



立金银行培训中心丛书

立金银行培训

商业承兑汇票 融资操作培训手册(一)

行长送客户经理的最好礼物

立金银行培训中心教材编写组◎著

- ▶ 细致的商票变现营销技巧介绍
- ▶ 透彻的商票业务案例解析
- ▶ 培养精通商票的优秀客户经理

票据培训
畅销书



立金银行培训中心丛书

商业承兑汇票 融资操作培训手册(一)

立金银行培训中心教材编写组◎著

 **中国经济出版社**
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目(CIP)数据

商业承兑汇票融资操作培训手册. 1 / 立金银行培训中心教材编写组著.

北京:中国经济出版社,2016. 2

ISBN 978 - 7 - 5136 - 3885 - 2

I. ①商… II. ①立… III. ①承兑汇票—融资—技术—培训—手册 IV. ①F830.46 - 62
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 164114 号

责任编辑 张梦初

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12.5

字 数 200 千字

版 次 2016 年 2 月第 1 版

印 次 2016 年 2 月第 1 次

定 价 42.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68330607)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68355416 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390) 服务热线:010-88386794

商业承兑汇票是最锋利融资工具

立金培训中心一直在多家银行、小贷公司、担保公司、保理公司，甚至是互联网金融公司培训票据业务。商票业务由于操作便利，融资成本相对较低，受到了市场的欢迎。

一、为什么要学习商业承兑汇票

新形势下，对于刚进银行的新客户经理，应主动学习产品知识，而商业承兑汇票就是一个非常好的着手点。

首先，拉存款要靠产品的创新。因此，客户经理要懂得转变思路，不要去尝试“关系营销”，而应转向“专业营销”。

其次，目前，市场上商票签发量极大，拥有极大的市场空间。那么，对于小贷公司、票据金融服务公司、互联网金融公司这类客户，我们该如何开发呢？答案是把握住商业承兑汇票这一产品。也因此，商业



承兑汇票将给我们客户经理创造很多的业务机会，值得大家认真学习。

二、商业承兑汇票的价值

现在市场上，银行面临的风险巨大，这要求经营贷款机构要更加谨慎和有智慧。商业承兑汇票一般由于基于真实贸易背景，而且有承兑人的付款承诺为依托，因此持票人持商业承兑汇票向贷款机构申请贷款，风险相对可以控制。

经过总结，票据是拓展客户的有效手段，而商业承兑汇票的效果更加锋利，这是一款非常有效的产品，在实际营销过程中非常有效。

在银行各类信贷产品中，商业承兑汇票风险资产占用为零，商业承兑汇票可以 100% 将收款人的票据索回，所以，银行和小贷公司等应当优先推荐使用商业承兑汇票。贷款和银行承兑汇票风险资产占用 100%，很难实现索回票源，所以，银行和小贷公司等应当尽量避免推荐使用。使用商业承兑汇票将会使客户大幅增加，信贷收益大幅提升。

我们在很多股份制银行和贷款公司、金融服务公司培训了商业承兑汇票的创新产品，都收到了非常好的效果。也因此，我们将培训课件整理，形成了本书。

这本书，就是对所有票据从业人员讲解商业承兑汇票的智慧，希望大家能够理解和掌握商业承兑汇票的操作要点，尽快将商业承兑汇票业务开展起来。

北京立金银行培训中心

PREFACE
>> > 前言

在中国的金融大潮中，银行机构面临的风险巨大，这就要求经营贷款机构更加谨慎和有智慧。经过实践，我们认为，商业承兑汇票一般由于基于真实贸易背景，并且有承兑人的付款承诺为依托，相对风险较小；另一方面，目前市场上商业承兑汇票的签发量极大，对于银行机构来讲，将拥有极大的市场空间。

相比较而言，在银行各类信贷产品中，商业承兑汇票风险资产占用为零，其可以 100% 将收款的票据索回；而银行承兑汇票风险资产占用 100%，很难实现索回票源。所以，银行和小贷公司应当优先推荐使用商业承兑汇票，从而大幅度增加客户数量，提高信贷收益。

为此，立金银行培训中心以多年积累的经验和资料为基础，特组织相关专家编写了此书，最大的特点就在于实务培训。具体而言，本书具有以下特点：

一是指导性强。本书将商业承兑汇票基础知识、产品、综合授信方案案例相结合，从操作层面解答了商业承兑汇票业务操作中可能存在的实际问题，这对于银行商业承兑汇票业务就有重要的参考价值和实践意义。



二是内容新。本书首次从业务操作角度对商业承兑汇票业务操作过程进行的全面的描述，有利于票据从业人员迅速了解账务和该项业务操作的要点。

三是结构新。本书结构安排简单明了，首先介绍了商业承兑汇票基础知识，然后再具体介绍该产品，接着将理论与实践相结合，介绍了最常见的几个案例，从而有利于读者掌握操作要点，方便读者自学。

