

<<银行客户经理财务报表分析培训2>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理财务报表分析培训2>>

13位ISBN编号：9787513617116

10位ISBN编号：7513617112

出版时间：2013-1

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：252

字数：250000

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2>>

内容概要

本书在《银行财务报表分析培训》的基础上进一步深化理论与案例，主要内容包括怎样看懂企业的各类报表、并针对重点报表进行具体分析，包含了立金银行在培训课程中所涉及到的大量案例精华，是银行从业人员掌握财务报表分析技能的必备手册。

<<银行客户经理财务报表分析培训2>>

作者简介

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。

书籍目录

- 代序：要做一个精通报表分析的专业型银行客户经理1
- 第一课分析企业财务报表的意义
- 第二课如何分析财务报表
- 第三课财务报表分析的要点
- 第四课客户经理必须掌握的权责发生制与收付实现制
- 第五课财务报表分析的步骤和方法
- 第六课企业财务报表的体系
- 第七课如何分析企业的资产负债表
- 第八课如何分析企业的利润表
- 第九课现金流量表的分析要点
- 第十课资产负债表的分析步骤
- 第十一课利润表的分析
- 第十二课利润质量分析
- 第十三课现金流量表分析
- 第十四课三项现金净流量综合分析
- 第十五课现金净流量与盈利能力结合分析
- 第十六课现金净流量简易计算
- 第十七课财务报表的综合分析
- 第十八课如何分析企业的盈利能力
- 第十九课如何分析企业的营运能力
- 第二十课如何分析与财务报表相关的信息
- 第二十一课会计政策、会计估计变更和会计差错更正的解读
- 第二十二课如何分析企业关联交易信息
- 第二十三课如何分析企业非财务信息
- 第二十四课如何对虚假财务报表进行识别
- 第二十五课如何识别企业财务报表粉饰的类型
- 第二十六课粉饰财务报表的手段
- 第二十七课财务报表的识别方法
- 第二十八课信贷调查报告的写作
- 第二十九课信贷评估报告写作
- 第三十课部分行业信贷案例分析
- 附录

章节摘录

版权页：插图：七、企业危险信号 企业陷入财务危机通常是一个渐进过程，是一系列潜在因素长期作用导致的。

而在财务危机发生之前，往往会有一些征兆显露并反映在会计报表中，银行应该对这些征兆保持高度警惕，及时了解企业财务状况的动向，针对问题尽早采取措施。

（一）账面现金极度匮乏，资产流动性过低 现金流是企业的血液，是影响企业偿债能力和运营能力的关键因素。

通过对现金流的诊断，可以了解企业财务状况、获利能力及经营风险。

企业在发生企业财务危机之前，不仅用于日常开支的库存现金供应紧张，企业银行账户余额也不多，而且能迅速变现的流动性强的资产也不足。

企业经营很可能会因现金匮乏而陷于停顿。

（二）存货，尤其是产成品积压明显增加 存货是企业在日常生产经营过程中以备出售，或者仍然处于生产过程，或者在生产或提供劳务过程中将消耗的材料或物料等，包括各类材料、商品、在产品、半成品、产成品等。

从会计角度看，存货出现在资产负债表的流动资产栏目中，是“物资采购”、“原材料”、“自制半成品”、“低值易耗品”、“库存商品”、“生产成本”等科目的期末余额合计。

与企业其他流动资产，如现金、短期投资、应收款项目比，存货变现能力相对较差。

有统计表明，存货往往占用企业全部投资的40%。

存货积压，尤其是产成品积压，使本属于供销售产品大量积存在企业及渠道中。

这时，大量的资金因生产产品变成实物形态却无法转换，造成资金沉淀而难以流动，大量耗费企业的资金。

产成品积压除导致企业资金紧张和资金使用效率下降外，通常还预示企业产品竞争力下降和销售难度增加。

更重要的是，它提供财务危机爆发的可能性。

（三）企业销售总额大幅下跌 销售下降会引起企业各部门关注，但却往往只看做是销售问题，而较少考虑财务后果。

销售量下降会带来严重财务问题，尤其是非预期的下降（如恶性竞争、产业衰退等）。

销售下降是企业面临非常棘手的问题之一。

一方面，许多企业希望能通过赊销等手段刺激销售；但另一方面，销售下跌无疑会对企业现金流入产生不利影响，在此情形下扩大赊销活动范围，对原本紧张的企业现金流入而言，则是雪上加霜。

<<银行客户经理财务报表分析培训2>>

编辑推荐

看报表·学营销·做方案 银行经营的就是风险，通过对风险的专业管理、量化测量，辅之以产品创新、科学定价，在经营风险的过程中实现盈利和战略。

经营风险的实质是“客户细分”，即对客户进行“风险—收益”二维空间的无限细分，担保覆盖风险，收益覆盖损失，从而实现并优化不同风险资产的组合投资。

银行对企业进行极为通透的财务分析，对企业风险进行定量识别与精准的收益测算。

教商业银行客户经理拓展存款是我们的天职，商业银行盈利的基本商业模式就是吸收存款，发放贷款，中间赚取息差。

《客户经理素质提升系列：银行客户经理财务报表分析培训（2）》提供：教练式培训，提供最真实的案例《客户经理素质提升系列：银行客户经理财务报表分析培训（2）》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。

《客户经理素质提升系列：银行客户经理财务报表分析培训（2）》具有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、如何帮助客美化财务报表等，是行长送客户经理最好的礼物。

本书适合商业银行公司业务条线行长、客户经理学习使用

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>