第一图书网, tushu007.com

<<银行产品>>

图书基本信息

书名：<<银行产品>>

13位ISBN编号：9787300136004

10位ISBN编号：7300136001

出版时间：2011-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：武飞 编

页数：239

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《银行产品》将教学内容项目化、模块化，包括商业银行总体认知、银行产品基础知识、零售银行产品、公司银行产品。
国际业务类银行产品、电子银行产品六个学习项目。
前两个项目主要是从整体上对银行以及银行产品进行认知，主线都是围绕银行类金融工具和银行服务展开的。
后四个项目是以当前实践活动中的银行业务的内容和银行业务部门、业务支持部门的设置为依据，将四大类型的银行产品具体展开。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

学习情境1 商业银行总体认识
学习情境2 银行产品基础知识
　子学习情境1 银行产品的定义与特性
　子学习情境2 银行产品的分类
学习情境3 零售银行产品
　子学习情境1 资产类零售银行产品
　子学习情境2 负债类零售银行产品
　子学习情境3 其他零售银行产品
学习情境4 公司银行产品
　子学习情境1 资产类公司银行产品
　子学习情境2 其他单位银行产品
学习情境5 国际业务类银行产品
　子学习情境1 国际结算类银行产品
　子学习情境2 国际贸易融资类银行产品
　子学习情境3 外汇买卖业务类银行产品
学习情境6 电　子银行产品
　子学习情境1 网上银行
　子学习情境2 手机银行
　子学习情境3 电话银行
　子学习情境4 自助银行
附录证券、期货、银行业相关资格考试
参考文献

章节摘录

三、现金管理的流程　　银行提供现金管理服务主要分为售前服务、售中服务和售后服务三个方面。
（一）售前服务　　售前服务主要指银行对目标客户的调查评估工作和产品介绍。
对客户的调查内容主要包括企业的管理制度、组织结构、经营状况和现金管理情况。
产品介绍主要包括以下内容：　　（1）产品品种介绍，根据企业需求，银行向企业介绍能够满足企业需要的产品，包括　　产品的内容、特点、优势等。
（2）技术咨询，银行需要向企业介绍现金管理所必备的技术设备。
（3）政策法规咨询，现金管理产品是一项涉及多项银行产品的综合服务，银行需要详细介绍我国金融法律法规，保证企业需求和银行服务的合规性。
（二）售中服务　　经过对客户的调查评比和产品介绍后，银行为企业设计一套最佳的现金管理方案，通过双方深入的商谈，最后签订合作协议。
现金管理的售中服务阶段主要包括以下几个方面。
1.流程再造　　有些企业的现有业务流程不能达到现金管理产品的最佳状态，这时银行可帮助企业进行业务流程的再造。
2.现金管理培训　　现金管理培训指对银行和企业两方面人员的培训。
对银行产品经理和客户经理的培训主要集中在产品正式推广之前，他们需要全面了解现金管理系统的具体内容、特点等情况，以便能够清楚地向客户解释。
此外，银行还要对具体进行现金管理操作的各级人员进行相关培训。
对于企业而言，现金管理项目实施前的培训可以委托银行协助组织。
3.个性化需求的开发及测试　　银行在现有现金管理产品的基础上根据企业的个性化需求进行改造、完善和测试，以保证为企业提供最适合的现金管理。
4.系统试运行　　现金管理系统测试无误后，银行根据企业的需求，在系统上搭建一个相对简单但重点突出的模块，此时企业并没有真正开始使用该现金管理系统，此阶段的目的主要也是保证相继管理系统的正常运行和所需功能的实现。
5.开立账户、数据维护　　在系统试运行的同时，客户可进行账户的开立和数据准备工作。
集团客户可根据集团内协议内容，在指定的银行进行开户，银行的产品经理可与集团内各母子公司进一步确定各种参数情况，其中包括现金池中自动、手动交易的各种参数。
6.定制现金管理服务实施这是现金管理实施阶段最为重要的环节之一。
在银行系统、数据已准备就绪，所有账户已配备齐全时，银行开始把客户的需求全部进行数字化处理。
银行的客户经理根据现金管理操作流程将客户逐步录入和设置，建立集团属性，添加各子公司客户及其账户，然后建立现金池，确定核心账户、成员单位账户，并设置现金池各种规则，包括用户操作权限的分配、公司间操作的授权等。
（三）售后服务　　企业使用现金管理系统后，银行还需提供持续的售后服务，主要包括以下几方面。
1.客户服务　　目前各家商业银行都已开设了专门的24小时客服电话，客户对现金管理有任何疑问，可随时拨打客服电话。
2.现金管理系统和产品的升级与维护　　企业在使用现金管理过程中，银行针对该产品提供维护。
如企业在使用过程中系统出现问题，银行会及时帮助解决。
另外，企业也可能会提出新的需求，银行要根据新需求完善原有的系统。
3.持续跟踪服务　　银行为客户提供跟踪服务，定期主动向客户询问现金管理系统使用情况，或征求意见反馈等，及时解决企业客户使用的问题。
……

第一图书网, tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

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