



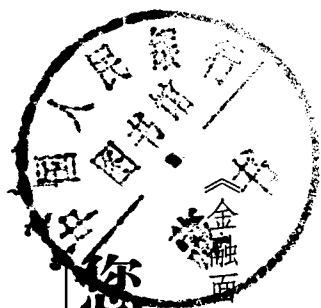
金融面面观丛书

你会同银行打交道吗

尹键钧 编著



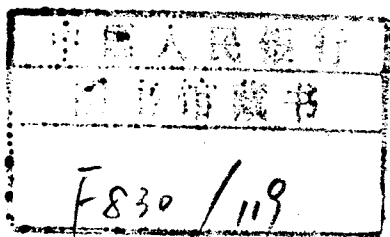
湖南人民出版社



《金融面面观》丛书

您会和银行打交道吗？

尹键钧 编著



Z0028093

湖南人民出版社

责任编辑:章红立
装帧设计:文莉葵

您会和银行打交道吗?

主编 永运宪 胡炳春

*

湖南省人民出版社出版、发行

(长沙市银盆南路 78 号 邮编:410006)

湖南省新华书店经销 长沙政院印刷厂印刷

1999 年 10 月第 1 版第 2 次印刷

开本:850×1168 1/32 印张:14.125

字数:293,000 印数:5001—9,000

ISBN7 - 5438 - 2012 - 2

F·331 定价:25.00 元

前 言

“金融”这个司空见惯的名词,有多少人能够说得清、讲得透?

过去它离一般人比较遥远。然而,尽管它现在离每个人都很贴近,说得清讲得透的人还是不多。因此,江泽民总书记发出了“领导干部要学点金融知识”的指示。

学习金融知识,除了领导干部,恐怕每一位中国公民都不能例外。这已经不是一种强迫地、被动地学习,而是一种求发展或是求生存的迫切需要。

本套丛书的编撰宗旨就是为了配合我国经济体制向市场经济结构转型的需要。面向广大干部、群众普及金融知识,剖析金融政策,增强金融意识,防范金融风险。同时,为企业界以及与金融相关的各界人士提供一套通俗易懂的学习参考资料。

《您会和银行打交道吗?》一书,由国家金融监管机构——中国人民银行专业人士撰写。

钱本身是生不出钱来的。但是,如果您学会了同银行打交道,您手中的钱的确可以保值和增值。本书详尽地介绍了商业银行的各项业务知识。内容包括各种存款方式、各项贷款方法、银行支付与结算的手续及操作等等。另外还介绍了各种非银行性金融业务,如信托、保

险、典当等业务知识。书中还介绍了在经济活动中不及为一般人所了解、又十分重要的金融中介业务。使本书更具现代化专业色彩。它将引导您去同银行打交道。

本书写作手法活泼,行文流畅,每介绍一项专业,都配合介绍实际操作中的一到两个案例,十分生动,可读性强。在如何使专业书籍更易懂耐读方面作了有益的尝试。

目 录

第一章 无奈但明智的选择——存款

- 一 首选的保安措施——储蓄存款…………… (1)
 - (一)国家对您的承诺——储蓄存款的政策
与原则…………… (3)
 - (二)选择是您的自由——现行储蓄存款的
种类及适应范围…………… (7)
 - (三)算一算您的收益——储蓄存款的存取
与计息…………… (15)
 - (四)给您一颗定心丸——储蓄存款的挂失…………… (26)
- 二 忠实的管家婆——单位人民币存款…………… (27)
 - (一)开张大吉的贺礼——单位活期存款…………… (27)

