



银行产品培训 畅销书

立金银行培训  
LJ INHANG  
PLAOJU ZUHE RONGZI PEIXUN



# 銀行

# 票据组合 融资培训

立金银行培训中心 著

行长送银行客户经理的最好礼物


- 透彻分析银行票据产品组合营销
- 精心讲解银行票据产品使用方法
- 最详尽的银行票据产品使用说明
- 最前沿的银行票据产品案例解析

本书适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用

中国金融出版社

# 银行票据组合融资培训

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：潘 洁

责任印制：丁淮宾

## 图书在版编目 (CIP) 数据

银行票据组合融资培训 (Yinhang Piaoju Zuhe Rongzi Peixun) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2011. 6

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5754 - 2

I. ①银… II. ①立… III. ①票据—融资—教材 IV. ①F830.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 121180 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 北京松源印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 13.25

字数 210 千

版次 2011 年 6 月第 1 版

印次 2011 年 6 月第 1 次印刷

定价 38.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5754 - 2/F. 5314

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

# 立金银行培训教材编写委员会

主 编：陈立金

副 主 编：云晓晨 马翠微

编 写 成 员：索 利 张的用 赵 辉

白 彭 江建伟 唐 娜

李 丹 严 硕 翟 丽

# 前 言

## 拉存款那些事儿

靠银行产品营销客户，靠银行产品去拉存款，而绝非靠拉关系喝大酒营销客户，请牢牢记住，票据是银行对公业务拓展最锋利的武器。

我是成功使用票据的受益者，如果没有票据这款产品，我不知道如何拉存款。我是内蒙古人，大学毕业分配到北京后，开始了自己拉存款的生涯。当初因为成功使用了票据产品，从而营销到了很多优质客户。为了将自己的体会与各位银行客户经理分享，我和培训中心的同事整理出版了本书。

本书所称票据，仅包括银行承兑汇票和商业承兑汇票及这两种基础票据产品的衍生创新品种。我们的票据系列丛书出版后，在银行客户经理群体内引起轰动，基本上我国大部分商业银行的客户经理都有我们出版的图书。在总结各地商业银行客户经理营销票据产品的最新思路基础上，我们最新整理出版本书。通过本书，我们希望给广大客户经理提供学习使用银行承兑汇票和商业承兑汇票的最新思路。建议各家商业银行的对公客户经理、票据从业人员、信贷审批人员认真学习本书，积极将本书产品运用到营销实践工作中。

提供如下建议：

### 一、如何使用票据产品

对于银行而言，单一营销银行票据产品价值不大，营销银行票据的组合方案才能获得最大价值，能够灵活使用各类产品、能提供组合性金融服务方案才真正考验客户经理的智慧。

本书特点鲜明，收录了当前最新流行的票据产品组合金融服务方案，包括票据产品之间的组合、票据产品与存款产品的组合、票据产品与传统贷款组合、票据产品与保函产品的组合等，票据质押签发保函、票据置换业务都是最新的票据产品，商业银行的客户经理必须认真学习。

单一产品看似简单，但是只要能够组合，就能够千变万化、达到意想不



到的效果。本书提供的武器只有 18 种，但是如果能够组合运用，就能够笑傲江湖。

## 二、能够用算账方式给客户介绍使用票据产品方案的优势

本书用精确的计算阐明每个银行票据产品组合金融方案与传统的单纯提供贷款或单纯提供单一票据产品的区别，详细讲解如何从营销角度来设计票据金融服务方案、票据金融服务方案的优势、定价、适用对象、营销技巧等，我们的目的就在于培养王牌的客户经理。票据产品是银行产品之王，精通票据产品的客户经理可以纵横四海。国内大部分银行都不缺产品，但是普遍存在的问题是缺少培训，或者缺少非常精通产品、有丰富实战经验讲师的培训。本书由名师呕心沥血完成，全是其亲身使用产品的经验总结，会对客户经理有极大的帮助。

