



银行培训 畅销书



立金银行培训中心银行产品经理资格考试丛书

# 银行



## 公司业务新产品、 新思路培训

立金银行培训中心 著

- 拓展大额存款的最新思路
- 最新颖的公司业务产品模式
- 最经典的公司信贷新案例

我们帮助你在最短时间内成为一名优秀的银行客户经理



中国金融出版社

立金银行培训中心银行产品经理资格考试丛书

# 银行公司业务新产品、 新思路培训

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：肖丽敏

责任校对：刘 明

责任印制：丁淮宾

## 图书在版编目（CIP）数据

银行公司业务新产品、新思路培训（Yinhang Gongsi Yewu Xinchanpin、Xinsilu Peixun）/立金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2014.5  
（立金银行培训中心银行产品经理资格考试丛书）

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7027 - 5

I. ①银… II. ①立… III. ①银行业务—职工培训—教材  
IV. ①F830.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 137623 号

出版

发行

**中国金融出版社**

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 （010）63266347，63805472，63439533（传真）

网上书店 <http://www.chinafph.com>

（010）63286832，63365686（传真）

读者服务部 （010）66070833，62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 利兴印刷有限公司

尺寸 169 毫米×239 毫米

印张 14.25

字数 232 千

版次 2014 年 5 月第 1 版

印次 2014 年 5 月第 1 次印刷

定价 38.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7027 - 5/F. 6587

如出现印装错误本社负责调换 联系电话（010）63263947

# 拉存款，就这几招

## （代序）

现代商业银行的金融创新一日千里。每年层出不穷的新产品，让我们学习的步伐都快跟不上了。针对如何学习和使用新产品，我们立金银行培训中心组织专家，对近两年流行的最新信贷产品进行了总结。

我们都是拉存款的客户经理，拉存款的生活让我们心焦，到底该怎样拉存款呢？我告诉大家一个秘密，其实，存款不是拉来的，而是设计出来的。究竟该怎样设计存款呢？

### 一、先修大坝、后放贷款

设计存款的关键，是先在前面修条大坝，然后：（1）投放贷款，通过大坝将贷款堵住，延缓现金流动的速度，从而实现吸收运动中的存款；（2）企业自身的经营现金流滚滚而来，银行可以实现可观的存款。

以表外工具修坝；以有目的的表内工具投放控制企业的现金流，实现“以方案设计存款”的目的；银行可以通过信贷工具，人为控制企业经营现金流的速度。

举个很简单的例子，我们营销了北京京奥钢铁有限公司，这个公司的下游有大量的二级经销商，我们设计授信方案，银行提供给北京京奥钢铁有限公司担保额度，由北京京奥钢铁有限公司向我们银行推荐二级经销商，并提供担保，我们给二级经销商办理贷款支付给北京京奥钢铁有限公司，然后在北京京奥钢铁有限公司冻结办理全额保证金银票，我们就吸收了可观的存款。

### 二、多开票据、适度贷款

其实，做存款跟银行公司业务的经营思路是高度相关的，如果你的思路是多开银行承兑汇票，而且适度增长贷款，你的存款一定是高速增长。

#### 1. 开立银票、保证金续存

开立银行承兑汇票，要求极低的保证金，例如仅要 10%，要求企业填满



敞口的速度为2个月。很简单的思路，针对周转速度极快的经销商，这类经销商的周转速度非常快，通常在50天左右周转一次。这类经销商其他银行都要求50%的保证金，我们可以设计这样一个授信思路，为企业办理1000万元的银行承兑汇票，保证金仅要求10%，但是，要求企业必须在2个月之内回填敞口，这样我们就可以吸收可观的保证金存款。

这里给广大客户经理作出一个非常真诚的提示，银行承兑汇票是吸收存款的王牌工具，表外做存款，表内做利润。

## 2. 先开立国内信用证，后做保理

例如：为煤炭经销商签发国内信用证，要求较低的保证金，要求企业以保理融资封闭国内信用证的敞口。

很多人说，保证金存款都是泡沫的。其实，不然。根据我从业商业银行10多年的经验总结，银行为企业办理银行承兑汇票，我们吸收可观的保证金存款，这个银行承兑汇票必须对应真实的贸易背景。因为企业的经营是连续的，每年都需要不断开立银行承兑汇票。随着企业每年销售额的增长，银行开立银票的总额也是不断增长的，银行的存款自然稳定增长。如果银行为企业办理的银行承兑汇票没有贸易背景，这类保证金存款才是真正有泡沫的。

