

南美洲的信用证你敢不敢收？单证员考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/509/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_97\\_E7\\_BE\\_8E\\_E6\\_B4\\_B2\\_E7\\_c32\\_509607.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/509/2021_2022__E5_8D_97_E7_BE_8E_E6_B4_B2_E7_c32_509607.htm) 在当地都没有代理行

，对这张信用证的背景不清楚，因此不敢收。正当摩托车出口企业发愁的时候，境内一家外资银行向该企业伸出了援手，为他们解决了难题。与国内银行相比，外资银行在中国可以做的业务品种，在数量上并不占优势。但是，假如充分了解外资银行的优势，国内的企业反到可以解决很多中资银行解决不了的困难。中东非洲信用证都能接上面提到的案例，就是加拿大蒙特利尔银行广州分行所处理过的众多客户之一。这家银行于1995年11月正式开业。该银行开业以来，许可经营的金融业务只有12项，但是这家银行有选择地把国际贸易融资作为主要开展的业务之一。因为他们知道，其遍布世界的网络是中资银行可望而不可及的，是他们最大的优势。据该行的负责人介绍，目前蒙特利尔银行和俄罗斯、南美洲的巴西、秘鲁、智利、哥伦比亚等，东欧的哈撒克斯坦、爱美尼亚、罗马尼亚，中东地区包括沙特阿拉伯、土耳其、埃及等，及非洲多个地区的银行均有业务的往来。这些地区的银行的信用证都可以被蒙特利尔银行认可。而这些地区，由于中资银行很少跟当地有代理行关系，所以从那边开出的信用证，一般情况下是不敢接受的。他举了一个例子，一个企业接到俄罗斯商人寄来的信用证，走了几家银行，由于无法判定信用证的真假，所以没有一家银行肯接收。但是拿到蒙特利尔银行之后，银行发现开信用证的那家俄罗斯银行正好与其有代理行关系，因此马上给企业办理了贸易融资。这种

情况在广州交易会期间非凡常见，很多来自非发达地区的进口商，都差一点因为这种原因而失去和中国企业合作的机会，反之也是中国企业失去开拓国际市场的机遇。贸易融资产品有特色 外资银行的很多国际结算业务都可以为国内的企业所用，比如蒙特利尔银行重点推出的“无追索权远期信用证贴现业务”，和国内很多银行推出的信用证融资业务相比，其“无追索权”又成为一大亮点。这一业务仅以信用证为依据，无需公司提供财务报表、公司经营状况等任何额外资料。该业务不限通知行，非该银行通知的信用证也可以办理此业务。无追索权远期信用证贴现业务资金周转快，不需也不占用公司的银行额度，降低外汇风险，收汇时间缩短，可以马上结汇并申请退税；最重要的是该业务成本低廉，可利用远期优惠来提高出口单价转移贴现成本，给海外买方提供更长期的付款期限，提高出口竞争力。可以说，这种“远期信用证”“无追索权贴现”=即期信用证的办法帮助了很多境内的出口企业和公司，为出口企业和公司解决燃眉之急。企业应多了解外资银行目前，越来越多的外资银行都涌到境内，它们在帮助一些与境外有进出口贸易的国内企业和公司解决难题的同时，也和银行建立了代理行关系，为境内银行“分忧”，减少其风险。就蒙特利尔银行来说，他们与境内的中国人民银行、中国工商银行、中国银行、中国工商银行、中国农业银行、交通银行、中信实业银行、招商银行、上海浦东发展银行、民生银行等等建立了授信关系；还和许多非银行金融机构建立了业务合作关系，如富国证券，各主要国际信托投资公司等。蒙特利尔银行还是第一家获准入股中国证券公司的外国金融机构。这些外资银行目前的业务发展都

有重点，国内企业可以根据自己的需要而选择。像蒙特利尔银行，目前的金融业务以国际贸易融资、资本市场和信贷业务等为主。在贸易融资方面，对中国和世界各国之间的贸易给予融资是该行在中国业务的重点。在资金交易方面，该银行与中国金融机构进行着非常广泛、非常活跃的合作。另外，该行还利用自身的优势向商业、农业的公司客户提供存、贷款业务和汇兑业务。全资附属的美国哈里斯银行还是美元10大清算银行之一，为金融机构提供美元清算业务，向跨国公司金融机构和政府机构等提供票据、政府债券以及证券保险等业务。除了出口企业可以寻求外资银行的帮助外，进口企业也一样可以利用它的渠道。不久前就发生过这样的事情：有一位南美商人向上海出口货物。由于目前中国境内没有南美洲的银行，而国内银行又不熟悉，不敢轻易相信外商，使该南美商人与国内进口商的买卖陷入困境。后来，在蒙特利尔银行的帮助下，为该名南美商人作“担保”，才促成了南美商人和上海方面的合作。[链接]无追索权远期信用证贴现业务特点（1）“无追索”。即蒙特利尔银行在出口企业已出口货物、收到国外买方的信用证后，立即付钱给出口企业。而银行则先承担风险，为出口企业先贴钱。万一信用证到期的时候国外买方还没有将资金还给银行，银行只会向外商“追数”，而不会向出口企业追索。这样一来，银行几乎承担了所有风险。（2）不需“授信”。假如企业想在境内的银行兑现，一般须与银行存在授信关系，而银行也对企业的财务状况等有所了解。而蒙特利尔银行不需要这些“老交情”，他们只看单证的资料。（3）选择面大。大部分的境内银行只相信国外有名气银行的信用证，为出口企业贴现

，假如企业碰到不知名银行的信用证，那么境内的银行一般不予受理。而蒙特利尔银行不然，他们可以接受欧洲、南美洲、非洲甚至是中东等高危地区的银行所开据的信用证。使中国出口商人真正能放心地把生意做到世界的每个角落。

"#F8F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。  
详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)