第一图书网, tushu007.com

<<银行客户经理基础信贷知识培训>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理基础信贷知识培训>>

13位ISBN编号：9787504960788

10位ISBN编号：7504960780

出版时间：2011-10

出版时间：中国金融出版社

作者：立金银行培训中心

页数：362

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

<<银行客户经理基础信贷知识培训>>

内容概要

全面提升银行客户经理的基本信贷素质，掌握营销客户的基本技能、授信调查报告撰与要点、授信方案设计技巧。
对市场变化保持高度敏感，时刻关注新的客户需求与金融政策。
不断学习新知识、新技能，最大程度地将之运用到实际工作中。
善于总结，通过不断改善现有的工作方法、思路和流程来提高效率。
及时调整自己，适应不断变化的环境。
在今天的银行竞争中，使用老套路、老方法肯定是不行的，企业的需求在更新，银行不断推出新产品，如果我们跟不上肯定被市场淘汰。
“ 树欲静而风不止 ”。
.客户经理必须具备准确分析客户价值的能力，遇到客户知道怎么申报授信，知道从客户身上得到什么，知道如何设计授信方案能够实现这个目标。
不能遇到客户就一头雾水.不知道客户需要什么，也不知道能够从客户身上得到什么，一报授信就是最简单的贷款：口J能一个好客户就这么被浪费了。
在银企合作过程中，客户经理是双重代言人，对客户而言，是银行利益代言人。
为银行各种服务产品作营销，以达到银行利益最大化目标；对银行而言，又是客户利益代言人，阐述客户各种需求，使其在最优惠的条件下得到满足，代理客户去争取合理利益。
客户经理要踩得很平衡，一碗水端平，偏向任何一方，都可能失去平衡，合作难以维持。
合作是你情我愿的结果，任何一方不买账都不行。

第一图书网, tushu007.com

<<银行客户经理基础信贷知识培训>>

书籍目录

第一篇 信贷基本知识
　第一章 概述
　第二章 对公信贷业务
　第三章 信贷业务定价
第二篇 授信产品
　第一章 额度授信
　第二章 循环额度贷款
　第三章 法人账户透支
　第四章 流动资金贷款
　第五章 固定资产贷款
　第六章 进出口贸易融资
　第七章 银团贷款
　第八章 法人汽车贷款
　第九章 工程机械担保贷款
　第十章 银行承兑汇票
　第十一章 商业汇票贴现
　第十二章 股票质押贷款
　第十三章 保证
　第十四章 银行信贷证明
第三篇 信贷管理
　第一章 客户信用评级
　第二章 项目评估
　第三章 信贷担保
　第四章 信贷法律文书
　第五章 信贷资产检查
　第六章 信贷资产风险分类
审查审批规范用语
审批人员的十大准则
如何成为优秀银行客户经理的忠告

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：插图：（三）期限主要指贷款期限或银行承担债务的期限。
在遵守国家有关规定和银行信贷政策等规章制度的原则下，由银行与客户协商确定。
融资的期限应当与客户的用途及周转速度保持一致。
期限过长，客户可能挪用信贷资金；期限过短，客户周转速度不足以支撑，可能出现贷款逾期。
（四）利率或费率目前银行发放贷款的利率和办理表外信贷业务的费率统一执行银行有关规定。
通常表内信贷业务有费率和利率，例如办理贷款，银行要收取一定的手续费，并收取贷款利率；表外信贷业务由于不动用银行的信贷资金，因此没有利率，仅有费率。
（五）用途不同的信贷业务有不同的用途。
银行在办理信贷业务时尤其要注意用途是否合法、真实以及是否真正用于指定用途。
（六）担保担保是保证借款人还款或履行责任的第二来源。
客户提供的担保方式包括第三方保证、抵押、质押等。
四、信贷的基本原则（一）“ 三性 ”原则信贷业务的基本原则是“ 三性 ”原则，即安全性、效益性和流动性。
安全性：指商业银行在经营信贷业务过程中，要保证信贷资金的“ 保值 ”，避免遭受风险和造成损失。
安全是银行经营的底线，任何收益都不能弥补本金的损失。
效益性：指商业银行在经营活动中应追求最大效益，包括经济效益和社会效益。
不赚钱的银行没法生存。
只有赚钱了，才能发工资、奖金和回报股东。
流动性：指商业银行在经营信贷业务中能按预定期限回收信贷资金，或具有在没有损失的状态下迅速变为现金资产的能力。
银行经营信贷业务，必须考虑资产业务与负债业务保持动态的平衡。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《银行客户经理基础信贷知识培训》：最详尽的银行授信产品学习要点最新“三办·引”办法基本规定教您如何撰写优秀授信调查报告教您如何设计高水准的授信方案《银行客户经理基础信贷知识培训》适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用《银行客户经理基础信贷知识培训》提供教练式培训，提供最真实的案例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。

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