



商业银行小微企业批量授信培训
客户经理素质提升系列



商业 銀行

小微企业批量授信培训

立金银行培训中心教材编写组◎著

- 最经典的小微企业批量授信方案
- 最透彻最详细的全面案例分析
- 小信 版

行长送客户经理最好的礼物

本书适合商业银行公司业务条线行长、客户经理学习使用



CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



商业银行小微企业批量授信培训
客户经理素质提升系列



商业 銀行

小微企业批量授信培训

立金银行培训中心教材编写组◎著

- 最经典的小微企业批量授信方案
- 最透彻最详细的全面案例分析
- 小微客户经理设计授信经典模板

行长送客户的礼物

本书适合商业银行公司业务条线行长、客户经理学习使用



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行小微企业批量授信培训/立金银行培训中心教材编写组著

北京: 中国经济出版社, 2013. 3

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1913 - 4

I. ①商… II. ①立… III. ①商业银行—信贷管理—中国 ②中小企业—信贷管理—中国
IV. ①F832. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 221434 号

责任编辑 乔卫兵 张梦初 方 雷

责任审读 霍宏涛

责任印制 石星岳

封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京市昌平区新兴胶印厂

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 14.5

字 数 200 千字

版 次 2013 年 3 月第 1 版

印 次 2013 年 3 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1913 - 4/G · 1853

定 价 38.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

代序

如何成为优秀的银行客户经理

培养优秀的银行经理是每家银行共同的希望,如何才能成为优秀银行客户经理?立金银行培训中心一直在从事银行客户经理的培训,我们出版的客户经理系列培训书籍给所有商业银行辅导客户经理提供了最经典的教材。具体而言,客户经理究竟该怎样营销呢?主要有三次的契机。

第一次拜访 建立彼此的信任关系

认识客户,建立彼此感觉,建立信任关系非常重要。如同恋人之间一见钟情,建立好的第一印象是拉近人与人之间关系的第一步。将来能否发展业务关系,第一印象非常重要,让对方感觉你很专业,人很值得信任,才会把业务交给你来办。

商业银行客户经理的人品和能力都很重要,无论是销售理财产品还是信贷产品,与其说销售的是产品,不如说是人品。销售的是智慧,销售的是信任。

让客户决定购买银行产品的动机不是简单的收益回报,而是对客户经理人品的信任。我的一个客户说过:“我给你的不是钱,是相信,你值得我相信,一切都值得。”

第二次拜访 挖掘客户需求,推荐银行的产品

要积极向客户推荐银行的业务,看企业的经营过程中,银行有哪些产品可以帮助和促进企业的商业经营,将在第一次拜访时建立的信任关系向商业伙伴的经济利益方向转移,以巩固这种信任关系。只有人情的交往往

往很难持久,而在人情的交往基础上加上商业元素,合作才会持久,因此要为长远的交往建立基础。让对方感觉到银行很执着,很在乎企业,能够为企业的发展出力。也就是说,银企双方有着共同的价值观。

第三次接触 建立彼此的商业合作,满足双方的利益

银行和企业合作关系的建立,以银行实际投放的信贷业务和资金往来为纽带,银行的服务牢牢嵌入到企业经营环节,银行服务成为企业经营环节不可缺少的一部分,为长久的稳定持续的业务关系奠定基础。

银企合作讲究双赢,银行得到存款和利息回报,企业借助银行的支持获得快速的发展,实现彼此的商业利益。

那么如何开展小微企业融资呢?