## 三、不要销售产品，而是销售方案

做商业银行是有思路的，必须精心设计授信方案，不要去销售产品，而应当是销售金融服务方案。存款蕴含在方案中，产品不会有存款。我们的客户经理要能够根据客户的经营特点、经营商业模式、企业的采购和销售规律等，设计合理化的金融服务方案，因为单独地销售标准化的银行产品只会收益较差。

在这里，真诚地祝福每位银行客户经理的职业生涯一帆风顺。

陈立金

二〇一三年七月

# 目 录

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 一、交易资金见证监管 .....                                                                                 | 1  |
| <p>交易资金见证监管属于银行拓展业务最有价值的产品之一，可以拓展极为可观的存款，资金沉淀期限长，金额大，非常受欢迎。广大银行应当高度重视资金监管业务带来的存款，其属于标准的绿色存款。</p> |    |
| 二、大宗交易市场会员融资 .....                                                                               | 8  |
| <p>商业银行要高度重视各类交易市场，因为它会给银行带来非常庞大的客户群体，而且各类交易市场一般都从事资金监管业务，会给银行带来可观的资金沉淀。</p>                     |    |
| 三、保证金专户理财业务 .....                                                                                | 13 |
| <p>对办理银行承兑汇票、信用证等客户的保证金提供理财服务一直是各客户最关注的问题，如果能够给客户的保证金提供理财服务，无疑可以极大地促进本行的保证金业务和表外业务的发展。</p>       |    |
| 四、第三方支付资金存管 .....                                                                                | 17 |
| <p>第三方支付机构发展极为迅猛，资金沉淀量非常可观，商业银行应当高度重视这个领域。</p>                                                   |    |
| 五、证券公司第三方存管 .....                                                                                | 23 |
| <p>证券公司可以成为较好的渠道类客户，炒股的资金大户可以作为银行拓展的重点目标客户，银行借助证券公司可以拓展大额储蓄存款。</p>                               |    |
| 六、预付费卡资金保证金存管 .....                                                                              | 28 |
| <p>未来，大型商贸企业、大型超市企业将大量发行预付费卡，银行如果能有效抓住这个市场的“蓝海”，可以迅速拓展存款业务。</p>                                  |    |
| 七、上市公司资金存管 .....                                                                                 | 34 |
| <p>上市公司的募集资金量大，沉淀稳定，商业银行必须抓住信息源头，在企业上市刚刚获准时，就立即去营销，捕捉大额存款沉淀。</p>                                 |    |



## 八、上市公司资金理财业务 ..... 42

上市公司募集资金的理财业务对于商业银行来说属于标准的全新领域，属于标准的“蓝海”，可以让银行吸纳非常可观的大额资金。

## 九、委托贷款 + 贷款承诺函业务 ..... 45

委托贷款属于商业银行的表外业务，不占用银行的信贷规模，如果将贷款承诺函加以捆绑营销，就可以有效规避银行不能对委托贷款提供担保的营销弊端，为银行拓展极大的客户群。

## 十、贷款承诺函 ..... 48

贷款承诺函属于商业银行的中间业务，可以给银行贡献非常可观的中间业务收入。

## 十一、信贷证明 ..... 51

信贷证明属于商业银行的中间业务，对于商业银行而言价值重大，可以有效锁定客户，同时贡献可观的中间业务收入。

## 十二、银行与同业合作开展定向资产管理业务 ..... 57

银行通过与证券公司、信托公司或基金公司合作，可以将自身持有的信贷资产实现出表，有效降低银行的风险资产占用。

## 十三、小微企业零保证金商业承兑汇票业务 ..... 59

商业银行的传统思路是对小微企业提供贷款，利率一般都是 10% 以上，而我们提供一种特定的商业承兑汇票融资策略，小微企业的融资成本下降到 9% 左右，银行的中间业务收入会大幅提升。

## 十四、代理销售信托计划 ..... 62

信托公司是非常重要的渠道类客户，银行应当非常重视，手中有一到两个信托公司客户作为备用资源，一方面，可以为因种种原因银行不能切入的优质贷款客户提供新的营销工具；另一方面，通过发行信托计划，可以将其作为理财产品，营销高端客户。