总而言之，本书的明显特点就是，从方便读者的角度，既可系统地当作实务培训教材，也可独立成篇，成为具体工作的指导书籍。本书适合各金融机构从业人员及希望开拓票据业务的企业人员使用。

由于时间和水平有限，书中出现错误在所难免，敬请读者批评指正。

立金银行培训中心

二零一五年十二月

第一部分 商业承兑汇票基础知识

- 一、如何理解商业承兑汇票/3
- 二、教你认识一张商业承兑汇票/4
- 三、商业承兑汇票与银行承兑汇票、贷款的区别/6
- 四、商业承兑汇票的优势/8
- 五、商业承兑汇票的违约风险/9
- 六、如何通过使用商业承兑汇票吸收存款/10
- 七、商业承兑汇票授信需要签订的协议/11
- 八、如何说服企业使用商业承兑汇票/13
- 九、如何保证买方签发的商业承兑汇票能够被客户接受/14
- 十、办理商业承兑汇票对银行的益处/15
- 十一、银行办理商业承兑汇票的风险认识/16
- 十二、商业承兑汇票营销技巧/18
- 十三、商业承兑汇票的付款示意图/20
- 十四、如何寻找商业承兑汇票客户/21
- 十五、如何进行商业承兑汇票的组合运用/21



十六、如何通过新服务模式创造客户/22

十七、重视提供商业承兑汇票为核心的综合服务方案/23

十八、小微企业如何使用商业承兑汇票付款/24

十九、对商业承兑汇票的审批要点/26

第二部分 商业承兑汇票产品

一、商业承兑汇票/31

二、商业承兑汇票承兑人保贴/46

三、商业承兑汇票持票人保贴业务/50

四、商业承兑汇票捆绑流贷付款方案/57

五、短大商票换长小银票（商业承兑汇票拆分业务）/61

第三部分 以商业承兑汇票为核心的综合授信方案案例

【案例3-1】百货集团股份有限公司商票综合授信方案/69

【案例3-2】江苏服装发展有限公司商票供应链授信方案/72

【案例3-3】南青机车股份有限公司商票供应链融资授信方案/78

【案例3-4】宁波市进出口商贸股份有限公司商票采购授信方案/83

【案例3-5】物资（上海）有限公司商票+国内证融资供应链授信方案/87

【案例3-6】陕西龙其钢铁有限责任公司商票集中授信方案/89

附录 商票相关协议文本

【附录1】烟台市首批获得商业承兑汇票保贴业务授信额度的企业名单/99

【附录2】湖北重点支持签发商业承兑汇票企业名单/103

- 【附录 3】 票据类受益权转让业务管理办法（试行）/106
- 【附录 4】 票据收益权定向资产计划受益权转让及回购协议/123
- 【附录 5】 商票业务营销口诀/131
- 【附录 6】 中国人民银行关于促进商业承兑汇票业务发展的指导意见（银发〔2006〕385号）/132
- 【附录 7】 中国人民银行关于加强商业汇票管理，促进商业汇票发展的通知（银发〔1998〕229号）/137
- 【附录 8】 中国人民银行关于完善票据业务制度有关问题的通知（银发〔2005〕235号）/142
- 【附录 9】 中国银行业票据业务规范/145
- 【附录 10】 中华人民共和国票据法/159
- 【附录 11】 最高人民法院关于审理票据纠纷案件若干问题的规定/178



第一部分

商业承兑汇票 基础知识

一、如何理解商业承兑汇票

商业承兑汇票是法人以及其他组织签发，银行以外的付款人承兑的，由付款人在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。

商业承兑汇票是建立在商业信用基础上的信用支付工具，具有权利义务明确、可约期付款、可转让贴现等特点。

《中国人民银行关于促进商业承兑汇票业务发展的指导意见》
(银发〔2006〕385号)：

推广使用商业承兑汇票，有利于丰富企业支付手段，协调企业产供销关系；有利于缓解企业间货款拖欠，维护正常顺畅的商品交易秩序；有利于促进银行信用和企业商业信用的有机结合，缓解中小企业融资难的矛盾；有利于促进商业信用票据化，丰富票据市场工具，促进票据市场发展；有利于建立和完善良好的信用机制，增强社会信用意识，提高社会信用程度。

