



银行培训 畅销书

# 银行



## 投资银行业务 实务操作培训 ②

### ——资金撮合业务

立金银行培训中心 著

- 拓展大额存款的最新思路
- 最新颖投资银行业务产品
- 最经典投资银行信贷新案例

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



中国金融出版社

# 创造存款 吸收运动中存款

对公信贷业务多偏重于小微企业，做有主业的小微企业，对这类小微企业多提供贷款、票据等；投资银行业务专注于大型企业和房地产企业，做大型企业和房地家绝对赚钱的商业银行。

如果客户与产品是错配的，这将是一场灾难。客户永远都配，银行与客户都会很纠结。

商业银行的经营分两部分，一部分是自营业务，自己直接独立赚钱；另一部分是经纪业务，不动用自身的存款和信贷资源，就是动用自身的信用资源，依靠出售自身的通道和信用赚钱。投资银行业务的核心就是做资金经纪业务，倒腾别人的资金给需要的人。

银行就是一个通道，实现资金的供应方和资金的需求方之间的资金撮合交易。如果银行首先从资金供应商取得资金，进入自身表内业务，然后为借款人提供自己表内的资金，就是自营业务；如果不进入表内业务，银行通过间接或直接担保的渠道撮合等，将进入资金供应商需求方，就是经纪业务，即俗称的投资银行业务。

委托贷款资金撮合

信托收益权资金撮合

委托贷款一般融资

保理公司资金撮合

租赁公司资金撮合

证券资管计划资金撮合

资金池融资

资产池授信

本书将帮助您在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理

本书提供：教练式培训，提供最真实的案例。

上架类别 〇 银 行

ISBN 978-7-5049-7175-3




9 787504 971753 >

# 银行投资银行业务 实务操作培训（2）

——资金撮合业务

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：贾 真  
责任校对：刘 明  
责任印制：丁准宾

## 图书在版编目（CIP）数据

银行投资银行业务实务操作培训.2（Yinhang Touzi Yinhang Yewu Shiwu Caozuo Peixun. 2）——资金撮合业务/立金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2014. 4

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7175 - 3

I. ①银… II. ①立… III. ①投资资金—业务管理—职业培训—教材  
IV. ①F830. 593

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 248024 号

出版 **中国金融出版社**  
发行

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 11.5

字数 186 千

版次 2014 年 4 月第 1 版

印次 2014 年 4 月第 1 次印刷

定价 30.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7175 - 3/F. 6735

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

# 前言

我一直在思考，银行究竟是靠什么赚钱？拉存款，放贷款等。这些陈旧的商业模式必将会被主流所淘汰。

未来，银行主流公司业务是资金撮合业务。通过这种连接资金供给方和资金需求方的融资模式，银行能赚取更多息差，而且不占用银行风险资产，并不消耗宝贵资本。未来，资金撮合业务一定会成为银行必不可少的主流商业模式。

## 一、具备“大金融”的概念

客户经理必须有“大融资”的概念。即使在一家小银行，也要有大思维，就是要给企业提供整体的融资解决方案。你可以依靠的资源不要只局限在本银行，其实你还可以依靠的资源包括：其他银行（我们提供担保）、其他金融机构（信托公司、租赁公司、保险公司）甚至是风险投资。只要属于优质企业，只要企业有需求，只要企业能够支付足够的价格，一切可以商量。

每一项资金都有其各自的便利之处，都可以在江湖上平行使用：

资金模式	资金来源	优势	劣势
资金一	银行资金	成本较低，链条较短，金额较大；抵押担保手续较为复杂，且无法控制企业的印鉴和直接占有企业的股权等。	使用用途控制极严
资金二	信托资金	用途限制极少，可以控制企业的印鉴和直接占有企业的股权等。	资金成本极高
资金三	租赁公司	设备及固定资产直接所有权转移，出现企业破产等因素，设备所有权不会丢，银行融资不会出现损失。用途限制极少。	资金成本较高

## 二、必须具备设计综合金融服务方案的能力

企业需要各种类型的资金，需要债权资金和股本融资。这就需要银行必须具备资金总承包商的意识，具备组合各类资金的能力。企业有时候并不在乎资金成本，即使银行资金间接绕道信托公司或租赁公司提供给借款人，不见得成本就高于银行直接贷款。就如同我们去饭店直接点菜吃饭和经过团购网站两种方式，有时候，经过团购网站成本更低。为什么，就是中间商属于



