

<<银行业授信方案培训>>

图书基本信息

书名：<<银行业授信方案培训>>

13位ISBN编号：9787504950321

10位ISBN编号：7504950327

出版时间：2009-6

出版时间：中国金融出版社

作者：立金银行培训中心

页数：369

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>

<<银行业授信方案培训>>

前言

本书将告诉你银行吸收存款的诀窍。

吸收存款并不难，关键在于方法。

掌握正确的方法，加上勤奋，你会很快打开局面。

希望各位银行从业人员牢记以下成就优秀的商业银行客户经理的四个关键点。

一、设计出需要的存款 企业存款不是拉来的，是设计出来的。

拉存款很难，你想想，客户在其他银行有存款，你非得拉过来，这需要跟另一家银行正面竞争。

需要投入多少费用，至少你要超过另一家银行才可能拉来存款吧，否则客户凭什么将存款搬家？

现在各家银行都不是“软柿子”，费用相差无几。

其实，企业存款是设计出来的，通过设计金融服务方案，在帮助企业赚钱的同时，银行也获得了存款。

比如，通过票据的组合操作，通过票据与信托计划的组合，通过多种金融工具的交叉组合销售，存款自然就来了。

本书将告诉你设计存款的技巧，用这种方式设计出来的存款属于“绿色存款”，基本没有费用投入，而且成本很低。

<<银行业授信方案培训>>

内容概要

本书与《商业银行对公授信培训》可以作为上下辑。

《商业银行对公授信培训》的主要内容是对银行授信产品的讲解，而本书是对公授信产品交叉使用的集合，提供银行重点关注的石化、电力、钢铁、汽车、煤炭、公路、航空、房地产、工程机械车、有色金属、化肥、船舶、政府供应商等行业。

本书透彻地分析了整个产业链的运作模式，清晰地规划出银行融资工具的嵌入模式，解释了银行各类票据产品（包括银票、商票、买方付息票据、协议付息票据、代理贴现、票据包买）、贷款产品（流动资金贷款、工程机械按揭贷款、法人账户透支、项目贷款）、保函产品（投标保函、履约保函、预付款保函）的嵌入技巧，并提供具体案例以示范重点行业授信方案的设计要点。

充分展现银行“设计存款，吸收运动中存款，增加价值，创造需求”的新颖银行公司业务客户的营销思路。

本书目的在于培训出一批懂行业、懂银行产品的客户经理，促使客户经理真正掌握银行授信产品精髓，能够准确地分析和把握客户的需求，具备设计综合授信方案的能力。

<<银行业授信方案培训>>

书籍目录

第一章 石油化工行业授信金融服务方案 【案例1】中新燃料物资经营有限公司——直客式石油供应链融资（该模式可以作为营销成品油、原油贸易商的标准模式，充分利用货品畅销、下游买家实力强劲的优势，控制银行融资风险）【案例2】广州市大华石油化工有限公司——石油厂商银融资（充分利用成品油本身价值稳定、流通性较好的优势，银行提供货押融资，适合针对成品油、燃料油贸易商的融资）【案例3】南京市天石化工有限公司——成品油提单融资（以成品油提单作为质押，银行提供预付账款融资，扩大买家的提货能力，银行可以适度提高存款保证金的比例）【案例4】哈尔滨新龙贸易有限公司——准全额保证金银行承兑汇票（充分利用准全额保证金银行承兑汇票对全额保证金银行承兑汇票的比较优势，营销成品油贸易商）【案例5】珠海玛丽燃气有限公司——买方付息捆绑代理票据贴现组合融资（充分利用买方付息捆绑代理票据贴现，对于买家而言视同现款支付，银行可以获得存款、中间业务、贴现利息等众多收益，建议银行针对银行承兑汇票，捆绑代理贴现销售）【案例6】宝新石油机械有限责任公司——采购供应链融资（针对石油机械制造厂提供钢管等物资采购融资，银行交叉销售多品种银行产品）【案例7】中新石油物资装备公司——物资采购融资（针对石油系统的物资采购，提供预付账款融资，通常金额较大）【案例8】福建华星石化有限公司——LPG未来货权质押（提供LPG未来货权质押，该模式适合进口原油、成品油及LPG的代理商，银行可以交叉销售信用证、银行保函、银行票据等产品）

