

# 涉外保函 业务指南

杨如海 著

中国金融出版社

## 序

近些年来,随着我国与世界各国之间的贸易往来、劳务输出、工程承包、资金引进、经济合作及其他交往日益增多,在各种涉外交易场合中对保函这一新近才发展起来的银行信用工具的应用也日渐频繁,保函在促进对外交易,保证涉外商务合约的正常履行方面发挥了巨大的作用。然而,时至今日,在我国的一些外贸、工贸、对外承包企业乃至部分金融机构中,仍然有不少业务人员对保函这一信用形式的作用、功能、风险、掌握原则及业务处理方式等不甚了解,有的仅将其视为一纸“公文”,不知其可能带来的风险如何,盲目答应国外受益人的种种要求,结果使自己遭受了意外的不测;有的则又因无端惧怕保函的风险而执意不愿提供担保,致使商业交易无法顺利达成和顺利执行,如此皆是因为对保函的基本概念及基础知识了解不够所致。鉴于这样的原因,为了帮助广大读者提高对作为银行基础业务门类之一的保函的认识,该书作者根据其多年的实践经验及授课心得,在引用大量实例的基础上,从理论上对保函业务的种种特点进行了分析和探讨,并从实务角度出发对办理保函业务所应注意的各种关键问题及把握原则作出了较为详尽的阐述,相信读后对大家定会有所帮助。

该书系由中国银行总行保函处处长杨如海撰著。该同志毕业于北京外贸学院(现为中国对外经济贸易大学),自入行起一直从事对外担保业务,在业务实践过程中积累了一定的实践经验,并在中国银行系统的各培训中心讲授保函业务多达 320 课时以上。

---

本书既是作者对金融理论的某一学科所作出的研究，更是其多年工作经验及教训的总结，为目前国内有关保函业务实务介绍最为详尽的第一本书，读后感到对我们的具体业务运作颇有一定的指导意义。我希望：通过我们大家对保函这一新兴的银行信用形式的探讨，能够逐渐纠正我们有些同志思想上原有对保函业务的一些失之偏颇的认识，以便使银行担保这一信用手段在我们的对外金融、贸易、劳务承包及其他经济领域里得到更为广泛的应用，为我国经济的高速发展作出应有的贡献。

李祖华

1992年9月14日

## 前 言

由于工作需要,我曾在行内外的各种场合向银行及其他金融机构以及外贸、工贸、劳务承包、经济合作公司的业务人员讲授保函业务课,介绍保函的基础知识,收到了良好的效果,但与此同时却也时常感到因缺少一本得力的教材,在讲解上颇有不便,不仅费时费力,且也给学员带来了记录之苦,心中甚感不安。正是考虑到这样的原因,迫使我不得不自己动手来进行编写。现在,承蒙中国金融出版社的大力支持,特将本人以往在各种报刊杂志上所发表的有关论述文章及授课的教案材料收集整理,略作增删后编纂成册,并以此书奉献给广大的读者,希望对大家能有所帮助。

本书共分13个章节,主要包括对保函的基本概念、保函的法律属性、特点、有条件保函与无条件保函的判别、保函的转让及权益让渡、保函的基本格式及附加条款、开立保函及办理转开的审查重点及注意事项、掌握要点、国际商会的有关规定以及各国有关保函业务的一些特殊做法的综合性介绍,在理论与实务并举、案例与论述并重的前提下,对保函业务的种种特点进行了分析和探讨,对实务运作中所应予特别注意的共性化的问题及处理原则作出了较为详尽的阐述。本书以实用性、服务性为宗旨,既可为从事外贸、外经、对外劳务承包及经济合作的专业业务人员以及金融机构的国际结算和保函专业人员提供参考,又可作为国际金融、财经、外贸和银行等专业院校的教材,供教学和研究之用。

---

本书在编写、出版、发行过程中，曾得到了中国国际金融学会副秘书长梁宝忠同志的大力支持和协助，在此特致谢意。

由于作者本身水平有限，编写中时间又过于仓促，书中难免谬误及不妥之处，敬希读者不吝赐教。

作 者 谨 识

1992年7月

# 第一章 保函的基本概念

近些年来，随着我国“对外开放、对内搞活”政策的不断深入，我国的对外交往和对外经贸活动不断发展，各种交易方式已日趋多样化，并显得更加灵活多变。由于国际间商业交易地的日益扩大化，商务活动的双方正越来越多地依赖于银行等金融机构的信用中介作用来达成合同并保证交易的顺利完成，因此，保函作为一种银行的信用工具被越来越广泛地引入到各种金融、商务和经济活动中去，发挥着重要的保证作用。那么，保函究竟是一种什么样的信用形式？它又具有一些什么样的特点和基本内涵，有着哪些主要的类别划分呢？保函项下各有关当事人的责、权、利究竟应如何加以确定呢？本章将围绕着这一问题对保函的基本概念作出概括性的介绍。

