



银行营销实训系列

信用金融

宋炳方 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



银行营销实训系列

信用金融

宋炳方 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

信用金融/宋炳方著. —北京: 经济管理出版社, 2014. 6

ISBN 978 - 7 - 5096 - 3099 - 0

I. ①信… II. ①宋… III. ①信用—研究 IV. ①F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 088959 号

组稿编辑: 谭一平

责任编辑: 谭一平

责任印制: 袁章平

责任校对: 陈



出版发行: 经济

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 北京银祥印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm/16

印 张: 20.25

字 数: 312 千字

版 次: 2014 年 9 月第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 3099 - 0

定 价: 48.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

关于本丛书的几点说明

一、本丛书以银行营销人员为主要阅读对象，以可操作性和实践性为着力点，围绕“如何做营销”（营销方法）和“用什么做营销”（银行产品）两大主题组织内容，基本涵盖了银行营销人员开展业务所需的主要方面。

二、本丛书的部分内容以我曾经公开出版过的著作作为底本，纳入本丛书时，做了相应的修改与完善。

三、本丛书参考了众多金融类和非金融类图书，并得到了众多金融同业人士的帮助与指点，在此深表谢意。不当之处，亦敬希谅解。

四、本丛书利用业余时间完成，时间较紧，加之水平有限，肯定仍有不甚完善之处，今后如有机会将再加以认真修订。

五、为广大银行营销人员提供更多更有价值的帮助，是作者多年以来的心愿，希望本丛书的出版能达到该目标。

六、本丛书各册内容简介如下：

1. 《营销方法新说》：本书基于中国历史文化传统，立足于中国当前社会现实，提出了一种用来指导银行营销人员如何开展营销工作的新框架，并分析了这一营销框架的运作基础。本书还提供了指导“个人”开展营销工作的具体策略。

2. 《营销基础述要》：本书尽可能详细地介绍了银行营销人员应该掌握的基础内容，包括：客户经理制度、学习方法、素质提升方法、银行产品分类、营销工作规则、金融学及管理学等基础知识。

3. 《营销能力训练》：本书对银行营销人员营销技能类别及内容、作为营销技能提升重要途径的案例整理与观摩分别进行了介绍，并附大量试题供读者自测使用。

4. 《营销流程与技巧》：尽管银行营销人员的营销工作是高度个性化的，但了解营销工作的一般流程仍非常必要。本书将客户营销流程概括为确定客户拓展战略、搜寻和确定目标客户、拜访客户、围绕目标客户调研、识别客户风险、评价客户价值、同客户建立合作关系、合作关系维护八个依次进行的环节，并对每个环节中应该掌握的工作技巧进行了介绍。

5. 《授信与融资》：本书在介绍授信知识及其操作要求的基础上，对流动资金贷款、法人账户透支、固定资产贷款、项目贷款、银团贷款、并购贷款、杠杆融资、信贷资产转让等常见的融资产品进行了介绍。此外，本书还专门分析了房地产融资这一银行当前非常重要的业务品种，并对银行如何向政府平台公司、普通高等院校、船舶制造企业、文化创意企业和中小企业等具有一定特殊性的客户提供融资服务进行了介绍。

6. 《票据融资》：本书在介绍商业汇票理论知识的基础上，对普通商业汇票贴现、买方与协议付息票据贴现、无追索权贴现、承兑后代理贴现、承兑与无追索权贴现组合、商业汇票转贴现与再贴现等票据融资具体业务品种进行了重点介绍。

7. 《供应链融资》：本书首先介绍了供应链及供应链融资的基础知识，然后分权利融资、传统贸易融资和新型贸易融资三部分对特别适合于向中、小企业提供的融资品种进行了介绍

