

<<你会向银行打交道吗？>>

图书基本信息

书名：<<你会向银行打交道吗？>>

13位ISBN编号：9787543820128

10位ISBN编号：7543820129

出版时间：1999-10

出版时间：湖南人民出版社

作者：尹键钧

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>

<<你会向银行打交道吗？>>

作者简介

作者简介

尹键钧，男，1963年生。

金融

专业本科毕业。

先后从事银行信贷

工作3年 金融专业教学工作7年，

中央银行监管工作5年。

参与编著

金融专业教材10本 其中中国人民

银行总行统编教材3本；发表金融

经济问题的论文20余篇，其中获奖

论文5篇。

<<你会向银行打交道吗？>>

书籍目录

目录

第一章 无奈但明智的选择	存款
一 首选的保安措施	储蓄存款
(一) 国家对您的承诺	储蓄存款的政策与原则
(二) 选择是您的自由	现行储蓄存款的种类及适应范围
(三) 算一算您的收益	储蓄存款的存取与计息
(四) 给您一颗定心丸	储蓄存款的挂失
二 忠实的管家婆	单位人民币存款
(一) 开张大吉的贺礼	单位活期存款
(二) 后劲十足的保证	单位定期存款
(三) 永不失落的印鉴	单位存款的变更挂失及查询
三 高利息存款新招	
大额可转让定期存单存款	
(一) 认准您的庄家	大额可转让定期存单的发行
(二) 可买可卖的存款	大额可转让定期存单的转让
四 走向世界的货币通道	境内外汇存款
(一) 便捷的经营外汇	经常项目外汇账户的开立与使用
(二) 稳妥的投资外汇	资本项目外汇账户的开立与使用
(三) 让您的外汇长翅膀	外汇账户的变更、关闭及异地开户
(四) 善用汇者不越“雷池”	外汇账户使用规定
案例：“借鸡”与人生“坏蛋”	
出租账户违规套现食苦果	
第二章 第一推动力	贷款
一 不知者不得钱	贷款的基本规定
(一) 请认清您的“门道”	贷款种类
(二) 请算算您的成本	贷款期限和利率
(三) 请明白您的权益	借款人的条件
权利与义务	
(四) “步步为营”拿贷款	借款程序
二 成本最低的融资方式	短期贷款
(一) 您能否获得短期贷款	贷款对象及条件
(二) 让银行信任您	信贷关系的建立
(三) 确立您的“第一印象”	借款申请和贷款调查
(四) 闯过最后一道“关”	贷款审批及

<<你会向银行打交道吗? >

发放

- (五) 长相思, 勿相忘 贷后管理
- 三 稳妥而实惠的投资来源 中长期贷款
- (一) 请君“对号入座” 中长期贷款的种类与基本规则
- (二) 务必争取“入选” 中长期贷款的申请与审批
- (三) 一发而要可收 中长期贷款的发放与收回
- (四) 尽可任人评说 中长期贷款的项目评估
- 四 三寸纸头闯九洲 银行承兑汇票与贴现
- (一) 怎叫一纸值千金 银行承兑汇票操作要点
- (二) 让纸变钱的奥秘 银行承兑汇票的贴现
- (三) 梅开二度报君安 再贴现
- 五 有缘千里来相会 贷款主办行制度
- (一) 相知相投始相交 建立贷款主办行制度的宗旨和原则
- (二) 有话先往明里说 主办行关系的建立与终止
- (三) 该出手时就出手 主办行企业的贷款管理
- (四) 亲兄弟也要明算账 银企双方的权利和义务
- 六 死物变活钱的法门 贷款担保
- (一) 条条大路通金库 贷款担保的分类
- (二) “起死回生”自有术 不同担保方式操作要点
- (三) 柳暗花明又一“招” 不同形式担保债权的实现
- 七 让银行替您买新房 住房按揭贷款
- (一) 保证您伸手能拿钱 贷款对象、条件和额度
- (二) 告诉您确实蛮合算 贷款期限和利率
- (三) 保证您一点都不麻烦 贷款程序
- (四) 钉了钉子要卷脚 抵押与保险
- (五) 有人为您撑硬腰 贷款的经济保证
- 八 借公款也能买私房 个人住房担保贷款
- (一) 我看您够资格 贷款的对象和条件
- (二) 当然要写张借条 贷款程序
- (三) 每月省下一点点 贷款期限与利率
- (四) 保证您住得好安宁 贷款抵押
- (五) 决不影响您的使用 质押和保证
- (六) 让您多一份安心 房屋保险
- (七) 天灾人祸都不怕 借款合同的变更和终止

