

<<银行票据承兑与贴现实务培训>>

图书基本信息

书名：<<银行票据承兑与贴现实务培训>>

13位ISBN编号：9787501798582

10位ISBN编号：7501798583

出版时间：2010-7

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：234

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>

<<银行票据承兑与贴现实务培训>>

内容概要

本书具有三个显著的特点：一是内容新，首次从业务操作角度对票据业务操作过程进行了全面的描述，使票据业务从业人员能够迅速了解和掌握业务操作的要点。

二是结构新，按照票据业务的鉴别、查询、审批、放款、托收等关键环节，一条龙、全方位地阐述票据业务处理流程，涵盖票据业务全过程。

三是形式新，采用新颖的模拟真实操作形式，确保学员掌握操作要点，避免了传统培训方式下，培训与实务操作脱节的问题。

本书可以成为希望规范发展票据业务的金融机构及希望开拓票据业务的银行人员工具书。

本书同时收录了最新电子汇票相关知识，为希望开展电子汇票业务的银行提供指导。

<<银行票据承兑与贴现实务培训>>

作者简介

立金银行培训中心，我们能做什么：我们是一家在商业银行公司业务领域提供专业培训的金融服务机构，注册地北京，本中心有超过30名的优秀讲师，深受各家银行的欢迎，培养出成功客户经理超过2万人次。

商业银行客户经理培训，我们提供客户经理全套培训课程，包括：初级客户经理课程、中级客户经理课程、高级客户经理课程及咨询。

按照客户经理成长阶段，进行系列知识技能培训。

立足于为国内商业银行培养一批精通业务、懂营销的客户经理。

按照开拓市场需要的技能，我们精心设计各门课程。

我们的讲师：主要来自工商银行、中国银行、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银行现职工作人员，在各自领域具备丰富的实践经验，为本领域的顶尖专业人才，具备精深的造诣。

我们的特色：以当前商业银行实际案例为培训教材，以案例讲解银行相关产品操作要点、营销思路、使用技巧、风险控制要求等。

通过现场讲解，学员与教师之间实时互动交流，力图使每个学员都可以迅速、透彻理解课程内容的精髓。

为巩固学习效果，本公司在每次培训后会进行相应考试。

中心独立出版培训教材，先后出版《商业银行对公授信培训》《商业银行对公授信产品精解》《银行票据案例培训》《银行业授信方案培训》等。

<<银行票据承兑与贴现实务培训>>

书籍目录

第一部分 票据基础知识 一、银行承兑汇票和商业承兑汇票的定义 二、银行在票据中的身份 三、票样及票据流转流程图 四、票据涉及的相关法律问题 五、票据丢失的处理 六、“克隆”票据风险防范 七、票据权利的消灭时效 第二部分 银行承兑业务讲解 一、银行开办银行承兑汇票业务的益处 二、申请人办理承兑业务条件 三、承兑操作管理规定 四、承兑业务操作流程 五、银行承兑汇票适用行业 六、银行承兑汇票营销要点 七、银行承兑汇票风险防范 八、特殊低风险银行承兑汇票产品 九、银行承兑汇票产品使用案例 第三部分 票据贴现业务讲解 一、银行开办贴现业务益处 二、贴现业务及几种典型贴现产品 三、票据贴现条件 四、贴现利息计算公式 五、企业贴现需要提供资金具体资料 六、银行营销贴现业务要点 七、几种特殊票据贴现业务流程 八、票据贴现和贷款比较 九、符合贴现规定的银行承兑汇票承兑行范围 十、贴现票据的审查要点 十一、可以认定真实贸易背景特殊情况 十二、贴现业务流程 十三、贴现业务资料的填制要求 十四、贴现的粘单基本规定 十五、银行承兑汇票查询 十六、贴现业务的审查、审批和放款 十七、贴现后票据到期待委托收款 十八、纠纷票据的处理 十九、贴现业务风险防范要点 二十、贴现票据档案及后续管理 二十一、票据贴现业务案例 第四部分 电子汇票业务 一、电子汇票产品定义 二、电子汇票产品优势 三、电子汇票适用客户范围 四、电子银行承兑汇票业务流程 五、电子汇票贴现操作流程 六、电子商业汇票开立账户规定 七、电子汇票收费规定 八、电子商业汇票业务的主要创新 九、电子汇票系统参与银行 十、电子票据业务案例 附录 附录一 贴现常规需要的资料 附录二、中国人民银行关于完善票据业务制度有关问题的通知 附录三、中国人民银行关于商业银行跨行银行承兑汇票查询、查复业务处理问题的通知 附录四、电子商业汇票业务管理办法 附录五、某银行鼓励发展票据业务的政策 附录六、关于实施银行商业汇票业务操作管理规定的通知 附录七、最高人民法院关于审理票据纠纷案件若干问题的规定 附录八、票样说明 附录九、票据业务营销口诀表 附录十、银行承兑汇票适用行业对照表 立金银行培训中心讲师精彩话语

