

<<银行保函产品培训>>

图书基本信息

书名：<<银行保函产品培训>>

13位ISBN编号：9787501784547

10位ISBN编号：750178454X

出版时间：1970-1

出版时间：中国经济

作者：陈立金

页数：198

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>

<<银行保函产品培训>>

内容概要

精彩演绎投标保函、履约保函、预付款保函等近二十款保函新产品应用，讲解保函与贷款、票据等产品的交叉销售之道，提供道路、桥梁、关税、施工、设备、劳务等多行业的保函使用案例，靠关系能赢得一时，靠产品可以赢得一世，让客户终生离不开你。

根据客户的产业链，为客户设计整体金融解决方案，而非单一授信产品，保函帮助客户承揽工程，票据帮助客户节省财务费用，保兑仓帮助客户促进商品。

销售，让客户认同我们的商业价值。

维护客户最有效的方法是帮助客户去赚钱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，《银行保函产品培训》提供：教练式培训，提供最真实的保函案例模本。

<<银行保函产品培训>>

作者简介

立金银行培训中心，我们是一家在商业银行公司业务领域提供专业培训的金融服务机构，注册地北京。

深受各家银行的欢迎，培养出成功客户经理超过2万人次。

我们能做什么：商业银行客户经理培训，我们提供客户经理全套培训课程，包括：初级客户经理课程、中级客户经理课程、高级客户经理课程及咨询。

按照客户经理成长阶段，进行系列知识技能培训，立足于为国内商业银行培养一批精通业务、懂营销的客户经理。

按照开拓市场需要的技能，我们精心设计各门课程。

我们的讲师：主要来自工商银行、中国银行、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银行现职工作人员，在各自领域具备丰富的实践经验，为本领域的顶尖专业人才，具备精深的造诣。

我们的特色：以当前商业银行实际案例为培训教材，以案例讲解银行相关产品操作要点、营销思路、使用技巧、风险控制要求等。

通过现场讲解，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、透彻理解讲课精髓。

为巩固学习效果，本公司在每次培训后会进行相应考试。

中心独立出版培训教材，先后出版《银行客户经理25堂课》《银行行业授信方案培训》《银行票据产品培训》《商业银行对公授信培训》《银行供应链融资培训》等，本书为中心在保函领域的专著。

立金银行培训中心被国内多家银行聘为指定内训机构。

<<银行保函产品培训>>

书籍目录

第一章 保函基础知识一、保函基本定义二、保函基本种类三、银行保函涉及主要当事人四、见索即付保函五、银行在开立保函时应注意的问题六、保函风险控制要点七、银行办理保函收益八、保函与其他产品交叉销售九、保函营销的注意事项十、银行各类保函审查要点第二章 主流保函品种一、投标保函及套餐服务二、履约保函及创新品种三、预收(付)款退款保函四、融资保函——“内保外贷业务”第三章 新颖保函一、关税保付保函二、保释金保函三、付款保函四、租赁保函五、质量保函六、个人出国留学保函七、对外劳务合作备用金保函第四章 保函的营销要点一、投标保函、履约保函客户寻找要点二、预付款保函客户寻找要点三、付款保函客户寻找要点四、质量保函客户寻找要点五、关税保付保函客户寻找要点六、保函重点客户名单附录如何成为银行优秀客户经理立金的精彩观点银行业务使用要诀存款在哪里——拉存款之歌北京立金银行培训中心主要培训课程介绍北京立金银行培训中心简介

<<银行保函产品培训>>

章节摘录

船舶产业完整的产业链： 船舶制造企业+船舶代理贸易公司+船运企业（船东）+钢铁公司

银行按照整个船舶交易完整产业链运行流程提供融资。

首先分析：钢铁公司（比如国内钢铁巨头武汉钢铁、宝钢集团和鞍山钢铁集团公司都纷纷与国内船运企业签订长期合同，国内的大型煤炭企业，中国神华、中国中煤等同样如此）为特大型企业，信誉较好，履约能力较强，是非常好的目标企业。

整个产业链的安全都牢牢地建立在强大钢铁公司商务履约基础之上。

比如船运企业与钢铁公司签订长期合同价值达到3亿元。

针对船运企业，银行准备提供船舶按揭贷款融资，如提供3年期，2亿元的按揭贷款融资，要求船运企业指定收款账户为在融资银行的某账户（钢铁公司支付运费必须付至该账户），并且承诺将来船舶制造完毕后，抵押给融资银行。

银行为船舶代理贸易公司提供2亿元预付款保函，受益人为船运企业，船运企业收到预付款保函后，将2亿元按揭贷款资金全部支付给代理贸易公司。

船舶代理贸易公司与银行及船舶制造企业签订《三方合作协议》，约定船舶制造企业必须严格按照合同约定使用资金，用于确定的船舶制造部件的采购。

银行可以为船舶制造企业签发全额保证金的银行承兑汇票、进口信用证等。

在船舶制造过程中封闭抵押，上船台后，由造船企业抵押给银行；交付船舶后，由船运企业抵押给银行。

<<银行保函产品培训>>

编辑推荐

一、初级客户经理培训课程： 1.财务报表分析实务技能 提供各类大中小企业的真实三张财务报表，详细分析报表的解读技巧，银行需要揭示的具体内容演示。

2.授信调查报告撰写技能 提供制造型、流通型、事业单位等各类型企业的报告撰写样本，详细分析各类报告的撰写要点，报告需要反映的具体要求等。

3.客户经理营销实战技能 模拟真实环境下，客户经理的沟通技巧，如何迅速找准客户，捕捉客户需求，拉近距离，如何迅速打开局面。

4.初级信贷产品辅导培训 (票据、保函、贷款三个模块) 银行承兑、票据贴现、银行保函、银行流贷、项目贷款等基础信贷产品的使用案例示范，提供各类产品的真实样本及模拟训练。

二、中级客户经理培训课程： 1.多产品交叉销售培训 辅导客户经理组合票据、保函、信用证、代发工资、网银、银行卡等公私联动产品的销售，培养客户经理的交叉销售理念。

2.中级信贷产品培训 项目贷款、各类保函、贸易融资、供应链融资、法人透支、工程机械按揭贷款等复杂信贷产品的案例培训。

3.最新票据产品培训 各类复杂的银行承兑汇票、商业承兑汇票、票据创新品种(约50种)的案例培训，培养客户经理切实掌握银行票据的混合使用。

三、高级客户经理培训课程： 1.大客户整体授信方案 针对石化、汽车、钢铁、石油、电力、政府、医院、大学、煤炭等行业的供应链融资方案培训，培养客户经理提供整体方案的能力。

2.现金管理产品培训 针对大型集团客户、大型事业单位的收支两条线、循环委贷、大企业头寸管理等现金管理产品培训。

最前沿的保函新产品 最经典的实务案例 最详尽的使用理解 用最短时间成为一名优秀银行客户经理 吸收存款，完成中间业务收入的王牌产品——保函 营销工程承包企业、设备制造企业的关键工具 行长送给客户经理的最好礼物 靠关系可以赢得一时，靠产品可以赢得永远

<<银行保函产品培训>>

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>