本书所列的最新产品，听讲师给你娓娓道来其中的使用奥秘。

## 三、超大规模的案例

与本公司出版的其他类图书一样，本书配备大量的案例，以案例解释其中使用的票据金融服务方案等设计原则，所有案例均来自于真实案例，为广大客户经理提供最有效的启发。

本书不属于那种纯理论的书籍，这本书的内容非常实用，就是希望大家看过本书后，能够成为一代产品高手。

本书是目前国内收录票据产品最全、产品最新颖的一本书。

中国商业银行目前最大的问题是对客户经理基本没有培训，或者培训大部分都是银行文化等，对实际营销基本没有帮助。我们希望经过我们的艰苦努力，通过本书及我们立金银行培训中心的一系列丛书，切实改变这种状况，我们希望，客户经理学习我们的教材后，能马上就应用到实践中，知道怎样去开拓存款，不再有“拔剑四顾心茫然”的彷徨。

我们都在江湖上混，要能杀出一条血路，一定靠会使用兵器。否则，会遍体鳞伤，被打得奄奄一息。

请马上打开本书，认真阅读。

金融新产品的使用是一个痛苦坚持的过程，你要强迫自己去用、去理解。

一般习惯并达到一个新高度，新产品就会成为你身体的一部分，你就会成为一代高手。

不应简单提供贷款或单纯提供票据，而应根据客户产业链、经营特点，合理设计组合金融服务方案，寻找一些可以嵌入银行产品的机会。

**陈立金**

# 目 录

- [业务一] 票易票（小行票换大行票） ..... 1  
（银行通过小行票换大行票，可以获得可观的存款回报，同时成本很低，而这又是低风险的业务，操作手续较为简便。这是设计存款最简单、最直接的方式，一定要好好掌握。）
- [业务二] 票易票（单笔票据短变长） ..... 8  
（银行通过单笔票据的短变长，可以获得可观的存款回报，同时成本很低，又是低风险的业务，操作手续较为简便。这是设计存款最简单、最直接的方式，一定要好好掌握。）
- [业务三] 票易票（单笔票据长变短） ..... 14  
（对于票据期限相对敏感的卖家，可以积极营销卖家采用这种方法，典型的如弱势汽车厂和经销商，小钢厂与经销商之间的结算。如果卖家较为强势，一定要求现款，则仍应避免将票据贴现、承担过多的贴现利息；可以将票据改短后，采取买方付息的方式支付货款，避免承担过多的贴现利息。）
- [业务四] 票易票（单笔长票据变多笔短票据） ..... 20  
（对于票据期限相对敏感的卖家，可以积极营销卖家采用这种方法。如果卖家较为强势，一定要求现款，则仍应避免将票据贴现，承担过多的贴现利息；可以将票据改短后，采取买方付息的方式支付货款，避免承担过多的贴现利息。）
- [业务五] 票易票（单笔大银行承兑汇票变多笔  
小银行承兑汇票） ..... 24  
（对采取票据结算和现款结算，价格不敏感的企业之间适用，





典型的如弱势汽车厂和经销商，小钢厂与经销商之间的结算。)

- [业务六] **多笔短银票变一笔长银票（小票换大票）** ..... 29  
(向客户营销的时候，应当提示客户，每笔质押的短银行承兑汇票托收回来的资金独立存成保证金，尽可能存成较长期限的存款，可获得较高的利息。)
- [业务七] **短大票换长小票（票据拆分业务）** ..... 33  
(对采取票据结算和现款结算、价格不敏感的企业之间适用，典型如弱势汽车厂和经销商，小钢厂与经销商之间的结算。同时，这类客户票据业务量较大，能够配合银行的票据经营策略。)
- [业务八] **票据双买断业务** ..... 37  
(银行通过票据的双买断，可以获得可观的存款回报，同时成本很低，而这又是低风险的业务，操作手续较为简便。)
- [业务九] **商票变银票（短变长）** ..... 50  
(商业承兑汇票直接贴现应当是万不得已的选择，最好的方式是将商业承兑汇票质押改造成银行承兑汇票，需要资金的时候，办理银行承兑汇票贴现，这样可以为客户节省大量财务费用。)
- [业务十] **商票变银票（长变短）** ..... 54  
(相对直接将商业承兑汇票贴现，该业务可以大幅降低客户财务费用。通过改造商业承兑汇票的属性，票据流通性得到极大增强，同时流通过费用大幅降低。)
- [业务十一] **短银行承兑汇票变保贴长商业承兑汇票** ..... 59  
(能操作短银行承兑汇票变保贴长商业承兑汇票的客户，其面对的上游客户一定是很弱势的客户，买方通过该种票据置换操作，可以最大限度地压榨其上游客户的利益。)

