



银行客户经理与产品经理资格考试丛书

商业银行 对公信贷产品培训

立金银行培训中心教材编写组◎著

保函篇

行长送给客户经理的最好礼物

- ✓ **案例多**：超过30个各授信产品经典案例
- ✓ **思路新**：交易融资、接续融资等最新思路
- ✓ **分析透**：全过程分析授信产品使用要点

用最短时间帮助您成为一名优秀银行客户经理



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



银行客户经理与产品经理资格考试丛书

商业银行 对公信贷产品培训

立金银行培训中心教材编写组◎著

保函篇

行长送给客户经理的最好礼物



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行对公信贷产品培训——保函篇/立金银行培训中心教材编写组著.

北京: 中国经济出版社, 2013. 5

ISBN 978 - 7 - 5136 - 2338 - 4

I. 商… II. 立… III. 商业银行—信贷管理—职业培训—教材 IV. ①F830. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 043523 号

责任编辑 乔卫兵 张梦初

责任印制 张江虹

责任审读 霍宏涛

封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市昌平区新兴胶印厂

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 19. 75

字 数 240 千字

版 次 2013 年 5 月第 1 版

印 次 2013 年 5 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 2338 - 4/G · 1918

定 价 42. 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 010 - 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

目 录

代序.....	1
第一课 保函营销四个黄金定律.....	1
第二课 保函的融信特点和规律.....	6
第三课 见索即付银行保函定义及特征	11
第四课 银行开立保函时应注意的问题	16
第五课 保函营销的五个要点	18
第六课 保函的风险控制要点	21
第七课 银行办理的保函收益	25
第八课 保函的客户都在哪里	28
第九课 保函与其他产品交叉销售技巧	35
第十课 投标保函及套餐服务	44
第十一课 履约保函	66
第十二课 预收(付)款退款保函	78
第十三课 关税保付保函	96
第十四课 保释金保函.....	105
第十五课 付款保函.....	109
第十六课 工资付款保函.....	117
第十七课 租赁保函.....	128



第十八课 质量保函·····	135
第十九课 融资保函·····	156
第二十课 新保函品种·····	159
附录一 保函试题·····	292
附录二 如何成为优秀的客户经理·····	297
立金银行培训中心名言·····	301

第一课 Lesson 1

保函营销四个黄金定律

一、银行必须牢牢盯住申请人真实履约,而非银行的赔偿

银行必须认真地核实申请人是否具有实际执行保函对应基础合同能力,能否按时履约。施工企业的确能够完成具体工程项目,电力设备厂商提供的设备质量合格,银行必须真正了解我们的客户。受益人需要的是保函申请人按时履约,而绝不是银行赔偿,因为即使银行赔偿,受益人仍需要重新选择保函申请人,需要新投标方重新执行合同,受益人损失远非银行现金赔偿可以弥补。保函是银行保证,银行证明企业确实有能力完成自己的承诺,如果申请企业不能履约而由银行代为赔偿,那么银行的保证承诺是失败的,银行负有对保函申请人失察之责。

保函考验银行的眼力,保函受益人是相信银行的甄别能力,不能辜负



受益人信任。在保函业务中,申请人和受益人都是银行的客户,银行要保证每一方的利益。

千万不要让客户缴存了保证金后,我们就不加甄别地给对方随意开立保函。对客户的审查评估,永远要把客户的执行商务合同的能力放在第一位;客户缴存保证金的要求放在第二位。

二、银行要紧紧盯住企业生产经营、多产品交叉销售

银行要紧紧盯住企业的生产经营,在支持企业过程中,对企业进行交叉销售各项银行产品,要将对客户的服务渗透到客户经营的过程中。保函经常和银行承兑汇票、商业承兑汇票进行组合营销,形成组合金融服务方案,这样可以有效扩大银行营销业绩。

营销银行保函业务切记必须紧盯企业生产经营活动,进行有目的的跟踪营销。如一个工程企业在投标的时候,银行一定要介入,千方百计要求由本行来为其开立投标保函。为了帮助客户中标,银行可以为其办理资信证明;一旦中标,肯定要求提交履约保函,银行就可以将履约保函销售出去,及时为客户办理履约保函,保证合同签署;签订交易合同后,我们又要提供预付款保函以获得预付款,保证客户的工程开工资金到位;项目结束还会使用到质量保函,保证工程项目的质量,帮助我们的客户索取尾款。银行营销保函使我们能“从鱼头吃到鱼尾”。