(二)后劲十足的保证——单位定期存款	(31)
(三)永不失落的印鉴——单位存款的变更、 挂失及查询	(33)
三 高利息存款新招	
——大额可转让定期存单存款	(34)
(一)认准您的庄家——大额可转让定期存 单的发行	(35)
(二)可买可卖的存款——大额可转让定期 存单的转让	(36)
四 走向世界的货币通道——境内外汇存款	(37)
(一)便捷的经营外汇——经常项目外汇账 户的开立与使用	(37)
(二)稳妥的投资外汇——资本项目外汇账 户的开立与使用	(41)
(三)让您的外汇长翅膀——外汇账户的 变更、关闭及异地开户	(44)
(四)善用汇者不越“雷池”——外汇账户 使用规定	(45)
案例：“借鸡”与人生“坏蛋” ——出租账户违规套现食苦果	(46)

第二章 第一推动力——贷款

一 不知者不得钱——贷款的基本规定	(49)
(一)请认清您的“门道”——贷款种类	(50)

(二)请算算您的成本——贷款期限和利率	(51)
(三)请明白您的权益——借款人的条件、 权利与义务	(53)
(四)“步步为营”拿贷款——借款程序	(55)
二 成本最低的融资方式——短期贷款	(57)
(一)您能否获得短期贷款——贷款对象及条件 ...	(57)
(二)让银行信任您——信贷关系的建立	(58)
(三)确立您的“第一印象”——借款申请 和贷款调查	(60)
(四)闯过最后一道“关”——贷款审批及 发放	(61)
(五)长相思,勿相忘——贷后管理	(63)
三 稳妥而实惠的投资来源——中长期贷款	(67)
(一)请君“对号入座”——中长期贷款的种类与基本规则	(67)
(二)务必争取“入选”——中长期贷款的申请与审批	(73)
(三)一发而要可收——中长期贷款的发放 与收回	(81)
(四)尽可任人评说——中长期贷款的项目 评估	(85)
四 三寸纸头闯九洲——银行承兑汇票与贴现	(91)
(一)怎叫一纸值千金——银行承兑汇票操作要点	(92)
(二)让纸变钱的奥秘——银行承兑汇票的贴现 ...	(94)
(三)梅开二度报君安——再贴现	(97)

五	有缘千里来相会——贷款主办行制度	(98)
	(一)相知相投始相交——建立贷款主办行 制度的宗旨和原则	(99)
	(二)有话先往明里说——主办行关系的建 立与终止	(99)
	(三)该出手时就出手——主办行企业的贷 款管理	(100)
	(四)亲兄弟也要明算账——银企双方的权利 和义务	(101)
六	死物变活钱的法门——贷款担保	(103)
	(一)条条大路通金库——贷款担保的分类	(104)
	(二)“起死回生”自有术——不同担保方式 操作要点	(104)
	(三)柳暗花明又一“招”——不同形式担保 债权的实现	(114)
七	让银行替您买新房——住房按揭贷款	(116)
	(一)保证您伸手能拿钱——贷款对象、条件 和额度	(117)
	(二)告诉您确实蛮合算——贷款期限和利率	(118)
	(三)保证您一点都不麻烦——贷款程序	(119)
	(四)钉了钉子要卷脚——抵押与保险	(123)
	(五)有人为您撑硬腰——贷款的经济保证	(124)
八	借公款也能买私房——个人住房担保贷款	(125)
	(一)我看您够资格——贷款的对象和条件	(126)
	(二)当然要写张借条——贷款程序	(126)
	(三)每月省下一点点——贷款期限与利率	(127)

(四)保证您住得好安宁——贷款抵押	(128)
(五)决不影响您的使用——质押和保证	(129)
(六)让您多一份安心——房屋保险	(130)
(七)天灾人祸都不怕——借款合同的变更 和终止	(130)
(八)福泽荫庇子与孙——抵押物或质物的 处分	(131)
案例:亿万资财付东流 ——贷款大户渤海啤酒厂破产始末	(131)

第三章 放心的财务部——支付结算

一 不领薪水的会计师——结算工具	(147)
(一)签字画押的学问——基本规定	(148)
(二)不付邮资的汇款(1)——银行汇票	(154)
(三)不付邮资的汇款(2)——商业汇票	(159)
(四)资信十足的凭据——银行本票	(163)
(五)随处可画的钞票——支票	(166)
案例:被判处 600 年监禁的会计员	(168)
二 算盘横竖都能扒——结算方式	(171)
(一)当心祸从笔下起——基本规定	(171)
(二)有钱进出都自在——汇兑	(172)
(三)保您收账不红脸——委托收款	(175)
(四)千里生意一单清——托收承付	(177)
案例:100 万元银行承兑汇票诈骗案	(185)