渠道类客户。银行可以做到批发销售资金；同时，省去银行寻找客户，撰写授信报告等麻烦工作，所以可以给出较低的价格。

银行就像一个团购网站一样，将各类资金组合起来，以优惠的价格，放在我们一个网站平台上销售给客户。

各位银行人，必须熟悉现代的新颖金融思维和理念，现在企业的需要远远超过我们的供给范围边际，我们必须不断提高自己的能力，适应企业的需要。

陈立金



# 目 录

<b>第一篇 资金撮合业务基本概念</b> .....	1
一、什么是资金撮合业务 .....	1
二、资金撮合业务的主体 .....	2
三、资金撮合业务实质 .....	2
四、资金撮合业务担保方式 .....	3
五、银行办理资金撮合业务的优势 .....	3
六、资金撮合业务对银行的价值 .....	4
七、资金撮合业务收费标准 .....	5
八、银行办理资金撮合业务使用到的工具 .....	5
九、资金撮合业务要求 .....	6
十、资金撮合业务客户群体 .....	6
十一、资金撮合业务营销建议 .....	7
十二、资金撮合业务的政策依据 .....	7
<b>第二篇 资金撮合产品篇</b> .....	10
【产品一】委托贷款债权质押授信业务 .....	10
【产品二】银行承兑汇票贴现对接信托理财产品 .....	15
【产品三】城投公司应收账款间接保理业务 .....	21
【产品四】借路租赁撮合融资 .....	25
【产品五】理财 + 信托撮合融资 .....	28
【产品六】信托收益权暗保 + 银行承兑汇票融资撮合业务 .....	31
【产品七】委托贷款债权质押 + 委托人银行承兑汇票融资撮合业务 .....	34
【产品八】信托计划 + 定向同业存款 .....	37
【产品九】信托计划 + 信托收益权远期回购 .....	39
【产品十】国内信用证福费廷资金撮合业务 .....	41
【产品十一】理财资金 + 委托贷款债权 .....	43







【案例 10】银亿房地产股份有限公司 ——关于子公司为公司委托贷款提供担保的公告 .....	95
【案例 11】阳光城集团股份有限公司 ——关于子公司康嘉房地产申请委托贷款的公告 .....	98
【案例 12】烟台双塔食品股份有限公司 ——关于对外提供委托贷款的公告 .....	101
<b>第四篇 相关规定及协议文本 .....</b>	<b>104</b>
【收费规定】私人银行收费标准 .....	104
【协议文本 1】委托贷款合同 .....	107
【协议文本 2】委托贷款合同补充协议 .....	116
【协议文本 3】信托受益权承诺函 .....	124
【协议文本 4】信托受益权转让协议 .....	126
【协议文本 5】基金资产管理计划资产管理合同 .....	131
【协议文本 6】票据资产转让合同 .....	160
【协议文本 7】票据资产服务合同 .....	165
附件 1 票据资产转让清单 .....	171
附件 2 ××基金—托管人—资产管理计划票据资产保管证明文件 .....	171
附件 3 票据资产清单 .....	172
附件 4 票据资产转让通知函 .....	172
<b>立金培训中心名言 .....</b>	<b>173</b>

# 第一篇 资金撮合业务基本概念

## 一、什么是资金撮合业务

资金撮合业务是指银行利用客户资源丰富、资金成本低和外部合作机构众多等优势，通过财务顾问、委托代理、居间介绍、资金代收付等方式，在提供自有信贷资源之外，在投资方与融资方之间架起资金融通桥梁，为期限、资金规模和成本收益相匹配的资金和项目牵线搭桥的一种中间业务。

资金撮合业务不占用银行的风险资产，但是，银行实际承担借款客户的违约风险，因此，银行必须甄选合格的借款人，必须对借款人核定授信额度，银行必须落实好抵押和担保措施。

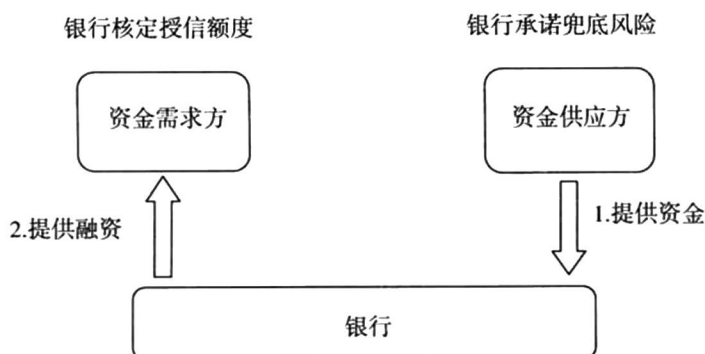


图1 资金撮合业务流程图

### 民生银行资金撮合产品介绍

“TSF”撮合：通过产品、风险控制和法律文本等结构性安排，借助企业的贸易背景，以信用证、保函等银行表外工具为资金提供方提供风险保障，巧妙通过应收账款转让等产品组合安排，有效利用境内外富余的低成本资金，成功解决授信客户的用款问题。