## 一、保函的定义

保函（LETTER OF GUARANTEE），是指银行、或担保公司、保险公司，或其他金融机构以及商业团体或个人（统称担保人），应某商业交易的一方当事人、或曰某种合约关系、某种经济关系的一方（即申请人）的要求，以其自身的信誉向商业交易的另一方、或曰某种合约关系、某种经济关系的另一方（也即受益人）为担保该商业交易项下的某种责任或义务的履行而作出的一种具有一定金额、一定期限、承担某种支付责任或经济赔偿责任的书面付款保证承诺。保函的基本作用，是保证申请人去

履行某种合约义务，并在一旦出现相反的情况时，负责对受益人作出赔偿；或旨在保证受益人在其履行了合约义务后将肯定能得到其所应得的合同价款的权利。保函，是一种以款项支付为手段所作出的信誉承诺，是一种货币支付保证书。

在国际商务活动中，由于交易的双方往往分处在不同的国家和地区，因此，经常会出现双方之间互不信任、互有疑虑的现象、致使合同难以达成，或即使达成了也难以执行下去。为此，就常常需要有一个信誉卓著的、为合同双方所都能接受的第三者来介入交易充当担保人。该第三者凭借其本身的信用向交易的当事人提供担保，承诺一旦在该项担保的受益人履行了其所应予履行的合同义务之后、或在该项担保的申请人未能履行合同职责之时、将保证支付一笔其数目已经合同双方同意的款项，作为对受益人一方履约的报酬、或作为对申请人违约的惩罚以及对受益人由此而遭受的损害的赔偿。这种由第三者作出的、代表和体现了第三者信用的书面付款保证承诺，就是所谓的“保函”。

保函，或也可称之为“担保”，在日常业务习惯中，人们往往是将这两个名词所相混淆使用而不加以区分的。然而，严格地说，“保函”却又不完全等同于“担保”，它们之间还是有所差异的。这种差异主要表现为：保函是以文字所体现的付款保证承诺；不论它是以函件，还是以电报、电传或以其它电子手段缮制而成，它首先是一种书面的法律文件，是第三者以自己的信用来保证他人的行为或不行为，并在一旦出现相反情事时，保证进行某种支付的承诺。保函所承担的是一种或有的支付义务，只要受益人一方履行了某种合同义务，它就可能实施付款；或在申请人一方违反了某种合同规定、出现违约情况时，它就可能进行支付，它是一种以保证支付的形式来体现和表达信用的手段和方式，而决非一般的道义上的担保承诺。然而，对于“担保”来说，情况则不尽然。首先，就使用范围而言，“担保”的概念要远远大于

“保函”，担保既包括保函业务，又可以包括其他诸如票据保付、信用证的保兑等等，即使信用证本身也可以被视为一种担保手段，因此，“担保”并非只有“保函”这一种形式而已；其次，“担保”既可以以书面或文字的形式作出，也可以采用口头的方式作成，而决非局限于文字这一种生成方法；第三，“担保”既可以是以支付为手段来表达的信用，也可以是不作任何付款保证的一般性的信用承诺，也就是说，在“担保”项下，担保人既可以作出支付的承诺，但也可以不作这样的承诺，而仅仅成为一种道义上的保证而已。在这后一种情况下，即使出现了与担保责任相悖的情景，担保人也可能不予支付或不予承担赔偿义务，因为担保人在这种担保项下所作出的仅仅是普通的信用承诺，而非支付承诺。除此之外，“担保”既可以是对他人行为或不行为的保证，也可以是对自身的某项行为或不行为的保证承诺，换言之，担保可以是第三者的信用形式，也可以是合同当事人自身的信用行为，这与保函只是作为第三者信用工具的特点是大大相径庭的，这就是“担保”有别于“保函”的几个较为明显的不同之处。鉴于此，尽管我们在业务实践中常常把“担保”与“保函”这两个概念混为一谈，在使用上也不加区分，对我们所碰到的保函，有时称之为“保函”，有时又称为“担保”，但从严格的意义上来说，这两者还是有区别的。精确地说，“保函”只是“担保”的一个门类和一种形式而已，“担保”的概念要大于“保函”，它的使用范畴和责任程度也不同于“保函”。