三	最有派头的小纸片——信用卡	(187)
	(一)只要您想就有“派”——申领对象与 条件	(188)
	(二)帮助您建立信誉——资金存入	(188)
	(三)保证不惊动大驾——转账结算	(189)
	(四)变成现钞分分钟——支取现金	(191)
	(五)没钱您先用着吧——透支	(191)
	(六)给您的口袋上把锁——挂失、销户	(192)
四	丑话要讲在前头——结算纪律	(193)
五	盈亏安危系笔端——票据和结算凭证的填写	(193)
	案例：小笔误引来的大官司	(195)
六	您多少意思意思——支付结算业务的收费	(198)
	案例：银行职员受贿作梗 托收拒付 企业遭殃	(199)

第四章 大有学问的生财之道

——证券投资

一	必须先想想清楚	
	——证券投资的品种及收入来源	(203)
	(一)您该把钱往哪里投——主要品种	(204)
	(二)您到底去赚谁的钱——收入来源	(209)
二	必须先弄个明白——证券市场的运作	(212)
	(一)庞大的造币游戏机——中国证券市场 的基本框架	(213)
	(二)波澜不惊的“电游室”——债券市场	(215)

	(三)风险莫测的“老虎机”——股票流通市场·····	(216)
	(四)走俏的“筹码”兑换处——股票发行市场·····	(218)
三	必须练好“童子功”——入市基础知识·····	(219)
	(一)怎样办理入市手续——证券交易流程·····	(220)
	(二)怎样把握价格信息——证交所电脑竞价撮合规则·····	(221)
	(三)怎样了解市场行情——行情表解读·····	(222)
	(四)怎样判断大市趋势——股票分时走势图识读·····	(225)
	(五)怎样下场出手过招——交易实务·····	(227)
四	必须做到“心中有数”——分析方法·····	(230)
	(一)清醒地制定战略方案——宏观经济变量分析·····	(230)
	(二)灵活地采取战术措施——市场基本因素分析·····	(233)
	(三)明智地选取攻击目标——公司分析·····	(235)
五	必须牢牢抓住“战机”——选时·····	(238)
	(一)把握股票战争的规律——审时度势的一般原理·····	(239)
	(二)冷静选择中长线战场——中长期投资买卖时机的选择·····	(243)
	(三)准确攻击短线目标——短线投资要点·····	(246)
六	必须选准投资对象——选股·····	(251)
	(一)正确评估对象身值——股票特征与发生性选股·····	(252)
	(二)慎重瞄准投放重点——股票类型与目标	

性选股	(257)
(三)巧妙选取盈利工具——选股技巧	(261)
七 必须谙熟竞价之术——竞价	(263)
(一)制定自己的买卖价位——竞价策略	(263)
(二)洞察大户的抬压伎俩——市场主力操作 规则与手法	(266)
(三)寻求全新的发展机遇——新股炒作	(270)
(四)健全稳定的竞争心态——心理调整	(272)
(五)躲避可能的悲剧结果——风险控制	(272)

第五章 决胜千里的盈利战场

——金融信托

一 “战神”为您扛大旗——信托的特点与职能	(277)
(一)“假司令”求告无门——信托的特点	(277)
(二)“钱参谋”无所不能——信托的职能	(280)
二 势力雄厚的“预备队”——信托存款	(281)
(一)严格的“部队编制”——信托存款的范围	(281)
(二)简洁的“操练课程”——信托存款的 办理程序	(282)
三 充实安全的“弹药库”——信托贷款	(283)
(一)唾手可得的“通行证”——信托贷款 的对象及条件	(283)
(二)灵活迅捷的“运输线”——信托贷款 的基本要求	(284)

