



银行产品培训 畅销书



# 银行 客户经理 授信产品手册

YINHANG  
KEHU JINGLI  
SHOUXIN CHANPIN SHOUCHE

立金银行培训中心 著

- 最经典的授信产品讲解
- 最先进的综合授信理念
- 最全面的交叉销售思路

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

# 银行客户经理 授信产品手册

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：孙 蕊  
责任印制：丁淮宾

## 图书在版编目 (CIP) 数据

银行客户经理授信产品手册 (Yinhang Kehu Jingli Shouxin Chanpin Shouce) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6369 - 7

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—贷款管理—中国  
IV. ①F832. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 076929 号

出版 **中国金融出版社**

发行

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 148 毫米 × 210 毫米

印张 11.875

字数 295 千

版次 2012 年 6 月第 1 版

印次 2012 年 6 月第 1 次印刷

定价 28.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6369 - 7/F. 5929

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 云晓晨

副 主 编：马翠微 翟 丽 余 杨  
王声芳

编 写 成 员：索 莉 张的用 白 彭  
赵 辉 魏中华 胡丽云  
邢 意

# 前 言

我们倡导阳光心态、快乐营销的理念。

立金银行培训中心一直在从事客户经理的培训工作，期间我们接触了太多的银行客户经理，很多客户经理都对我们提出了一个需求，能否编制一本专门用于银行客户经理使用的银行授信产品书，以便于客户经理在营销的时候可以随时查阅。

能够将银行授信产品汇编成册也是立金银行培训中心的心愿，鉴于此，我们准备了这本《银行客户经理授信产品手册》，书中包括票据、保函、供应链融资、短期贷款、信用证、保理、投行、商品融资、房地产融资、资金监管业务等。为了方便大家学习和使用，我们还具体指出了每种产品所需要的资料及营销使用时候的注意要点等。总而言之，本书是一本营销工具书，是迄今为止收录授信产品最全的专业用书，书中为广大客户经理展示了拓展业务、吸收存款的所有主流工具。

立金银行培训中心一直在从事银行客户经理的培训工作，我们最了解银行客户经理需要什么。在商业银行，作为客户经理，最应该学习的产品就是授信产品，在营销过程中，授信产品作用最为突出，属于客户最需要的产品。银行客户经理的营销一定要盯住资金，哪里有资金，哪里就是我们营销的方向。营销这些资金需要配套哪些银行产品，对此我们应当非常熟悉，而且对产品能够活学活用。

本书特点：

## 一、最新产品集合

本书收录了当前最新、最实用的授信产品，按照银行客户经理的营销目的，列明每个授信产品的定义、适用客户、营销要点、所需资料等，客户经理在营销过程中，遇到问题可以随时查阅。

## 二、随身携带方便

本书做成手册模式，方便客户经理随身携带。这本书就是广大银行客户经理展业的随身手册，建议你们充分利用自己的零碎时间，例如在地铁里、在飞机场、在公交车上、在等待客户的时候，你可以随时拿出来查阅。人与人的差别就是在这看似零碎的时间管理上的不同而产生的。

## 三、立足于营销

本书立足于客户经理学习使用，详细从营销角度讲解如何营销使用该产品，并对产品使用要点、风险控制注意事项、产品使用优势等进行了详细的描述。

银行客户经理的生涯充满了挑战，愿这本书陪伴在你身边，一起征战“江湖”。

**陈立金**

# 目 录

## 第一部分 票据 ..... 1

票据就是一道大餐中的鱼或者其他海鲜，属于画龙点睛的一道菜，给整个大餐提神。想一想，一道大餐没有鱼或者其他海鲜，很难称为高档大餐，也很难报出高价格来。

一、银行承兑汇票 .....	3
(一) 银行承兑汇票 .....	3
(二) 全额保证金银行承兑汇票 .....	4
(三) 准全额保证金银行承兑汇票 .....	5
(四) 代理签发银行承兑汇票 .....	6
(五) 代理同业开立银行承兑汇票 .....	8
(六) 银行承兑汇票质押换开银行承兑汇票业务 .....	9
(七) 理财产品质押银行承兑汇票 .....	11
(八) 银行承兑汇票套餐（前置保证金 + 后置保证金） .....	12
(九) 银行承兑汇票套餐（前置保证金 + 后置票据） .....	13
(十) 银行承兑汇票套餐（前置票据保证金 + 后置存款 保证金） .....	15
二、贴现 .....	16
(一) 卖方付息票据贴现 .....	16
(二) 即时贴业务 .....	18
(三) 买方付息票据贴现 .....	20
(四) 回购式票据贴现 .....	22
(五) 买方付息票据提前解付 .....	24
(六) 终端买方付息票据贴现 .....	26



