



银行培训 畅销书



立金银行培训中心银行客户经理、产品经理资格丛书

银行 票据业务营销技巧培训

Bank
行长送银行客户
经理的最好礼物

立金银行培训中心 著


- 最前沿的银行票据业务营销思路
- 最经典的银行票据业务实务案例
- 最详尽的银行票据业务使用理解
- 承兑创造存款，贴现贡献利润，票据全身都是宝
- 用最短时间成为一名优秀的银行产品经理

国内顶尖的银行培训机构——立金银行培训中心

 中国金融出版社

银行票据业务营销技巧培训

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：李俊英

责任印制：陈晓川

图书在版编目 (CIP) 数据

银行票据业务营销技巧培训 (Yinhang Piaoju Yewu Yingxiao Jiqiao Peixun) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2013. 8

(立金银行培训系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7026 - 8

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—票据—营销—职工培训—教材 IV. ①F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 137491 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

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 9.5

字数 154 千

版次 2013 年 8 月第 1 版

印次 2013 年 8 月第 1 次印刷

定价 28.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7026 - 8/F. 6586

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

序

要按照给银行创造最大价值的方式设计授信方案

立金银行培训中心一直在各地培训客户经理。究竟该怎样培养优秀的银行客户经理呢？我作了自己的总结。

要把为客户解决问题当做给银行创造存款和利润的机会。要牢牢把握住，你营销的出发点不能简单地停留在为客户解决他的问题上，要争取在解决客户问题的同时，实现银行争取存款、创造利润的商业目标。

如果一种金融服务方案只给客户解决问题，而不会给银行带来任何的收益，这种授信方案不会获得批准，是失败的授信方案。这个世界上，只有双赢才会有合作，单赢的合作不会持久。

要为客户设计综合授信方案。授信方案的立足点在于——要让客户按照给银行创造最大价值的方式来组合银行授信产品，形成套餐。授信产品就是工具，我们要使用这个工具来最大限度地挖掘客户的价值。存款就是埋在黄土中的黄金，授信产品就是铲子，我们就是挖金矿的工人，我们要智慧地挖掘黄金。

例如：包头的一个小客户，有价值1000万元的房产，银行的抵押率为7成，客户需要融资6个月。

原有方式：银行可以提供700万元贷款，这种收益仅有35万元利息。

新方式：银行提供银行承兑汇票，要求客户缴存700万元保证金，然后抵押1000万元的房产，银行提供1400万元的贷款。然后银行营销收款人，办理贴现，获得50万元的利息收入。很明显，第二种方式银行收益更多。

其实，无论是银行承兑汇票还是贷款，对于客户而言，没有区别，通常是你提供哪个，他就使用哪个。这时候，客户经理的角色更像是点菜员，或



者说商场的导购员，要引导客户消费。

贴现利率低的时候，可以大量做银行承兑汇票业务；在贴现利率走高的时候，可以大量做银票质押贷款业务。

这就是我们的简单的总结。这个世界，存款不是拉来的，是设计出来的。要多去做绿色存款，降低酒精含量，提高我们银行人员的技术含量。

衷心祝愿各位银行客户经理职业生涯一帆风顺。

陈立金

目 录

第一篇 承 兑 篇

- 为什么银行承兑汇票会给银行带来惊人的存款 3
- 什么是银行承兑汇票 7
- 如何引导企业使用银行承兑汇票 9
- 综合授信中如何嵌入银行承兑汇票 10
- 银行承兑汇票业务营销技巧 14
- 如何与中小银行、村镇银行建立银行承兑汇票建立合作关系 23
- 如何引导企业办理全额保证金银行承兑汇票 24
- 银行承兑汇票适用客户 26
- 银行承兑汇票业务对银行的收益 39
- 申请人办理银行承兑汇票业务条件 40
- 如何营销客户使用银行承兑汇票 41
- 如何控制承兑业务的风险 42
- 银行承兑汇票的期限确定技巧 43
- 制造类企业和流通类企业使用银行承兑汇票的各自要点 44
- 如何对一些特殊的客户营销银行承兑汇票额度 45
- 如何控制银行承兑风险 46
- 办理银行承兑汇票所需资料 47
- 办理银行承兑汇票业务流程 47
- 如何发现银行承兑汇票的存款机会 48
- 如何控制纯融资性票据 50



