



立金银行培训

银行产品培训 畅销书

IN HANG
PIAOJU CHANPIN PEIXUN

銀行

票據產品培訓

立金銀行培訓中心 著

行長送銀行客戶經理的最好禮物

- 透彻分析銀行承兌匯票營銷要點
- 精心講解銀行承兌匯票使用方法
- 最詳盡的銀行票據產品使用說明
- 最翔實的銀行票據產品案例解析

本書適合商業銀行公司業務條線支行行長、客戶經理學習使用

中國金融出版社

银行票据产品培训

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：潘 洁
责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行票据产品培训 (Yinhang Piaoju Chanpin Peixun) / 立金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2011. 6

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5922 - 5

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—票据—业务核算—培训—教材 IV. ①F830. 33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 065238 号

出版

发行

中国金融出版社

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 保利达印务有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 13.75

字数 220 千

版次 2011 年 6 月第 1 版

印次 2011 年 6 月第 1 次印刷

定价 30.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5922 - 5/F. 5482

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

副 主 编：云晓晨 马翠微

编 写 成 员：索 利 张的用 赵 辉

白 彭 江建伟 唐 娜

李 丹 严 硕 翟 丽

我们作为商业银行客户经理，怎样能够迅速成长，成为王牌客户经理？

——一个最重要的方法：学习授信产品，尤其是票据产品。

票据就如同兵器中的“倚天剑”，没有一种兵器像票据这般锋利，削铁如泥，招式千变万化。宝剑既出，谁与争锋！

谁拥有“倚天剑”，谁就可以笑傲江湖。试问，苍茫大地，谁主沉浮？唯有票据。

得票据者，得天下。

强烈建议：重新审视本银行的票据贴现业务，切忌对客户的票据直接贴现。

票据里到处都是黄金。票据最大的价值在于服务真实的商品贸易，形成结算链条，首尾衔接，绵延不止。切忌直接贴现，将票据生生切断。最好的选择是收到票后全部转为“票易票”，沿着产业链向上游延伸，借助现有客户营销新客户。

“善弈者谋势，不善弈者谋子。”

票据营销必须有产业链的意识，银行要深入到产业链中，挖掘银行的价值回报。

看见了那么多的票据被直接贴现掉，真的很痛心！客户经理到处在拉存款，开拓新客户，忙得昏天黑地。殊不知，存款就在这小小的票据里，客户就在这小小的票据里。票据是客户经理拉存款最有效的产品，请牢牢记住。

强烈建议：客户经理必须签发过银行承兑汇票，办理过票据贴现业务，办理过“票易票”业务，哪怕一笔业务根本不赚钱，也应该积极尝试一下，练练手。

前 言

最应该认真学习的授信产品——票据

“工欲善其事，必先利其器。”银行做客户拓展亦如此。银行的客户经理就是战士，票据则是银行客户经理可以掌控的最锋利的武器。市场就是江湖，战士不精通兵器如何纵横四海。

本书所称票据，仅包括银行承兑汇票和商业承兑汇票，以及这两种基础票据产品的衍生创新品种。这两种基础票据产品就如同“屠龙刀”和“倚天剑”，无比锋利。

立金银行培训中心成立至今，一直在从事客户经理的实务培训工作，我们希望将培训中心办成“黄埔军校”，教会客户经理掌握最新的票据产品、熟悉票据的营销技巧，我们希望为国内商业银行培训出顶尖高手。

本书是一个成功客户经理使用票据的心路历程。

一、精通票据产品你会脱颖而出

我来自内蒙古，大学毕业后进入银行，曾经和大家一样做客户经理。我很清楚做客户经理的酸甜苦辣，客户经理最需要的就是熟悉产品。如果我当年没有熟悉票据产品，就不可能有后来惊人的存款业绩，票据成就客户经理一点都不为过。

本书收录了当前最新流行的票据产品，多达 50 种，种类非常丰富，既包括单一票据产品，又包括票据与票据的组合运用及票据与其他产品的组合运用。其中，商业承兑汇票保贴、代理签发银行承兑汇票、准全额保证金银行承兑汇票、理财产品质押银行承兑汇票、票据代理贴现、财务公司保兑贴现等都是最新的票据产品，商业银行的客户经理需要非常认真地学习。

二、最简洁方式解释票据产品

我在银行的十年，没有人主动教导如何使用票据产品，完全靠自己领悟，



而我希望能够给广大的客户经理学习授信产品支招，希望大家少走弯路，在较短时间内掌握票据产品。

本书力图用通俗易懂的语言讲清楚每个银行票据产品的优势、定价、适用对象、营销技巧等，以提高客户经理对票据的理解能力，使客户经理能马上运用于具体的营销工作中。票据是一项实践性很强的产品，越使用越熟练。国内大部分银行都不缺产品，但是普遍存在的问题是缺少培训，尤其缺少非常精通产品、有丰富实战经验讲师的培训。本书由立金银行培训中心的名师呕心沥血完成，全部是教师亲身使用产品的经验总结，会对客户经理有极大帮助。

