



立金银行培训中心丛书

银行培训
畅销书

立金银行培训教材

银行

国内信用证培训

立金银行培训中心教材编写组◎著

- 透彻分析国内信用证与银行承兑汇票营销要点
- 最详尽的国内证产品使用理解
- 精心辅导如何使用国内信用证
- 商讨最新案例详细解释国内证

本书适合商业银行公司业务条线行长、客户经理学习使用

当当网金融畅销书



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



立金银行培训中心丛书

立金银行培训



银行 国内信用证培训

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

银行国内信用证培训. 2011 / 立金银行培训中心主
编. —北京: 中国经济出版社, 2011. 6
ISBN 978 - 7 - 5136 - 0566 - 3

I. ①银… II. ①立… III. ①信用证—基本知识
IV. ①F830. 73

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 010707 号

责任编辑 乔卫兵 张梦初
责任印制 石星岳
封面设计 华子图文设计有限公司

出版发行 中国经济出版社
经 销 者 各地新华书店
承 印 北京市昌平区新兴胶印厂
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 11.5
字 数 164 千字
版 次 2011 年 6 月第 1 版
印 次 2011 年 6 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0566 - 3/F · 8758
定 价 32.00 元

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 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

序

用专业的服务赢得客户的心

——如何打造金牌银行客户经理

一个客户对我说，各家银行的产品如此同质化，营销还得靠银行的品牌，而不是客户经理。我不这样认为，产品虽然同质化，但是营销产品的人不同，效果会大相径庭。

我们一直希望将对公授信产品培训图书全部开发完毕，票据、保函、贷款的培训图书已经相继出版，本次，我团队将精力和重点放在国内信用证一书。国内信用证是一个非常有用的产品，有着非常好的市场前景，因此客户经理必须熟悉国内信用证的营销技巧。银行产品并不复杂，认为复杂，是因为你不熟悉它。

如何拉存款对客户经理而言是一个非常重要的问题。拉存款靠银行产品，尤其是授信产品，这是绝对的真理，国内信用证和银行票据都属于客户最需要的产品。其实客户资源就在身边，如果你用拉关系的思维去营销，往往很难，会觉得无处下手，难以营销。如果你用银行授信产品的思路去营销，则遍地都是客户。客户机会对我们每个人都公平地敞开着，关键是你是否已经准备好，是否有足够能力抓住它，这是一个积少成多、聚沙成塔的积累过程，是一个不断总结、不断改进、不断提升的过程，以提升自身专业化水平来促进营销水平、服务水平的提升，是取得成功关键。

做一名优秀的客户经理一定要做到眼尖、耳灵、嘴勤、心到，要主

动接触每一个客户，敏锐地洞察客户的需求，利用优质专业的产品来获得客户认同。主动出击寻找目标客户，拓展客户，最关键的是找对客户，选择切入点。每个客户都有其需要的银行产品，关键是你必须非常熟悉各类银行产品。

熟悉产品，建立自己的品牌。营销客户，客户间介绍是最为有效的方法，尤其是在企业客户群体中。以你的专业服务赢得客户的尊重，通过客户口口相传往往能收到事半功倍的效果，这会让你用最小的成本给自己带来更多的客户资源。

通过交叉销售，为客户提供综合服务，是留住客户和提升客户忠诚度的一个有效方法。客户首先是冲着银行产品而来，如果没有好产品或是产品没有达到预期目的，客户最终还是会回流到他行。因此要想留住客户，关键是通过交叉营销以多个产品和服务手段“捆绑”住客户，由此提高客户对银行的依赖度，提升客户贡献度。客户经理的工作习惯应是不管是企业客户还是普通客户，都要掌握客户的不同需求，将适合的产品推荐给客户，当然在这基础上还应尽量促使客户多办理业务。

一名成功的公司客户经理一定要兼具专业的素质和用心的服务态度。特别是大客户的个性服务需要，对专业素质要求越来越高。客户经理在积极开拓业务的同时，也要非常注重个人业务知识的学习，力求能够与高端客户进行实时的沟通。