8. 《信用金融》：本书主要介绍了承兑、开证、保函、承诺与代理五大类信用金融业务。

9. 《智慧金融》：智慧金融与融资、信用金融相辅相成，构成了完整的银行业务体系。本书重点介绍了财智管理、顾问咨询和同业合作三大类智慧金融业务。

前 言

如果说资金需要者主要是看重银行的放贷功能，那么资金富裕者主要就是看重银行的存款功能了。客户为什么会把钱存入银行？有人回答，因为存款有利息。我认为不能完全这么看。

据媒体报道，我国西部地区曾有这么一家信用社，本来经营得好好的，但有一天早晨开门营业时却发现外面挤满了要求提取存款的人，一问才知道有这么一个故事：本地一个农民在外地打工，因其父亲去世了，他从外地赶回家给父亲办丧事，本以为用自己在信用社的一万多元存款可以把父亲的丧事办得风光些，能让父亲安心地走。可到当地信用社取款时才发现钱已被镇计划生育委员会划走。原来这户农民超生了一个孩子，按规定要交纳社会抚养费。因为这户农民没有按时交纳，就被计生委告到镇法庭，法庭判决可以从超生户的银行存款中直接扣划，所以才有了这户农民被告知钱被划走的情况。这位农民不明白自己有存折、有密码，钱怎么就能说划走就划走呢。这个消息不胫而走。在当地农村，有很多农户存在超生情况，他们也担心自己的钱被划走，于是很多农户来到信用社要求提款。知道原委后，信用社很着急，急忙联系镇计生委，希望出个证明，说明这次划款不是信用社自作主张的决策，而是根据法庭判决所进行的一次正常行为。农民不管你有没有依据，作为储户，他们只关心自己的存款是否安全。结果是，挤提的人越来越多，险些让这家信用社倒闭。在这里，农民最看重的是信用：我把钱存放在你这家金融机构，是因为我对你放心，

认为你能保证我的存款的安全。如果别人可以在我不知情的情况下把本属于我的钱随意划走，你还能凭什么让我相信？

再举一个例子，还是说钱庄、票号。我们知道过去人们到远方去做买卖，需运送大量金钱到外地去。在还是以元宝、铜钱作为结算手段的过去，这不仅不方便，而且还很不安全。比如我们耳熟能详的《水浒传》中智取生辰纲的故事。连当朝太师的生日贺礼都敢抢劫，更不用说小买卖人的金银了。钱庄、票号就此发现一个商机：买卖人把钱存在我这里，我给你开张银票，你凭这张银票就可到我在外地的分号提款。生意人拿着一张“纸”，当然要比拿着一箱金钱安全。问题是，买卖人为什么愿意把钱放在你这家金融机构呢？原因就在于相信你，相信你能保证其资金的安全。换句话讲，是因为你有信用。银行最大的资产并不是资产负债表中资产栏中的那组数字，而是公众信任。如果公众和银行客户不再信任银行了，那这家银行无论资产负债表中的资产数额多么巨大，它离破产清算都不会太远了。对一家银行来讲，最大的资产是其拥有的信用，即社会公众和自身客户对它的信任。世界500强企业实力都很强，但如果所有的债权人同时主张债权，它也只能破产。同样，规模再大的银行，如果信用没有了，所有的储户都来提款，这家银行肯定也会倒闭。

信用是可以用来做交易的。马克思、恩格斯在《共产党宣言》中说道：“资产阶级撕下了罩在家庭关系上温情脉脉的面纱，把这种关系变成了纯粹的金钱关系。”在经济社会中，一切都能变成金钱关系、买卖关系。不仅亲情如此，与名人吃一顿午餐的机会、明星用过的手帕、购买某种商品的权利，甚至动物排放的废气，都可用来做交易。那么，银行作为现代经济的核心组织，为什么不能拿自己的信用做交易从而赚取利润呢？银行当然可以把自己拥有的信用转化为能够给自己带来效益的银行产品。与向客户提供真金白银的信贷类产品不同，这类产品凭借的是银行的信用。我们发现，票据承兑、保函、信用证、国内

证等银行产品，没有消耗银行的一分钱，但是仍能为客户所接受，仍能像真金白银一样帮助客户完成商品买卖。原因就在于这些产品是在用银行的信用做担保。

银行发展到今天，信用金融业务已在银行全部业务中占据了非常重要的位置。这种业务不需要银行提供实实在在的资金，不占用银行过多的宝贵资源，但能扩大银行的服务范围和盈利来源，能给银行带来可观的收益，因而成为各家银行越来越重视的业务。

本书就对常见的信用金融业务进行了归纳、分析，希望能对银行从业者提供一定的帮助。

目 录

第一章 承兑	1
第一节 银票承兑业务	3
一、业务含义与特点	3
二、办理条件	5
三、业务风险	6
四、办理程序	12
五、注意事项	28
六、监管机构对违规承兑机构及当事人的处罚	31
七、关于电子商业汇票	60
第二节 准全额银票承兑业务	67
一、业务含义与特点	67
二、业务要点	68
第三节 商业汇票质押承兑	70
一、质押承兑及与票据贴现的区别	70
二、质押承兑的业务办理	70
三、特殊的商业汇票质押承兑——商业汇票拆分	73
第四节 商业汇票质押承兑与理财组合	78
一、业务含义	78
二、业务流程	78
三、业务要点	83
第五节 保兑仓业务	84