立金银行培训中心一直在从事银行客户经理的培训工作,小微企业授信是最热门的课程了。相对于竞争白热化的大企业市场,小微企业属于一片蓝海,银行议价能力强,收益相对高。各家银行纷纷重视小微企业的发展,重视建立小微企业的团队。

有鉴于此,立金培训中心组织教师撰写了这本小微企业授信专用教材。

小微企业营销在国内分两种类型:一种类型是单一去做,这以包商银行为经典,每个客户单独去营销,采取人海战术,在商业集中地发传单,逐户去扫;另一种类型是借助一个核心企业,批发去做,这以民生银行、浦发银行等为典型,不会一个个去做,而是一次性营销 20 个以上的小微企业。

本书介绍小微企业的批量授信技术,就是与大家分享如何立足于一个核心企业,来对小微企业进行批量营销。

我们愿意与国内的银行同仁合作,共同为国家小微企业的发展出力。

陈立金
北京

目录

代序 如何成为优秀的银行客户经理	1
------------------------	---

第一部分 基础小微信贷产品

一、什么是小微企业批量授信信贷业务	3
二、小微企业批量授信贷款对象	3
三、小微企业批量授信借款人须同时满足下列条件	3
四、小微企业批量授信贷款用途	5
五、小微企业批量授信的授信方式及期限	5
六、小微企业批量授信的授信金额、定价及还款方式	6
七、小微企业批量授信贷款担保	7
八、小微企业批量授信贷款流程	11
九、小微企业批量授信营销思路	15

第二部分 行业案例

一、烟酒篇	21
二、餐饮篇	28
三、商贸篇	46

四、家居篇	87
五、电子产品分销篇	108
六、工程机械篇	131
七、汽车篇	158
八、医药篇	168
九、房产篇	181
十、其他篇	195
 立金银行培训中心名言	 221

第一部分

基础小微信贷产品

一、什么是小微企业批量授信信贷业务

小微企业批量授信信贷是指银行发放的、用于补充社会自然人(以下简称“借款人”)及符合银行分类标准规定的小微企业法人经营活动所需周转资金的人民币融资。信贷包括人民币贷款、银行承兑汇票,保贴部业承兑汇票等。

小微企业是小型企业、微型企业、家庭作坊式企业、个体工商户的统称。

小微企业信贷业务应以批量授信发展为主,个案为辅,法人授信业务原则上不办理非批量授信的单笔业务,批量授信项目实行准入制。

二、小微企业批量授信贷款对象

贷款对象为年满 22 周岁、贷款到期时年龄不超过 65 周岁且具有完全民事行为能力的人;或中华人民共和国境内,经工商行政主管部门核准登记注册成立的企业法人。

三、小微企业批量授信借款人须同时满足下列条件

小微企业批量授信借款人可以是企业,也可以是企业主,当用信工具为贷款时,最好提供给企业主,当用信工具为银行承兑汇票或商业承兑汇票时,应当提供给企业法人。

(一) 自然人借款人

1. 个体工商户经营者、合伙企业合伙人、个人独资企业出资人、企业法人的法定代表人或自然人股东,原则上应具有三年以上相关行业从业经验。

2. 具有中华人民共和国国籍,具有合法身份,能够提供身份证件、户籍(贷款人本省或地区有常住户口或有效居住证明)及婚姻状况证明,有固定住所。

3. 在贷款人处开立个人结算账户,其中自然人借款的同意授权贷款人从约定还款账户中直接扣收贷款本息及应由借款人承担的相关费用。

4. 本人及其配偶信用良好。

5. 用款企业(如有)须满足法人借款人的相关规定。

6. 贷款人规定的其他条件。

(二) 法人借款人

1. 依法经工商行政管理机关或主管机关核准登记,具有固定经营场所,能够提供企业法人营业执照和年检证明,从事行业如需政府部门批准的须经政府有权部门核准。

2. 连续经营一年以上,经营管理规范,未发现重大违规经营事项且近两年贷款卡征信无不良记录,具有按期偿还贷款本息的能力。

3. 在贷款人处开立企业法人结算账户,其中法人借款的同意授权贷款人从约定还款账户中直接扣收贷款本息及应由借款人承担的相关费用。

4. 其法定代表人须满足自然人借款人的相关规定。

5. 贷款人规定的其他条件。

(三) 有下列情形之一的客户不得准入

1. 借款人、用款企业法定代表人或实际控制人有赌博、吸毒等不良嗜好的。

2. 经营范围属国家明令禁止的产品或项目。

3. 不符合国家产业政策和环保政策的。

4. 属于歌舞娱乐、桑拿洗浴、网吧酒吧等娱乐性行业。

5. 对公授信否决或退出企业及其提供配套商品的企业。

6. 挪用贷款参与资本市场的投资或投机行为、参与非法民间借贷的。
7. 借款人打评分卡评级低于准入标准的。
8. 其他违反国家法律法规的项目以及银行严禁介入的行业。