关心客户的得失就如同关心我们自己,客户得到工程项目就像我们自己中标一样,千方百计地帮助客户保质、高效地完成工程。

帮助客户赚钱是维护、开拓客户的最好方法,让客户认同我们的商业价值的最优途径。

三、保函的营销对象第一位是销售部门,然后才是财务部门

银行营销保函的对象第一部门是销售部门,然后才是财务部门。

拿着保函去到处投标的是企业的销售部门,企业什么时候需要保函,需要什么样的保函都直接跟工程项目挂钩,这只有销售人员最清楚。所以,银行在开拓工程承包企业、电力设备企业等的时候,一定要多往客户的销售部门跑,和销售人员一起跑项目,了解客户的真实需要,捕捉销售机会。

把保函说成是保证工具不准确,更准确的说法应该是它是促进企业销售的工具,银行帮助企业销售产品、承揽工程。我们在做保函的时候最多接触的就是企业的销售部门,甚至我们和很多客户一起去投标现场,在现场助威。与销售部门打交道还有别的好处,你会第一时间了解到客户还会有哪些保函需求,哪些项目中标,中标后自然就会有购置材料的需要。

银行在销售保函的时候,尤其是投标保函,应当注意交叉销售银行信贷证明等。帮助客户成功投标很重要,帮助客户促成产品的销售、工程的承揽,客户在中标后,就会进行采购,银行此时可以跟进销售银行承兑汇票、封闭贷款、信用证等产品。

四、保函产品与票据和国内信用证等要进行组合销售

独立销售保函产品收益较差,如果保函产品可以和银行承兑汇票产品、商业承兑汇票产品、国内信用证等产品进行组合销售,形成组合金融服务方案,银行的收益会大幅提升,客户的忠诚度会大幅提高。

不懂保函的客户经理是不成熟的客户经理。我们要学保函!我们要拉更多的存款!



【案例】

中铁第一勘察设计院集团有限公司(贷款+保函)

一、企业基本概况

中铁第一勘察设计院集团有限公司是全国大型甲级综合性设计院,是新中国成立的第一批铁路勘测设计单位。2007年5月进行改制,根据中国铁道建筑总公司《关于铁道第一勘察设计院建立现代企业制度实施方案的批复》,将铁道第一勘察设计院改制为中铁第一勘察设计院集团有限公司,并在兰州市办理了工商注册手续,母公司为中国铁建股份有限公司。

中铁第一勘察设计院集团有限公司是全国大型甲级综合性设计院,成立时间长,专业人才多,经营团队稳定且业绩优良,在同行业内占有较大的市场份额。主营国内外工程咨询、勘察、设计、监理、工程项目管理、工程承包、项目代建、工程测绘、地质勘察、岩土工程、环保工程、建筑工程等。近年来公司已深度介入城市地铁设计领域,成为公司新的利润增长点。

二、银行切入点分析

该公司股东背景良好,母公司中国铁建是银行总行级重点客户,当前公司主要合作银行为招商银行和浦发银行,银行拟通过本次授信加大与该公司的合作力度,下半年将积极营销该公司的负债业务和年金业务。

三、银行授信方案

授信总额度2亿元,其中保函5000万元,流动资金贷款15000万元,授信额度可按银行规定串用。

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)	20000.00		授信期限(月)	12		
授信品种	币种	金额(万元)	保证金比例(%)	期限(月)	用途	收益
流动资金贷款	人民币	15000.00	0.00	12		
投标保函	人民币	5000.00	0.00	12		
授信性质	新增	本次授信敞口(万元)		20000.00	授信总敞口(万元)	20000.00
担保方式及内容	信用					
授信额度严格按照银行规则申用						

【点评】

行业保函使用量十分频繁,营销该类客户的首选产品应当是各类银行保函,营销保函一定要盯住企业的招投标履约活动,投标、履约、质量保函接续营销。

银行收益:企业属于预付款保函的经典客户,银行可以对客户营销预付款保函业务,通过营销预付款保函,帮助企业收回预付款资金,银行可以获得可观的预付款保证金存款。

融资保函,在企业贷款额度没有使用,本行信贷规模紧张,存贷比超出的情况下,可以对其他银行开立融资性保函,将其他银行的资金引入客户中。商业银行可以实现融信,出让自己的信用,作为通道资源,将富余资金引导进入需要资金的领域,实现创造价值。