- [业务十二] 银行承兑汇票质押项下保理 ..... 62  
(银行承兑汇票质押项下保理, 银行可以有效改变收入的结构, 从贴现利息收入转化为贸易融资收入, 同时还可以赚取中间业务收入, 这些都是设计出来的。)
- [业务十三] 商业承兑汇票质押项下保理 ..... 66  
(以商业承兑汇票作为质押, 以国内有追索权保理为融资工具, 银行为客户提供的一种特定贸易融资业务。)
- [业务十四] 银行承兑汇票 + 代理贴现 + 买方付息 ..... 70  
(银行客户经理应当习惯性地对本行签发银行承兑汇票捆绑销售代理贴现及买方付息, 不需要经过思考, 机械性营销即可, 几个简单业务连贯起来, 就是一个整体金融服务方案。)
- [业务十五] 银票(商票) + 代理贴现 + 买方付息 +  
放弃部分追索权贴现 ..... 74  
(银行由于可以组合销售四种融资产品, 因此可以组合成套餐方式报价, 给予客户一定的让利, 比如, 可以适当降低贴现利率。通常不要在银行承兑汇票保证金上提供让利。)
- [业务十六] 票据信托计划(“多对一”或“一对一”) ..... 78  
(票据信托计划是银行发行的最重要的低风险理财产品, 有较好的市场, 可以营销众多对公及对私理财客户。)
- [业务十七] 票据池 ..... 91  
(票据池就是客户将票据全部外包给银行, 自己将全部精力集中于主业, 可以根据自身需要, 随时选择将票据池中的票据提取, 或者进行贴现、质押、到期托收等, 是专业分工的表现, 该业务是一项非常有前景的业务, 值得各家银行重视。)



- [业务十八] 第三方票据质押银行承兑汇票 ..... 96  
(银行借助该产品可以同步营销持票人和委托人,尤其是在贴现利率高企的时候,银行可以大力开展此项业务,获得较好的综合回报。)
- [业务十九] 长银票→短银票→长银票 ..... 100  
(该类业务操作适用于产品存在明显的季节性的行业的经销商,如空调、建筑用水泥、钢材等,随着销售的淡旺季不同,厂商提供截然不同的产品销售商务政策,银行使用不同的票据组合,充分帮助经销商最大限度地同时获得银行提供的票据理财收益和厂商提供的商务折扣利益。)
- [业务二十] 长银票→短银票→长商票 ..... 103  
(银行应当帮助客户认真梳理其上游客户和下游客户,分析两端客户能够接受的银行结算工具及承受的收付款极限。银行真正以医生的角度,诊断企业现在结算方式的缺陷,找到可以改进的地方,帮助客户最大限度地挖掘上下游客户的价值贡献潜力。)
- [业务二十一] 银票套餐(前置保证金+后置保证金) ..... 106  
(现金流较为充沛的贸易型客户简直就是最理想的制造存款的工具,通过提供一定的银行承兑汇票额度,刺激客户不断循环使用,最大限度地设计存款。)
- [业务二十二] 银票套餐(前置保证金+后置银票) ..... 110  
(现金流较为充沛的贸易型客户就是最理想的制造存款的工具,通过提供一定的银行承兑汇票额度,再加上一定的让利措施,可以刺激客户不断循环使用,最大限度地设计存款。)