(三)种类齐全的“军需品”——信托贷款 的种类和做法	(286)
四 无需冲锋的进攻——资金信托	(292)
(一)规定战略目标——资金信托与信托存款 的区别	(293)
(二)明确进攻路线——资金信托与委托贷款 的区别	(294)
(三)“集团军”演练条例——单位资金信托 的做法	(294)
(四)“野战旅”攻击要领——公益基金信托	(296)
(五)“留守团”布阵图表——劳保基金信托	(299)
(六)“独立排”战术指令——个人特约信托	(302)
五 “以守为攻”的战略转移——动产、不动产信托	(304)
(一)制定适当的守备方案——适用范围	(305)
(二)采用稳妥的攻防措施——做法及各方 责权	(305)
六 以静制动的“短促突击”——委托贷款	(309)
(一)组建“突击部队”——委托贷款的适用 范围	(309)
(二)优选“突击方案”——委托贷款的种类	(309)
(三)发布“突击口令”——委托贷款业务的 基本要求	(310)
(四)配置“突击装备”——委托贷款手续费	(311)
(五)实施“突击行动”——委托贷款业务的 处理程序	(312)
七 部署周详的“长途奔袭”——委托投资	(314)

(一)“高回报”综合战略——委托投资与委托贷款的比较	(315)
(二)“海陆空”立体作战——办理委托投资业务基本要求	(316)
实例：钢铁般的钢铁投资	(317)
八 锁定胜局的“后续增援”——信托投资	(318)
(一)友军的“联络暗号”——信托投资的方式	(318)
(二)增援的“战术途径”——信托投资的条件与程序	(320)

第六章 万事无忧报平安——保险

一 护卫永恒的财富——财产保险	(321)
(一)无所不在的保护——种类及适用范围	(321)
(二)顺理成章的赐予——基本原则	(325)
(三)日积月累的放心——保险费及保险费率	(327)
二 奏响生命的福音——人身保险	(328)
(一)忠实的生命伴侣——人身保险的特点	(328)
(二)温暖的人生关怀——人身保险的种类及适用范围	(330)
(三)真诚的命运承诺——人身保险的主要条款	(341)
三 担起人间的道义——责任保险	(345)
(一)危难时节显身手——责任保险的含义与特点	(346)
(二)洒向人间都是爱——责任保险的主要种类	(347)

四	构筑无价的平安——保险的购买	(349)
	(一)预言不可预测的凶险——基本的购买原则 ...	(350)
	(二)结识素不相识的信任——寻找中介人	(354)
	(三)托付无依无托的命运——选择保险公司	(357)
五	锁定人生的幸福——承保过程与保险合同	(365)
	(一)开启幸福的金锁——承保过程	(365)
	(二)签署人生的契约——保险合同	(369)
六	迎接幸运的降临——索赔与理赔	(388)
	(一)呼唤迟到的幸运——索赔的程序	(388)
	(二)感谢命运的馈赠——理赔的程序	(389)

第七章 通向金山的便桥——中间业务

一	推车拉套的帮手——代理业务	(395)
	(一)讨账不会得罪朋友——代理收付款	(396)
	(二)清债不必担心有诈——代理清理债权、 债务	(398)
	(三)盖章不要看人脸色——代理新公司的组建 ...	(398)
	(四)睡觉不怕砸锁撬门——代理资产保管	(401)
二	出谋划策的“特工”——信息咨询	(404)
	(一)破译“特工”密码——咨询工作的一般 程序	(404)
	(二)采取“联合行动”——委托中介信息咨询	(405)
	(三)扩建“立体网络”——综合类信息咨询	(408)
三	“租鸡生蛋”的绝活——融资性租赁	(412)

- (一)修炼“内功心法”——租赁的含义与特征…… (413)
- (二)牢记“套路招式”——融资性租赁的形式
与程序…… (414)
- (三)接招“打出山门”——合同与租金…… (429)