第二课 Lesson 2

保函的融信特点和规律

一、基本定义

银行保函是指银行应申请人申请而开立的具有担保性质的书面承诺文件,一旦申请人未按其与受益人签订的合同约定偿还债务或履行义务,由银行履行担保责任。

保函是一种融信行为,银行将自己良好信用出借给客户,帮助客户完成商务交易。从保函可以充分看出,银行类似在做无本的买卖,就是在白纸上写一排字,加盖银行专用章后即生效,就能被市场接受,银行就可以挣到钱。

保函产品的销售流程简要示意图:



融即出借的意思,融资是出借资金,融信是出借信用,不管银行融资,还是融信都是有偿的行为,银行要么直接向客户索偿手续费,要么要客户缴存保证金。

信就是信用的意思,因为银行良好的商业信用可以使商务交易活动中的双方高度认同。所以,由银行居间,向申请人一方有偿出借信用,银行担保申请人会严格履约,担保受益人的利益。

银行保函业务是银行非常重要的表外融资业务,不占用银行的信贷资金,对资本占用较少,属于典型的中间业务收入,非常值得深入研究。

保函是帮助客户揽下合同,保函需要银行营销企业的销售部门;银行承兑汇票是保证客户履行合同,需要银行营销企业的采购部门。

二、保函基本种类

最常发生的工程项下保函业务,即投标保函、履约保函、预付款保函、工资付款保函,及贸易中常用的关税保付保函、付款保函、保释金保函、租赁保函、质量保函等八个主流品种。

银行在日常做业务的过程中,最经常使用到的就是以上的保函品种,客户经理一定要认真学习。这些保函是银行开拓存款、中间业务的王牌工具。

两种流行的保函分类方式:

1. 大宗商品出口结构性融资项下保函

在跨境贸易中使用,应用于大宗商品的贸易。

大宗商品结构性融资项下预付款保函即在订立长期合同的大宗商品(如氧化铝、焦炭、钢材等)贸易项下,买方银行根据卖方银行向买方开立的预付款保函向买方提供结构性融资,从而促进贸易的实现。如做此类保函业务可以给银行带来除保函手续费之外预付款资金往来、保证金存款等派生业务,综合收益非常可观。银行应当高度重视大宗商品结构性



融资项下保函。

主要包括:预付款保函、付款保函。

2. 工程项下保函

在境内使用较多,应用于工程项下的担保。

银行应工程承包商的要求,为承包商签发的各类保函,保证业主单位的权益。

主要包括:投标保函、履约保函、预付款保函、工资付款、租赁保函、质量保函等品种。

【案例】

船舶行业结构性融资操作示范

船舶产业链完整的产业链条:

船舶制造企业 + 船舶代理贸易公司 + 船运企业(船东) + 钢铁公司

银行按照整个船舶交易的完整产业链运行的流程提供融资。首先分析:钢铁公司(比如国内的钢铁巨头武钢、宝钢、鞍钢都纷纷与国内的船运企业签订长期合同,国内的大型煤炭企业如中国神华、中国中煤等同样如此)为特大型企业,信誉较好,履约能力较强,是非常好的目标企业。整个产业链的安全都牢牢建立在强大的钢铁公司的商务履约基础之上。

首先分析船运企业与钢铁公司签订的长期合同价值,比如达到3亿元。针对船运企业,银行准备提供船舶按揭贷款融资,如提供3年期,2亿元的按揭贷款融资,要求船运企业指定收款账户为在融资银行的某账户(钢铁公司支付运费必须付至该账户),并且承诺将来

船舶制造完毕后,抵押给融资银行。

银行为船舶代理贸易公司提供2亿元的预付款保函,受益人为船运企业,船运企业收到预付款保函后,将2亿元按揭贷款资金全部支付给代理贸易公司。

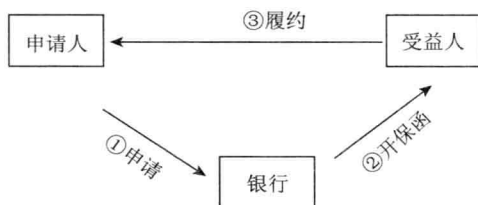
船舶代理贸易公司与银行及船舶制造企业签订《三方合作协议》,约定船舶制造企业必须严格按照合同约定使用资金,用于确定的船舶制造部件的采购。银行可以为船舶制造企业签发全额保证金的银行承兑汇票、进口信用证等。