## 十五、同业货币移存 ..... 66

同业货币移存是商业银行拓展资金盈利业务的重要渠道，商业银行作为资金“捐客”，在资金市场上低进高出，赚取资金点差收益。



|                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>十六、贸易融资定向拆借</b> .....                                                                     | 68 |
| 贸易融资定向拆借以商业银行确定的贸易融资为依托，向同业单笔借入融资，相对于单纯的同业存款吸收资金和同业拆借，成本会大幅下降。                               |    |
| <b>十七、国内信用证同业偿付业务</b> .....                                                                  | 71 |
| 假远期国内信用证偿付业务属于银行的融资业务，可以给银行贡献非常可观的中间业务收入，有效降低风险资产的占用。                                        |    |
| <b>十八、保险公司大额协议存款</b> .....                                                                   | 76 |
| 保险公司一向属于市场上的资金供应大户，银行应当高度重视保险公司的资金，保险公司的协议存款资金虽然成本较高，但是如果可以与确定的资产匹配，成本仍然可以接受，可以给银行形成极大的资产业务。 |    |
| <b>十九、社保资金存款</b> .....                                                                       | 79 |
| 社保资金量巨大，而且社保资金一般都是长期资金，与基础设施、保障性住房等资金对接，会给银行贡献非常可观的存款沉淀。                                     |    |
| <b>二十、发债资金存款</b> .....                                                                       | 81 |
| 银行利用短期融资券、中期票据、定向工具等发债手段，可以获得惊人的存款沉淀，因为这些资金使用用途受控。                                           |    |
| <b>二十一、交易双边融资</b> .....                                                                      | 83 |
| 交易双边融资属于未来最流行的融资模式，可以有效锁定买卖双方，形成结算和信贷资金在银行的体内循环。                                             |    |
| <b>二十二、交易接续融资</b> .....                                                                      | 86 |
| <b>二十三、封闭置换融资</b> .....                                                                      | 88 |
| <b>二十四、委托贷款 + 贷款承诺函组合业务</b> .....                                                            | 91 |
| <b>二十五、股权质押融资业务</b> .....                                                                    | 94 |
| 对于中小企业而言，提供股权质押融资，可以有效地解决抵押和担保难寻找的问题，盘活企业的股权资源。                                              |    |



- 二十六、跨境人民币汇出汇款业务/开立跨境人民币进口信用证** ..... 108
- 人民币跨境流通为中国的商业银行提供了千载难逢的业务拓展机会，银行可以重点拓展汇款业务和进口信用证等。
- 二十七、境内和境外两个市场套利业务** ..... 110
- 人民币汇率没有完全放开，资金不能在境内与境外两个市场之间自由流动，因此造成了两个市场之间的差价。
- 二十八、开立国内信用证及议付业务** ..... 112
- 银行低资本占用业务，可以快速降低商业银行的风险资产消耗，形成对上下游产业链的封闭营销。
- 二十九、福费廷** ..... 115
- 国内信用证项下福费廷业务，可以为银行节省宝贵的信贷风险资产资源，为银行创造可观的中间业务收入。
- 三十、银行理财产品对接信贷项目业务** ..... 121
- 银行通过发行理财产品对接本行的信贷项目，可以有效地弥补本行信贷资产的不足，同时为银行贡献可观的中间业务收入。
- 三十一、特定信用增级型贷款承诺函** ..... 128
- 特定信用增级型贷款承诺函属于非常有效的一款产品，可以有效促进本行的投资业务，同时符合监管部门的规定。
- 三十二、续贷承诺函** ..... 131
- 续贷承诺函属于商业银行的中间业务，可以有效稳定本行的优质中小企业客户群体，同时给银行贡献可观的中间业务收入。
- 三十三、保险资金基础设施债权投资计划资金托管** ..... 134
- 银行为保险资金参与基础设施债权信托计划提供托管，可以为商业银行形成可观的资金沉淀，满足商业银行的拓展需要。
- 三十四、保险资金不动产投资计划银行托管业务** ..... 141
- 保险资金非常庞大，一般希望立足于中长期信贷项目，可以有效地引导与政府的基础实施项目对接。