第二篇 贴 现 篇

- 如何筛选、确定票据贴现目标客户 55
- 初次拜访技巧以及如何达成营销 55
- 已办理贴现业务的客户，如何做好深层次维护 57
- 营销与客户的沟通与交流应做好哪些方面 57
- 没有贴现需求的客户如何切入 58
- 银行开办贴现业务益处 58
- 贴现利率的基本要点 60
- 票据贴现和贷款的营销比较 61
- 贴现业务及几种典型贴现产品 63
- 票据贴现业务的信用风险主要取决于承兑人而不是贴现申请人的
支付能力 71
- 特大型优质客户持小型银行承兑汇票办理贴现的处理技巧 72
- 如何处理一些特大型客户的票据 72
- 几种没有增值税发票的特殊行业的发票处理 72
- 通常可以办理贴现业务的银行 78
- 如何处理一些中小银行和村镇银行的银行承兑汇票贴现 78
- 票据贴现条件 79
- 银行营销贴现业务要点 80
- 如何处理没有增值税发票的银行承兑汇票 81
- 客户经理如何掌握最新的票据价格信息 81
- 贴现业务的盈利模式 82
- 支行行长要高度重视贴现业务 82
- 票据业务与贷款的反周期操作策略 82
- 如何解决优质特大型客户持有的小银行承兑票据的贴现 85
- 如何营销小型客户持有的小银行承兑银行承兑汇票 86
- 年轻的客户经理如何迅速开办贴现业务 86



- 办理小微企业信贷业务和票据贴现业务，究竟哪个对银行价值更大 … 87
- 银行承兑汇票适用行业客户对照表 …………… 87

附 件

附件 1：中国银行业票据业务规范 ……………	97
附件 2：银行承兑协议 ……………	108
附件 3：票据试题 ……………	114
附件 4：经典授信调查报告 ……………	123
立金银行培训中心名言 ……………	138
票据业务口诀 ……………	140

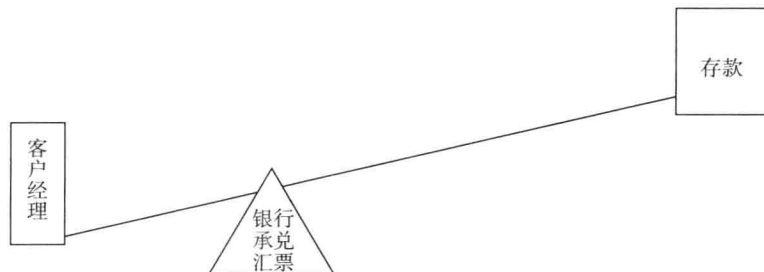
第一篇

承兌篇



● 为什么银行承兑汇票会给银行带来惊人的存款

做商业银行公司业务，授信产品就是支点，没有支点，根本无法撬动客户；感情就是推力，感情可以把支点不断向前推，扩大合作的效果。有着较好的感情，加上产品的深度合作，可以最大限度地挖掘客户的价值，达到“四两拨千斤”的目的。



过程决定结果，不同的过程决定不同的结果。商业银行销售金融产品要因人而异，周转速度快的流通类企业适合使用银行承兑汇票，通过循环使用银行承兑汇票创造存款；周转速度慢的制造类企业适合使用商业承兑汇票，通过商业承兑汇票创造关联营销机会；周转速度更慢而利润极高的开发商适合办理贷款，提供资金批发信贷创造利润，不可一个模式不变。

银行承兑汇票最大的价值在于可以将客户经营资金流动的速度降下来，从而实现资金的沉淀，而同时保证企业的结算支付用途。如果银行对企业提供贷款，那么根据实贷实付规则，资金很快会被划付给收款人，银行的存款资金就会流失。而如果银行提供的是银行承兑汇票，那么企业的保证金就会滞留在银行，形成数量可观的资金沉淀。

保证金存款通常要求客户在银行办理银行承兑汇票时根据票面金额缴纳一定比例的手续费，一般是信用程度越高的客户，保证金比例越低；信用程度越低的客户，保证金比例越高。

所以，我们给客户经理培训时经常提到“表外业务做存款，表内业务做利润”，就是这个道理。一个客户经理如果想业绩好，一定需要大比例签发银行承兑汇票。

小提示：很多客户经理经办客户的授信总量基本相当，但是存款差距很

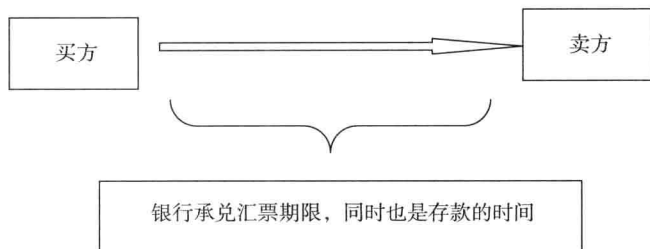


大，这通常是授信产品使用的区别造成的，银行承兑汇票使用量越大，存款越多。例如，同样给一个中型钢厂——陕西龙门钢铁有限公司申报 1 亿元的敞口授信总量：

(1) 贷款方式：可能仅能获得 1 000 万元存款沉淀。

(2) 2 亿元银行承兑汇票，至少可以要 50% 保证金，可以获得 1 亿元存款。

我们曾经给一家城市商业银行做客户经理培训。年轻的女客户经理业绩极为惊人，给吉林的一家钢厂申报了 5 亿元的授信，要求 50% 保证金，吸收存款超过 2.5 亿元。



