

<<商业银行信贷业务>>

图书基本信息

书名：<<商业银行信贷业务>>

13位ISBN编号：9787300117546

10位ISBN编号：7300117546

出版时间：2010-3

出版时间：中国人民大学出版社

作者：武飞 编

页数：153

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>

## <<商业银行信贷业务>>

### 前言

教育是一个民族进步的基石，是建设一个人力资源强国的必经之路。

欧美等发达国家无不拥有高度发达的教育体系，特别是高度发达的高等教育体系，无论是在学科教育领域还是在职业教育领域无不如此，具有代表性的如美国的社区大学体系和德国的“双元制”职业教育模式。

国际上职业教育的发展是随着西方各国工业化的进程而不断发展的，特别是在那些高度发达的欧美国家，职业教育极大地支撑了其工业化的进程，发挥的作用非常大，承担的责任无比重，可以说职业教育是西方各国强大工业的基石。

而中国的传统教育体系一直重视学科教育，重理论轻实践，很长时间以来忽视了职业教育的发展，没有给予职业教育应有的重视和支持，致使目前各行各业技能型人才严重短缺。

随着中国工业化步伐的不断加快，工业化程度的不断加深，大力发展职业教育成为大势所趋，因此在党的十七大报告中明确提出“要大力发展职业教育”，这一历史性的指导方针对中国的职业教育具有里程碑式的意义。

随着经济的全面发展，服务业在一个国家或地区的比重将越来越大，其发展程度将成为该国家或地区发达程度的标志。

面向服务业的财经类职业教育作为职业教育的重要组成部分具有不可替代的地位和作用，特别是随着现代服务业的大力发展，以金融等生产性服务业为代表的财经类职业教育在人才培养、应用研究上承担着越来越重要的工作。

就金融专业而言，重理论轻实践的特点更为突出，金融职业教育的发展状况更不尽如人意，技能型人才短缺情况更为严重，当前金融机构不得已补充了大量非金融专业的毕业生，致使服务水平参差不齐，客户排队现象严重，客户怨声载道。

很多金融机构一时补充不上合适的员工，现有员工工作负担十分沉重，“身体过劳”、“心理倦怠”现象严重，工作效率急剧下降，操作风险日益增加。

目前金融职业教育基本上处于供不应求的状态，相关专业招生院校偏少，或者是培养条件不能满足要求，一大批既懂理论又善于实践的职业教育毕业生成为各大金融机构争相引进的对象。

培养一名既懂理论又善于实践的金融专业的毕业生，最主要的一条途径是采用“工学结合”的人才培养模式。

## <<商业银行信贷业务>>

### 内容概要

本书基于目前商业银行信贷业务的具体实践情况，结合职业教育“工学结合”人才培养模式对于教材的要求，选取了大量商业银行业务中的典型工作任务，力求实现“在工作中学习”的教学目标，按照案例引入、知识学习、流程掌握、能力训练为逻辑主线安排内容和体例，为广大高职高专学生学习商业银行信贷业务和商业银行对从业人员进行商业银行信贷业务训练提供了较为全面、完整的信息和素材。

## <<商业银行信贷业务>>

### 书籍目录

第1章 商业银行客户经理业务基础知识 第1节 商业银行客户经理岗位概述 第2节 商业银行客户经理的个人素养 第3节 商业银行客户经理的专业技能第2章 个人住房按揭贷款业务 第1节 个人住房按揭贷款业务概述 第2节 个人住房按揭贷款业务流程第3章 个人汽车消费贷款业务 第1节 个人汽车消费贷款业务概述 第2节 个人汽车消费贷款业务流程第4章 个人其他贷款 第1节 个人定期储蓄存单小额质押贷款 第2节 国家助学贷款第5章 流动资金贷款 第1节 流动资金贷款业务概述 第2节 流动资金贷款业务流程第6章 进出口贸易融资业务 第1节 进口押汇业务 第2节 进口代付业务 第3节 打包贷款业务 第4节 出口押汇业务第7章 项目贷款 第1节 项目贷款概述 第2节 项目贷款业务流程 第3节 项目贷款风险防范第8章 房地产开发贷款 第1节 房地产开发贷款业务概述 第2节 房地产开发贷款业务流程参考文献

## &lt;&lt;商业银行信贷业务&gt;&gt;

## 章节摘录

3.1.2 个人汽车消费贷款业务的分类和特点 个人汽车消费贷款按照供给方式主要分为“间客模式”和“直客模式”两大类。

1.“间客模式”：购车人“先买车，后贷款” 由汽车经销商向购车人提供全程担保，并负责对购车人进行资信调查，帮助其向银行申请贷款，代银行收缴车款本息。购车人无需和银行进行接触，而是由经销商作为中介办理各项事宜，间接和银行发生借贷关系，故称“间客模式”。

商业银行的传统汽车贷款是间客模式的。银行要对经销商的品牌、资金、信用等多方面进行考察，与有实力的汽车经销商签订合作协议，并由经销商对借款人承担全程担保连带责任。

对银行来讲，风险相对较小，并且很多审核、调查的工作由经销商来完成。

由于银行的客户主要来源于经销商，商业银行汽车贷款的市场拓展受到经销商的销售制约；有实力的汽车公司逐渐设立自己的金融公司，由自己贷款给客户，例如大众金融公司、丰田金融公司、通用汽车金融公司、福特金融公司等等，商业银行汽车贷款的市场空间有所下降，为此很多商业银行积极开展直客贷款。

2.“直客模式”：购车人“先贷款，后买车” 银行直接面对购车人开展汽车信贷业务。购车人首先到银行设立的汽车贷款消费机构获得一个车贷的额度，拿这个额度到汽车市场上选购自己想要的车。

在选定车型之后，到银行交清首付款，并签署有关的贷款合同之后，由银行将剩余款项直接划转给经销商，客户可以把车直接开回家。

按照贷款担保方式，直客模式又分为经销商担保方式、履约保险担保方式和汽车抵押方式三种。

直客模式最大的优势在于为客户节省了中间环节，节约了时间和中介费。同时，采用直客模式购车的客户在拿到银行贷款之后便成为一位全款购车者，到经销商那里选购车型时就会有一定的议价权。

另外，到银行办理汽车贷款手续时，客户可以从银行的专业机构那里得到有关的资料查询服务，比如某款车型目前的报价等，甚至还能让专业人士为自己选择一款最适合自己的车型。

3.1.3 办理个人汽车消费贷款应满足的条件 借款人申请个人消费汽车贷款，应当同时符合以下条件：

(1) 是中华人民共和国公民，或在中华人民共和国境内连续居住1年以上（含1年）的港、澳、台居民及外国人，具有有效身份证明、固定和详细住址且具有完全民事行为能力。

(2) 具有稳定的合法收入或足够偿还贷款本息的个人合法资产。

(3) 遵纪守法，个人信用良好。

(4) 能够支付规定的首期付款。

(5) 能够提供银行认可的有效权利质押物或抵押物或具有代偿能力的第三方保证；若为“间客模式”贷款，还需持有与特约经销商签订的购车协议或购车合同。

<<商业银行信贷业务>>

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>