

国内信用证

作为一项新兴的结算业务，其主要产品逐步受到各企业的青睐，甚至成为一些贸易流通企业国内结算方式的首选。那么，针对企业的结算业务对于银行来说会有什么好处呢？

第一，可以更加贴近服务客户，通过为买方增信来增加交易的安全性，协助客户开展市场竞争。

第二，在交易的过程中风险是可控的。开证行付款承诺是卖方单证相符，服务真实贸易背景。另外开证行只在卖方履行约定的交易条件，防范贸易双方“一证多贷”“空证套贷”的情况发生。

第三，资本占用少，开证信用风险转换系数为20%，在同样资本之下扩大服务规模。

中间业务开证属表外业务，不影响负债率。首先，如果是保证金客户开立信用证的话，要交给银行等额保证金，银行就有了存款积淀；其次，银行开证是要收取手续费的，按照《国内信用证结算办法》规定，银行办理国内信用证业务，能实现信用证总额3‰左右的手续费收入，约为银票手续费收益的6倍；再次，有些客户开证之后会做贸易融资，银行就会有利息和中间业务收入。除了能获得低风险的贸易融资利息收入和派生保证金存款外，还可以取得开证、修改和议付手续费等中间业务收入。

银行可以提供丰富的融资产品。开证申请人的融资，主要是国内信用证买方融资和买方代付。其中买方融资即银行针对买方在贸易项下的付款责任提供的贸易融资，并结合买方销售回款周期，约定偿还融资款项及相关利息的合理期限。卖方的融资产品可分为贴现、议付、福费廷及打包贷款几种。