一、业务含义及业务当事人	84
二、业务优势及适用客户	85
三、操作流程	86
四、业务管理要求	99
第六节 商业汇票业务的行业应用	105
一、有色金属行业的商业汇票业务	105
二、汽车行业的商业汇票业务	107
三、电力行业的商业汇票业务	109
四、钢铁行业的商业汇票业务	110
五、石油化工行业的商业汇票业务	112
六、公路行业的商业汇票业务	113
第二章 开证	115
第一节 信用证	117
一、含义与特点	117
二、种类	127
三、信用证各方当事人的权利与义务	131
四、信用证的内容	135
五、信用证业务的基本流程	141
六、授信开证	150
七、提货担保	157
八、出口信用证保兑	160
第二节 国内信用证	162
一、国内证业务的意义与分类	162
二、国内证授信开证的业务办理	164
三、市场营销、业务管理与风险控制	173
第三章 保函	179
第一节 基本保函	181

一、银行保函及其当事人	181
二、常见的银行保函种类	183
三、保函与备用信用证的异同	199
四、营销要点	199
五、业务办理	203
六、风险管理	217
第二节 特殊保函	223
一、地税保函	223
二、关税保函	228
三、内保外贷	232
第四章 承诺	235
第一节 贷款承诺函	237
一、意向性贷款承诺函	237
二、实质性贷款承诺函	239
第二节 信贷证明	243
一、业务含义	243
二、业务办理	243
第三节 资信证明	248
一、业务含义	248
二、业务办理	248
第四节 交易资金见证监管	251
一、业务含义	251
二、业务办理	252
第五节 旅行社质量保证金管理	255
一、质量保证金存取	255
二、质量保证金担保	257
三、信息通报	258
第六节 对公存款	259

一、对公人民币存款	259
二、单位外币存款	266
三、企业保证金存款	267
四、存款创新产品	268
五、单位存款业务拓展的途径	270
第七节 商业承兑汇票保贴	279
一、业务含义	279
二、客户益处	280
三、业务流程	280
第五章 代理	283
第一节 委托贷款	285
一、业务含义	285
二、业务办理	285
第二节 代理税收	289
一、代理普通税收	289
二、代理关税收缴	293
第三节 代理财政	295
一、代理中央财政直接支付业务	295
二、代理中央财政授权支付业务	295
三、代理中央财政非税收缴业务	296
第四节 代理黄金	300
一、黄金代理经纪业务	300
二、黄金仓储保管业务	306
三、黄金代保管业务	307
后 记	309

第一章

承 兑

承兑是专业术语。我们可以通过“解字”的方式对其加以理解。“兑”本意是“兑换”，这里指“兑现”，即我在未来某个时间兑现我现在的许诺。比如说，我决定一个月后向慈善机构捐一笔钱，到时候，我捐了，就可以说我兑现了一个月前的许诺。对于“承”字，我认为不仅有“承诺”的意思，还有“勇于承担”的意思。首先是我承诺未来某个时间兑现我今天的许诺，其次是说我今天一旦承诺，我就要承担可能带来的各种后果。就像“铁肩担道义”、“一言既出，驷马难追”一样，我要承担起我的许诺，只要是我的责任，一旦说出口，就是不容逃避的。因此，“承兑”的完整含义是：我承诺到时候兑现我的责任，并承担这一许诺带来的各种可能的结果。

第一节 银票承兑业务

企业在购销货物时如有短期资金需求，一般可通过向银行借入短期贷款或开立银行承兑汇票的方式来解决。由于一般短期贷款的成本要远高于银行承兑汇票的成本，因而对质地较优的企业而言，申请开立银行承兑汇票就成为其短期融资的首选。而所谓银行承兑汇票，是指由付款人或承兑申请人签发，并经承兑申请人向开户银行申请，经过银行审查同意承兑的票据。在当前的商品贸易活动中，银行承兑汇票已成为一种能够被普遍接受的远期付款方式。