第二章 电力煤炭行业授信金融服务方案 【案例9】中国兰海电力集团——交易资金见证监管（该模式适用于大宗股权并购及土地交易等融资，银行可以获得较好的存款及中间业务手续费收入）【案例10】中国新华电力集团公司——厂电煤一票通（根据煤炭、电力等整个产业链的产、供、需环节，银行提供整体解决方案，交叉销售银行承兑汇票、买方付息票据、代理贴现等多个产品）【案例11】中国大华电网公司——票据融资（针对电源企业、电网企业的电力采购交易，银行提供票据支付电费方案，适用于各地的电网公司）【案例12】哈尔滨新海电力设备公司——综合融资（针对电力设备制造企业，银行提供预付款保函销售融资、电力材料采购融资，银行可通过产业链营销所有的银行业务）【案例13】天津开发区天易经贸发展有限公司——煤炭货押融资（针对煤炭经销商提供的标准融资方案，可以扩大煤炭经销商的提货能力，银行依托煤炭货物控制融资风险）【案例14】中国东方水电建设集团租赁控股有限公司——保理租赁融资（针对施工企业的大宗设备采购融资及应收账款解决方案，银行可以关联营销施工企业、租赁企业）

第三章 钢铁行业授信金融服务方案 【案例15】青岛东方进出口有限责任公司——铁矿石进口通融资（银行为铁矿石进口代理商提供综合融资方案，满足其日常采购需要，适用于规模较小的铁矿石进口企业）【案例16】上海华生钢铁贸易有限公司——信用证票据连结融资（针对钢铁贸易商的出口融资方案，以信用证作为风险控制依托，以银行承兑汇票作为采购融资工具，以信用证托收回来的销售回款解付银行承兑汇票，环环相扣）【案例17】北京利源钢铁经销有限公司——票易票组合融资（针对钢铁贸易商的票据解决方案，为钢铁贸易商提供一定的票据理财）【案例18】湖北省国新铁销售有限公司——钢材厂商银融资（该模式可以促进厂商产品的销售，便利钢材贸易商的采购）【案例19】新州安商金属股份有限公司——钢贸通融资（针对钢铁金属交易市场的融资，借助钢铁市场这个渠道客户的价值，关联营销市场成员单位）【案例20】上海西华钢铁贸易发展有限公司——应收账款池融资（根据钢铁贸易商的优良应收账款，以应收账款作为质押，银行提供应收账款盘活融资）【案例21】河南大汉物资集团有限公司——铁路供应商应收账款担保融资（根据钢铁贸易商的强大下游买家，以应收账款作为风险控制依托，银行提供采购预付款融资）【案例22】广州恒大钢铁有限责任公司——钢材分销网络融资（针对一级钢铁经销商和二级钢铁经销商，银行提供关联融资方案，整体营销一级、二级经销商）【案例23】甘肃盘新股份有限公司——三方保兑仓融资方案（钢厂、经销商、银行协作，银行提供销售融资，银行在低风险状态营销厂商经销商，该模式可以复制到家电、汽车、医药等行业）【案例24】湖南凉水钢铁股份有限公司——四方保兑仓融资（钢厂、经销商、仓储公司、银行协作，银行提供销售融资，银行在低风险状态营销厂商经销商、仓储）【案例25】新晋焦炭（北京）有限公司——商业承兑汇票变银行承兑汇票融资（银行通过商业承兑汇票为大型钢厂的供应商提供商业承兑汇票换银行承兑汇票融资，借助大型钢厂的

