

<<银行供应链融资培训-1>>

图书基本信息

书名：<<银行供应链融资培训-1>>

13位ISBN编号：9787513614115

10位ISBN编号：7513614113

出版时间：2012-7

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：194

字数：166000

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>

## <<银行供应链融资培训-1>>

### 内容概要

供应链融资的思路并不是直接解决核心企业的融资问题，而是着眼于解决核心企业上下游客户的融资问题，这比解决核心企业融资更有效，核心企业上下游企业融资问题解决了，核心企业问题也就自然解决。

供应链融资在国内是个既新鲜，又传统的产品，立金银行培训中心一直在各家银行培训客户经理，供应链融资是最热门的课程之一。

立金银行培训中心集中各家银行的精英讲师，整理了讲课中的内容，集成成本书。

本书提供：教练式培训，提供最真实的案例，做优秀客户经理最真实的体会。

本书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。

## <<银行供应链融资培训-1>>

### 作者简介

立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战经验，案例讲学为该培训中心的最大特色，一直深受各家银行的欢迎。

立金银行培训中心专注于实务操作，尤其是在对公授信领域，经验丰富。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

## <<银行供应链融资培训-1>>

### 书籍目录

序

- 第一课 什么是供应链融资
  - 第二课 如何说服客户接受供应链融资
  - 第三课 什么是自偿性供应链融资
  - 第四课 预付款融资
  - 第五课 如何申报供应链融资授信额度
  - 第六课 动产融资
  - 第七课 保兑仓授信
  - 第八课 进口信用证项下未来货权质押授信
  - 第九课 国内信用证供应链融资模式
  - 第十课 供应链融资中使用票据技巧
  - 第十一课 国内明保理
  - 第十二课 国内暗保理
  - 第十三课 “1+N”供应链融资
  - 第十四课 买方信贷业务模式
  - 第十五课 银行与物流公司合作模式
  - 第十六课 交易所标准仓单融资
  - 第十七课 政府采购封闭授信供应链融资
  - 第十八课 营销供应链融资注意要点
  - 第十九课 银行如何营销海陆仓供应链融资
  - 第二十课 动产担保物权供应链融资
- 附录：
- 附录一立金银行培训中心讲解供应链融资的提纲
  - 附录二供应链融资授信方案设计模板
  - 附录三银行客户经理营销使用到的对公授信产品列表
  - 附录四立金银行培训励志故事
  - 附录五立金银行培训名言

## <<银行供应链融资培训-1>>

### 章节摘录

版权页：插图：第二，“结构授信”，银行审查重点从关注单一客户到关注某一系统的交易背景，亦即“结构”包括与业务相关两个或两个以上企业。

结构授信除对信贷人个体信用风险外，还对某一业务所涉及市场风险及操作风险予以考察，是推进全面风险组合管理有效手段。

银行从过去单一的强调申请人个体资产状况、资金需求和偿债能力，转变为对保障一笔或一系列交易完成所需要的宏观、微观环境和内、外部条件关注；从被动风险控制逐步转向主动的风险管理；从以覆盖风险敞口为绝对导向，转向主动全面认识、衡量风险并分散风险。

结构授信构建可以分三个步骤进行：（1）明晰交易“结构”关系。

勾画供应链条流程，了解各参与主体在供应链作用、其经营性质和资信情况。

可加上其与跨业协作者（包括物流、金融、担保、公证、拍卖等在内的中介服务提供者）交易关系。

通过上下游约定结算方式了解资金流及物流流向与特征，评估供应链条是否成熟、清晰，资金流与物流循环是否完整。

（2）评估用以支撑授信的贸易背景的经济强度。

对整个供应链条的行业状况、市场份额、市场容量进行分析，评估银行授信资金介入后的增值空间。

以授信申请人为切入点，沿上下游考虑其在供应链条上位置、谈判地位、判断其交易完成可能性，主动选择有利于供应链巩固的企业参与结构授信。

（3）给予“结构”适量授信安排。

参照授信申请人的额度需要，分析供应链交易关系和各参与主体的经营特征，以及完成交易实际所需的资金量确定授信限额，对包括授信申请人及其交易“结构”内交易对手，主动给予结构授信安排。

供应链上的交易是逐个环节完成的，资金流随着物流逐个环节结算并实现增值，最终明确授信限额的确定。

## <<银行供应链融资培训-1>>

### 编辑推荐

《银行供应链融资培训1》提供式培训，提供最真实的案例。

本书将帮助读者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。

《银行供应链融资培训1》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。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

<<银行供应链融资培训-1>>

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>