一、业务含义与特点

银票承兑业务是指出票人签发并向银行提出承兑申请、银行接受申请，审核无误后承诺在汇票到期日无条件支付确定的金额给收款人或者持票人。在银行承兑汇票承兑业务中，银行作为付款人，实质上是一种银行信用为基础的支付工具，因此具有较高的信用度，容易被销货方所接受。对于申请人而言，采取延期付款方式，可以将资金更加充分地运用于理财，增加企业的财务收益，并且使用银行承兑汇票无须付现，即完成了货款的支付，等于从银行获得了一笔成本较低的资金，在以有限的资金购进更多的货物的同时，可以最大限度地减少对营运资金的占用。这也就是银行承兑汇票的融资功能。对销货方而言，在银行承兑汇票到期前，也可通过向银行申请贴现的方式，获得资金，并且对现有或新的客户采取远期收款方式，可以增加销售额，提高市场竞争力。对银行来讲，办理银行承兑汇票承兑业务，可获得手续费收入，带来保证金存款收益。

大型商业银行因为拥有雄厚的资金实力，可以采取较低的价格来营销优质客户，信贷市场长期以来被大型商业银行垄断，中小商业银

行作为后来者往往很难成功切入。同时，大型商业银行往往对承兑业务非常谨慎。中小商业银行资金来源压力较大，但拥有银行信用这一宝贵资源，因而可以单凭承兑业务成功介入信贷市场。在这种情况下，中小商业银行不需实际投入资金就可完成服务提供，企业也不需支付较高的贷款成本就可获得贷款一样的效用。对有直接支付关系的商业活动而言，承兑对企业 and 中小银行来讲都具有现实的吸引力。当前环境下，大型商业银行也逐渐意识到承兑的现实意义，开始加入到这一市场。不过，不同银行对承兑业务有不同的保证金要求，因而又带来了业务的多样化，使得不同银行都能根据自己的市场定位和地位找寻到适合自己的承兑客户。无论从市场需要还是从银行竞争要求来看，“融资票据化”都已成为现实。

从企业角度来讲，经过银行承兑的票据，信用度提高了，除可用于对外支付，还易于贴现或转让，从而能方便自身融资，因而，企业对银行承兑汇票业务也有较大的需求。

在办理承兑后，银行往往会顺藤摸瓜，抓住出票人抓住收款人，将营销目标锁定在贴现人身上，从而使承兑业务成为银行资产扩展的有力武器。当前，我国银行监管部门对承兑总金额尚无相关规定加以限制或控制，使银行具有利用承兑无限扩展资产业务的内在冲动。

银行承兑汇票承兑业务有如下特点：

- (1) 银行承兑汇票承兑业务是一般风险授信业务、低风险业务、短期授信、票据业务等多条业务线的延伸和交叉，特点较为综合；
- (2) 银行承兑汇票承兑业务应纳入客户统一授信管理范畴；
- (3) 办理银行承兑汇票应收取一定比例的承兑保证金；
- (4) 不符合信用授信条件的敞口部分必须提供有效的担保或抵押；
- (5) 纸质银行承兑汇票期限最长不超过六个月，电子银行承兑汇票期限最长不超过十二个月；
- (6) 必须具有真实、合法的贸易背景，需要提供真实的商品交易合同和债权债务关系；

- (7) 与银行有真实的委托付款关系；
- (8) 资信状况良好，有支付金额的可靠资金来源；
- (9) 在承兑银行开立存款账户；
- (10) 无金额起点限制，但一般不应高于客户上年度销售收入的20%；
- (11) 银行一旦承兑即成为主债务人；
- (12) 出票人必须在承兑（付款）银行开立存款账户；
- (13) 收款人持有的银行承兑汇票可以有三种选择：
 - ①在汇票有效期内可以背书转让，作为支付工具用于购买货物；
 - ②持有到期后委托银行收款；
 - ③需要资金时向银行申请质押或贴现。

相对于短期贷款而言，银票承兑对借款人来讲优势是非常明显的。

- (1) 由于票据与实际贸易高度相关，企业财务人员接触到的是非现金的票据，因此可以有效控制操作人员的道德风险；
- (2) 票据融资的成本极低，可以使企业融资成本最小化，符合企业的利益取向；
- (3) 企业可以随用随开，能够最大限度地降低企业的财务费用。

二、办理条件

（一）银行开办条件

一般而言，办理银行承兑汇票承兑业务的金融机构首先应具备承兑业务办理资格。国有控股银行、政策性银行和全国性股份制商业银行开办银行承兑汇票业务，应经中国人民银行总行批准，其分支机构开办银行承兑汇票业务，由各行的总行进行批准，并就开办的业务品种及其属性，向中国人民银行的当地管辖行和银监部门报备。

城市商业银行、外资银行、城市信用合作社和县（市）联社开办银行承兑汇票业务，应当经当地中国人民银行分支机构审查并签署意见后，报中国人民银行分行、营业管理部 and 省会城市中心行和同级银监部门审批。