既然“保函”有别于“担保”，那么，要确定一种保证文件是否属于保函的范畴，就应该基于以下两方面的因素来加以认定：

第一，保函的核心是“一种付款保证承诺”，因此，每份保函都必须包含有明确的付款金额和对这笔款项的支付保证承诺。例如：“WE UNDERTAKE TO PAY USD. ××× UPON OUR



RECEIPT OF YOUR WRITTEN CLAIM ...; "WE GUARANTEE THE PERFORMANCE BY THE APPLICANT OF THE SAID CONTRACT, UP TO BUT NOT EXCEEDING THE AMOUNT OF USD.  $\times \times \times$  WHICH SHALL BE PAID TO THE BENEFICIARY AGAINST ITS DECLARATION THAT THE APPLICANT HAS FAILED TO FULFILL ALL OF ITS CONTRACTUAL OBLIGATIONS... ", "WE STAND AS SURETY FOR THE MAXIMUM AMOUNT OF DM.  $\times \times \times$  ..." 等等。离开了这样的支付保证和缺少付款金额这一基本要素, 保函就不再成其为保函, 而可能变成仅仅为一种纯道义的担保而已。在日常业务中, 我们经常会遇到一些诸如以 "BANK CONFIRMATION"、"BANK'S REFERENCE"、"LETTER OF COMFORT" 等命名的、要求由银行或其他金融机构所出具的保证文件, 在这些保证文件中, 一般都没有具体金额的规定以及出具文件者本身所作出的支付承诺, 所有的仅仅是文件签发人对某项交易、某种义务的信用保证, 声称其将以自己的名义担保合同的某一方去履行某种义务, 但却未能同时作出一旦该义务未得到履行时、或如果该被担保人出现违约情况时其将进行支付予以赔偿或补偿的规定。对于这样或类似的书面保证文件, 我们就只能把它们仅仅看作是一种道义上的担保而非保函。因为这种保证文件项下担保责任的落空, 只能导致担保人信誉上的损失和信用的丧失, 而并不直接引致担保人必须用资金来进行赔付, 也就是说, 这种担保项下的担保人并不因为其所担保的标的出现相反情况时必须为此承担作出经济赔偿的责任, 因此, 这样的担保就肯定不是保函了。

第二, 保函是担保人 "应某商业交易的一方当事人、或曰某种合约关系、某种经济关系的一方 (即申请人) 的要求, 以其自身的信誉向商业交易的另一方、或曰某种合约关系、某种经

济关系的另一方（也即受益人）所作出的付款保证承诺”。换言之，保函是某一交易或合同之外的第三者以自己的信用来担保合同中的某一方去履行某种合同义务，即旨在担保他人履行合约的一种付款承诺。因此，对于那些只保证自身履行某种义务，保证自己的行为或不行为，保证自己将遵守某种诺言的承诺文件，比如我们所经常见到的BANKER'S ENGAGEMENT, LETTER OF INTENT等，就只能把它们归类于“担保”之中而不能视作保函。

在业务实务中，我们往往会遇到一些似是而非的问题，即保函与一般的道义担保发生混淆的情况。我们国内有些企业常常由于分不清保函与担保的区别，往往会要求银行出具一些虽冠有保函的抬头而实际上却并非保函、或无保函之名而实际为保函的带有担保性质的文件，这就需要应邀出具保函的国内各金融机构能根据以上的两点要求去正确地加以辨别，并以此为依据来指导我们的业务运作，分别不同情况在诸如是否要求提交抵押，是否需要纳入资产负债表，是否需要通过一定的会计核算程序，以及在收取费用的高低上制定和执行不同的掌握原则。

曾经有人对保函下过这样一种定义：“保函，即是指担保人根据申请人的要求向受益人出具的、保证申请人履行某项协议项下的义务，并在申请人未能履约时，向受益人作出一定金额的赔偿的一种书面承诺文件”。细细琢磨这一定义，是不难看出其失之偏颇之处的。问题的关键在于该定义对保函项下发生支付的前提论述得不够确切，也不够全面，不够完整，对所支付的款项的性质定性不准。承前所述，保函作为担保人的付款保证承诺，其基本作用有两大项：一是担保申请人去履行某种合约义务，并在出现相反情况时负责对受益人作出赔偿；二是担保在受益人完成了所规定的合同义务之后肯定能获得合同价款的支付。保函的这两项基本的作用就决定着各种名称不一的保函在其功用、类别、担保标的和保证责任上的各不相同，同时也决定着保函项下所担保支