因此，客户经理在经营好客户的同时也是在经营自己，不要有任何理由懈怠，要努力将自己打造成一名“名牌客户经理”。

立金银行培训中心教师均来自国家各家银行，我们已经培训出太多品牌客户经理，对中国式客户经理培训，有着深入的见解。

祝广大的银行客户经理在职业生涯路上越走越好。

陈立金 北京

目 录

序

第一篇 概念篇

一、产品的定义	3
二、国内信用证与票据的区别	4
三、国内信用证的四个特点	9
四、国内信用证的两个功能	11
五、国内信用证、银行承兑汇票、贷款风险保障异同	12
六、国内信用证结算的特点	12
七、国内信用证风险控制	13
八、国内信用证的优势	14
九、国内信用证项下的商业模式和传统付款工具的商业模式异同	18
十、商业承兑汇票与国内信用证营销要点	19
十一、国内信用证与银行承兑汇票的区别	20
十二、不同融资工具的客户选择	23
十三、国内信用证申报授信思路	24
十四、国内信用证适用行业	26

第二篇 产品篇

一、国内信用证	31
---------------	----

二、国内信用证项下买方押汇	38
三、国内信用证卖方押汇	40
四、国内信用证卖方议付	43
五、商业汇票质押开立国内信用证（买方押汇）	49
六、国内信用证买方付息代理议付	53
七、国内信用证代理议付	58
八、国内信用证项下打包贷款	63
九、国内信用证项下打包银行承兑汇票	66
十、国内信用证项下福费廷	70
十一、背对背国内信用证	74
十二、国内信用证套餐（前置保证金 + 后置保证金）	79
十三、国内信用证套餐（前置保证金 + 后置票据）	82

第三篇 文本篇

附录一 国内信用证业务备案表	97
附录二 国内信用证服务收费表	98
附录三 国内信用证相关文本表	99

第一篇

概念篇

Gai Nian Pian

一、产品的定义

广大的客户经验告诉大家一定要高度重视国内信用证这款产品，懂得有效使用它，这样才会改变您的一生。

国内信用证是指在国内贸易中，开证银行应买方要求签发的，以卖方为受益人，凭符合信用证规定条款的单据支付约定款项的书面付款承诺。

国内信用证是一款非常适合银行拓展中小企业的融资产品，可以有效地保证交易安全。对中小企业的融资，除强调担保、抵押、质押、联保、应收账款质押等风险控制手段外，还应强调准确地使用银行授信产品。准确使用授信产品可以达到信用增级目的。

同样给一个中小企业提供 200 万元授信，提供 200 万元贷款和 200 万元国内信用证，其风险明显不同，很明显，国内信用证对银行来说更安全一些。

国内信用证两种产品：即期国内信用证和延期国内信用证。

1. 即期国内信用证开证行收到单据后，立即办理付款，所以没有议付、代理议付、买方付息代理议付等变化，具有纯粹的结算功能，没有融资功能。这类信用证较少使用。

2. 延期国内信用证开证行收到单据后，承诺远期办理付款，所以有议付、代理议付、买方付息代理议付等衍生品种，包含融资和结算功能。这类信用证被广泛使用。

二、国内信用证与票据的区别

在日常营销中，票据和国内信用证有很多相同的地方，客户经理应当注意加以区别，灵活掌握。

（一）基本要求不同

1. 票据是一种债务凭证

顾名思义，债权人凭票而索，债务人据票而付，实际就如同一张借据。传统现金结算方式下，“一手交钱、一手交货、钱货两清”，这种方式对买方要求较高，不利于商品交易，属于在不发达经济条件下的结算手段。

在现代发达市场经济条件下，卖方允许买方以票据支付，实际就是允许买方赊欠，提供一张借据或者说欠条先提货，以借据约定远期支付货款的金额、期限。起初产生的票据是商业承兑汇票，后来大家觉得商业信用不好，没有保证。于是，就在借据上又加入了银行保证，于是便有了银行承兑汇票。

