

<<银行零售授信产品培训>>

图书基本信息

书名：<<银行零售授信产品培训>>

13位ISBN编号：9787513608022

10位ISBN编号：7513608024

出版时间：2012-1

出版时间：中国经济

作者：立金银行培训中心教材编写组

页数：335

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>

## <<银行零售授信产品培训>>

### 内容概要

吸收存款只是副产品，它不应成为唯一的目标，商业银行真正的目标应当是为客户提供高品质的服务，以替客户创造价值。

以对公业务拉动零售业务，以零售业务推动对公业务，扩大对公业务的收益。

《银行零售授信产品培训》提供：教练式培训，提供最真实的案例《银行零售授信产品培训》将帮助你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

## <<银行零售授信产品培训>>

### 作者简介

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、银团贷款实务培训和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行银总行现职工作人员，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的学习效果，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。

## <<银行零售授信产品培训>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一部分 产品篇

- 第一篇 个人一手房屋贷款
- 第二篇 个人二手房屋贷款
- 第三篇 零售经营性物业抵押贷款
- 第四篇 营运车辆及机械设备贷款
- 第五篇 个人汽车消费贷款
- 第六篇 个人综合消费贷款
- 第七篇 消费信贷保证保险项下个人小额信用贷款
- 第八篇 个人出国金融贷款
- 第九篇 个人质押贷款
- 第十篇 个人实物黄金质押贷款
- 第十一篇 个人助业贷款
- 第十二篇 个人委托贷款
- 第十三篇 个人工程机械贷款
- 第十四篇 工程车辆或机械设备异地按揭贷款
- 第十五篇 个人存贷积数挂钩贷款
- 第十六篇 个人房屋净值贷款
- 第十七篇 个人住房(商用房)“转按揭”贷款
- 第十八篇 个人二手房屋贷款交易资金托管
- 第十九篇 优质团体个人购房(过桥)贷款
- 第二十篇 个人保理授信贷款
- 第二十一篇 个人订单授信贷款
- 第二十二篇 (卖方)赎楼转按揭贷款
- 第二十三篇 个人保兑仓贷款
- 第二十四篇 批量代发业务
- 第二十五篇 代发薪资贷款
- 第二十六篇 个人动产质押贷款
- 第二十七篇 个人订单贷款

#### 第二部分 案例篇

- 案例一 汽配城市场优质经营者个人助业贷款
- 案例二 水产品批发市场优质经营者个人助业贷款
- 案例三 茶市场优质经营者个人助业贷款
- 案例四 建材市场优质经营者贷款
- 案例五 农贸市场商户批发贷款
- 案例六 钢材市场单循环联保贷款

## <<银行零售授信产品培训>>

### 章节摘录

**【贷后管理】**（一）客户经理须及时跟踪权证办理情况，对于未能在约定期限（贷款发放之日起3个月）内取得卖房款项的情况，须及时通知贷后管理岗并按合作协议约定要求担保方履行担保责任；同时，客户经理需在日常管理中关注担保方及业务来源渠道方推荐的业务的资产质量情况，一旦发现其推荐业务出现多数逾期等异常情况，须及时报告贷后管理岗。

（二）客户经理须按季对担保方进行贷后检查，并按月提交合作业务明细台账和保证金账户余额对账单，按季提交贷后检查报告。

（三）贷后管理岗定期/不定期检查保证金是否足额、贷款资金划转、冻结及解冻是否符合规定；跟踪权证是否在规定时间内办妥并做好台账登记。

**【风险控制】**（卖方）赎楼转按揭贷款业务流程中可能会发生银行发放贷款归还卖方原按揭贷款并解押后，买卖双方因故未办理过户手续以致卖方无法取得售房款以归还银行贷款。

针对这种可能存在的风险，银行采取以下风险控制方案：（一）在签约（卖方）赎楼转按揭贷款的同时，与客户签订办理“同名转按揭贷款”相关手续所需资料。

（二）贷款期限到期日，客户房产无法顺利过户，银行即刻从担保公司保证金账户扣收该笔贷款本息，并要求担保公司补足保证金。

（三）银行将客户原按揭房产重新办理抵押登记，发放同名转按揭贷款，并将贷款款项划转给担保公司。

（四）如果银行将客户原按揭房产重新办理抵押登记不成功，则由担保公司向客户追讨款项。

.....

## <<银行零售授信产品培训>>

### 编辑推荐

《银行零售授信产品培训》适合商业银行零售业务条线支行行长客户经理学习使用。

无对公业务不富，无零售业务不稳，对公业务图现在，零售业务图将来。

最新银行零售授信产品营销要点，最详尽银行零售授信产品使用理解，通过案例详细解释零售授信产品，行长送客户经理最好的礼物，对公与对私的组合交叉销售之道。

<<银行零售授信产品培训>>

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>