付的款项通常具有两种不同的性质，即作为合约赔偿金的性质和作为合约本身价款支付的性质。所谓赔偿金的性质，即是指在申请人一方出现违约情事时，通过保函中所承诺的金额之支付作为对申请人的惩罚和对受益人一方的补偿。比如在买卖合同的履约保函项下，保函保证作为申请人的卖方去履行其发运货物的义务，倘若卖方未能按此规定备货出运的话，担保人就可能要通过保函金额的赔付来使作为受益人的买方获得某种损害赔偿。而所谓合约本身价款支付的性质，则是指保函项下发生的支付并非是由于合约的任何一方出现违约所引起对另一方进行的赔偿，该款项本身即属于商业合同的价款，只要保函的受益人完成了其所应予履行的合约义务之后，通过保函项下的支付就可使受益人获得其所应得的合同款额。比如在付款保函项下，担保人凭以向作为受益人的卖方保证，只要其履行了买卖合同所赋予他的责任和义务后，其将获得货款的正常支付。所以，只要卖方发运了货物，保函就能使他对合同项下的货款获得肯定的支付保证，此时即使作为申请人的买方拒绝支付，也不能影响担保人的付款义务，从而也就不会影响到卖方对货款的收取。正是由于保函款项的这两种不同的性质，使保函项下支付的发生就具备了两种不同的前提条件，即一是以申请人违约作为支付的前提，另一则是以受益人已完成合约义务作为支付的前提，这是两类完全不同的支付前提。也正是由于这两类完全不同的支付前提的缘故，才使保函既具有违约赔偿保证金的作用，又可以用来作为合同价款或有关费用、佣金、回扣、租金等款项的结算手段和结算工具，作为国际间贸易、非贸易以及其他经济往来的结算方式之一，作为信用证结算的替换形式之一。因此，考虑到以上所述的原因，我们无论如何也不能把保函仅仅描述为一种只有“在申请人未能履约时”才会发生支付的信用工具，也不能把保函看作只是一种“向受益人作出一定金额的赔偿”的书面承诺文件了，显然这种提法和描述都是不够全面、不

尽确切的——这大概就是上述的定义之缺陷和不足之所在了。

由于保函是担保人以自身的信用来介入一般的商业交易、以解决交易双方之间的互不信任，保证合同的顺利执行以及合同价款的按时支付的一种手段，因此，担保人信用的好坏乃是保函能否为合同当事人所接受、保函业务能否开展的关键，而在目前国际间经济交往和国际贸易往来中，信用程度最高、信誉最为可靠的当属银行的信用，所以，当今世界上最为通行、使用频率最高、最为广泛的保函业务仍然是由银行、尤其是信誉卓著的大银行所经营的。鉴于此种原因，作者在此书中将主要以银行的保函运作实务为主线来展开论述。

## 二、保函的当事人

一般说来，一份保函起码应具有三个主要当事人。

1、申请人（APPLICANT或称PRINCIPAL）。由于合约的规定，或者由于考虑到合同对方对己方的不信任之感，合约的一方当事人往往会要求银行以及其他一些金融机构向对方出具保函，借助第三方的良好信誉、特别是银行信用来取代和补充自己的商业信用。要求出具保函的那一方合同当事人即为保函的申请人。申请人在保函项下的职责，不仅在于他必须根据保函的条款规定去履行合约，而且要承担一旦在保函项下发生支付时必须立即向担保人予以偿付的义务，因此，申请人在委托银行开立保函时，除了要填写开立保函申请书、或签定委托担保协议外，还需要向担保银行提供一定的资金抵押、或提供由其他第三者出具的反担保，或者以其自身的其他资产作为质押品向担保银行申请一定数额的授信额度。保函开出后，申请人有义务按期向担保银行支付各种手续费、担保费、以及函电往来所发生的其他的通讯费用。

2、受益人（BENEFICIARY），是指保函项下担保权益的享受者、以及有权凭借保函并依照其条款的规定向担保银行提出索

赔的一方合同当事人。

3、担保人 (GUARANTOR或称SURETY)，是指那些接受了委托向受益人出具保函，并以此为据承担了有条件或无条件的付款保证责任的银行、担保公司、保险公司或其他金融机构、商业团体或个人。依据保函条款及索赔条件的不同，他们在保函项下或承担第一性的付款责任，或承担第二性的付款责任，并在向受益人构成一种或有负债的同时，也从申请人那里获得了一种或有债权。在收到来自受益人的符合保函条款规定的索赔时，他们必须立即进行付款，但同时也可立即向申请人进行追偿。

