案【案例7】邯郸地区钢铁压延行业中小企业联保模式【案例8】非同类企业联保批量授信方案【案例9】上海市中小外贸企业融资担保中心平台批量授信方案【案例10】青岛食品饮料行业中小企业联保授信方案【案例11】青岛市水产品加工中小企业联保授信方案

第二篇 保理融资【案例1】安徽泰祥租赁有限公司国内有追索权保理案例【案例2】手机经销商供应链融资方案【案例3】广东爱博广告有限公司保理营销案例【案例4】药品零售保理（社保模式）方案【案例5】合肥医药健康产业园批量授信融资方案【案例6】沁阳市中华煤炭经销有限公司应收账款融资方案【案例7】天津道桥建设集团有限公司配套材料供应商链式融资方案【案例8】源达医药保理业务营销案例【案例9】北京科达医药经营有限公司保理方案【案例10】北京达兴雪花压缩机有限公司供应商批发授信方案

第三篇 动产融资 货权质押融资【案例1】威龙钢材市场批发授信融资方案【案例2】天津钢铁贸易有限公司货押授信方案【案例3】广州市泰安钢材贸易有限公司货押授信方案【案例4】武汉市丰达钢铁有限公司货押授信方案【案例5】粮食贸易商货押授信方案

第四篇 供应链融资【案例1】北京哈飞汽车有限公司链式融资配套企业授信方案【案例2】戴尔电脑供应链授信方案【案例3】广汽汽车有限公司批量授信方案【案例4】广西玉华机器股份有限公司供应链融资授信方案【案例5】天津市裕兴城市建设投资有限公司融资方案【案例6】河北钢铁集团有限公司“法人透户透支”网络案例【案例7】内蒙古湘东煤炭集团有限公司授信方案【案例8】福田保税区陆顺物流有限公司货押授信方案【案例9】云南宏大制焦有限公司贸易融资方案【案例10】民营核心钢厂综合开发服务方案【案例11】特大型钢铁集团总公司授信方案【案例12】石家庄品源物贸有限公司煤炭融资方案【案例13】唐山钢铁集团有限公司批量授信经营方案【案例14】江怀煤业（集团）有限责任公司批量授信经营方案【案例15】一汽解放大连汽车厂批量授信经营方案【案例16】江苏利融控股集团有限公司批量授信经营方案【案例17】浙江静业国际贸易有限公司授信方案【案例18】中国大华汽车集团有限公司供应链融资授信方案【案例19】成都中汽汽车有限公司批量授信融资方案【案例20】成都钢铁股份有限公司未来货权质押授信方案【案例21】珠海方大集团及其财务公司整体营销案例【案例22】重庆江凌机车工业制造有限公司经销商保兑仓融资方案

立金银行培训名言申报授信口诀立金银行培训励志故事

<<银行客户经理授信方案设计培训>>

章节摘录

【产品定义】 小企业联保贷款是指超过3个以上小企业组成联保小组，贷款人对联保小组成员发放的、由联保小组成员相互承担连带责任的贷款。

联保小组通常都有一个牵头单位，负责联系小组的成员，成员之间对彼此的责任承担连带担保责任。

(一) 一般联保贷款：在联保协议范围内，借款人不能按时还款时，联保小组成员以其自身财产为其承担连带责任的贷款。

(二) 特殊联保贷款：由联保小组成员出资设立风险基金，建立风险基金补偿长效机制。借款人不能按时还款时，首先由风险基金补偿，再由借款人、担保人各自资产清偿的贷款。

贷款期限原则上为1年以内，也可根据生产经营活动周期确定。

小企业联保贷款期限（含展期）不超过3年。

【基本说明】 联保贷款是一款不需要任何抵押贷款产品，由3家或3家以上企业组成一个互相担保的联合体，共同向银行申请贷款，同时企业之间实现风险共担。

当联合体中有任意一家企业无法归还贷款时，联合体其他企业需要共同替它偿还所有贷款本息。

比如，联合体中A、B、C各获得贷款50万元，则每家承担的贷款责任都是150万元。

如果A到期无法归还贷款50万元，则需要B、C共同替A归还其50万元贷款及利息。

没有关联关系的中小企业在自愿基础上组成联保小组、相互担保贷款，“多户联保，总额控制，按期还款”。

联保作为一种需要互相担保的贷款产品存在一定的风险，但是通过小组牵头单位和银行的双重审核，联保风险已经大大降低。

首先在联合体组建之前，企业之间一定做过相互了解，只有相互信任企业才会放心相互组建联合体；其次在联合体组建之后，客户经理将会对各家企业分别进行走访调查，考察联保企业资产、企业财务、行业发展、产品优势等方面，如果某个企业风险较大，客户经理会要求更换联合体成员。这就保证了联保贷款可以在很大程度上避免风险。

【适用对象】 主要适用于行业经验丰富、经营稳定并自主成立联保小组，自愿为联保小组内成员贷款承担连带责任保证的中小企业。

.....

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>