<<银行票据承兑与贴现实务培训>>

章节摘录

通常民营企业对全额保证金银行承兑汇票比较敏感，只要客户经理熟悉客户所在行业商务政策，在商业折扣低于存款利息时，就可以大力营销全额保证金银行承兑汇票。

全额保证金银行承兑汇票出现在一些对资金价格不敏感的行业客户之间，或买方占据一定市场优势情况下的结算，需要银行有意识去引导企业使用。

比如在空调销售淡季，经销商大量出具全额保证金银行承兑汇票用于提货。

适用的基础商业交易应具备如下特点：保证金存款利息的收益超过卖方提供的商业折扣幅度，即保证金存款收益可以弥补因采取票据而失去的价格优惠损失。

多是买方属于中小企业，在银行不能获得敞口银行承兑汇票；卖方在行业内，处于弱势地位，为刺激销售，现款结算和票据结算提供的商业折扣差别很小，买方出手利益动机，选择使用全额保证金银行承兑汇票。

比如：在汽车行业中，全额保证金银行承兑汇票的营销对象应定位在一些相对弱势汽车品牌经销商，比如比亚迪、长城汽车、吉利汽车等经销商；而一定要避免营销广州本田、一汽汽车等经销商。

钢铁行业中，一些弱势民营钢铁企业的经销商，比如河北敬德钢铁集团、陕西龙门钢铁集团的经销商。

在贴现利率大幅走低，比如在贴现利率低于存款利率的时候，卖方现款结算和票据结算价格差距很小，全额保证金银行承兑汇票大量出现。

这个时候，凡是大量使用银行承兑汇票的行业，银行可以顺利的营销全额保证金银行承兑汇票。

但要防止企业通过虚开没有任何贸易背景的票据，进行套利操作。

全额保证金银行承兑汇票通常存在于以下行业：商品存在季节性销售，在淡季厂商提供价格折扣促销。

在这个时候，可以大力营销足额保证金银票业务。

如空调进入秋季后，厂商提供打折优惠；某款车准备停产，汽车厂商准备清理库存等，提供一定的优惠；大型钢厂在进入冬季后，钢材进入明显的销售淡季，厂商提供优惠等。

在这个时候，厂商提供的现款结算与票据结算的折扣差别很小，如果经销商有资金，不妨采取足额保证金方式签发银行承兑汇票。

.....

<<银行票据承兑与贴现实务培训>>

编辑推荐

银行培训 连续销售排行榜冠军 不懂得票据业务，就不是合格的银行客户经理 讲解基础票据产品承兑与贴现 系统性讲授承兑贴现操作规定 熟悉承兑贴现业务的营销技能 银行办理承兑贴现业务教科书 银行最新的电子汇票产品讲解 手把手教你如何办理银行承兑 提供真实银行承兑汇票操作档案辅导 帮助你成为优秀的商业银行客户经理

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>