除了上述三个主要当事人之外，保函项下有时还会出现其他的一些有关当事人，如：

1、反担保人 (COUNTER GUARANTOR)。在国际经济交往和国际贸易往来中，由于申请人与受益人分处异地，而某些国家的受益人又往往只期望接受其本国银行所开出的保函，加上申请人与受益人所在地银行交往上的诸多不便，因此，在办理保函业务过程中，申请人常常不得不求助于其本地银行的帮助，请求其本地银行转托受益人所在地银行开出保函。对于这些接受申请人的申请而向受益人所在地银行发出开立保函的委托指示，并同时作出了保证在受托行（实际上即为担保人）于遭到索赔时立即予以偿付之承诺的银行和其他金融机构，我们通常称之为反担保人，或也可称“指示方” (INSTRUCTING PARTY)。反担保人并非直接向受益人承担或有负债，它通常不与受益人直接发生关系，也不受理受益人提出的任何索赔，而只是向担保人承担责任，凭担保人（也可称转开行）提出的要求予以偿付，并同时享有对申请人进行追偿的权利。

2、保兑人 (CONFIRMING PARTY)。出于受益人对担保人的信誉和信用存在着某种疑虑或不信任的缘故，或者由于受益人所在国的某种法律上的规定，有时受益人会要求某一个非原保

函当事人的其他第三者介入到保函业务中来，即要求该第三者以其本身的信用在担保人已于保函项下所作出的付款保证承诺之外另行加具保证，允诺在一旦发生担保人无故拒绝付款或因破产、倒闭等原因无力付款的情况时，由该第三者代为履行付款责任。这种应邀为保函加具保兑并额外承担了付款责任的第三者即为保函的保兑人。一般说来，由于保兑人是按担保人的指示而为保函加具保兑的，因此，保兑人在发生付款行为后握有向担保人进行追偿的权利，并拥有要求担保人支付由此而产生的一切费用和额外开支的权利。

3、通知人 (ADVISING PARTY)。通常情况下，由于担保银行与受益人经常分处两地的缘故，担保银行开出保函后往往不得不要求受益人所在地的其他银行代为通知、或传递到受益人手中，这种受担保人之托办理保函的通知或转递手续的银行通常就称之为通知人、或通知行，也可称转递行 (TRANSMITTING BANK)。通知行除需负责核实保函的真伪，并严格按担保人的要求和指示及时将保函通知受益人之外，其在保函项下并不承担任何的支付保证责任。因此，在发生索赔情事时，通知行除可代受益人向担保银行转交索赔文件或其他书面单据外，它本身并不受理任何的索赔。所以，严格地说，通知人并非保函的实际当事人，而只是保函业务处理过程中的辅助方而已。

### 三、保函的格式及其基本内容

保函的格式 (FORM OF GUARANTEE) 即保函的文字条款，它体现着保函项下担保人所承担的责任和义务以及责任范围的大小，不同的格式反映着担保人在每一担保类别项下不同的风险程度和不同的赔付或付款承诺。在日常业务中，保函的格式通常是多种多样的：有将担保责任条款、赔付条件逐一详细列明的，有略去一切具体条件不提，而只作笼统担保声明的；有明确

规定以凭提交某种单据付款的，也有凭某种客观事实的成立、事件的发生进行支付的；有担保人承担第一性责任的，也有担保人只作二性付款的；有无条件“见索即付”的，也有内中设定某些单据化条件以保护申请人一方权益的；等等等等，不一而同。这不仅是由于保函的类别众多——有投标保函、履约保函、预付款保函、质量保函等劳务承包合同项下及买卖合同项下经常使用的保函；有借款保函、透支保函等资金借贷或资金融通合同项下的保函；有贸易支付项下的付款保函、延期付款保函、补偿贸易保函；有诸如关税保付保函、佣金保付保函、票据保付保函、挂港费保付保函、租赁费保付保函等各类费用及收益保付保函；还有象保释金保函、海事纠纷保函等等，各种保函的内在责任各不相同，而且每一类保函又会有许许多多阐述各异的文字规定和条款安排，此外还由于各国不同的习惯做法和不同的法律要求的缘故所致，不同的国家可以有不同的保函格式、不同的客户可以拟定不同的格式条文，即使在同一个国家不同的银行之间、不同的商业合约的当事人之间对保函格式的要求也不尽相同，再加上不同种类担保项下不同的责任条款，因此，是无法要求对每一类型的担保去确定一种或几种格式并期望在任何交易场合可机械地加以套用的，而只能根据交易的具体要求、具体规定，区别不同的情况、不同的国家、不同的客户而分别采用不同的保函格式。目前，世界上有许多国家的企业和公司，为了保护其自身的利益，拟定了许多对保函申请方甚为不利的固定格式，要求与之进行交易的各有关方面照此开出保函，违背了这些文字条款的要求，哪怕只是语言措辞上的微小的改动，都可能招致受益人方面的拒绝而导致交易的难以达成。所以，这就需要我们国内从事对外贸易、对外经济合作、对外劳务承包和其他国际业务的企业和公司的人员要熟悉保函业务的各种做法，熟悉各个地区、各个国家各种类型保函的不同格式，广泛收集资料，做到胸中有数。应该根