本书所列的最新产品，我们会给你透彻直观地解释其中的使用奥秘。

三、超大规模的案例，最真实的体验

我们将自己使用票据产品的案例整理、总结出来，毫无保留地分享给广大的客户经理。

案例极其丰富是本书最大的特点。以案例解释票据等产品，包括产品特性、使用技巧、风险控制措施；以案例解释产品对客户的益处，给客户带来诸如降低成本等现实利益；以案例解释产品对银行的价值，包括带来的存款、贷款等收益；以案例示范引申可以进行营销的行业，启发客户经理拓展思路。

本书是目前国内收录票据产品最全、最新颖的一本畅销书。

中国商业银行目前最大的问题是对客户经理基本没有培训，或者培训内容大部分是银行文化等，而且，提供培训的讲师本身并没有实战的经验，对实际营销基本没有帮助。我们希望经过我们的艰苦努力，通过本书及立金银行培训中心的一系列丛书，切实改变这种状况，我们希望客户经理学习我们的教材后，马上就能应用到实践中去开拓存款，不再有“拔剑四顾心茫然”的彷徨。江山如此多娇，我们岂可辜负自己的大好年华。

请马上打开本书，认真阅读，这里将给你展现另一番天地。

对各位客户经理的一个忠告：人和人的差距都是由每天晚上临睡前的3小时你在做什么决定的，我们希望把你培养成为一代精英。请尽可能牺牲部分娱乐时间，每天晚饭后不要看电视，务必认真研习本书，理解其中的精髓。

陈立金

目 录

第一篇 票据基础知识	1
一、理解票据最简单的方式	3
二、票据的六个基本特点	8
三、票据的三个主要功能	12
四、票据对应哪些基本权利	13
五、票据客户营销技巧	13
六、如何灵活地使用票据产品	20
七、如何控制纯融资性票据	21
八、票据营销规律	23
九、贴现需要增值税发票吗	24
十、银行承兑汇票风险敞口承诺费	25
十一、票据背书	26
十二、背书中常见的错误	29
十三、票据的粘单	30
十四、什么是票据的前手，什么是票据的后手	31
十五、银行承兑汇票背书注意事项	32
十六、如何判断银行承兑汇票背书是否连续	33
十七、银行承兑汇票回头背书是否有效	34
十八、转让票据的基本方式	34
十九、票据权利	35
二十、辨别银行承兑汇票真假瑕疵五招	36
二十一、票据业务与贷款的反周期操作策略	38
二十二、如何形成票据的强大竞争优势	40
二十三、如何解决优质特大型客户持有的小银行承兑票据的贴现	41
二十四、如何营销小型客户持有的小银行承兑银行承兑汇票	42
二十五、票据主要适用的十大行业（TOP 10）	43
二十六、一些票据问题	55
二十七、票据在会计报表中的反映	57



第二篇 票据产品	59
一、银行承兑汇票	61
二、代理签发银行承兑汇票	74
三、全额保证金银行承兑汇票	77
四、准全额保证金银行承兑汇票	82
五、理财产品质押银行承兑汇票	87
六、商业承兑汇票	90
七、卖方付息票据贴现	99
八、即时贴业务	106
九、买方付息票据贴现	111
十、买方付息票据提前解付业务	119
十一、终端买方付息票据贴现业务	121
十二、回购式票据贴现业务	124
十三、协议付息票据贴现	128
十四、集团贴现	135
十五、代理贴现	139
十六、放弃部分追索权商业汇票贴现业务	149
十七、商业承兑汇票承兑人保贴业务	163
十八、商业承兑汇票持票人保贴业务	173
十九、票据委托贴现	176
二十、银行承兑汇票质押贷款	181
二十一、商业承兑汇票质押贷款	186
二十二、财务公司保兑商业承兑汇票	190
二十三、财务公司承兑银行承兑汇票业务	195
二十四、集团公司保兑商业承兑汇票	197
二十五、团开团贴业务	199
特殊票据操作	203
票据业务口诀	206
立金银行培训名言	207

第一篇

票据基础知识

- 了解票据、熟悉票据、喜欢票据。
- 将票据作为自己生命的一部分。
- 真正掌握票据，你才能在实际的营销活动中得心应手。
- 一旦熟悉，你就会发现票据的攻击性无与伦比。
- 票据是客户经理手中最锋利的武器。