【案例】××纸业（郑州）有限公司授信方案

一、企业基本概况

××纸业（郑州）有限公司经营范围：各类纸张、纸品以及相关原料、机械设备、包装设备等所需原材料，以及器件分割、包装、销售、采购和售后服务等。注册资本为 250 万美元（全部到位），在河南、山西两省从事销售及市场开拓（2002 年 8 月，在山西太原设立了××纸业（郑州）有限公司太原分公司）。自 1999 年 10 月成立以来，凭借集团公司整体优势，加大市场开拓力度，强化内部管理，经营规模逐渐扩大，河南、山西两省的市场份额不断增加。

二、银行切入点分析

（一）本次授信优势

1. 授信企业在河南、山西两省的纸类销售市场占比较高，公司经营状况和资产质量良好，经营业绩持续增长，现金管理能力强，第一还款来源充沛。

2. 公司所属的××集团，产业布局完整、盈利能力较强、财务管理规范、资产整体实力雄厚，集团公司在国内纸类行业整体竞争优势明显。



3. 本次授信可以获得中间业务收入、存款收益、国际结算和部分零售业务。

(二) 授信分析和风险缓释措施

1. 随着市场经济的发展和人民生活水平的提高，作为经济信息载体的纸类用品的消费量不断增加。该公司作为国内最大造纸集团公司的成员，凭借集团整体的技术、设备、完整的产业链条优势，以及完善的管理制度、品牌竞争和价格优势等，具有较强市场竞争能力，销售收入持续快速增加，盈利能力持续增强，特别是在严格的信用控制之下较高的经营质量，保证公司具有充沛的经营性现金流量，公司具有较强的按期足额还款能力。

2. 风险分析以及缓释措施。

(1) 汇率风险：纸类纸品的主要原材料为木浆，由于国内森林资源所限，40%的木浆需求来源于进口，大多数来自东南亚、南美洲等，人民币汇率的变化，以及出口国家的环保政策，都可能影响到木浆的价格变化，导致纸品市场价格起伏波动。经过多年的发展，××集团拥有了完整的产业布局，木浆自给率远高于同行业，加上目前人民币升值的趋势，授信期间内汇率风险较小。

(2) ××集团整体的系统性风险：集团优势犹如一把“双刃剑”，一方面提高公司的竞争力，但是另一方面，诸多偶然因素也会增加，可能会影响到公司的正常经营。最近查询，××集团与政府建立了良好的沟通关系，多次获得政府和社会的好评，认可度较高。2011年5月，大公国际资信评估有限公司对××集团5年期50亿元中期票据的主体信用评级为AA+级。因此，从目前来看，××集团整体系统性风险较低。

供应渠道分析

	前三名供应商（按金额大小排名）	金额（万元）	占全部采购比率（%）
1	金东纸业股份有限公司	19 271.34	36.07
2	金海浆纸业有限公司	13 524.79	25.31
3	亚洲纸浆业有限公司	10 197.63	19.08

该公司供应商均为××集团下属的造纸类工厂，造纸行业国内大型企业，产品质量较高，供货及时稳定，因统一集团下属公司付款条件较为宽松。



销售渠道分析

	前三名销售商（按金额大小排名）	金额（万元）	占全部销售比率（%）
1	郑州新纸工贸有限公司	6 211	11.5
2	河南精诚有限公司	6 034	11.2
3	山西省物资总公司	5 036	9.3

该公司对于经销商均采用月结方式收款，通过独立性较强的信用控制，岗位人员授信期限最长为 1 个月，对于大型印刷厂最多不会超过 3 个月。经过多年的经营，与经销商合作状况良好，售价优惠较多，市场销量稳定增长，付款记录良好，信誉度较高。

三、银行授信方案

本次授信为首次贷款申请，拟对 × × 纸业（郑州）有限公司授信总额度为 5 000 万元，期限为 12 个月，总敞口为 3 250 万元；其中银行承兑汇票 5 000 万元，保证金比例为 35%，敞口为 3 250 万元，用于购买各类文化用纸批发销售等。

本次授信由金华纸业（江苏）股份有限公司提供连带责任保证担保。授信品种不可串用，但授信期间内可循环。

授信方案

额度类型	公开授信额度		授信方式	综合授信额度		
授信额度（万元）	5 000.00		授信期限（月）	12		
授信品种	币种	金额（万元）	保证金比例	期限（月）	利/费率	是否循环
银行承兑汇票	人民币	5 000.00	35	12	按银行规定费率执行	是
贷款性质	新增	本次授信敞口（万元）		3 250.00	授信总敞口（万元）	3 250.00
担保方式及内容	保证人：金华纸业（江苏）股份有限公司					