利用“TSF”方案的集成运用，为客户实现资金融通服务，实现投资方、融资方现金和资产管理的整合，助力银行、融资方和投资方实现共赢。

载自民生银行网站



银行要转型，要有更多元化的市场业务，去跟其他金融机构竞争。银行要把自己变成一个数据分析者、集成服务商、撮合交易者和财富管理者。

## 二、资金撮合业务的主体

### (一) 资金供应商

1. 私人银行高端客户、资金高度富余的高端零售客户和大型企业等，这类客户的资金量较大，如企业主、上市公司股东方、天使投资人等。

2. 取得信贷资金较为容易的垄断型企业客户，如中央企业等。这类主体具备较强的风险承受能力，希望获取更高的资金收益。这些垄断企业获得资金成本极低，往往将自有流动资金用于投资，自有流动资金缺口，通过信贷资金解决，赚取资金点差。

### (二) 借款人

对银行有融资需求的借款人，银行必须核定授信额度，并落实相应的抵押和担保措施。这类借款人多为民营企业，属于资金饥渴型企业，同步需要银行的债权融资和股权融资，对借款的形式并不在意，对成本要求不高。银行立足于提供财务顾问服务，解决企业的整体资金需要。

### (三) 银行

作为居间的融资中介机构，居间撮合资金供应商和借款人。银行依托背后的信托公司、租赁公司、风险投资公司等，为客户提供整体融资解决方案。

## 三、资金撮合业务实质

将原本的银行和借款人之间简单的单向借贷关系，银行和理财客户之间简单的单向投资关系，转变为银行居间，牵头组织借款人和投资方，将资金投资方的资金有序组织给借款人。资金撮合业务实际上是银行居间融信的行为。银行实际上是资金的中介，社会信用的主渠道。

银行的经营分为三个阶段：融资、融信、融合。

1. 融资阶段，是最简单的阶段，单纯的吸收存款，发放贷款。
2. 融信阶段，较为高级的阶段，出售自身的信用。
3. 融合阶段，融通整个天下的资金，用于天下的企业。

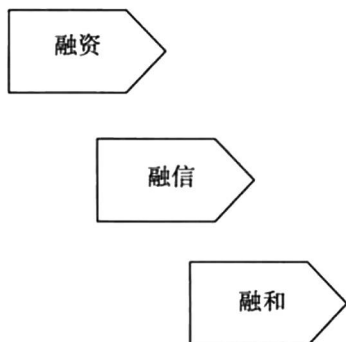


图2 银行的三融示意图

#### 四、资金撮合业务担保方式

银行办理资金撮合业务，必须对借款人核定授信额度。银行对企业核定授信额度，就必须要求借款人提供合格的抵押和担保。

银行可以接受的担保方式：银行承兑汇票质押、上市公司股票质押、农村信用社股权质押、商业银行股权质押、租金收益权质押、固定资产抵押、第三方担保机构担保、土地使用权抵押等。

#### 五、银行办理资金撮合业务的优势

银行的商业信用被买卖交易双方广泛认可。买卖双方均认可银行的信用，出于信任关系，银行就非常容易构建资金撮合业务。

银行具备良好的风险控制能力。银行大量的经办信贷业务，具备良好的风险控制能力，可以寻找到合格的客户资源，可以有效控制借款人的履约行为。

社会资金流动的主渠道。银行一向是整个社会资金流动的主渠道，银行的资金量较大，可以承担资金撮合业务。通常，银行解决了企业的主要资金需求，而资金撮合业务解决企业的零星资金需求。我们可以预见，未来，将会是资金撮合业务解决企业的主要资金需求，而银行的信贷资金将处于从属地位。



## 六、资金撮合业务对银行的价值

### (一) 利用外部资金满足信贷客户的融资需求

银行的资本金增长有限，而客户资金需求的增长无限。纯粹依托自身资源发展信贷业务，银行受自身资本金及存贷比的限制，发展余地受到限制。而资金撮合业务，属于银行的中间业务，不占用银行的风险资产和信贷规模。