- [业务二十三] 银票套餐（前置票据保证金 + 后置存款保证金） ..... 113  
（可以有效控制银行承兑汇票风险。客户在单笔商务交易周转一圈完毕后，将销售收回的银行承兑汇票存入银行，银行为其办理的银行承兑汇票风险敞口得到封闭，银行可以获得多倍的银行承兑汇票手续费。）
- [业务二十四] 出口信用证 + 银行承兑汇票 + 押汇 ..... 116  
（应当定位在中型的出口贸易型企业，这类客户融资需求非常迫切，会配合银行营销策略。银行设计供应链融资策略，借助出口商，关联营销其上游客户，扩大营销的范围，同时设计大额的存款回报。）
- [业务二十五] 银行承兑汇票质押开立国内信用证（买方押汇） ..... 119  
（该产品通常在贴现利率高企的时候适用，银行提供银行承兑汇票质押开立国内信用证，很合理地调整业务收入结构曲线，得到你所需要的一切。）
- [业务二十六] 商业承兑汇票质押保函业务 ..... 122  
（该产品通常在贴现利率高企的时候适用，银行提供银行承兑汇票质押保函，很合理地调整业务收入结构曲线，得到你所需要的一切。）
- [业务二十七] 国内信用证项下银行承兑汇票（或商业承兑汇票保贴） ..... 128  
[国内信用证（银行承兑汇票或商业承兑汇票保贴）与贷款的功能相同，但是银行使用国内信用证（银行承兑汇票或商业承兑汇票保贴）可以起到控制资金用途，改善收入结构的特殊功效。]



- [业务二十八] **集团付息票据业务** ..... 131  
(银行提供给集团客户的授信是银行承兑汇票额度, 授信主体是集团总公司, 使用银行承兑汇票的主体是集团下属分公司、子公司。下属公司签发银行承兑汇票, 由集团公司划拨各成员单位在集团结算中心的资金集中付息。)
- [业务二十九] **放弃付款请求权银行承兑汇票保理** ..... 134  
(相对于传统保理融资, 支付对价的方式改变为银行承兑汇票, 可以有效降低客户的融资成本, 更符合客户的利益取向。)
- [业务三十] **银行承兑汇票滚动质押融资** ..... 136  
(通过银行承兑汇票滚动质押, 给客户提供更长期限的融资, 有利于客户长期使用, 便于客户合理安排资金计划, 避免在短期融资模式下, 资金被临时抽走, 客户需要临时筹措的苦恼。)
- [业务三十一] **信用证(保函)担保银行承兑汇票业务** ..... 140  
(根据贸易类客户产业链条设计的一项综合金融服务方案, 实现银行信贷资金流与物流的逆向流动, 以信贷资金流注入保证物流的畅通, 以物流结算保证银行信贷资金的安全, 是为中小贸易类客户解决融资的成功思路。)
- [业务三十二] **汽车经销商票据金融网** ..... 143  
(汽车经销商票据金融网是当前较为受欢迎的以票据为核心工具的供应链融资业务模式, 银行通过票据融资, 通吃汽车零配件供应商、制造厂商、经销商、终端用户等全部交易主体, 同时借助汽车制造厂商对整个产业链的强大控制力锁定融资风险。)

<b>[业务三十三]</b>	<b>三方保兑仓</b> .....	147
	(保兑仓最能满足大型制造类厂商的需求, 厂商提供自身的信誉支持, 帮助经销商在银行获得定向采购融资, 在支持其发展的同时, 促进厂商自身产品的销售。同时, 厂商可以有效地控制货物, 避免产生大量的应收账款风险。)	
<b>[业务三十四]</b>	<b>四方保兑仓</b> .....	158
	(针对整个产业链条, 满足客户产、供、需各个环节的需求, 银行可针对厂商及经销商进行链式营销, 有利于银行进行深度拓展。)	
<b>附录</b> .....		170
<b>寻找客户的几个重要渠道</b> .....		187
<b>立金银行培训中心主要培训课程介绍</b> .....		189
<b>立金银行培训名言</b> .....		191



## [业务一] 票易票（小行票换大行票）

银行通过小行票换大行票，可以获得可观的存款回报，同时成本很低，而这又是低风险的业务，操作手续较为简便。这是设计存款最简单、最直接的方式，一定要好好掌握。

### 【产品定义】

银行根据买方的需要，协助买方变换票据的承兑行，将买方持有的中小银行（农村信用社、中小农村银行等）承兑的银行承兑汇票采取质押方式置换成大银行承兑的银行承兑汇票，满足买方商务采购支付结算需要的一种票据服务形式。

点评：一个不可否认的现实，中小金融机构承兑的银行承兑汇票在流通上受到歧视，很多特大型企业拒收这类银行承兑汇票，很多银行拒绝对这些中小金融机构承兑的银行承兑汇票办理贴现。

