

<<银行客户经理财务报表分析培训>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理财务报表分析培训>>

13位ISBN编号：9787513609456

10位ISBN编号：7513609454

出版时间：2012-1

出版时间：中国经济出版社

作者：立金银行培训中心教材编写组

页数：218

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>

<<银行客户经理财务报表分析培训>>

内容概要

本书提供：教练式培训，提供最真实的案例。

本书将帮助您在最短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，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。

<<银行客户经理财务报表分析培训>>

书籍目录

前言

第一课 如何快速分析企业的价值

第二课 财务会计报告的最简易阅读方法

第三课 如何从报表中找到有用的营销信息

第四课 如何从货币资金发现营销机会

第五课 如何从应收票据发现营销机会

第六课 如何从应收款发现营销机会

第七课 如何发现其他应收款和其他交易性金融资产的营销机会

第八课 如何从存货发现营销机会

第九课 如何从长期投资中发现营销机会

第十课 如何从固定资产中发现营销机会

第十一课 如何从短期借款和长期借款中找到营销机会

第十二课 如何从应付票据发现营销机会

第十三课 如何从应付账款中发现营销机会

第十四课 如何从预收账款发现营销机会

第十五课 如何阅读实收资本

第十六课 如何从表外负债发现营销机会

第十七课 如何阅读资产负债表

第十八课 如何阅读利润表

第十九课 如何阅读企业现金流量表

第二十课 为什么要关注关联企业及关联交易

第二十一课 如何判断企业的综合竞争力

附：银行通过企业报表营销示范

章节摘录

版权页：插图：（二）资产的分类对资产可以作多种分类。

一般按流动性分类，分为流动资产和长期资产（或非流动资产）。

如存货，一般会在一年内耗用并通过产品的销售来回收现金，或者通过直接销售收回现金，所以属于流动资产。

有些企业比较特殊，其经营周期可能长于一年。

比如，造船企业、大型机械制造企业，从购料到销售商品直到收回货款，周期比较长，往往超过一年，在这种情况下，就不能把一年内作为划分流动资产的标志，而是将经营周期作为划分流动资产的标志。

长期投资、固定资产、无形资产的变现周期往往在一年以上，也就是说从取得该资产开始，到这些资产变成现金或收回投资，周期在一年以上。

按流动性对资产进行分类，有助于掌握企业资产的变现能力，从而进一步分析企业的偿债能力和支付能力。

一般而言，流动资产所占比重越大，说明企业资产的变现能力越强。

流动资产中，货币现金、交易性金融资产比较比重越大，则支付能力越强。

资产负债表中对资产基本上是按流动性进行分类的。

（1）货币资金。

货币资金包括库存现金、存放在银行或其他金融机构的各种存款以及其他货币资金。

这是一种流动性最强的流动资产，可以充当媒介，自由流通，自由运用，可随时用来购买所需的财产物资，偿还债务，支付各种费用，也可以随时存入银行。

<<银行客户经理财务报表分析培训>>

编辑推荐

《银行客户经理财务报表分析培训》：最新银行财务报表分析要点，如何通过财务报表找到营销机会，如何帮助客户美化财务报表。

行长送客户经理最好的礼物，《银行客户经理财务报表分析培训》适合商业银行公司业务条线行长、客户经理学习使用。

北京立金银行培训中心是一家在商业银行领域提供专业实务培训的金融服务机构，注册地在北京，由多名在国内外银行工作多年的专业人士组建。

本中心主要从事商业银行实务专业技能培训，涉及领域包括：商业银行客户经理营销技能培训、公司银行信贷产品培训、授信业务风险管理培训、供应链融资业务培训、票据新产品及票据经营培训、私人银行授信业务培训、工程机械车按揭业务培训、个人房地产贷款业务培训、现金管理业务培训、理财业务培训、银团贷款实务培训、商业银行高管管理培训等，本中心讲师主要来自中国工商银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、中信银行、深圳发展银行等各大总行银行现职工作人员，在各自领域具备丰富的实践工作经验，是本领域的顶尖专业人才，具备精深的造诣。

本中心培训特色以商业银行当前主流业务为主要内容，以当前国内外商业银行实践操作案例为培训教材，以案例讲解银行相关业务操作要点、营销思路、产品使用技巧、风险控制要求等通过教师现场讲解，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、深刻、直观理解教师讲课精髓。

为保证每位学员学习效果，本中心在每次培训前提供相关学习资料—中心自成立以来，先后接受各家商业银行委托开办内训班3000次，开办各类商业银行公开培训班700余次，培训学员超过两万人，学员遍布全国32个省、市、自治区本中心致力于打造国内商业银行培训领域知名品牌，为国内商业银行培养出一大批业务精通、素质过硬的专业人才陈先生曾先后前往中国的多家商业银行、外资商业银行、财务公司进行培训，本中心常年在中央财经大学举办商业银行客户经理培训班，欢迎各地商业银行联系培训事宜。

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>