

<<银行新员工培训手册2>>

图书基本信息

书名：<<银行新员工培训手册2>>

13位ISBN编号：9787513617826

10位ISBN编号：7513617821

出版时间：2013-2

出版时间：立金银行培训中心教材编写组 中国经济出版社 (2013-02出版)

作者：立金银行培训中心教材编写组

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>

<<银行新员工培训手册2>>

前言

“做一个熊熊燃烧的银行人。

” “知识改变命运、实力创造价值、激情成就未来。

” 大学刚毕业的时候，人和人区别不大，大学毕业10年后，就会有天壤之别。

人不用总是埋怨命运，其实，我们每个人的起点都是一样的，后天的努力造成了彼此的不同。

在商业银行更是如此，成功是结果、成长是过程，过程的完美才会有圆满的成功！

怎样成为优秀的银行客户经理，必须成为“可燃”的人。

一、激情成就未来 做商业银行，成天与大客户打交道，要做一个让客户喜欢的人。

我们每天接触的都是财务经理、总经理这样的人物，都是成功的人。

这些客户都喜欢什么样的人？

肯定是阳光、激情、充满活力的银行人。

要做一个“可燃”的人，要感染我们的客户，要充满激情、浑身都是干劲、工作满怀信心、为人精神矍铄、意气风发，这样才能成为“阳光”的人。

二、实力创造价值 在银行这个行业，必须懂行会做，否则只有激情也是空谈。

为此，每个年轻人必须趁年轻多学多做、勤奋务实、自我加压，利用银行平台得到锻炼，逐渐成长。

要努力学习业务，学习银行产品，提高自己的工作能力，提高自身的实力，在这个世界上，实力创造价值。

三、知识改变命运 喝大酒、拉关系做存款的时代已经过去。

未来的优秀银行人一定是懂业务、懂产品的优秀技术型人才。

知识改变命运，请牢牢记住。

我本人就是最典型的案例，既没有任何的人脉资源，也不会喝酒，但是懂产品、懂业务，再加上个人的勤奋，结果就轻轻松松搞定了存款。

在这个世界上，客户都希望银行能够帮助他解决问题，帮助他做生意赚钱，而非总是人情维护。

进入银行，只是你进入了正确的行业，未来的发展全靠自己。

在这个世界上，你要拥有一个梦想，并为之肩负起崇高的责任，为之付出不懈的努力，就一定能够实现梦想，这样你的“可燃”必然会照亮成功的殿堂！

要想获得工作业绩的快速增长，你就必须拥有献身的热情，以此来发展自己的才华。

年轻的银行客户经理们：让自己的激情燃烧起来吧！

让我们做“可燃”的人，点燃心中熊熊的烈火，走向银行职场的辉煌！

陈立金 北京

<<银行新员工培训手册2>>

内容概要

《银行新员工培训手册2》在《银行新员工培训手册》的基础上进一步深化，涵盖银行各项产品，是银行新员工的工作字典，随时用于工作中的查阅，帮助您在最短的时间内成为一名优秀的商业银行员工。

<<银行新员工培训手册2>>

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、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总行银行现职工作人员，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。