(七) 协议付息票据贴现 .....	27
(八) 集团贴现 .....	29
(九) 代理贴现 .....	31
(十) 放弃部分追索权银行(商业) 汇票贴现 .....	33
(十一) 票据质押委托贴现 .....	35
(十二) 银行承兑汇票质押贷款 .....	37
三、商业承兑汇票 .....	39
(一) 商业承兑汇票 .....	39
(二) 商业承兑汇票承兑人保贴 .....	41
(三) 商业承兑汇票质押贷款 .....	44
(四) 财务公司保兑商业承兑汇票 .....	45
(五) 财务公司承兑电子银行承兑汇票 .....	47
(六) 集团公司保兑商业承兑汇票 .....	48
(七) 商票团开团贴 .....	49
四、票据组合融资 .....	51
(一) 票据池 .....	51
(二) 银票换银票(小行票换大行票) .....	53
(三) 票据双买断业务 .....	54
(四) 银票换银票(单笔票据短变长) .....	56
(五) 多笔短银票变一笔长银票(小票换大票) .....	57
(六) 短大票换长小票(票据拆分业务) .....	59
(七) 票易票(单笔票据长变短) .....	60
(八) 单笔长票据变多笔短票据(票据拆分) .....	62
(九) 票易票(单笔大额银行承兑汇票变多笔小额银行 承兑汇票) .....	63
(十) 商票变银票(短变长) .....	65
(十一) 商票变银票(长变短) .....	66
(十二) 短银行承兑汇票变保贴长商票 .....	69
(十三) 银行承兑汇票质押项下保理 .....	70



(十四) 商业承兑汇票质押项下保理 .....	71
(十五) 银行承兑汇票 + 代理贴现 + 买方付息 .....	73
(十六) 银行承兑汇票 (商业承兑汇票) + 代理贴现 + 买方付息 + 放弃部分追索权贴现 .....	74
(十七) 票据信托计划 (“多对一”或“一对一”) .....	76
(十八) 第三方票据质押银行承兑汇票 .....	77
(十九) 长银票 → 短银票 → 长银票 .....	79
(二十) 长银票 → 短银票 → 长商票 .....	80
(二十一) 出口信用证 + 银票 + 押汇 .....	81
(二十二) 银行承兑汇票质押开立国内信用证 (买方 押汇) .....	82
(二十三) 商业承兑汇票质押开立国内信用证 (买方 押汇) .....	83
(二十四) 商业汇票质押保函业务 .....	85
(二十五) 放弃付款请求权银票保理 .....	86
(二十六) 信用证 (保函) 担保银行承兑汇票 .....	87
<b>第二部分 银行保函 .....</b>	<b>89</b>
保函就是一道大餐中的汤, 没有汤, 固然也可以为一餐, 但是, 如果有了汤, 无疑会很圆满, 客户的吃、喝等需要都得到满足。	
一、工程项下保函 .....	91
(一) 投标保函 .....	91
(二) 履约保函 .....	93
(三) 预收 (付) 款退款保函 .....	96
(四) 质量保函 .....	98
(五) 租赁保函 .....	101
(六) 全额保证金担保履约保函 .....	103
(七) 银行承兑汇票质押履约保函 .....	104

(八) 货运代理公司履约保函 .....	105
(九) 工资付款保函 .....	106
二、贸易项下保函 .....	108
(一) 关税保付保函 .....	108
(二) 保释金保函 .....	110
(三) 付款保函 .....	112
三、其他类保函 .....	114
(一) 个人出国留学保函 .....	114
(二) 对外劳务合作备用金保函 .....	116
(三) 票据质押开立保函 .....	118
(四) 内保外贷 .....	119
(五) 备用信用证 (融资保函) .....	120

### 第三部分 供应链融资 .....

123

供应链融资就如同针对一个家庭的菜品设计，从一开始就考虑到了父母和小孩，银行向父母提供排骨、大虾等，向小孩提供沙拉、汉堡等，全家各得其所。供应链融资可以搞定整个家庭，属于通吃型的套餐。

一、汽车经销商票据金融网 .....	125
二、三方保兑仓 .....	126
三、四方保兑仓 .....	129
四、信用证加保兑仓 .....	131
五、现货仓单质押担保信贷 .....	132
六、未来提单质押信贷 .....	134
七、委托开证提货权质押信贷 .....	135
八、订单融资 .....	136
九、见证贷款 .....	138
十、供应链融资 .....	139

