

<<银行国内信用证培训>>

图书基本信息

书名：<<银行国内信用证培训>>

13位ISBN编号：9787513605663

10位ISBN编号：7513605661

出版时间：2011-6

出版时间：中国经济

作者：立金银行培训中心教材编写组

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<银行国内信用证培训>>

内容概要

在与大企业合作中，“关系营销”只能起到敲门砖作用，能否“长治久安”还得取决于银行产品性能及与时俱进的创新能力。

《银行国内信用证培训》提供：教练式培训，提供最真实的案例。

《银行国内信用证培训》将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理，激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力。

我们通过最详尽的案例培训，帮助您成为最优秀的商业银行客户经理。

<<银行国内信用证培训>>

书籍目录

第一章 概念篇

- 一、产品定义
- 二、国内信用证与票据的区别
- 三、国内信用证的四个特点
- 四、国内信用证的二个功能
- 五、国内信用证、银行承兑汇票、贷款风险保障异同
- 六、国内信用证结算特点
- 七、国内信用证风险控制
- 八、国内信用证优势
- 九、国内信用证项下商业模式和传统付款工具的商业模式异同
- 十、商业承兑汇票与国内信用证营销要点
- 十一、国内信用证与银行承兑汇票的区别
- 十二、不同融资工具的客户选择
- 十三、国内信用证申报授信思路
- 十四、国内信用证适用行业

第二篇 产品篇

- 一、国内信用证
- 二、国内信用证项下买方押汇
- 三、国内信用证卖方押汇
- 四、国内信用证卖方议付
- 五、商业汇票质押开立国内信用证（买方押汇）
- 六、国内信用证买方付息代理议付
- 七、国内信用证代理议付
- 八、国内信用证项下打包贷款
- 九、国内信用证项下打包银行承兑汇票
- 十、国内信用证项下福费廷业务
- 十一、背对背国内信用证
- 十二、国内信用证套餐（前置保证金 + 后置保证金）
- 十三、国内信用证套餐（前置保证金 + 后置票据）

第三篇 文本篇

- 附件一 国内信用证业务备案表
- 附件二 国内信用证服务收费表
- 附件三 国内信用证相关文本表

<<银行国内信用证培训>>

章节摘录

二、银行切入点分析 内蒙古富宝源煤业有限责任公司向上游煤矿企业必须支付现款，但是内蒙古富宝源煤业有限责任公司为煤炭经销商，本身还涉足金融投资、港口建设等。为防止该公司挪用信贷资金，银行决定不提供流动资金贷款。银行决定以货押为风险控制手段，提供国内信用证。

1.内蒙古富宝源煤业有限责任公司向银行申请启用货押业务额度时，需提交与下游买家的订单（购销合同），下游买家——某能源有限公司，则由内蒙古富宝源煤业有限责任公司出具承诺函，承诺双方贸易的唯一回款账号为银行保证金账号，并在与下游的购销合同中将双方贸易的唯一回款账号约定为银行保证金账号。

2.办理融资时，申请人与银行共同向广州中远物流有限公司提供《质押物提取通知书（附确认回执）》，中远派遣监管人员到煤炭堆场进行提货。中远提货后，过磅装车，确认装车数量后，向银行出具经内蒙古富宝源煤业有限责任公司、中远共同确认的《质押物清单》，中远介入由煤炭堆场至秦皇岛码头的火车运输，秦皇岛码头至黄埔港码头的水运运输。

3.银行根据《质押物清单》核定货物价值，根据内蒙古富宝源煤业有限责任公司与供货商签订购销合同向申请人上游签发国内信用证，收款人——鄂尔多斯额西矿业有限公司。

4.鄂尔多斯额西矿业有限公司发货后，内蒙古富宝源煤业有限责任公司提交发运单据、增值税发票及合同向银行申请办理议付，由内蒙古富宝源煤业有限责任公司承担议付利息。

5.放货时，在符合银行在合同项下最低数量和价值质押物等前提下，已储存在堆场的超出最低数量 and 价值的质押物部分，中远可根据内蒙古富宝源煤业有限责任公司的申请自行办理放货。在低于或等于最低数量 and 价值的质押物部分需要提货时，由内蒙古富宝源煤业有限责任公司向银行提出申请，并根据提取货物的数量和价值向银行存入足额的赎货款项，银行向中远发出放货指示。

三、银企合作情况 银行为内蒙古富宝源煤业有限责任公司签发国内信用证，期限180天，金额为3000万元，议付利率执行3%，全部利息由买方承担。银行收取45万元议付利息。

七、国内信用证代理议付 【产品定义】 国内信用证代理议付是指在议付 / 延期付款信用证项下，议付行在单证相符或者开证行已经承付的情况下，买方代理卖方向银行申请办理议付的一种融资业务。

对比：代理贴现是指商业汇票的贴现申请人通过与其代理人、贴现银行签订三方协议，委托其代理人在贴现银行代为办理票据贴现手续，贴现银行审核无误后，直接将贴现款项划付给贴现申请人的一种票据贴现业务形式。

【目标客户】 买卖双方关系密切，买方属于卖方非常重要的客户，卖方愿意配合买方为降低财务费用采取的特殊票据业务操作方式。

从实践经验分析，多发生在以下行业：汽车厂商与经销商，如丰田和经销商、广州本田和经销商；电网公司与电力集团，如国家电网公司和电力集团；电信设备集团与经销商，如手机品牌制造商与经销商。

.....

<<银行国内信用证培训>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>