|                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 三十五、定向票据 .....                                                                   | 146 |
| 定向票据属于商业银行最新的投资银行业务，可以为企业快速筹集大额资金，形成可观的存款沉淀。                                     |     |
| 三十六、中小企业集合票据 .....                                                               | 150 |
| 中小企业集合票据可以为中小企业快速募集大额资金，可以给商业银行贡献可观的中间业务收入。                                      |     |
| 三十七、现金管理业务 .....                                                                 | 153 |
| 现金管理业务属于商业银行的王牌业务，可以有效控制企业的现金流，形成低成本的存款沉淀。                                       |     |
| 三十八、企业年金基金托管 .....                                                               | 158 |
| 企业年金属于商业银行大力争取的资金业务，金额大、沉淀期限长，可以为商业银行贡献源源不断的资金来源。                                |     |
| 三十九、专项资金托管业务 .....                                                               | 161 |
| 商业银行通过为企业提供专项资金托管，可以获得低成本的存款。                                                    |     |
| 四十、股权投资基金托管 .....                                                                | 163 |
| 股权投资基金是最热门的基金，资金量大，而且容易发现投资银行的业务机会，所以要高度重视。                                      |     |
| 四十一、产业投资基金托管 .....                                                               | 166 |
| 各地政府建立了各种类型的产业基金，这些产业基金资金规模极大，而且一般都属于政府优先支持的行业，如果银行可以托管该基金，还可以获得及早介入这些企业信贷投放的机会。 |     |
| 四十二、资产证券化资金托管 .....                                                              | 170 |
| 资产证券化属于未来的发展趋势极为看好的产品，可以给商业银行带来巨大的资金流。                                           |     |
| 四十三、信托计划保管 .....                                                                 | 172 |
| 经典的银行中间业务，可以给银行带来大量的存款沉淀，银行将信托公司作为重要的渠道类客户资源。                                    |     |



|                                          |     |
|------------------------------------------|-----|
| 四十四、商业银行理财产品托管 .....                     | 175 |
| 商业银行重要的同业业务和托管业务，会给银行带来大量的资金沉淀。          |     |
| 四十五、券商专项资产管理计划托管 .....                   | 177 |
| 商业银行最新的托管业务，会给银行带来大量的中间业务手续费。            |     |
| 四十六、券商集合资产管理计划托管 .....                   | 179 |
| 商业银行最新的托管业务，会给银行带来大量的中间业务手续费。            |     |
| 四十七、券商定向资产管理托管 .....                     | 181 |
| 商业银行最新的托管业务，定向对确定项目的托管，会给银行带来大量的中间业务手续费。 |     |
| 四十八、保险资金银行托管 .....                       | 183 |
| 保险资金具有资金量大、沉淀稳定的特点，非常值得商业银行深度拓展。         |     |
| 附录一   × × 银行以贷吸存新思路 .....                | 186 |
| 附录二   中新能源物资北京有限公司授信案例 .....             | 188 |
| 附录三   新大建设集团有限公司自偿性融资方案 .....            | 206 |
| 立金银行培训中心名言 .....                         | 217 |

## 一、交易资金见证监管

交易资金见证监管属于银行拓展业务最有价值的产品之一，可以拓展极为可观的存款，资金沉淀期限长，金额大，非常受欢迎。广大银行应当高度重视资金监管业务带来的存款，其属于标准的绿色存款。

### 【产品定义】

交易资金见证监管服务是指银行为存在资金监管需求的委托各方提供的一项专业中介服务。银行根据协议约定，开立交易资金监管专用账户，将委托方需要监管的资金纳入专户进行监管，按照交易资金协议的约定完成监管资金的划转或退回。

### 【产品优势】

1. 资金保值，银行为客户监管的资金提供理财增值服务。相对于买方直接将资金支付给卖方，资金的安全和收益都可以得到保证。资金保值，买方将资金存入银行可以获得存款利息收入，交易期间资金可保值。
2. 可以给银行贡献非常可观的存款，数量极大，而且非常稳定。
3. 安全可靠，买方不必再担心付款后因卖方违约而得不到交易合同中约定的货物或服务，银行资金托管服务使买方能在交易合同约定条件实现后再安心付款。

卖方不必再担心提供货物或服务后因买方违约而钱货两空，银行资金托管服务使卖方能够在转让交易合同约定货物或服务的同时收款。



### 【点评】

“交易资金”资金托管服务是指银行为货物、服务交易或存在资金托管需求的双方（或多方）提供信用中介，一方先将资金存入银行并暂时冻结，待另一方提供了双方约定的货物或服务，或满足了双方约定的其他事项，银行按照协议约定协助完成资金的划转；若双方未达成交易或未实现双方约定的其他事项，银行按协议约定退回交易资金。若交易双方需要银行移交权证，银行则根据协议约定协助完成相关权益证明的交换。