十一、连带责任保证供应链融资 .....	141
十二、商票保贴封闭融资 .....	143
十三、确定购买付款承诺项下供应链融资 .....	144
十四、代理采购融资 .....	146
十五、连带责任保证项下经销链融资 .....	147
十六、退款承诺项下经销链融资 .....	149
十七、见货回购担保项下经销链融资 .....	150
十八、集中采购融信 .....	152
<b>第四部分 短期贷款 .....</b>	<b>155</b>
短期贷款就是一道大餐中的米饭，属于基本的组成部分，米饭构成了整个大餐的基础。	
一、营运资金贷款 .....	157
二、有价证券质押流动资金贷款 .....	158
三、股票质押贷款 .....	159
四、备用信用证担保人民币贷款（外保内贷） .....	160
五、出口退税账户托管贷款 .....	162
六、法人账户透支 .....	164
七、支票授信 .....	166
八、委托贷款 .....	167
九、工程机械车按揭贷款 .....	168
十、集团统一授信 .....	170
十一、安慰函项下贷款 .....	172
十二、林权抵押贷款 .....	174
十三、门票收费权质押贷款 .....	175
十四、商标权质押融资 .....	176

## 第五部分 长期贷款及配套融资 ..... 179

长期贷款就是一道大餐中的主食，不点米饭，选择了面条。有些客户，就直接点了面条，或者配一些小菜。

- 一、客车按揭贷款 ..... 181
- 二、固定资产贷款 ..... 182
- 三、项目临时周转贷款 ..... 183
- 四、项目融资 ..... 185
- 五、项目贷款承诺函 ..... 186
- 六、银团贷款 ..... 188
- 七、行内银团贷款 ..... 189
- 八、中外合资、合作经营企业中方投资者新增资本贷款 ..... 191
- 九、资信证明 ..... 193
- 十、项目资本金搭桥贷款 ..... 194
- 十一、BT 贷款 ..... 195
- 十二、影视制作贷款 ..... 197
- 十三、经营性船舶抵押贷款 ..... 198
- 十四、在建船舶抵押贷款 ..... 199
- 十五、出租车运营权质押贷款 ..... 201
- 十六、贷款承诺 ..... 202
- 十七、信贷证明 ..... 203

## 第六部分 房地产融资 ..... 205

房地产融资就如同针对特定的顾客提供的一道菜品，如河豚，有的顾客喜欢河豚的美味，银行也乐于推出这道菜，其报价极高，有很高的利润。但是，要求厨师必须具备高超的技艺，做不好，反而伤了自己，钱没有赚到，反而赔了老本。

- 一、商用房开发贷款 ..... 207
- 二、法人商业用房按揭贷款 ..... 208

三、房地产开发贷款 .....	209
四、个人住房按揭贷款 .....	211
五、土地储备贷款 .....	212
六、高校学生公寓贷款 .....	214
七、工业标准厂房按揭贷款 .....	215
八、土地增减挂钩项目贷款 .....	216
九、经营性物业抵押贷款 .....	217
十、经济适用住房开发贷款 .....	218
十一、大型房地产开发商总对总授信方案 .....	219
十二、房地产开发商银票融资 .....	221

## 第七部分 商品融资 ..... 223

商品融资就如同给饭馆中的特殊顾客提供的套餐。这些特殊顾客就是给饭馆供应菜、鱼和其他海鲜的小贩，小贩说我没有钱，但是我给你供货，你就以我们提供菜、鱼和其他海鲜来顶账吧，饭馆一想，这属于自偿性融资，菜、鱼和其他海鲜本身就有金融属性。

一、仓单质押担保信贷 .....	225
二、仓储公司担保信贷 .....	226
三、异地仓库仓单质押贷款信贷 .....	228
四、委托提货权质押开证 .....	229
五、未来提货权质押输出监管融资 .....	231
六、未来提货权质押独立监管融资 .....	232
七、现货质押输出监管融资 .....	233
八、现货质押独立融资 .....	234
九、海陆仓融资 .....	235

## 第八部分 中小企业融资 ..... 237

中小企业融资就如同麦当劳和肯德基销售儿童套餐，别看不起

儿童套餐，成本很低，报价可真高，赚小孩的钱是最容易的。不过也要照顾好小孩，别磕着碰着，否则，银行会赔付很多。

一、商圈担保融资 .....	239
二、商铺经营权质押融资 .....	240
三、中小企业联保贷款 .....	242
四、中小企业购船抵押贷款 .....	243
五、中小企业抵押贷款 .....	244
六、小企业法人账户透支 .....	246
七、担保公司担保贷款 .....	247
八、人民币存单质押美元贷款 .....	248
九、银租协作授信 .....	250
十、特大型集团公司上游配套企业授信 .....	251
十一、特大型集团公司下游配套企业授信 .....	252
十二、政府采购链供应商融资授信 .....	254
十三、中小企业电子仓单融资模式 .....	256
十四、电子交易市场资金监管 .....	257
<b>第九部分 信用证 .....</b>	<b>259</b>