其实，很多中小金融机构管理规范，有较强的资金实力，而且非常珍视获得的承兑资格，有着严格的内部管理规定，这些中小金融机构承兑的银行承兑汇票风险很小。

中国的客户分层较为明显，大型国有银行一般服务特大型企业客户，而全国性股份制银行服务大中型客户，城市商业银行服务中小企业，农村商业银行、农村信用社服务村镇企业等。一般特大型企业客户拒绝收中小银行的承兑汇票，甚至农村信用社也拒收非本系统内的农村信用社的票据。

### 【操作规则】

为了提高银行的综合收益，银行有时会要求客户配比一定的保证金。如某村镇银行办理的金额为1 000万元、期限为6个月的银行承兑汇票，应当要求客户额外存入至少500万元存款，帮助客户转换为1 500万元的大行承兑的银行承兑汇票。

### 【定价策略】

如果中小银行（农村信用社）承兑的银行承兑汇票期限较短，可以提供



短换长服务，可以不要求客户额外存入保证金。

**1. 收到1个月的银行承兑汇票质押转换的票据结构**

	转换结构	存款结构
1	如1个月银行承兑汇票换成6个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款、6个月定期存款
2	如1个月银行承兑汇票换成5个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款、6个月定期存款
3	如1个月银行承兑汇票换成4个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款
4	如1个月银行承兑汇票换成3个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款
5	如1个月银行承兑汇票换成2个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款

**2. 收到2个月的银行承兑汇票质押转换的票据结构**

	转换结构	存款结构
1	如2个月银行承兑汇票换成6个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款、6个月定期存款
2	如2个月银行承兑汇票换成5个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款
3	如2个月银行承兑汇票换成4个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款
4	如2个月银行承兑汇票换成3个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款

**3. 收到3个月的银行承兑汇票质押转换的票据结构**

	转换结构	存款结构
1	如3个月银行承兑汇票换成6个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款
2	如3个月银行承兑汇票换成5个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款、3个月定期存款
3	如3个月银行承兑汇票换成4个月银行承兑汇票	1天通知存款、7天通知存款



对于较为低端的客户，如销售规模较小的企业，同时承兑行规模偏小，可以收取一定的票据转换费或者风险承担费。

## 【目标客户】

持有中小金融机构承兑的银行承兑汇票的企业，多是一些中小企业，如钢铁经销商、化肥经销商、建材贸易商、纺织服装流通企业、中小型纺织企业、中小钢厂等，这些企业与地方乡镇的商业伙伴往来的时候，会收到银行承兑汇票。而这些中小企业收到这些中小金融机构承兑的银行承兑汇票后，很难背书转让给其上游的大型企业，而这些票据贴现利率也较高，因此，最好的方式是票据置换。

一些向农村、地方村镇销售物资的经销商，例如，大型的钢铁经销商向乡镇销售钢材，乡镇的地方城投企业、当地的金属加工企业等多在当地的农村商业银行、乡镇银行、农村信用社办理银行承兑汇票，大型的钢铁经销商收到这些小金融机构的银行承兑汇票，根本没有办法直接背书转让给大型钢厂，只能委托自己的开户银行，帮助办理置换业务，将这些小金融机构的银行承兑汇票置换为大银行的银行承兑汇票。

这个市场非常巨大，国内的中小金融机构在大量签发银行承兑汇票，这些银行承兑汇票在各地的流通往往受到限制，但对于大型银行而言，意味着这是一个巨大的市场。

营销不一定都去做轰轰烈烈的营销新客户，都去做多么复杂的投行业务，都去赶供应链融资、货押融资的时髦，你能发掘一些身边的客户，一些简简单单的业务，这里面都蕴涵着巨大商机。

## 【产品优势】

### 一、银行优势

1. 银行可以获得大额稳定、成本较低的存款沉淀。通常可以要求客户配比一定量的定期存款。这类存款营销成本极低，不像纯存款业务，需要投入高额的营销费用。

2. 银行可以实现关联营销，借助银行承兑汇票连接上下游的优势，关联营销现有客户的上游企业。

### 二、客户优势

1. 避免了将银行承兑汇票贴现，客户需要承担的大额的财务费用。这些