

<<银行客户经理授信产品手册>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理授信产品手册>>

13位ISBN编号：9787504963697

10位ISBN编号：7504963690

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：359

字数：295000

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>

## <<银行客户经理授信产品手册>>

### 内容概要

《银行客户经理授信产品手册》是一本可以让你的存款增长过亿的图书，一本可以让你的身价大幅增长的图书。

要为客户设计综合授信方案，授信方案的立足点在于——要客户按照给银行创造最大价值的方式来组合银行授信产品，形成套餐。

授信产品就是工具，就是我们使用的铲子，我们要使用铲子来最大挖掘客户的价值。

存款就是埋在黄土中的黄金，我们就是挖金矿的工人，我们要智慧地挖掘黄金。

客户经理设计授信要经过两个步骤，首先是提供授信额度，这是寻找风险抓手的过程；其次是精心选择用信产品，这是提高收益的过程，要客户以给银行创造较高收益的方式来用信最好的资源是自己，最好的客户是中小企业，最好的产品是授信。

营销切忌让客户自己选产品，而应当引导客户去使用我们已经策划好的授信方案。

## &lt;&lt;银行客户经理授信产品手册&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一部分 票据

票据就是一道大餐中的鱼或者其他海鲜，属于画龙点睛的一道菜，给整个大餐提神。想一想，一道大餐没有鱼或者其他海鲜，很难称为高档大餐，也很难报出高价格来。

## 一、银行承兑汇票

- (一) 银行承兑汇票
- (二) 全额保证金银行承兑汇票
- (三) 准全额保证金银行承兑汇票
- (四) 代理签发银行承兑汇票
- (五) 代理同业开立银行承兑汇票
- (六) 银行承兑汇票质押换开银行承兑汇票业务
- (七) 理财产品质押银行承兑汇票
- (八) 银行承兑汇票套餐（前置保证金+后置保证金）
- (九) 银行承兑汇票套餐（前置保证金+后置票据）
- (十) 银行承兑汇票套餐（前置票据保证金+后置存款保证金）

## 二、贴现

- (一) 卖方付息票据贴现
- (二) 即时贴业务
- (三) 买方付息票据贴现
- (四) 回购式票据贴现
- (五) 买方付息票据提前解付
- (六) 终端买方付息票据贴现
- (七) 协议付息票据贴现
- (八) 集团贴现
- (九) 代理贴现
- (十) 放弃部分追索权银行（商业）汇票贴现
- (十一) 票据质押委托贴现
- (十二) 银行承兑汇票质押贷款

## 三、商业承兑汇票

- (一) 商业承兑汇票
- (二) 商业承兑汇票承兑人保贴
- (三) 商业承兑汇票质押贷款
- (四) 财务公司保兑商业承兑汇票
- (五) 财务公司承兑电子银行承兑汇票
- (六) 集团公司保兑商业承兑汇票
- (七) 商票团开团贴

## 四、票据组合融资

- (一) 票据池
- (二) 银票换银票（小行票换大行票）
- (三) 票据双买断业务
- (四) 银票换银票（单笔票据短变长）
- (五) 多笔短银票变一笔长银票（小票换大票）
- (六) 短大票换长小票（票据拆分业务）
- (七) 票易票（单笔票据长变短）
- (八) 单笔长票据变多笔短票据（票据拆分）

<<银行客户经理授信产品手册>>

- (九) 票易票 (单笔大额银行承兑汇票变多笔小额银行承兑汇票)
- (十) 商票变银票 (短变长)
- (十一) 商票变银票 (长变短)
- (十二) 短银行承兑汇票变保贴长商票
- (十三) 银行承兑汇票质押项下保理
- (十四) 商业承兑汇票质押项下保理
- (十五) 银行承兑汇票+代理贴现+买方付息
- (十六) 银行承兑汇票 (商业承兑汇票)+代理贴现+买方付息+放弃部分追索权贴现
- (十七) 票据信托计划 (“多对一”或“一对一”)
- (十八) 第三方票据质押银行承兑汇票
- (十九) 长银票 短银票 长银票
- (二十) 长银票 短银票 长商票
- (二十一) 出口信用证+银票+押汇
- (二十二) 银行承兑汇票质押开立国内信用证 (买方押汇)
- (二十三) 商业承兑汇票质押开立国内信用证 (买方押汇)
- (二十四) 商业汇票质押保函业务
- (二十五) 放弃付款请求权银票保理
- (二十六) 信用证 (保函) 担保银行承兑汇票

第二部分 银行保函

第三部分 供应链融资

第四部分 短期贷款

第五部分 长期贷款及配套融资

第六部分 房地产融资

第七部分 商品融资

第八部分 中小企业融资

第九部分 信用证

第十部分 保理

第十一部分 投行融资业务

第十二部分 其他融资

第十三部分 资金监管业务

存款地图

银行客户经理忠告

立金银行培训中心培训名言

## <<银行客户经理授信产品手册>>

### 章节摘录

版权页：（五）代理同业开立银行承兑汇票（产品定义）代理同业开立银行承兑汇票业务是指大银行接受地方性银行的委托，为在地方性银行开户的企业签发银行承兑汇票的产品。

银行承兑汇票申请人即出票人为企业，承兑人为银行，委托人为地方性银行。

（适用对象）适用对象为不具备办理银行承兑汇票资格的地方中小银行、地方农村金融机构、村镇银行、小额贷款公司、农村信用社等机构。

（产品优势）1.不占用委托银行资本，且满足委托银行自身客户的需求。

2.可以给代理办理同业银行承兑汇票的银行带来可观的存款。

（所需资料）1.公司对外签订的有关购销合同、劳务合同等，要求合同中约定使用票据进行结算。

2.公司授信所需常规资料，通常按照一般贷款的需要要求企业提供。

（1）营业执照；（2）法人代码证书；（3）税务登记证；（4）财务报表；（5）子公司的贷款卡。

（业务流程）1.向银行申请专项授信额度。

2.双方签订《委托代理协议书》，地方性银行在银行开户，并将公章印模、法定代表人签字/章样本、指定产品人员身份证资料等送经办银行备案。

3.额度项下每一单针对具体企业的承兑产品，地方性银行和企业均应向经办银行提出申请，并按银行要求提交承兑报批资料。

4.经办银行进行信贷调查。

5.审批通过，地方性银行在银行存入一定比例的存款作为保证金或质押，并对敞口部分承担无条件连带担保责任，签订《银行承兑不可撤销担保书》。

6.会计部签发银行承兑汇票，并收取承兑手续费。

## <<银行客户经理授信产品手册>>

### 编辑推荐

《银行客户经理授信产品手册》是一本可以让你的存款增长过亿的图书，也是让你的身价大幅增长的图书。

《银行客户经理授信产品手册》将帮助您在最短的时间内成为一名优秀的商业银行客户经理，适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用。

<<银行客户经理授信产品手册>>

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>