陈先生曾先后前往中国的多家商业银行、外资商业银行、财务公司进行培训，本中心常年在中央财经大学举办商业银行客户经理培训班，欢迎各地商业银行联系培训事宜。

<<银行新员工培训手册2>>

书籍目录

代序 做一个熊熊燃烧的银行人 第一篇 商业银行公司业务产品 一、流动资金贷款 二、固定资产贷款 三、人民币额度贷款 四、备用信用证担保人民币贷款 五、法人汽车消费贷款 六、商业汇票贴现 七、买方信贷 八、出口信贷 九、进出口贸易融资 十、外汇汇款 十一、境外筹资转贷款 十二、项目融资 十三、银团贷款 十四、飞机融资 十五、房地产开发类贷款 十六、单位购房贷款 十七、银行承兑汇票 十八、商业承兑汇票 十九、备用信用证 二十、对外借款担保 二十一、保证 二十二、信贷证明 二十三、出口信用证 二十四、进口信用证 第二篇 公司存款及现金管理类产品 一、单位活期存款 二、单位定期存款 三、单位通知存款 四、单位协定存款 五、单位外汇存款 六、现金管理 七、银行汇票 八、现金支票 九、转账支票 十、银行本票 十一、汇兑 十二、存款证明 十三、单位准贷记卡 十四、专用卡 十五、智能卡 十六、代理彩票资金结算 十七、代理期货结算 十八、委托收款 十九、托收承付 二十、代收费 二十一、代发工资 二十二、代理分销 二十三、出口托收 二十四、进口代收 二十五、财务顾问 二十六、结售汇 二十七、债券承销 二十八、代客债券买卖 二十九、代客外汇债券买卖 三十、委托资产托管 三十一、产业投资基金托管 三十二、封闭式证券投资基金托管 三十三、开放式证券投资基金托管 三十四、代理工程造价概预算编制审核 三十五、代理编制工程标底 三十六、代理工程标底审核 三十七、工程造价鉴定 三十八、建设工程招标代理 三十九、工程建设监理 四十、贷款抵押物评估 四十一、房地产价格评估 四十二、社会委托资产评估 第三篇 零售业务产品 一、个人住房贷款 二、个人再交易住房贷款 三、个人商业用房贷款 四、个人住房组合贷款 五、个人住房转让贷款 六、住房基金个人贷款 七、个人汽车消费贷款 八、个人住房装修贷款 九、个人耐用消费品贷款 十、个人消费额度贷款 十一、个人存单和凭证式国债质押贷款 十二、一般商业性助学贷款 十三、国家助学贷款 十四、活期储蓄存款 十五、定期储蓄存款 十六、定活两便储蓄存款 十七、外币储蓄存款 十八、通知储蓄存款 十九、个人存款证明 二十、个人理财 二十一、个人准贷记卡 二十二、联名卡 二十三、客户证券保证金服务 二十四、证券业务系统服务 第四篇 政府服务和政策性业务产品 第五篇 金融同业产品 立金银行培训中心名言

章节摘录

版权页： 10.基金转托管转出 / 转入。

A.被授权人携带证券卡、营业执照或事业社团法人证书及复印件、军队或武警开户许可证及复印件、被授权人有效身份证明、印鉴等。

开户单位为分支机构的，还需提交法人授权的书面证明；B.按照要求填写“证券转托管申请表”一式两联，连同证券卡等各种证明资料交经办人员；C.根据经办人员提示键入证券卡密码；D.办理手续完成，须保管好证券卡及相关单证；E.办理基金转托管转入，还需在规定时间内（参阅基金招募说明书或债券发行公告）到柜台办理确认手续（确认基金转托管人是否成功），领取“证券业务回单”。

11.债券转托管。

中央国债登记结算有限公司债券转托管只需办理转出手续。

A.被授权人携带证券卡、营业执照或事业社团法人证书及复印件、军队或武警开户许可证及复印件、被授权人有效身份证明、印鉴等。

开户单位为分支机构的，还需提交法人授权的书面证明；B.按照要求填写“证券转托管申请表”一式两联，连同证券卡等各种证明资料交经办人员；C.按照经办人员提示键入证券卡密码；D.办理手续完成，须保管好证券卡及相关单证。

（9）销户。

客户在办理证券卡销户前，须先将证券卡中除银行相关证券账户以外的其他证券账户取消。

被授权人携带证券卡、营业执照或事业社团法人证书及复印件、军队或武警开户许可证及复印件、被授权人有效身份证明及复印件、印鉴等。

开户单位为分支机构的，还需提交法人授权的书面证明。

按照规定填写“机构证券卡开户 / 销户申请表”一式两联（客户须将证券资金账户余额填写在“转出金额”栏上），连同证券卡等各种证明资料交经办人员。

按照经办人员提示键入证券卡密码。

销户成功，须保管好相关单证。

原证券卡由经办人员收回。

二十五、个人电子汇款 [产品定义] 个人电子汇款可满足不同群体异地汇款的需要。

利用银行的个人电子汇款系统，汇款人可在全国银行开办速汇通业务分支机构的联网营业网点和网上银行等自助服务终端办理汇款业务。

汇款人需持有现金或储蓄账户，收款人只需持有储蓄账户。

凡储蓄账户必须是银行已开办速汇通业务城市行通存通兑活期储蓄存折账户、储蓄卡账户或信用卡账户。

[用途] 个人电子汇款是在一定时间内为异地客户提供汇款的一种电子汇划业务，可满足不同客户群体异地汇款的需求。

<<银行新员工培训手册2>>

编辑推荐

《银行新员工培训手册2》是立金银行培训中心“客户经理素质提升”系列的第二本与财务报表分析培训的图书，在《银行新员工培训手册》的基础上丰富和完善了银行新员工从业的必备知识与案例，有助于银行从业人员在最短时间内成长为优秀客户经理。

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。

<<银行新员工培训手册2>>

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>