<<你会向银行打交道吗? >

(八) 福泽荫庇子与孙 抵押物或质物的
处分

案例：亿万资财付东流

贷款大户渤海啤酒厂破产始末

第三章 放心的财务部 支付结算

一 不领薪水的会计师 结算工具

(一) 签字画押的学问 基本规定

(二) 不付邮资的汇款(1) 银行汇票

(三) 不付邮资的汇款(2) 商业汇票

(四) 资信十足的凭据 银行本票

(五) 随处可画的钞票 支票

案例：被判处600年监禁的会计员

二 算盘横竖都能扒 结算方式

(一) 当心祸从笔下起 基本规定

(二) 有钱进出都自在 汇兑

(三) 保您收账不红脸 委托收款

(四) 千里生意一单清 托收承付

案例：100万元银行承兑汇票诈骗案

三 最有派头的小纸片 信用卡

(一) 只要您想就有“派” 申领对象与

条件

(二) 帮助您建立信誉 资金存入

(三) 保证不惊动大驾 转账结算

(四) 变成现钞分分钟 支取现金

(五) 没钱您先用着吧 透支

(六) 给您的口袋上把锁 挂失、销户

四 丑话要讲在前头 结算纪律

五 盈亏安危系笔端 票据和结算凭证的填写

案例：小笔误引来的大官司

六 您多少意思意思 支付结算业务的收费

案例：银行职员受贿作梗托收拒付企业遭殃

第四章 大有学问的生财之道

证券投资

一 必须先想想清楚

证券投资的品种及收入来源

(一) 您该把钱往哪里投 主要品种

(二) 您到底去赚谁的钱 收入来源

二 必须先弄个明白 证券市场的运作

(一) 庞大的造币游戏机 中国证券市场

的基本框架

(二) 波澜不惊的“电游室” 债券市场

(三) 风险莫测的“老虎机” 股票流通市场

(四) 走俏的“筹码”兑换处 股票发行市场

三 必须练好“童子功” 入市基础知识

(一) 怎样办理入市手续 证券交易流程

(二) 怎样把握价格信息 证交所电脑竞价

撮合规则

<<你会向银行打交道吗? >

- (三) 怎样了解市场行情 行情表解读
- (四) 怎样判断大市趋势 股票分时走势图识读
- (五) 怎样下场出手过招 交易实务
- 四 必须做到“心中有数” 分析方法
- (一) 清醒地制定战略方案 宏观经济变量分析
- (二) 灵活地采取战术措施 市场基本因素分析
- (三) 明智地选取攻击目标 公司分析
- 五 必须牢牢抓住“战机” 选时
- (一) 把握股票战争的规律 审时度势的一般原理
- (二) 冷静选择中长线战场 中长期投资买卖时机的选择
- (三) 准确攻击短线目标 短线投资要点
- 六 必须选准投资对象 选股
- (一) 正确评估对象身值 股票特征与发生性选股
- (二) 慎重瞄准投放重点 股票类型与目标性选股
- (三) 巧妙选取盈利工具 选股技巧
- 七 必须诸熟竞价之术 竞价
- (一) 制定自己的买卖价位 竞价策略
- (二) 洞察大户的抬压伎俩 市场主力操作规则与手法
- (三) 寻求全新的发展机遇 新股炒作
- (四) 健全稳定的竞争心态 心理调整
- (五) 躲避可能的悲剧结果 风险控制
- 第五章 决胜千里的盈利战场
- 金融信托
- 一 “战神”为您扛大旗 信托的特点与职能
- (一) “假司令”求告无门 信托的特点
- (二) “广钱参谋”无所不能 信托的职能
- 二 势力雄厚的“预备队” 信托存款
- (一) 严格的“部队编制” 信托存款的范围
- (二) 简洁的“操练课程” 信托存款的办理程序
- 三 充实安全的“弹药库” 信托贷款
- (一) 唾手可得的“通行证” 信托贷款的对象及条件
- (二) 灵活迅捷的“运输线” 信托贷款的基本要求
- (三) 种类齐全的“军需品” 信托贷款的种类和做法
- 四 无需冲锋的进攻 资金信托
- (一) 规定战略目标 资金信托与信托存款

