

<<金融银行英语>>

图书基本信息

书名：<<金融银行英语>>

13位ISBN编号：9787807660958

10位ISBN编号：7807660953

出版时间：2009-1

出版时间：广东旅游出版社

作者：孙智慧 主编，孙智慧，汪铃，陈尹晴 编著

页数：403

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>

前言

我社于1999年出版了“实用英语书系丛书”，近10年来，该系列图书连年再版，成为深受读者欢迎的畅销书。

但为了满足读者新的要求，我们特邀高校富有教学经验和实践经验的老师编写了一套新的丛书——“新世纪实用英语培训系列”，将陆续推出《公关英语》、《商贸英语》、《交际英语》、《销售英语口语》、《金融银行英语》、《实用医学英语》等。

该系列整体层次比原“实用英语书系丛书”有较大的提升，其编写体例和内容则更适合专科学校和职业学校作为培训教材之用，也可供有需要的读者自学之用。

<<金融银行英语>>

内容概要

《金融银行英语》是新世纪实用英语培训系列教材之一。
本教材是专门为有一定的英语基础，目前从事或准备从事金融银行工作的人员编写的。
教材也适合金融银行英语培训班学员或自学者使用。

《金融银行英语》教材共分为两大部分，第一大部分是金融银行英语口语；第二大部分是金融银行英语信函。

第一大部分包括10个单元，每个单元分为5个部分。

第一部分为导言，重点介绍和单元内容相关的金融银行知识。

第二部分为核心句子，供学习者课前预习和背诵，为金融银行英语技能训练打基础。

第三部分是金融银行英语范例会话，每个会话后提供了口语训练方法，教师可以根据实际需要安排。

第四部分是实用句子精练，目的是为了强化和扩展学生的金融银行英语口语表达能力。

第五部分为金融银行英语洽谈练习，旨在测验学生能否创造性地活用所学金融银行英语口语完成指定的银行洽谈任务。

第二大部分也包括10个单元，每个单元分为3个部分。

第一部分为金融银行英语应用文写作的背景知识。

学习者通过阅读这一部分，可以获得相关的金融银行知识，更好地理解金融银行英语信函内容，掌握金融银行英语信函的写作技巧。

第二部分是金融银行英语信函范例，包括常用短语和句型及范文的参考译文，供学习者学习和模仿。

第三部分为金融银行英语信函写作练习，学习者可以根据汉语信函的内容提示进行金融银行英语信函的写作练习。

每一部分均附有参考答案，供教师或学生参考。

<<金融银行英语>>

书籍目录

Part 1 金融银行英语口语 Unit 1 接待顾客 Unit 2 现金业务 Unit 3 外汇业务 Unit 4 个人消费信贷
Unit 5 公司信贷业务 Unit 6 个人理财服务 Unit 7 代理业务 Unit 8 国际结算业务 Unit 9 银行卡业
务 Unit 10 电子银行Part 2 金融银行英语信函 Unit 1 邀请和接受 Unit 2 恭贺和感谢 Unit 3 建立代
理关系 Unit 4 资信调查 Unit 5 信用证的开立 Unit 6 信用证的修改 Unit 7 汇票 Unit 8 托收 Unit
9 催告结帐 Unit 10 担保书Part 3 参考答案参考书目

章节摘录

随着我国经济的快速发展和人民生活水平的提高，原来仅仅是富裕阶层、经商人士才可企及的理财已逐渐进入寻常百姓的生活。

居民财富的积累，个人金融资产的不断增多，使得越来越多的人需要对自己的财富进行保值增值，并对自己的财富进行专业管理的服务。

有需求就有供给，因此理财业务也成为众多金融机构竞相涉足的新领域。

据了解，我国的个人理财业务基本是按如下流程进行：客户经理根据客户自身的风险偏好以及目标为客户推荐一些金融产品，目前主要是储蓄、国债、保险、基金等品种，客户经理提出资产组合选择的建议后，由客户自己决定是否购买，因此最终的风险是由客户自身承担的。

但从收益率角度看，进行专业理财与自己理财相比还是能为消费者提供更高的收益率。

作为普通消费者，并不能了解现今金融市场上各种金融产品，也不能实时关注产品价格的变动并控制风险因素。

因此，这就需要专业理财师来提供这种理财咨询的服务，同时这也印证了将存在越来越大的理财需求市场。

从商业银行的角度，理财业务不仅仅是萌芽于消费者的需求，更主要的它也是商业银行经营战略调整的一个重要方向。

目前，我国商业银行的利润主要来自于存贷款业务，中间业务收入在总利润中仅占很小的比例。

而中间业务收入基本不构成风险资产，不占用资本金，因此，拓展中间业务，大力发展个人理财业务，是我国商业银行发展的一个必然的趋势和明智的选择。

在理财服务被看作是一种品牌推向市场的时候，我们也应意识到，理财是生活中的一种理念，甚至将成为一种习惯。

在商业银行提升品牌、拓展市场的同时，更应注意到理财应是一种人性化的服务。

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>