票据就是“欠条”。银行承兑汇票是银行担保项下的“欠条”，商业承兑汇票是企业之间直接出具的欠条。须注意，银行承兑汇票的7个要素与“欠条”的要素一模一样，银行承兑汇票7个要素：“银行承兑汇票”字样；无条件支付的委托；确定的金额；付款人名称；收款人名称；出票日期；出票人签章。

对照欠条：银行承兑汇票上有明确的欠款人名字（付款人名称）、债

权人名字（收款人名称），有打借条时间（出票日期），有借款具体金额（票面金额），有出票人签字（出票人签章）。当然，为了保证债务确实能够偿还，还要找个担保人，银行承兑汇票方式下，银行作为保证。当然还要注明债务人委托银行保证字样（无条件支付的委托），银行以签章方式代替签字。这很像一张标准的欠条，该张欠条不凡之处在于有特定法律（《票据法》）保证，可以随时转让，市场非常认可，甚至很多银行成立了票据专营机构，专门从事欠条的买卖业务。票据自产生以来一波三折，起起伏伏，经历无数变迁，功能不断完善，但是基本保证付款的功能却没有任何变化。

2. 国内信用证是一种书面承诺

顾名思义，受益人凭发货凭证索款，申请人付款赎货，实际就如同银行是一个安全交易的平台。“一手交钱、一手交货、钱货两清。”允许赊欠，是因为信任关系。例如小型钢铁经销商可以向大型钢厂提前打款（银行承兑汇票），而钢厂随后发货，是因为小型钢厂信任大型钢厂。小型钢铁经销商肯定不会直接向另一个小型钢铁经销商提前打款，而是要么使用国内信用证，要么干脆不做生意。

国内信用证的最重要的审核资料就是发票和货运单据。

银行就是经营信用的，买卖双方都可能不信任对方，而都会相信银行。银行要么发放贷款赚钱（表内业务，真金白银地动用现金，如流动资金贷款等），要么替别人担保赚钱（表外业务，出售银行的信用，如信用证、银行承兑汇票、保函等）。



小提示

银行无信而不立，因而要珍视自己的信用，同时有能力经营信用。当然，经营信用是要有基础的，必须有足够的本钱，也就是资本金，别人相信银行能够履约是建立在这家银行强大的资本金基础上，信任绝不

可能建立在空中楼阁之上。国内信用证是银行最经典的销售信用的方式，银行就是在一张白纸上盖章就可以赚到钱，买卖双方就是相信银行的信用。

（二）文本样式不同

1. 银行承兑汇票票样

银行承兑汇票

出票日期（大写）

年 月 日

出票人全称		收款人	全称														
出票人账号			账号														
付款行全称			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)		付款行	行号														
承兑协议编号			地址														
本汇票请你行承兑， 到期无条件付款。		本汇票已经承兑，到期 日由本行付款。											复核 记账				
		承兑行签章 承兑日期 年 月 日															

2. 国内信用证的样本

国内信用证

信用证号码:

开证行:

开证日期

年 月 日

开证申请人	全称		受益人	全称	
	地址、邮编			地址、邮编	
	账号			账号	
	开户行			开户行	
开证金额		人民币 (大写) ¥			
有效日期及有效地点:					
通知行名称及地址:					

议付（贴现）行名称、地址：

付款方式:

即期付款 ☐

延期付款 ☐ 运输单据装运日/货物收据签发日/出库单签发日后 天

议付□ 运输单据装运日/货物收据签发日/出库单签发日后 天

运输方式:

分批装运: 允许 ☐ 不允许 ☐

转 运：允许 ☐ 不允许 ☐

货物运输起止地: 自 至

最迟装运日期: 年 月 日

货物描述:

受益人应提交的单据:

其他条款：

1. () 单据必须自运输单据签发日起 天内提交。(不能晚于信用证有效期)
2. () 货物数量及信用证金额均可有上下 % 的浮动范围。
3. () 开证行以外的所有银行费用由受益人承担。
4. () 发票出具日期早于信用证开立日期不接受。
5. () 运输单据上的发货日期早于信用证开立日期不接受。
6. () 增值税专用发票必须是原始正本，影印件、传真件不接受，即使注明正本字样。
7. () 其他。

本信用证依据中国人民银行《国内信用证结算办法》和申请人的开证申请书开立。本信用证为不可撤销、不可转让信用证。银行保证在收到单证相符的单据后，履行付款的责任。如信用证为延期付款信用证，银行将于付款到期日履行付款责任。议付行或委托收款行应将每次提交单据情况背书记录在正本信用证背面。

开证行地址及邮编：

电传：

电话：

传真：

有权签字人签字：

开证行签章

注：1. 信开信用证一式四联，第一联正本；第二联副本；第三联副本；第四联开证通知。用途及联次应分别印在“信用证”右端括弧内和括弧与编号之间。

2. 货物描述、提交的单据等按开证申请书记载。

在此，各位银行客户经理可以清晰地看见，银行承兑汇票仅是列明出票人（买方）和收款人（卖方），对货物发运、货物的状态、货物的单据等没有规定，银行无条件的付款承诺，卖方拿到银行承兑汇票就等

于现金；发不发货，承兑银行并不监控，银行并不对应检查银行承兑汇票对应货物是否有发运单据。

而国内信用证则是清晰地列明货物的发运、货物的状态、货物的单据等，银行有条件的付款承诺，卖方拿到国内信用证仅是拿到了承诺，只有把货发运了，书面承诺才等于现金。

（三）法律约束不同

国内信用证的要求严格依据买卖双方的交易合同，属于从属性文件，交易合同执行完后，国内信用证才有效。如果交易合同没有履约，或者履约后存在瑕疵，开证行都可以拒付。

银行承兑汇票的要求严格依据买卖双方的交易合同，但是属于独立性文件，交易合同即使不履行，银行承兑汇票仍然独立付款。尤其是银行承兑汇票被背书转让后，承兑行必须无条件向第三方善意的持票人付款。国内信用证不能背书转让，因此不存在第三方善意的持票人问题。

三、国内信用证的四个特点

国内信用证的四个基本特点“因、文、要、附”。

（一）国内信用证是有因承诺

国内信用证是由信用行为原因而产生，设立有因，必须基于真实的贸易背景。不能无缘无故签发国内信用证，必须基于购买某种商品或劳务等，银行为买方的付款提供担保。签发国内信用证需向银行提交交易合同等资料。虚报贸易背景在国内信用证会给银行带来巨大的风险。

隐患。

（二）国内信用证是文义承诺

国内信用证的权利及义务等一切事项均以国内信用证上记载的文字为准，不受国内信用证上文字以外事项的影响。国内信用证文义直接决定国内信用证的权利和义务的范围及最高限度。国内信用证格式较为宽泛，可以在上面加上很多个性化的要求。

（三）国内信用证是要式承诺

国内信用证行为是一种严格的书面行为。国内信用证作为银行担保交易的重要承诺，必须具备规定的形式和内容，并以精确、可靠、完整的文字来表达。国内信用证填写的要素、内容以及应载明的种类、金额、收付款单位、日期都有明确的规定，这些就是要式。要式不具备的国内信用证无效，国内信用证的各行为，当事人都必须按照规范操作，国内信用证行为才能产生法律效力。

（四）国内信用证是附属性承诺

国内信用证依附贸易而存在，因此国内信用证的条款必须与国内贸易合同一致。银行制作国内信用证，应当按照贸易合同的规定做成，并按照所记载的事项承担责任。受益人索要信用证权利，应当提交信用证规定的单据。合同无效，则国内信用证无效，而银行承兑汇票则不然，合同无效，银行承兑汇票仍有效。