商业承兑汇票是一种债务凭证，是企业签发的商业欠条，通常收款人以能够贴现或可以质押换开银行承兑汇票为条件接受的一种付款工具。



商业承兑汇票和银行承兑汇票都是银行客户经理吸收存款的王牌工具，银行承兑汇票是银行在发行钞票，商业承兑汇票是企业在发行钞票，通过发行钞票的行为，银行可以获得存款。

票据是具有法律规定的格式，约定由债务人按期无条件支付一定金额，并可以流通的书面付款凭证。也就是说，票据是以文字形式将债务的时间、金额、偿付地明确表述，允许流通转让，允许进行债权债务的冲抵的一种付款凭证。



【小提示】

现在贷款机构之间的竞争非常激烈，银行就犹如逆水行舟，不进则退，即使保持原地不动，但一旦别人进步了，也就意味着自己在一步一步地走向失败。在银行，商业承兑汇票是最锋利的武器。

二、教你认识一张商业承兑汇票

《中华人民共和国票据法》：

第二条

在中华人民共和国境内的票据活动，适用本法。

本法所称票据，是指汇票、本票和支票。

第三条

票据活动应当遵守法律、行政法规，不得损害社会公共利益。

第四条

票据出票人制作票据，应当按照法定条件在票据上签章，并按照所记载的事项承担票据责任。

持票人行使票据权利，应当按照法定程序在票据上签章，并出示票据。

其他票据债务人在票据上签章的，按照票据所记载的事项承担票据责任。

本法所称票据权利，是指持票人向票据债务人请求支付票据金额的权力，包括付款请求权和追索权。

本法所称票据责任，是指票据债务人向持票人支付票据金额的义务。

商业承兑汇票与支票、本票等一样，都是票据支付工具的其中一种，都属于支付结算工具。支票与本票没有融资功能，而商业承兑汇票具备一定的融资功能。

出票人：交易合同中的付款人，属于商业承兑汇票必填项。

收款人：交易合同中的卖方，即收款人，属于商业承兑汇票必填项。

出票日期：应当早于或与合同同步，属于商业承兑汇票必填项。

出票人签章：必须在票面上进行签章，属于商业承兑汇票必填项。



商业承兑汇票

付款人	全 称	付款人名称——交易中买家				收 款 人	全 称	收款人名称——交易中卖家					
	账 号						账 号						
	开户银行						开户银行						
出票金额		人民币	亿	千	百	十	万	千	百	十	元	角	分
		(大写)											
汇票到期日 (大写)			付款人 开户行	行号									
交易合同号码				地址									
本汇票已经承兑，到期无条件支付票款。 承兑人签章 商票第一付款责任人 承兑日期 年 月 日						本汇票请予以承兑于到期日付款。 出票人签章 因交易关系签发商票人							

图 1-1 商业承兑汇票票样



【小提示】

客户经理要想有效营销客户，必须与时俱进地去学习最新的金融产品，如商业承兑汇票这类新工具，必须把旧的思想与习惯摒弃，只要愿意改变，愿意学习新的技能，就能发挥自身的潜能，创造崭新的未来。

三、商业承兑汇票与银行承兑汇票、贷款的区别

银行客户经理最简单理解票据的方式：

无论是贷款、银行承兑汇票、国内信用证、商业承兑汇票，这些对企业而言都是付款工具，对银行而言则都是融资工具。客户经理要按照企业思维来理解这些工具的作用和优势。

针对付款环节，银行要精心挑选用信工具，满足企业的付款支付需要。例如，银行承兑汇票和商业承兑汇票都是企业的付款工具，而明显商业承兑汇票付款成本更低。如果客户经理可以成功营销买方使用商业承兑汇票付款，那么卖方自然而然地会在同一个银行办理商业承兑汇票贴现业务。

我们以企业需要 6 个月的短期融资为例，测算不同融资方式的成本。

表 1-1 流行授信产品比较

付款工具	对买方企业的成本	支付成本	对银行综合收益
1. 贷款	成本最高，需要承担较高的利息	贷款利率	仅有贷款利率。贷款利息收益较高，没有关联营销，综合收益较低
2. 国内信用证	成本较高，需要承担开证手续费及保证金成本	手续费 0.15%	融资利息和手续费。能够形成关联营销，综合收益较高。融资方式非常灵活，对银行资本消耗极低
3. 银行承兑汇票	成本低，将成本适度转嫁给上游客户，自身需要承担开票及保证金成本	手续费 0.05%	贴现利息和手续费收入。很难形成关联营销，对企业票源的控制力度较弱
4. 商业承兑汇票	成本最低，将融资成本全部转嫁给上游客户	工本费 1 元/张	对企业成本极低，没有银行的资本消耗，不计入银行的风险资产。对票源的流向控制力度极强，可以形成强大的关联营销。综合收益极佳

从上述表格中可以看出，企业改用商业承兑汇票成本最低，银行可以有意识地引导企业签发商业承兑汇票，降低成本。