<<你会向银行打交道吗? >

的区别

(二) 明确进攻路线 资金信托与委托贷款

的区别

(三) “集团军”演练条例 单位资金信托

的做法

(四) “野战旅”攻击要领 公益基金信托

(五) “留守团”布阵图表 劳保基金信托

(六) “独立排”战术指令 个人特约信托

五 “以守为攻”的战略转移 动产、不动产信托

(一) 制定适当的守备方案 适用范围

(二) 采用稳妥的攻防措施 做法及各方

责权

六 以静制动的“短促突击” 委托贷款

(一) 组建“突击部队” 委托贷款的适用

范围

(二) 优选“突击方案” 委托贷款的种类

(三) 发布“突击口令” 委托贷款业务的

基本要求

(四) 配置“突击装备” 委托贷款手续费

(五) 实施“突击行动” 委托贷款业务的

处理程序

七 部署周详的“长途奔袭” 委托投资

(一) “高回报”综合战略 委托投资与委托

贷款的比较

(二) “海陆空”立体作战 办理委托投资

业务基本要求

实例：钢铁般的钢铁投资

八 锁定胜局的“后续增援” 信托投资

(一) 友军的“联络暗号” 信托投资的方式

(二) 增援的“战术途径” 信托投资的

条件与程序

第六章 万事无忧报平安 保险

一 护卫永恒的财富——财产保险

(一) 无所不在的保护 种类及适用范围

(二) 顺理成章的赐予 基本原则

(三) 日积月累的放心 保险费及保险费率

二 奏响生命的福音 人身保险

(一) 忠实的生命伴侣 人身保险的特点

(二) 温暖的人生关怀 人身保险的种类

及适用范围

(三) 真诚的命运承诺 人身保险的主要条款

三 担起人间的道义 责任保险

(一) 危难时节显身手 责任保险的含义

与特点

(二) 洒向人间都是爱 责任保险的主要种类

四 构筑无价的平安 保险的购买

(一) 预言不可预测的凶险 基本的购买原则

<<你会向银行打交道吗? >

- (二) 结识素不相识的信任 寻找中介人
- (三) 托付无依无托的命运 选择保险公司
- 五 锁定人生的幸福 承保过程与保险合同
 - (一) 开启幸福的金锁 承保过程
 - (二) 签署人生的契约 保险合同
- 六 迎接幸运的降临 索赔与理赔
 - (一) 呼唤迟到的幸运 索赔的程序
 - (二) 感谢命运的馈赠 理赔的程序
- 第七章 通向金山的便桥 中间业务
 - 一 推车拉套的帮手 代理业务
 - (一) 讨账不会得罪朋友 代理收付款
 - (二) 清债不必担心有诈 代理清理债权、
债务
 - (三) 盖章不要看人脸色 代理新公司的组建
 - (四) 睡觉不怕砸锁撬门 代理资产保管
 - 二 出谋划策的“特工” 信息咨询
 - (一) 破译“特工”密码 咨询工作的一般
程序
 - (二) 采取“联合行动” 委托中介信息咨询
 - (三) 扩建“立体网络” 综合类信息咨询
 - 三 “租鸡生蛋”的绝活 融资性租赁
 - (一) 修练“内功心法” 租赁的含义与特征
 - (二) 牢记“套路招式” 融资性租赁的形式
与程序
 - (三) 接招“打出山门” 合同与租金：

<<你会向银行打交道吗？>>

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>