在船舶制造过程中封闭抵押,上船台后,由造船企业抵押给银行;交付船舶后,由船运企业抵押给银行。

三、银行保函涉及的主要当事人

银行保函业务中涉及的主要当事人有三个:申请人、受益人和担保银行。此外,在实际操作中还可能涉及反担保人、通知行及保兑行等,他们之间的法律关系如下:

(1)申请人与受益人之间基于交易合同而产生的债权、债务关系或其他权利义务关系。交易合同是他们之间权利和义务的依据,也是保函产生和存在的前提。如果交易合同内容存在瑕疵,会给银行的担保义务带来风险,因而银行在接受担保申请时,应严格审查申请人与受益人之间签订的交易合同。





(2) 银行在接到保函申请人担保申请后,要对申请人的资信、债务及担保内容进行认真的评估审查,以最大限度降低自身风险,尤其是重点关注申请人履行同类合同的能力。同时要关注受益人所在地(国)信用环境如何,是否有恶意索赔的情形。

申请人与银行之间的法律关系是基于双方签订的《保函委托申请书》而产生的委托担保关系。《保函委托申请书》中应对担保债务的内容、数额、担保种类、保证金交存、手续费收取、银行开立保函条件、时间、担保期间、双方违约责任、合同变更、解除等内容予以详细约定,以明确申请人与银行的权利义务。《保函委托申请书》是银行向申请人收取手续费及履行保证责任后向其追偿的依据。

保函营销,银行应当积极营销企业的销售部门,最重要的是作为企业联合体,共同去参与投标,很多银行说不行,万一申请人有风险怎么办?这就不对了,如果你担心其不能完成标的,你就不应该给他贷款,根本不应该与这样的客户打交道,既然贷款都给了,还有什么不放心,要合作就是真心实意地去合作,银行应当参与企业投标。比如帮助某电力设备投标,企业说自己产品好、服务优,列举曾经服务中标的客户,银行接着发言,银行曾经为其中哪些项目签发过保函,所有保函都安全履约。银行的声音有时更加有可信度。记住和你喜欢的企业并肩作战而非坐壁旁观。

第三课 Lesson 3

见索即付银行保函定义及特征

银行保函主要特点：

保函依据商务合同开立,但又不依附于商务合同,具有独立法律效力。当发生受益人在保函项下合理索赔时,担保行就必须承担付款责任,而不论申请人是否同意付款,也不论合同是否实际履行,即保函是独立承诺并且基本是单证化的银行业务。银行信用作为保证,易于为合同双方接受。

见索即付保函是指由银行出具的表示在受益人交来符合保函条款规定的索赔书时,承担无条件的付款责任的书面承诺。

一个最通俗的理解就是,只要受益人索,银行就赔。

见索即付保函相对应的是从属性保函,从属性保函在受益人提出索赔后,银行必须实地调查,确认申请人确实违约。



一、见索即付保函的历史及特征

见索即付保函已经成为国际担保业务的主流,原因在于:

第一,从属性保函发生索赔时,担保银行须调查基础合同履行的真实情况,这是银行工作人员专业技术能力所不能及的,而且会因此被卷入合同纠纷甚至诉讼中。银行出于自身利益和信誉考虑,绝不愿意卷入复杂的合同纠纷中,使银行利益和信誉受到损伤,因而银行趋向于使用见索即付保函。

第二,见索即付保函可使受益人权益更有保障和更易于实现,可以避免保函申请人提出各种原因,如不可抗力、合同不能履行等来对抗索赔请求。

见索即付保函与我国国内经常使用的保证合同有重要区别,它有备用信用证的某些特征:

(1)见索即付保函具有独立性。虽然担保人是依照基础合同的一方当事人申请,向基础合同的另一方当事人作出见索即付的承诺,但一旦见索即付保函生效,担保人与受益人之间的权利义务关系就完全以保函中所记载的内容为准,而不再受基础合同的约束。只要受益人按照保函的要求提交了索赔文件,担保人就必须付款。担保人不得主张抗辩权,也不能以基础合同的债务人的抗辩理由来对抗受益人。即使基础合同的债务人已经履行合同义务或者基础合同已经因其他原因中止,担保人责任也不能随之解除。只有在保函本身有效期过后,担保人才解除担保责任。相反,通常使用的保证合同具有从属性,主合同无效,作为从合同的保证合同亦无效。

(2)见索即付保函具有无条件性。受益人只要提交保函规定的索赔