### 【适用客户】

“交易资金”资金托管的服务对象为从事商品贸易、房产买卖、股权转让等交易以及留学移民旅游等中介服务或有资金监管需求的国内外自然人、法人。产品服务领域从传统的商品交易、房产交易（主要是二手房）、土地交易扩展到股权转让、留学移民旅游中介、各类保证金监管等新兴领域，以创新的理念满足各类客户灵活多样的市场需求。

### 【业务流程】

以下为客户办理“交易资金”资金托管业务的通用流程（见图1）。

#### 1. 提出申请

交易双方行业务部门提出办理资金托管业务申请（口头或书面形式均可），并提供营业执照或身份证件及交易合同等相关有效文件的复印件供银行备案。授权代理人订立协议的，应同时出具授权委托书。

#### 2. 协议签订

交易双方与银行就资金托管服务达成一致意见后，共同签订资金托管协议。

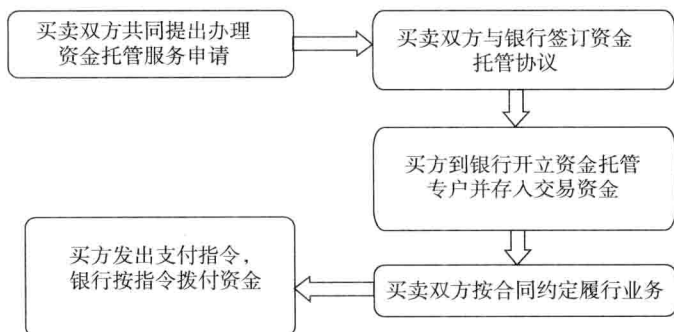


图1 “交易资金”资金托管业务通用流程

### 3. 费用收取

根据协议约定, 交易双方或一方持协议与营业执照或身份证件, 到银行会计柜台支付“交易资金”资金托管业务手续费。

### 4. 开立账户

交易双方按协议规定, 在银行开立资金托管账户。交易双方须持协议和有效身份证件等开户资料, 到会计柜台办理开户手续。

### 5. 存入资金

在协议规定的期限内, 买方可采用一次性付款或分期付款两种方式将资金存入托管账户。

### 6. 签发支付指令

卖方提供交易双方约定的货物或服务后, 将有关权益证明提交买方验收无误后 (涉及权证过户的, 须待相关权证过户到买方后), 买方签发支付指令, 通知银行将交易资金划入协议中规定的卖方指定账户。

银行则根据协议约定完成相关权益证明的交换。该项业务适用于商品交易、房产买卖 (主要是二手房)、股权转让、土地使用权转让、家居装修、各类中介服务 (如留学和移民中介等)、各类保证金、信贷资金监管等。

## 【营销建议】

交易资金监管可以针对大宗商品交易市场营销。资金监管是大宗商品交易市场业务的发展基础, 各商业银行与大宗商品交易市场之间的主要业务往



来仍属于标准的支付结算服务。交易市场引入银行进行监管，专款专用，买卖双方一旦达成成交意向，并完成交易，银行接到双方成交指令，放款给卖方，很好地规避了交易商的信用风险，真正解决了买卖双方在交易过程中互相担心，不敢先交款或者不敢先交货的问题。银行配合大宗商品交易市场，通过直连对接方式提高业务处理能力，扩大客户规模，促进健康发展，以满足更安全、更高效、更规范的监管要求。

虽然大宗交易市场可以引入多家银行进行资金监管，但是各银行应重视优质交易会员交易结算账户签约绑定监管银行具有唯一性和排他性的特点，尽早与大宗交易市场实现系统对接，使得其旗下的优质交易会员优先选择自身作为其唯一的交易结算银行，确保交易保证金资金在本银行沉淀。

#### 1. 在特定的大额商务交易中使用

该产品多在股权收购、大宗土地交易中使用，如股权交易过程较为复杂，需要股东大会的讨论通过，需要完成过户变更等，时间较长、不确定性因素较多，因而买卖双方都希望可以有效地制约对方，保证彼此的交易安全的情况下，该产品便应运而生。该产品再次说明银行是经营信用的，没有信用，银行将寸步难行。