本次拟对 × × 纸业（郑州）有限公司授信 5 000 万元，其中银行承兑汇票 5 000 万元，保证金比例为 35%，用于购买各类文化用纸批发销售。根据公司业务需求，银行承兑汇票不可以串用其他品种，但在授信期间内可以循环使用。



【点评】

该公司的上游客户多是企业公司，上游企业接受票据，在该公司的采购环节，银行可以提供银行承兑汇票满足客户支付需要。

银行收益：银行可以要求较高比例的保证金，吸收可观的保证金存款。

● 什么是银行承兑汇票

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。

银行承兑汇票就是银行作为担保人，由买方签发给卖方的，有明确到期日的书面付款承诺。

特点：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。

商业银行客户经理的实务营销工作中，主要使用到的票据品种是银行承兑汇票和商业承兑汇票及这两种工具的创新品种。

不熟悉银行票据产品，很难营销大客户，很难成为优秀客户经理。我自己成为优秀客户经理的总结就是，必须精通票据产品。

银行承兑汇票票样：

银行承兑汇票

出票日期 年 月 日

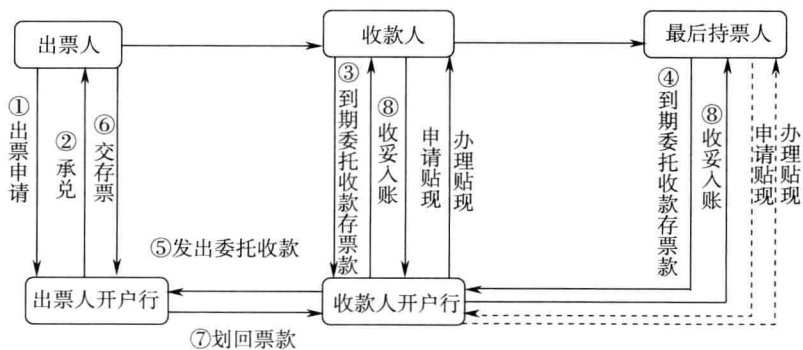
(大写)

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)											



续表

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。		
		承兑行签章 承兑日期 年 月 日		
		备注：		复核 记账



银行承兑汇票流转图

银行承兑汇票承兑业务的竞争要点：信用敞口、办理效率、银行信誉、综合服务水平。

票据贴现的竞争要点：贴现利率、办理效率、授信情况及综合服务水平。

通常客户都希望银行要求的保证金比例越低越好，对于优质的特大型客户，保证金比例甚至可以降低为零。但是银行必须做好控制工作，单纯给客户id提供零保证金银行承兑汇票是亏损的。如果首笔保证金比例较低，必须要求客户在银行承兑汇票到期前，提前存满敞口对应的保证金，这样做银行赚



得会更多。

办理效率非常重要。客户对银行承兑汇票的要求时效非常高，最好的方式是提前给客户核定签发银行承兑汇票额度。在额度内，企业每次办理票据，仅提供交易合同，而无须再要营业执照等资料，就可以签发银行承兑汇票。

银行信誉等级非常重要。大银行签发的银行承兑汇票被市场广泛接受，小银行签发的银行承兑汇票受众面相对较窄。大银行的客户经理多营销承兑业务和票据置换业务，小银行的客户经理多营销票据直贴贴现业务和代理贴现业务。

综合服务水平。银行营销票据产品，必须能够给客户较多有附加值的业务，如非贴现票据真伪鉴别、票据利率走势分析、票据综合管理等。一些高端的客户往往对增值服务非常感兴趣。做个头脑不凡的客户经理，懂得宏观经济，懂得票据的综合金融服务方案，懂得通过算账方式为客户演示票据的价值。

● 如何引导企业使用银行承兑汇票

银行客户经理要引导企业使用银行承兑汇票，而不是贷款。

授信额度就是判断企业最大的偿债能力，是对企业经营能力和现金流状况综合评价的结果，银行相信企业在这个金额范围内有足够的清偿能力，控制企业的偿债能力风险。所以，只要是银行做信贷业务，首先必须为借款人核定授信额度，只要给企业核定了授信额度，无论是办理贷款，还是办理银行承兑汇票，对银行的风险一样。由于办理银行承兑汇票可以给银行创造更多的存款，且风险一样，所以可以引导企业办理银行承兑汇票。

授信不产生价值，只有“用信”才会产生价值和回报。授信与风险控制有关，是测算企业的偿债能力，而“用信”在销售银行的信贷产品，信贷产品在使用中创造价值和回报。

设计授信方案的时候，你最好采取倒推的方式，首先目标是这笔授信产生多大金额的存款，然后按照希望产出存款的方式，精心设计授信方案，引导企业用信。存款就是指挥棒，指导我们的方向，以目标反推过程，过程决定结果。