进口信用证就是银行对进口商提供担保，协助进口商方便进口，银行可以获得可观的保证金存款和中间业务手续费收入，银行凭借自身的信用就可以赚钱。

一、进口信用证 .....	261
(一) 进口信用证 .....	261
(二) 进口押汇 .....	262
(三) 提货担保 .....	263
(四) 进口 T/T 融资 .....	264
(五) 进口代付 .....	265
(六) 买方远期信用证 .....	267

(七) 进口保理 .....	268
二、国内信用证 .....	270
(一) 国内信用证 .....	270
(二) 国内信用证卖方议付 .....	272
(三) 国内信用证买方付息代理议付 .....	274
(四) 国内信用证项下打包贷款 .....	276
(五) 国内信用证项下打包银行承兑汇票 .....	277
(六) 国内信用证项下福费廷 .....	278
(七) 全额保证金开立国内信用证 .....	279
(八) 国内信用证项下买方押汇 .....	281
(九) 国内信用证卖方押汇 .....	282
(十) 商业汇票质押开立国内信用证 (买方押汇) .....	283
(十一) 国内信用证代理议付 .....	285
(十二) 背对背国内信用证 .....	286
(十三) 国内信用证套餐 (前置保证金 + 后置保 证金) .....	288
(十四) 国内信用证套餐 (前置保证金 + 后置票据) ...	289
三、出口融资 .....	291
(一) 出口打包贷款 .....	291
(二) 出口信用证项下押汇与贴现 .....	292
(三) 出口跟单托收项下押汇与贴现 .....	293
(四) 出口信用证福费廷 .....	293
(五) 出口双保理 .....	294
(六) 非买断型出口单保理 .....	295
(七) 出口发票融资 .....	296
(八) 进口预付货款融资 .....	297
(九) 出口订单融资 .....	299
(十) 信用证出口押汇 .....	300

## 第十部分 保理 ..... 301

保理就如同一个客户拿着别人欠的白条来吃饭，饭店老板一看，白条的欠款人是本饭馆的超级黄金客户，便欣然同意。持白条吃饭，饭店可以报出较高的价格来。由于黄金客户托底，风险也很低。不过，要核实白条的真实性。

- 一、保理 ..... 303
- 二、有追索权保理 ..... 304
- 三、无追索权保理 ..... 306
- 四、双保理 ..... 308
- 五、租赁保理 ..... 309
- 六、“1+N”保理 ..... 311
- 七、应收账款质押融资 ..... 314
- 八、应收账款池质押融资 ..... 315
- 九、混合资产池融资 ..... 317
- 十、国内保理买方代付 ..... 319
- 十一、国内保理卖方代付 ..... 321
- 十二、国内保理业务商业汇票结算 ..... 322

## 第十一部分 投行融资业务 ..... 325

投行融资业务属于最高端的菜品，就像销售鱼翅、鲍鱼、澳洲龙虾等，不需要每天都有客户点，只要一个月有一个客户点一次就行，属于暴利型产品。一般销售这些菜品的都是高级餐饮公司，小饭馆很难。想一想，一个街头大排档销售澳洲龙虾，还有马爹利，够可怕的。

- 一、信托计划 ..... 327
- 二、信托计划过桥授信 ..... 328
- 三、短期融资券兑付过桥贷款 ..... 330
- 四、中期票据兑付过桥贷款 ..... 331



五、股权定向增发经销商融资 .....	332
六、选择权贷款 .....	333
七、并购贷款 .....	335
<b>第十二部分 其他融资 .....</b>	<b>337</b>
一、信贷资产转让 .....	339
二、融资租赁 .....	342
<b>第十三部分 资金监管业务 .....</b>	<b>345</b>
资金监管业务属于银行的中间业务，银行替交易双方监管资金， 保证交易的安全。银行出售自身信用赚钱。	
一、交易资金见证监管 .....	347
二、上市公司资金监管 .....	348
三、商品房预售资金监管 .....	352
四、住房维修基金资金监管 .....	353
存款地图 .....	355
银行客户经理忠告 .....	357
立金银行培训中心培训名言 .....	358