#### 2. 可以与贷款业务捆绑销售

在实践操作中，商业银行一般将交易资金见证监管业务与封闭贷款业务捆绑在一起，在买方提交商务合同资料及其本身的财务状况资料后，商业银行首先对买方进行授信评估，确认可以获得授信额度后，商业银行首先发放一笔流动资金贷款，其次按照交易资金见证监管业务的规定进行监管，通过这种操作，银行可以获得贷款利息收入、存款资金收入双重收益等超额回报。中国企业在境外进行并购的时候，对方国家政府经常要求中国企业提供其在商业银行的资金存款证明及银行的履约保函。

#### 【点评】

商业银行应当非常重视该交易资金见证监管业务。随着市场经济的不断成熟，企业之间的并购越来越多，需要银行居间监管交易资金以促进交易顺利进行的情况将越来越多，发展该业务前途广阔。





银行的最大优势在于其良好的信誉受到公众认可，交易双方都认为资金交由银行监管可以保证双方的安全。在很多行业，交易程序复杂，透明度不高，一般都需要银行居间监管资金。通常银行以见到某权威机构出具的证明文件为履约完成的标志，安排划拨交易资金，这样的操作对银行而言较为简单，省去了买卖双方可能的纠葛。

### 【存款贡献分析】

可以达到五星级吸收存款的产品，属于非常强势的吸收存款的工具，效果极为突出。

### 【文本】

#### 交易资金监管见证书

##### 一、基础交易描述

买方：

卖方：

1. 根据\_\_\_\_\_，（买方）（卖方）签订的商务合同（编号）约定，卖方将在日前完成合同履行。以卖方获得资金为完成合同履行依据。

2. 买方同意：将商务合同（编号）项下的支付资金全部交存在（银行），在卖方按照第一条约定履约完毕后，同意（银行）将该笔资金支付给（卖方）。

3. 卖方同意：如本方没有能够按照第一条约定履约，本方不会向买方提出任何的资金索偿要求，已经执行交易所支出的费用由本方自行承担。

买方：

（签章）

卖方：

（签章）

##### 二、银行保证

本行清楚知晓买卖双方的约定，本行在此承诺：在\_\_\_\_\_日前，以本



行见到卖方提供的资金作为合同履行完成的标志，本行将买方在本行监管的资金全部划拨给卖方；否则，本行将全额资金划还给买方。

××银行

××××年××月××日

（一式三份，买方一份、卖方一份、银行一份）

### 【案例】青岛市海洋电器制造公司交易资金见证监管业务

#### 一、企业基本情况

青岛市海洋电器制造公司是青岛市著名的大型电器制造企业，公司注册资本高达6亿元人民币。公司经营范围包括：家电的制造及销售、土地的开发经营、商品信息服务等。公司准备收购广东新祥科贸集团持有的广东新祥股份有限公司的全部国有股股份，收购金额高达56亿元人民币。由于交易需要涉及股东大会讨论、完成交易所的过户变更等程序，过程复杂，不确定性因素较多，同时交易金额巨大，因而双方对于付款条件一直在谈判中。

#### 二、银行切入点分析

某银行长期跟踪青岛市海洋电器制造公司，发现青岛市海洋电器制造公司准备的此次交易机会，该银行认为可以向其提供交易资金见证监管业务，并积极向青岛市海洋电器制造公司进行游说，由该银行居间保证交易的安全。经过不断地营销，青岛市海洋电器制造公司和广东新祥科贸集团协商后，双方同意由银行居间担保。

#### 三、银企合作情况

某国有商业银行青岛分行在青岛市海洋电器制造公司授信额度获得批准后，向其发放2亿元人民币1年期贷款（青岛市海洋电器制造公司承诺，如在股权过户日前银行贷款到期，青岛市海洋电器制造公司将2亿元银行贷款全部还清，并提供2亿元现金作为担保）。另外，青岛市海洋电器制造公司提供36亿元人民币资金，办理36亿元的定期存款，进行冻结质押后，银行向交易双方出具了交易资金监管见证书。在完成股权过户变更，广东新祥科贸集团提交××交易所的股权过户变更通知书后，银行将56亿元监管资金全部划入广东新祥科贸集团账户。