### (二) 监管控制而带来优质客户的资金脱媒

很多优质客户，希望避免单一的信贷融资依赖，而资金撮合业务给客户更多的选择。通过租赁公司、信托公司、保理公司等融资方式，甚至可以美化报表，更加符合企业的要求。

### (三) 社会高度闲置资金和高度需要资金两个群体信息隔离

整个社会，资金高度闲置的富余型客户和资金高度饥渴型客户同时存在，而这两类客户群体没有沟通的渠道，银行作为居间方，可以撮合这两种资金需求。

### (四) 高端理财私人银行客户的资金配置需要

私人银行客户群体受到了各家银行的高度重视，私人银行客户资金量大，希望获得低风险的资金收益。银行的资金撮合业务，为私人银行客户提供风险兜底承诺，更加符合客户的要求。

### (五) 可以给银行带来可观的中间业务收入

资金撮合业务不占用银行的信贷规模，通过资金供应和资金需求之间的价差，银行可以收取较高的中间业务手续费收入。

#### 【小知识】

商业银行办理信贷业务，需要消耗经济资本和占用风险，而操作资金撮合业务，没有经济资本。经济资本，指用于承担业务风险或购买外来收益的股东投资总额，是由商业银行的管理层内部评估而产生的配置给资产或某项业务用以减缓风险冲击的资本。其计算公式为：经济资本 = 信用风险的非预期损失 + 市场风险的非预期损失 + 操作风险的非预期损失。引入经济资本实际上为了衡量银行经营活动中的实际资本要求，有利于银行提高风险管理能力，有利于建立合理的财务考核体系，并对产品定价，产品决策起到关键性作用。



信用风险资产是指银行资产负债表表内及表外承担信用风险的资产。主要包括：各项贷款、存放同业、拆放同业及买入返售资产、银行账户的债券投资、应收利息、其他应收款、承诺及或有负债等。

资产有许多种，包括现金、贷款、证券等，不同的资产有不同的风险水平，现金风险最低，贷款、证券要高一些。

为反映总体风险水平，会为不同风险的资产设置不同的风险系数，以各种资产各自的风险系数乘以资产数额加总，便得到加权风险资产。

风险加权资产总额 = 资产负债表内资产 × 风险权数 + 资产负债表外资产 × 转换系数 × 风险加权数

## 七、资金撮合业务收费标准

### （一）资金撮合业务赚取中间业务收入

银行收取 1% ~ 5% 的手续费收入。银行充分考虑借款人的价格承受能力，和资金供应商的要求收益之间的差额，这就是银行的中间业务收入来源。

### （二）资金撮合赚取存款的秘诀

银行赚取存款的秘诀：联系交易中买卖双方，银行找到卖方可以收款的最晚时间，银行营销买方开出银行承兑汇票支付，银行营销第三方操作委托贷款，以银行承兑汇票作为质押，银行操作委托贷款时间较长，委托贷款时间长于银行承兑汇票时间，就可以获得可观的存款。

## 八、银行办理资金撮合业务使用到的工具

委托贷款：委托贷款作为经典的资金撮合业务工具，非常适合企业的需要，属于最经常用到的资金撮合业务工具。

资产管理计划：信托公司、基金公司、证券公司、保险资产管理公司作为重要的通道资源，非常适合银行居间办理资金撮合业务。

应收账款保理：保理作为隐蔽的融资方式，银行可以借助保理公司间接对企业提供融资。

融资租赁业务：融资租赁作为隐蔽型融资方式，银行可以借助租赁公司





实现对借款人的间接融资。

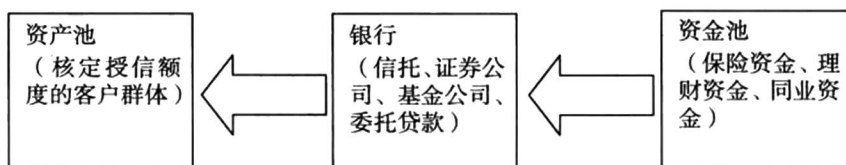


图3 融资租赁流程图

## 九、资金撮合业务要求

银行建立强大的资产池客户群体。银行建立强大的资产池客户群体，作为银行的资产储备客户群体，银行必须对资产池客户群体核定授信额度，在额度内操作资金撮合业务，随时满足客户的需要。单凭借银行自身的信贷规模，很难满足所有客户的信贷要求。资金撮合业务可以作为商业银行的备选资金来源，源源不断给客户融资支持。

