

<<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>

<<银行产品>>

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。

<<银行产品>>

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

<<银行产品>>

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合适的现金管理。

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。

.....

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>