

商票实操及票据组合融资实务案例培训

课程背景：

票据业务作为商业银行重要的表外工具，可以给银行带来丰厚的存款沉淀，是一款非常重要的授信产品，但是目前客户经理缺乏票据业务创新能力，票据产品是非常灵活的，客户经理可以通过票据产品的组合融资，解决客户的融资问题，还可以帮助银行切入客户，票据产品可以给银行创造很高的综合收益，银行一定要重视票据产品的学习和应用。

近年来，商业承兑汇票无疑成了票据市场的热门话题，商业银行、票据中介和金融市场上的投资者都纷纷开展商票业务，商票业务到底如何开展，如何在风险可控的前提下创造收益成为各家商业银行亟待解决的问题。

课程收益：

- 掌握商票营销要点
- 了解商票业务的风险点所在
- 了解商票及相关产品的设计原理
- 掌握商票适合客户群体
- 掌握票据及产品组合销售方案
- 掌握成熟的票据业务营销模板
- 了解票据产品的多样性和灵活性
- 掌握不同类型使用票据产品的技巧
- 了解票据业务的风险把控

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：商业银行对公客户经理、票据中心、产品经理、风险管理人员、授信审批人员、行领导等

课程方式：案例展示、现场互动、小组讨论、视频教学等

课程大纲

第一讲：商业承兑汇票实操授课内容

一、商业承兑汇票的发展现状与趋势分析

1. 简述商票目前在企业及银行的状态及将来的发展趋势

二、商业承兑汇票业务基础知识

1. 商业承兑汇票的法律依据
2. 商业承兑汇票的票面要素
3. 商业承兑汇票的填写要点
4. 商业承兑汇票的背书
5. 商业承兑汇票的错误背书形式及处理方法

案例展示：商票各种错误背书

6. 商业承兑汇票与银行承兑汇票的区别
7. 如何理解商业承兑汇票
8. 如何引导企业签发商业承兑汇票
9. 银行使用商票的利益点
10. 商业承兑汇票贴现业务
11. 电子商业承兑汇票介绍

三、最新商业承兑汇票业务产品及案例分析

1. 商业承兑汇票承兑业务

案例展示：某政府融资平台签发商票支付工程款

2. 商业承兑汇票承兑人保贴

案例展示：某三甲医院签发商票支付药品采购款

3. 商业承兑汇票持票人保贴业务

案例分析：某强势企业商票贴现

4. 商业承兑汇票保押业务

案例展示：某三甲医院商票保押业务

5. 财务公司保兑商业承兑汇票

案例展示：某集团财务公司保兑商票

6. 集团公司保兑商业承兑汇票

案例展示：某集团母公司保兑商票

7. 团开团贴业务

案例分析：某客户团开团贴案例展示及收益分析

四、商票业务的风险及防控措施

1. 商业承兑汇票的风险点所在

2. 商业承兑汇票在各家银行的使用规定

3. 商业承兑汇票所遵循的政策规定

4. 商业承兑汇票风险防范措施

1) 源头控制票据的真实性

2) 额度控制

3) 操作风险

4) 其他风险

5. 商业承兑汇票到期如何办理托收

6. 商业承兑汇票违约后的相关规定及处罚措施

五、商票与其他信贷产品的组合应用

1. 如何为企业设计商票综合融资方案

2. 商业承兑汇票保贴融资方案讲解

3. 商业承兑汇票保押融资方案讲解

4. 如何将银行项目融资与商业承兑汇票结合

5. 商业承兑汇票和传统贷款结合使用

6. 商业承兑汇票跟租赁业务的结合使用

7. 商业承兑汇票与其他信贷工具的组合使用及案例分析介绍

六、商票在不同行业的应用

1. 施工企业商业承兑汇票综合融资方案模板案例

2. 大型超市商业承兑汇票综合融资方案的要点

3. 大型电力公司商业承兑汇票综合融资方案

4. 大型医院公司商业承兑汇票融资方案

5. 大型房地产公司商业承兑汇票融资方案

6. 煤矿集团授信额度切分商业承兑汇票融资方案

7. 城投企业商业承兑汇票融资方案

8. 小微企业使用商业承兑汇票融资案例

第二讲：票据组合融资实务内容

一、票据营销

1. 寻找适合票据业务的客户群体

- 1) 什么类型的客户适合使用票据
- 2) 如何营销票据产品
- 3) 票据产品的营销要点有哪些

2. 基础的票据产品及应用

- 1) 票据贴现
- 2) 票据贴现业务的风险点
- 3) 票据的变现形式

二、最实用的创新票据产品及组合应用案例分析

1. 快速填满敞口循环使用银行承兑汇票额度技巧及案例分析

案例分析：某家电经销商循环开票业务

思考：该产品还可以用在哪些客户身上，举例说明

2. 买方付息票据使用技巧及案例分析

案例展示：某钢铁经销商通过买房付息贴现业务降低融资成本

思考：产品可以应用到本地哪些客户身上，举例说明

3. 代理贴现业务使用技巧及案例分析

案例展示：某钢铁经销商代理贴现业务

思考：代理贴现业务可以应用到本地哪些客户身上，举例说明

4. 票据期限错配业务技巧及案例分析

案例展示：某汽车贸易商票据期限错配

思考：本地哪些客户可以使用该产品,举例说明

5. 票据拆分业务使用技巧及案例分析

案例展示：某钢厂票据拆分采购

思考：本地哪些客户可以使用该产品，举例说明

6. 赎回式票据贴现技巧及案例分析

案例展示：某企业使用赎回式票据贴现

思考：本地哪些客户可以使用该产品，举例说明

7. 票据协议付息业务技巧及案例分析

案例展示：某客户使用协议付息票据采购

思考：本地哪些客户可以使用该产品，举例说明

8. 准全额保证金银行称承兑汇票业务技巧及案例分析

案例展示：某小企业使用准全额降低融资成本

思考：本地哪些客户可以使用该产品，举例说明

9. 票据委托贴现业务操作技巧及案例分析

案例展示：某小型钢铁经销商票据委托贴现

思考：本地哪些客户可以使用该产品，举例说明

10. 票据即时贴业务操作技巧及案例分析

案例展示：某大客户使用票据即时贴业务

思考：本地哪些客户可以使用该产品，举例说明

三、票据产品组合营销技巧

1. 票据产品自身组合方案设计及案例分析

案例：某贸易商使用买方付息票据贴现+代理贴现组合融资方式降低融资成本

2. 票据与保理业务组合技巧及案例解析

案例：某商场商户保理业务表外融资

3. 票据与保兑仓业务组合及案例解析

案例：某糖厂保兑仓—票据组合融资

4. 票据与其他产品组合及案例解析

四、票据业务的风险把控（案例）

1. 票据的审核方式和技巧

2. 如何判断票据是否有真实贸易背景

1) 交易合同 2) 发票 3) 其他

3. 经常出现的瑕疵票据及处理方法

4. 票据业务的风险点

1) 政策性风险

2) 操作风险

3) 法律风险

4) 票据造假风险

5) 其他风险

5. 票据业务的风险控制（案例）

6. 票据业务的风险处理（案例）

课程小结