一、理解票据最简单的方式

(一) 票据

票据是具有法律规定的格式，约定由债务人按期无条件支付一定金额，并可以流通的书面付款凭证。

特点：以文字形式将债务的时间、金额、偿付地明确表述，允许流通转让，允许进行债权债务的冲抵。

商业银行客户经理的实务营销工作中，主要使用到的票据品种是银行承兑汇票和商业承兑汇票及这两种工具的创新品种。银行承兑汇票和商业承兑汇票就如同江湖上的绝代双骄，熠熠生辉。

不熟悉银行票据产品，很难营销大客户，很难成为优秀客户经理。我自己之所以成为优秀客户经理，总结就是：熟悉精通票据产品。

(二) 承兑

承兑是汇票付款人承诺在汇票到期日支付汇票金额的票据行为。

银行在票据上加盖“汇票专用章”即表明银行对票据进行了承兑，向收款人承诺本票到期肯定付款。所以，银行在办理承兑前，必须考察企业的资信情况。

中国四大国有银行的信誉卓著，全球皆知，所以可以出售信用证和银行承兑汇票，信用证可以行遍天下；全国性股份制银行在国内有较好的信誉，所以可以在全国范围内办理银行承兑汇票，并且他们办理的银行承兑汇票可以纵横中国；地方城市商业银行在本地实力尚可，只能办理一些地方银行承兑汇票，赚钱的空间相对小了很多。

汇票到期应当自偿，即以票据对应的商品交易结算获得的资金来清偿票据的债务。银行在审查客户提出的申请时，要求以合法商品交易为基础。同时，必须调查出票人清偿票据债务的能力。切记：汇票是为了保证清偿商品交易项下的债权债务而产生，不可单纯为了资金融通而签发融资性票据。某些规模较小的企业通过签发没有真实贸易背景的票据来套取银行信贷资金，危害极大。

承兑是银行的“融信”活动，是在出售银行良好的信用。银行出售信用



赚钱，是成本最低、最赚钱的生意。就如同大导演张艺谋一样，他搞了一个印象系列，自己根本不用出马，打自己的名号就可以赚钱。

（三）票据流通

票据可以通过背书直接进行转让，无须通知原债务人。转出票据的一方在背书人处签自己的印鉴章，表明自己出让票据权利的意思，同时在被背书人处写明具体的客户名，表明自己希望将该票据权利转让给确定的收款人。票据流通和人民币流通基本相同，但人民币转让可以随意转让，无须签章；银行承兑汇票转让必须签章。

票据可以在全国大范围地流通，银行承兑汇票可以在全国范围内转让，就因为大家都相信承兑行的信誉。

按照《民法》和《合同法》的规定，一般债权转让须通知债务人，如果债权人转让其债权时没有通知债务人，债务人仍应向原债权人清偿债务，债权受让人无权要求债务人清偿债务。而《票据法》明确规定：“转让票据权利无须通知债务人，让与人只需要按照规定的程序，把票据按照合规的背书交给受让人即可。受让人有权要求债务人按照票据规定条件清偿债务，债务人不得以不知转让事宜为由，拒绝受让人提出的清偿债务要求，债务人也不得坚持向原债权人清偿债务。”

为了保障已支付对价而善意取得票据受让人的权益，《票据法》规定：“票据上的权利一经转让，已支付对价而善意取得票据受让人的权利优于让与人的权利，无论是该票据的出票人或让与人，任何前手因与让与人的抗辩理由，一般都不能因以对抗善意受让人。”

票据流通和人民币流通不同的是，人民币在个人之间流通，票据在企业之间流通，但同样纵横四海。

（四）票面要素

1. “银行承兑汇票”字样。
2. 无条件支付的委托。
3. 确定的金额。
4. 付款人名称。
5. 收款人名称。
6. 出票日期。
7. 出票人签章。



以上7个要素构成票据成立的核心。

签章。出票人制作票据，应当按照法定条件在票据上签章，并按照所记载的事项承担票据责任。《票据法》第七条规定：“票据上的签章，为签名、盖章或者签名加盖章。法人和其他使用票据的单位在票据上的签章，为该法人或者该单位的盖章加其法定代表人或者其授权的代理人的签章。在票据上的签名，应当为该当事人的本名。”票据上的签章，一般适用于：票据签发时，由出票人签章；票据转让时，由背书人签章；票据承兑时，由承兑人签章；票据保证时，由保证人签章；票据代理的，由代理人签章；持票人行使票据权利的，由持票人签章。票据上的签章，可以采取以下方式之一：签名；盖章；签名加盖章。当事人在票据上采取此三种方式之一的，均产生签章的效力。

出票金额。《票据法》第八条规定：票据金额以中文大写和阿拉伯数码同时记载，二者必须一致；二者不一致的，票据无效。支付票据金额是签发和使用票据的唯一目的和最终目的，也是确定债权和债务的重要依据。

