

<<银行票据产品培训>>

图书基本信息

书名：<<银行票据产品培训>>

13位ISBN编号：9787504959225

10位ISBN编号：7504959227

出版时间：2011-6

出版时间：中国金融出版社

作者：立金银行培训中心

页数：209

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>

<<银行票据产品培训>>

内容概要

银行承兑汇票，代理签发银行承兑汇票，全额保证金银行承兑汇票，即时贴现准全额保证金银行承兑汇票，理财产品质押银行承兑汇票，卖方付息票据贴现商业承兑汇票，买方付息票据贴现，买方付息票据提前解付，回购式票据贴现终端买方付息票据贴现，协议付息票据贴现，放弃部分追索权商业汇票贴现商业承兑汇票保贴，财务公司保兑商业承兑汇票，财务公司承兑银行承兑汇票银行承兑汇票质押贷款，商业承兑汇票质押贷款，集团公司保兑商业承兑汇票团开团贴现集团贴现代理贴现票据委托贴现。

<<银行票据产品培训>>

书籍目录

第一篇 票据基础知识

- 一、理解票据最简单的方式
- 二、票据的六个基本特点
- 三、票据的三个主要功能
- 四、票据对应哪些基本权利
- 五、票据客户营销技巧
- 六、如何灵活地使用票据产品
- 七、如何控制纯融资性票据
- 八、票据营销规律
- 九、贴现需要增值税发票吗
- 十、银行承兑汇票风险敞口承诺费
- 十一、票据背书
- 十二、背书中常见的错误
- 十三、票据的粘单
- 十四、什么是票据的前手，什么是票据的后手
- 十五、银行承兑汇票背书注意事项
- 十六、如何判断银行承兑汇票背书是否连续
- 十七、银行承兑汇票回头背书是否有效
- 十八、转让票据的基本方式
- 十九、票据权利
- 二十、辨别银行承兑汇票真假瑕疵五招
- 二十一、票据业务与贷款的反周期操作策略
- 二十二、如何形成票据的强大竞争优势
- 二十三、如何解决优质特大型客户持有的小银行承兑汇票的贴现
- 二十四、如何营销小型客户持有的小银行承兑银行承兑汇票
- 二十五、票据主要适用的十大行业（TOP10）
- 二十六、一些票据问题
- 二十七、票据在会计报表中的反映

第二篇 票据产品

- 一、银行承兑汇票
- 二、代理签发银行承兑汇票
- 三、全额保证金银行承兑汇票
- 四、准全额保证金银行承兑汇票
- 五、理财产品质押银行承兑汇票
- 六、商业承兑汇票
- 七、卖方付息票据贴现
- 八、即时贴业务
- 九、买方付息票据贴现
- 十、买方付息票据提前解付业务
- 十一、终端买方付息票据贴现业务
- 十二、回购式票据贴现业务
- 十三、协议付息票据贴现
- 十四、集团贴现
- 十五、代理贴现
- 十六、放弃部分追索权商业汇票贴现业务

<<银行票据产品培训>>

- 十七、商业承兑汇票承兑人保贴业务
- 十八、商业承兑汇票持票人保贴业务
- 十九、票据委托贴现
- 二十、银行承兑汇票质押贷款
- 二十一、商业承兑汇票质押贷款
- 二十二、财务公司保兑商业承兑汇票
- 二十三、财务公司承兑银行承兑汇票业务
- 二十四、集团公司保兑商业承兑汇票
- 二十五、团开团贴业务
- 特殊票据操作
- 票据业务口诀
- 立金银行培训名言

<<银行票据产品培训>>

章节摘录

六、如何灵活地使用票据产品 巧妙实现短借长用的票据融资 对于一些特定的大型垄断型客户，在贷款品种中加入票据，可以起到过桥融资的作用，有效降低客户的融资成本。

具体的做法： 相对合理的融资性票据——有固定用途的票据。

票据的交易背景关系存在，只是基础交易时间非常长，有时远远超过票据对应的期限。

这种票据融资的目的就是为借人低成本资金，票据承担过桥融资的作用。

这种票据操作方式下，通常承兑、贴现的手续完备，跟单资料齐全。

借款人只是将本应长期借用的资金以票据的形式实现短期周转借用。

如大型水电站建设项目、大型电站建设项目、大型机场建设项目、大型公路建设项目、大型的飞机采购、大型轨道客车采购、大型医疗设备采购等，这些项目产生现金流的时间最长甚至超过10年，本应当借人5-10年中长期项目贷款，但是长期贷款利率偏高；而这些项目的投资主体实力非常强劲，是各家银行追捧的明星级队员，融资渠道非常畅通，加上有已经建成的其他项目可以带来充裕现金流，因此，可以采用票据作为日常采购的支付工具。

在融资组合中加入票据的最大作用在于降低客户的融资产品一揽子组合的加权融资成本。

中小银行的客户经理应当秉持如下竞争策略：对于如电力、电信等王牌客户的大型新建项目，大型银行一般提供大额贷款，中小银行应当重点提供票据，通过票据去切大银行的存款蛋糕，中小银行的授信一定要起到“画龙点睛”的作用，能够“四两拨千斤”。

.....

<<银行票据产品培训>>

编辑推荐

票据是银行客户经理可以掌控的最锋利的武器，在与大企业合作中，“关系营销”只能起到敲门砖作用，能否“长治久安”还取决于银行产品的性能及与时俱进的创新力。

《银行票据产品培训》提供教练式培训，提供最真实的案例，《银行票据产品培训》激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力，《银行票据产品培训》通过最详尽的培洲案例，帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理。

行长送银行客户经理的最好礼物：透彻分析银行承兑汇票营销要点，最详尽的银行票据产品使用说明，精心讲解银行承兑汇票使用方法，最翔实的银行票据产品案例解析。

《银行票据产品培训》适合商业银行公司业务条线支行行长，客户经理学习使用。

<<银行票据产品培训>>

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>