据每一笔具体交易的要求，有针对性地选择条款，遵循国际惯例和地区、国别的惯常做法，以求在维护我方正当权益、不致于无故遭受损害的前提下保证业务的顺利进行。

然而，话又得说回来，保函格式，尽管由于基础交易的不同、种类的不同、各个地区、国家的习惯做法的不同而各有所异，但归纳起来看，它们却又有着许多共性的地方，以致于有些国家的一些不同类别的保函乍一看去，彼此之间显得非常相似，几近一个模式。这是因为保函作为一种具有法律效力的文件，各类担保不仅可以以明示条款来限定担保人的责任外，还具有以默示条件所特定的一些职责和义务，这些职责和义务，尽管未在保函中作出明文规定，但根据默示推定的原理，依照每一类担保各自的性质和特点而客观上依然存在。仅以投标保函为例，其项下担保人的责任通常有这么三种：1、保证投标人在其报价有效期内不撤标、不改标；2、一旦中标后，保证投标人在规定的期限内提交履约保函；3、保证投标人在中标后的若干期限内与业主方签订合约。投标保函项下担保人的这三项担保职责乃是作为投标保函这类文件所必须包含的内容。这三项责任，既可以明示条件的形式在保函中作出说明，也可为节省篇幅而并不一一加以罗列，但不管是否明文规定，只要担保文件中标明了其为“投标保函”的话，则其项下担保人所承担的就必然是这三项基本责任，因为“投标保函”所应具有默示条款已包含了这样的责任在内。正是由于这样的原因，致使各种保函就大可不必非得逐条详细列明担保人的各项担保义务，而只需笼统地作出付款保证承诺并标注上保函类别即可。于是这就完全可能使得各种类型的保函看上去形同一个模式。

各类保函的格式彼此相似的另一个原因，还在于每一个保函都具有其基本相同的内容，换言之，每一份保函都应包含有以下八个基本要素，即由以下八方面的内容所组成。所以，如果保函



中未能逐条列举担保人的各项担保责任，而仅以默示推定的方法来体现其职责和义务的话，则各类保函格式也就无法显得差异过大了。

保函所应具备的八大基本要素分别为：

- 1、保函的受益人名称及其地址；
- 2、保函的申请人名称及其地址；
- 3、保函的担保人名称及其详细地址；
- 4、保函的种类及保函的担保目的；
- 5、与保函相关的合同号、协议号、招标号及／或有关的工程项目名称，即对凭以开立保函的背景交易的介绍及其有关的参考号（REFERENCE NUMBER）；
- 6、保函的担保金额及所使用的货币（表明保函项下支付或赔付的责任限度）；
- 7、保函的担保期限、即保函的效期；
- 8、保函的赔付条款，即保函的付款承诺及有关索赔条件的具体规定。

笼统地说，任何一种保函，其基本内容都不外乎以上这八个方面，因此，要想草拟一份保函，就可从这八大要素入手来斟酌词句，而后将其连贯起来即可得到一份内容完整的格式。比如，拟稿时可先写：“应（申请人）的要求”（AT THE REQUEST OF×××…），再写“我们，×××银行，其地址为……，在此开立以×××为受益人的保函”（WE，××BANK，LOCATED AT…，HEREBY ISSUE A LETTER OF GUARANTEE IN FAVOUR OF×××…），“其金额为×××美金”（FOR THE AMOUNT OF USD．×××…），“效期直至×××”（VALID UNTIL ×××…），然后可加注上有关的合同号、招标号或工程名称，比如“IN RESPECT OF THE CONTRACT NO．×××”，再写上保函的种类“AS A TENDER / PERFORMAN-