银行必须建立强大的同业渠道资源和理财客户群体，随时通过同业市场和理财客户群体筹集资金，随时满足客户的需要。

## 十、资金撮合业务客户群体

### （一）资金撮合业务的群体：资金需求型客户

资金需求型客户主要是房地产公司、城建公司、优质民营企业等客户群体。这些客户群体迫切需要资金，而并不在乎资金的获得方式，非常方便银行办理资金撮合业务。这类客户需求的资金量多在1亿~3亿元，而且资金分步到位即可，非常适合办理资金撮合业务。

### （二）资金撮合业务的群体：资金供应型客户

资金供应型客户主要是资金密集型的民营企业、事业单位等，如学校、医院、民营教育集团等客户，这类客户闲置资金较多，对资金收益率要求较高，如大型的石油公司、煤炭公司等。



## 十一、资金撮合业务营销建议

一是银行的资金撮合业务必须自然而然地嵌入到客户间的商务交易中，让资金供求双方客户通过资金撮合业务各取所需，实现共赢的同时，也不断提高对银行产品的接受程度。

二是资金撮合业务是银行完成中间业务的王牌工具，非常适合银行营销一些价格承担能力较高的客户群体，如开发商、中小民营企业等。

三是资金撮合业务可以和银行承兑汇票、商业承兑汇票等工具进行组合，可以给银行带来非常可观的存款。

## 十二、资金撮合业务的政策依据

银行开办资金撮合业务，有着明确的政策依据。

1. 《关于银行开办委托贷款业务有关问题的通知》（中国人民银行发文字号：银办发〔2000〕100号）。

主要内容：委托贷款是指由政府部门、企事业单位及个人等委托人提供资金，由银行（受托人）根据委托人确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等代为发放、监督使用并协助收回的贷款。银行开办委托贷款业务，只收取手续费，不得承担任何形式的贷款风险。

2. 《关于取消委托贷款期限限制的批复》（中国人民银行办公厅发布文号：银办函〔2001〕29号）。

中国人民银行《关于取消委托贷款期限限制的请示》现批复如下：

根据《贷款通则》和《关于商业银行开办委托贷款业务有关问题的通知》中关于委托贷款的有关规定，鉴于商业银行开办委托贷款业务只收取手续费，不承担任何形式的贷款风险，并考虑到目前办理委托贷款的实际情况和需求，同意银行取消对委托贷款期限的限制。

3. 《关于规范银行理财业务投资运作有关问题的通知》（银监发〔2013〕8号）。

主要内容：

（1）非标准化债权资产是指未在银行间市场及证券交易所市场交易的债



权性资产，包括但不限于信贷资产、信托贷款、委托债权、承兑汇票、信用证、应收账款、各类受（收）益权、带回购条款的股权性融资等。

(2) 银行应实现每个理财产品与所投资资产（标的物）的对应，做到每个产品单独管理、建账和核算。单独管理是指对每个理财产品进行独立的投资管理；单独建账是指为每个理财产品建立投资明细账，确保投资资产逐项清晰明确；单独核算是指对每个理财产品单独进行会计账务处理，确保每个理财产品都有资产负债表、利润表、现金流量表等财务报表。

对于本通知印发之前已投资的达不到上述要求的非标准化债权资产，银行应比照自营贷款，按照《商业银行资本管理办法（试行）》要求，于2013年底前完成风险加权资产计量和资本计提。

(3) 银行应向理财产品投资人充分披露投资非标准化债权资产情况，包括融资客户和项目名称、剩余融资期限、到期收益分配、交易结构等。理财产品存续期内所投资的非标准化债权资产发生变更或风险状况发生实质性变化的，应在5日内向投资人披露。

(4) 商业银行应比照自营贷款管理流程，对非标准化债权资产投资进行投前尽职调查、风险审查和投后风险管理。

(5) 商业银行应当合理控制理财资金投资非标准化债权资产的总额，理财资金投资非标准化债权资产的余额在任何时点均以理财产品余额的35%与银行上一年度审计报告披露总资产的4%之间孰低者为上限。

#### 4. 《商业银行中间业务暂行规定》（中国人民银行令〔2001〕第5号）。

主要内容：

中间业务是指不构成商业银行表内资产、表内负债，形成银行非利息收入的业务。

(1) 适用审批制的中间业务品种包括票据承兑、开出信用证、备用信用证业务、金融衍生业务等。

(2) 适用备案制的中间业务品种包括各类汇兑业务；出口托收及进口代收；代理发行、承销、兑付政府债券；代收代付业务等。

#### 5. 最高人民法院的规定。

主要内容：

《最高人民法院关于如何确定委托贷款协议纠纷诉讼主体资格的批复》（法复〔1996〕6号）：