<<银行业授信方案培训>>

强大履约能力，关联营销众多的供应商) 【案例26】山东新城钢铁有限公司——商业承兑汇票票通融资 (银行为大型钢厂提供商业保贴融资，可以为大型钢厂预留一定的利益，通常需要和买方付息票据及代理贴现捆绑销售) 【案例27】中国东大钢铁进出口有限公司——铁矿石进口全程通 (银行为铁矿石进口商提供铁矿石进口专项融资，银行可以交叉销售信用证、银行承兑汇票等产品) 【案例28】张家港市丰会物资贸易有限公司——信誉保证金融资 (银行协助钢铁经销商盘活交存在钢铁厂商处的信誉保证金，银行在低风险状态下营销钢铁产业链) 【案例29】中山市金属材料有限公司——仓商银融资(独立监管) (货物由第三方仓库进行监管，银行定期盘库，控制钢铁经销商的融资风险) 【案例30】广东进取钢铁实业有限公司——仓商银融资(输出监管) (充分利用经销商现有的场地，银行委托仓储公司进行监管，可以有效地控制对经销商的融资风险) 【案例31】马军山钢铁股份有限公司——厂商销售融资网 (银行为大型钢厂提供销售网络融资，满足其经销商的销售采购融资需要) 第四章 公路/铁路行业授信金融服务方案第五章 房地产行业授信金融服务方案第六章 工程机械行业授信金融服务方案第七章 电信行业授信金融服务方案第八章 航空、船舶特定行业授信金融服务方案第九章 汽车行业授信金融服务方案第十章 家电行业授信金融服务方案第十一章 政府供应商行业授信金融服务方案第十二章 农业生产资料行业授信金融服务方案第十三章 有色金属行业授信金融服务方案第十四章 超市、医院行业授信金融服务方案

<<银行业授信方案培训>>

章节摘录

二、银行切入点分析 信化移动通信有限公司主要从摩托罗拉、朗讯、中兴通信等中外大型企业采购基站设备。

还款来源主要是设备租赁费，该公司为信化移动通信集团公司网络建设公司，设备安装调试后，将设备租赁给信化移动通信集团公司旗下运营公司，向其收取租赁费。

银行认为，可以为其核定商业承兑汇票贴现额度，该公司签发商业承兑汇票支付摩托罗拉、朗讯、中兴通信等供应设备采购款，银行为摩托罗拉、朗讯、中兴通信等公司办理商业承兑汇票贴现。

考虑信化移动通信有限公司都是总部统一签订采购合同，信化移动通信有限公司各地分公司独立对外支付，因而可以由信化移动通信有限公司授权各地下属分公司使用商业承兑汇票贴现额度，下属分公司具体签发商业承兑汇票。

三、银企合作情况 业务流程 1.某银行给信化移动通信有限公司核定15亿元商业承兑汇票贴现额度，约定由信化移动通信有限公司支付设备款。

2.银行与信化移动通信有限公司签订商业承兑汇票贴现协议，商业承兑汇票贴现额度可以授权给信化移动通信有限公司各地分公司使用。

<<银行业授信方案培训>>

编辑推荐

《银行业授信方案培训》将帮助你在最短的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。

现实中，大量客户经理使用《银行业授信方案培训》，借鉴成功经验，获得成功，下一个成功的就是你。

授信产品是营销客户最有效的手段，客户经理必须懂得交叉销售，设计行业金融服务方案一定要牢牢把握各项产品的功能，并且能够活学活用。

银行设计授信方案目的在于帮助客户更节省财务费用，更有利于扩大销售，帮助客户去赚钱是维护客户最有效的方法。

《银行业授信方案培训》：银行培训讲师最新力作、培养优秀的客户经理、您也可以快速成功、银行最前沿的对公授信产品、最新颖的交叉销售模式、最经典的实务案例组合、经验丰富的银行培训讲师为您提供行业授信方案模板。

客户经理人生箴言：在营销过程中学习产品、理解产品、感悟产品，让客户把你当做知己，设计个性化的整体金融服务方案，百折不挠，不断地卷土重来，帮助客户赚钱是维护客户的最好方法，打造自己的核心竞争力，立金银行培训中心。

立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战经验，案例讲学为该培训中心的最大特色，一直深受各家银行的欢迎。

立金银行培训中心专注于实务操作，尤其是在对公授信领域，经验丰富。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

该中心先后出版《商业银行对公授信产品精解》、《商业银行对公授信培训》、《商业银行票据案例培训》等培训教材，并积累有汽车、钢铁、石化、电力、公路、煤炭、工程机械、教育等超过1000个金融服务方案案例。

<<银行业授信方案培训>>

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>