

<<银行商业承兑汇票培训>>

图书基本信息

书名：<<银行商业承兑汇票培训>>

13位ISBN编号：9787513610735

10位ISBN编号：7513610738

出版时间：2012-1

出版时间：中国经济

作者：立金银行培训中心教材编写组

页数：160

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>

<<银行商业承兑汇票培训>>

内容概要

《银行商业承兑汇票培训》是银行客户经理营销商票工具书，《银行商业承兑汇票培训》是收录营销商票产品最全的一本书。

银行对客户核定商业承兑汇票保贴或保押额度占用授信额度，不占用信贷规模。

商票不占用银行的信贷资源，属于资本消耗最少，银行收益最大的一款产品，是银行客户经理拓展业务最有效的工具之一。

以商票替换流贷，打破规模资本瓶颈。

银行通过营销企业使用商票，可以沿着商票出票人关联营销收款人，形成封闭营销上下游企业，打通客户之间资金结算在本行体内循环。

对于特大型的垄断企业.银行可以积极启发客户签发商票，符合条件的客户上报授信方案时务必加上商票品种。

短期资金需求提款时尽可能以商票贴现方式提款。

《银行商业承兑汇票培训》提供：教练式培训，详细掌握最新的商业承兑汇票业务操作技巧，《银行商业承兑汇票培训》将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理，激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力，我们通过最详尽的案例培训.帮助您成为最优秀的商业银行客户经理。

。

<<银行商业承兑汇票培训>>

作者简介

北京立金银行培训中心，北京立金银行培训中心是一家在商业银行领域提供专业实务培训的金融服务机构，注册地在北京，由多名在国内外银行工作多年的专业人士组建。本中心主要从事商业银行实务专业技能培训，涉及领域包括：商业银行客户经理营销技能培训、公司银行信贷产品培训、授信业务风险管理培训、供应链融资业务培训、票据新产品及票据经营培训、私人银行授信业务培训、工程机械车按揭业务培训、个人房地产贷款业务培训、现金管理业务培训、理财业务培训、银团贷款实务培训、商业银行高管管理培训等；本中心讲师主要来自中国工商银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、中信银行、深圳发展银行等各大总行银行现职工作人员，在各自领域具备丰富的实践工作经验，是本领域的顶尖专业人才，具备精深的造诣、本中心培训特色以商业银行当前主流业务为主要内容，以当前国内外商业银行实践操作案例为培训教材，以案例讲解银行相关业务操作要点、营销思路、产品使用技巧、风险控制要求等通过教师现场讲解，学员与教师之间实时互动交流，力图使每个学生都可以迅速、深刻、直观理解教师讲课精髓为保证每位学员学习效果，本中心在每次培训前提供相关学习资料中心自成立以来，先后接受各家商业银行委托开办内训班3000次，开办各类商业银行公开培训班700余次，培训学员超过两万人，学员遍布全国32个省、市、自治区本中心致力于打造国内商业银行培训领域知名品牌，为国内商业银行培养出一大批业务精通、素质过硬的专业人才陈先生曾先后前往中国的多家商业银行、外资商业银行、财务公司进行培训，本中心常年在中央财经大学举办商业银行客户经理培训班，欢迎各地商业银行联系培训事宜。

<<银行商业承兑汇票培训>>

书籍目录

序

第一部分 商业承兑汇票基础知识

- 一、理解商业承兑汇票
- 二、银行办理商业承兑汇票风险较小
- 三、商业承兑汇票营销技巧
- 四、商业承兑汇票主要适用十大行业(TOP10)

第二部分 商业承兑汇票产品

- 一、商业承兑汇票
- 二、商业承兑汇票承兑人保贴
- 三、商业承兑汇票持票人保贴业务
- 四、财务公司保兑商业承兑汇票
- 五、集团公司保兑商业承兑汇票
- 六、团开团贴业务
- 七、商业承兑汇票委付贴现方案
- 八、商业承兑汇票委付保押方案
- 九、商业承兑汇票捆绑流贷付款方案
- 十、短大商票换长小银票(商业承兑汇票拆分业务)
- 十一、商业承兑汇票变银行承兑汇票(短变长)
- 十二、商票变银票(长变短)
- 十三、商业承兑汇票质押项下保理
- 十四、商业承兑汇票+代理贴现+买方付息+放弃部分追索权贴现
- 十五、长银票—短银票—长商票
- 十六、商业承兑汇票质押开立国内信用证(买方押汇)
- 十七、国内信用证项下商业承兑汇票保贴
- 十八、商业承兑汇票付款方案
- 十九、三方商业承兑汇票保兑仓
- 二十、三方保押商业承兑汇票保兑仓

第三部分 资料

- 一、电子商业承兑汇票介绍
- 二、特殊票据操作(高速公路公司使用商业承兑汇票案例)
- 三、烟台市首批获得商业承兑汇票保贴业务授信额度的企业名单
- 四、湖北重点支持签发商业承兑汇票企业名单
- 五、以商业承兑汇票为核心的综合授信方案
- 六、某银行授信调查报告(框架)
- 七、立金银行培训名言
- 八、票据业务营销口诀

<<银行商业承兑汇票培训>>

章节摘录

二、银行切入点分析 银行经过分析，企业主要资金来源是银行贷款融资；主要资金用途包括：工程款、物资采购、人员开支、水电费、到期银行贷款及利息等。

人员开支、水电费、到期银行贷款利息属于特定支出，以现金支付基本不可改变。

其中，工程承包款项、劳务款项为公司支出大头，供应商及工程承包商对于收款方式没有严格要求，只是希望能够尽快拿到现金，并且这些客户有较强的价格承受能力。

某银行进一步分析认为，该公司每年有大量的通行费收入及上级部门划拨的养路费，因此，主业现金流较为稳定，公司具备较强的解付票据能力。

银行设计如下方案： 1.商业承兑汇票支付工程款方案。

通过票据可以将部分财务费用转嫁给供应商、工程承包公司，经过认真分析，某银行认为，针对工程建设劳务项目交易，可以使用票据作为结算工具，工程承包公司项目经理部可以办理贴现。

2.授信额度授权使用。

扬州新元高速公路公司作为授信主体，可以授权其内设部门——扬州新元高速公路公司工程建设指挥部与银行签署具体《商业承兑汇票保贴协议》。

.....

<<银行商业承兑汇票培训>>

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>