对记载事项的要求，《票据法》第九条规定：“票据上的记载事项必须符合本法的规定。票据金额、日期、收款人名称不得更改，更改的票据无效。对票据上的其他记载事项，原记载人可以更改，更改时应当由原记载人签章证明。”该条第一款包含三个方面的含义：一是票据上的各类记载事项必须符合本法从总则到以后各章中规定的有关内容，汇票的绝对记载事项，其内容缺一不可；二是各种记载事项必须按票据法规定的方式或形式予以记载，如票据金额，须同时以中文大写和阿拉伯数码记载等；三是票据上的记载事项应当符合票据法的其他要求。《票据法》第九条第二款、第三款规定了票据记载事项的更改问题，主要是为了维护票据行为要式性，保障票据使用的安全，防止票据的伪造、变造；并且特别规定了一些关键事项不得更改，这些事项是：票据金额、日期、收款人名称。

（五）票据是一种债务凭证

票据是一种债务凭证。顾名思义，债权人凭票而索，债务人据票而付，实际就如同一张借据。

传统现金结算方式下，“一手交钱、一手交货、钱货两清”，这种方式对买方要求较高，不利于商品交易，属于在不发达经济条件下的结算手段。在现代发达的市场经济条件下，卖方允许买方以票据支付，实际就是允许买方



赊欠，提供一张借据或者说欠条先提货，以借据约定远期支付货款的金额、期限。首先产生的票据是商业承兑汇票，后来大家觉得商业信用不好，没有保证，于是，就在借据上又加入银行保证，便有了银行承兑汇票。



票据就是欠条。银行承兑汇票是银行担保项下的欠条，商业承兑汇票是企业之间直接出具的欠条。

大家注意，银行承兑汇票的7个要素与欠条的要素一模一样。银行承兑汇票7个要素：(1)“银行承兑汇票”字样；(2)无条件支付的委托；(3)确定的金额；(4)付款人名称；(5)收款人名称；(6)出票日期；(7)出票人签章。对照欠条：银行承兑汇票上有明确欠款人名字（付款人名称）、债权人名字（收款人名称），有打借条时间（出票日期），有借款具体金额（票面金额），有出票人签字（出票人签章）。当然为了保证债务确实能够偿还，还要找个担保人。银行承兑汇票方式下，银行作为保证。当然要注明债务人委托银行保证字样（无条件支付的委托），银行以签章方式代替签字。这不就是一张标准的欠条吗，该张借条不凡之处在于有特定法律（《票据法》）保证，可以随时转让，市场非常认可，甚至很多银行成立了票据专营机构，专门从事欠条的买卖业务。

票据自产生以来一波三折，起起伏伏，经历了无数变迁，其功能不断完善，但是它“保证付款”的基本功能却没有任何变化。

简而言之，人民币是中国人民银行对持有人的承诺，你持有多少人民币，国家就欠你多少钱；国债是国家财政部对持有人的承诺，你持有多少国债，国家就欠你多少钱；银行承兑汇票是银行对持有人的承诺，你持有哪家银行承兑的票据，哪家银行就欠你多少钱。

（六）银行在经营信用

银行就是经营信用的。贷款是相信借款人能够还款，考量银行鉴别借款人的能力、管理能力；接受银行承兑汇票是票面收款人相信办理银行承兑汇票的银行有足够的履约能力，银行在出售自己的信用。总之，银行要么发放贷款赚钱（表内业务，真金白银地动用现金，如流动资金贷款等），要么替别人担保赚钱（表外业务，出售银行的信用，如信用证、银行承兑汇票、保函等）。



最赚钱的企业是靠销售自己的信誉来赚钱的，而绝非靠出苦力。银行吸收存款、发放贷款是赚苦力钱，非常艰难；而银行办理银行承兑汇票赚钱属于银行充分利用自身的品牌和信誉来赚钱，赚得的是智力钱，属于空手套白狼的游戏，通过开银行承兑汇票来拉存款较以贷吸存要容易得多。

银行无信而不立，因而要珍视自己的信用，同时有能力经营信用。当然经营信用是需要基础的，必须有足够的本钱，也就是资本金，人们对银行能够履约的信任是建立在这家银行有强大的资本金的基础上，信任绝不可能建立在空中楼阁之上。

任何一家银行滥用信用的结果最后将是丧失信用，失去银行经营的根基。
银行承兑汇票票样：

银行承兑汇票

出票日期 年 月 日

(大写)

出票人全称		收款人	全称												
出票人账号			账号												
付款行全称			开户银行												
出票金额	人民币	亿	千	百	十	万	千	百	十	元	角	分			
	(大写)														
汇票到期日 (大写)		付款行	行号												
承兑协议编号			地址												
本汇票请你行承兑，到期无条件付款。	本汇票已经承兑，到期日由本行付款。											复核	记账		
	承兑行签章 承兑日期 年 月 日														
	备注：														