

《商业银行综合授信培训》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年07月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787504969583

丛书名：立金银行培训系列丛书

内容简介

根据客户的经营模式，提供综合授信产品，形成银票、商票、国内信用证、担保额度等的组合套餐，
每个授信工具就如同铲子，*限度地挖掘客户的价值、
我们就是做菜的，给企业提供组合套餐、客户就是来饭馆的客户，一般来饭馆就会说“我饿了”、
“饿了”是客户面对的问题，我们只需要帮助客户解决“饥饿”的问题，至于提供“大米饭”还是“馒头”，客户通常不会在意，尤其是客户在处于弱势时候更加如此、
我们要根据自身的利益取向选择销售“大米饭”还是“馒头”、如果我需要的是存款，那么销售银票；如果我需要的是利润，那么销售贷款、我们要争取在解决客户“饥饿”的同时，解决了我们自身的收益问题
毕竟，我们也是商业银行，也需要赚钱谋生
不要去销售标准化的银行产品，而应当去销售金融服务方案、标准化的银行产品收益太单薄，而综合金融服务方案收益会大幅提高、要做一个会设计综合授信方案的优秀银行客户经理

目录

- 一、综合授信
 - 二、内部授信额度
 - 三、公开授信额度
 - 四、集团客户授信额度
 - 五、循环贷款额度
 - 六、流动资金贷款综合授信
 - 七、固定资产贷款综合授信
 - 八、房地产开发企业综合授信
 - 九、股票质押贷款
 - 十、信贷资产转让
 - 十一、银行保证业务综合授信
 - 十二、银行信贷证明
 - 附一：银行初级客户经理试题
 - 附二：银行初级客户经理试题答案
- [显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)