四、小微企业批量授信贷款用途

授信用途为补充借款人经营活动所需周转资金或用于原材料、生产材料采购等,其中,法人借款仅限于补充企业流动资金需求。不得用于股票投资、经济实体注册资本金或其他权益性投资,不得用于国家政策、法律和法规禁止的经营项目和用途,不得办理借新还旧。

五、小微企业批量授信的授信方式及期限

提供给小微企业的授信最好采取额度方式,一次提供,灵活使用。

1. 贷款授信方式分为单笔贷款和额度授信。“单笔贷款”指贷款人对符合贷款条件的借款人一次性或分次发放和收回贷款的授信方式;“额度授信”指贷款人对借款人提供的担保进行核定后,在确定的借款人最高授信额度和期限内,借款人可根据合法指定用途向贷款人分次申请使用授信额度发放单笔贷款的授信方式。

2. 自然人借款的,单笔贷款和额度授信期限均不超过 5 年,其中采用联保或按月付息到期一次还本的不超过 1 年;法人借款的,单笔贷款不超过 1 年,额度授信期限不超过 3 年。

3. 借款人可在授信有效期及额度范围内提用单笔贷款。提用单笔贷款时,经审查人员审核贷款用途及还款记录正常后即可放款,无须另行审批;如授信额度项下贷款曾有不良记录或连续 2 期逾期记录,借款人再次提用单笔贷款时,须按照正常程序审批。授信额度项下单笔贷款发放日不得早于授信额度的起始日,贷款到期日不得超出授信额度的到期日。

4. 贷款展(延)期。

(1) 贷款展期仅能办理一次。

(2) 原贷款期限在 1 年(含)以内的,展期期限不能超过原贷款期限;原贷款期限 1 年以上的,展期期限不能超过原贷款期限的一半,且展期期限与原贷款期限相加不得超过 5 年。贷款展期后,抵押登记期限及保证担保期限应覆盖展期后的授信期限。

(3) 自然人借款的,贷款展期后的还款方式仅限于按月等额/等本。

六、小微企业批量授信的授信金额、定价及还款方式

(一) 授信金额(指提供给客户的敞口授信)

1. 自然人借款

(1) 有价单证质押担保项下业务授信额度不超过人民币 5000 万元,房产抵押担保、房产抵押加成担保项下业务授信额度不超过人民币 3000 万元,其余担保方式授信额度不超过人民币 1000 万元。

(2) 授信额度原则上不超过借款人及其所经营的经济实体上年同期相应期限的经营收入的 60%。其中,授信额度在人民币 500 万元以上的,原则上不超过借款人家庭及其所经营的用款企业的净资产之和。

2. 法人借款

授信额度不超过人民币 5000 万元,授信额度的测算可参照《银行流动资金管理暂行办法》执行。

(二) 贷款定价

1. 贷款利率下限按人民银行同期同档次基准利率上浮执行,分行可根据收益水平、市场竞争及综合贡献度等因素,在定价政策指导范围内合理确定利率上浮幅度。

2. 借款人未按合同约定用途使用贷款或未按合同约定还款,贷款人按照中国人民银行相关规定计收罚息。

3. 对借款人提前还款可收取违约金。

(三)还款方式

1. 还款方式包括按月等额/等本、先一至六个月还息后等额/等本、按月还息按季还本、按月还息到期一次还本方式、到期一次还本付息。

2. 采用按月还息到期一次还本方式的,仅限于:

(1)贷款期限 1 年以内。

(2)具有到期一次还本的现金流。

3. 采取到期一次还本付息方式的贷款,仅限于适用于银行承兑汇票质押担保、有价单证质押担保项下业务。

七、小微企业批量授信贷款担保

担保方式包括房产抵押、质押、第三方保证担保、联保、组合担保。采取全额房产抵押、全额质押、房产抵押加成(含联保的除外)担保的业务可办理个案,其余担保方式限于批量授信项目使用。

(一)房产抵押担保

1. 担保方式

(1)自然人借款:房产抵押+用款企业、占比最高的股东、法定代表人连带责任保证担保(辅助、非必须)。

(2)法人借款:房产抵押+企业法定代表人或占比最高的自然人股东连带责任保证担保。

2. 抵押物的规定

(1)借款人、用款企业或第三方自然人所有的住房(含别墅)、商用房(含商住两用房、办公用房、独立分割式商铺)和标准厂房。抵押物应须与银行经办网点在同一城市或同省地级市市区范围内,长江三角洲地区、珠江三角洲地区和京津地区可适度放宽至县级市,房龄不超过 30 年,产权清晰,无法律纠纷,未设定抵押,地理位置良好,价格合理且波动性较小,易于变现。

(2)土地性质为划拨的,在同时满足以下条件的前提下方可办理:

①房产地理位置优越,原则上应地处市区较中心位置。

②须经当地房地产管理部门征询确认可进行上市交易。

③在计算抵押率时,在房产价值中扣除土地出让金。

④在银行预存不低于土地出让金金额的保证金。

(3)开展标准厂房抵押业务的,抵押物为标准厂房的,在同时满足以下条件的前提下方可办理:

①土地性质须为出让性质。

②仅限于企业自主生产经营所用。

③须在市级及以上的开发区或工业区内,按照国家标准及行业要求进行统一设计和建设,符合开发区或工业区总体规划,符合安全、消防、环保等相关要求,所在区域内的道路、电力、通信、给排水及污水处理、办公、仓储、物业管理等配套设施齐全;

④交付使用年限在3~15年以内。

(4)自然人房产作抵押的,产权人须为年满18周岁的完全民事行为能力人且贷款到期时抵押人年龄不超过70周岁;抵押物有共有权人的,须取得共有人同意抵押的书面资料;抵押物已出租的,须取得承租人声明。

(5)法人房产作抵押的,法人须为借款人或借款人控制的企业,且授信期限不得超过法人经营期限。

3. 抵押率的规定

(1)以住房作抵押的,授信额度不超过抵押物价值的80%,其中抵押物类型为普通住房且土地性质为有偿出让且还款方式为按月等额/等本的,可适度提高至70%。

(2)以商住两用房、具有较高流动性和收益性的商用房作抵押的,授信额度不超过抵押物价值的60%。

(3)以标准厂房作抵押的,授信额度不超过抵押物价值的50%。

(二)连带责任保证担保

1. 第三方连带责任保证担保

(1)承担主担保的第三方保证人须为取得银行对公授信担保额度的法人客户,其中融资性担保公司须在总行名单制准入范围内。

(2) 自然人借款的, 借款人非所用款企业占比最高的自然人股东或法定代表人, 须追加占比最高的自然人股东提供个人连带责任保证担保。

(3) 法人借款的, 须追加企业法定代表人或占比最高的自然人股东提供个人连带责任保证担保。

2. 自然人/法人联保

(1) 组成联合保证担保小组(以下简称“联保组”)的成员须满足以下条件:

① 为同一行业或同一商业联合团体内集群商户事企业主。

② 在本行业从业年限 5 年以上, 企业依法持续经营 3 年以上。

③ 家庭和企业的净资产之和不低于人民币 100 万元。

④ 和法人近两年均无不良记录, 具有代偿债务的能力和意愿。

⑤ 不得为关系人或关联企业。关系人包括配偶、三代以内直系亲属和二代以内旁系亲属、主要收入来源于同一企业的股东、用款企业间交叉持股或控股及其他可导致财产收入来源相同的关联人; 关联企业指在资金、经营、购销等方面, 存在着直接或者间接拥有或者控制关系、直接或间接地为第三者所拥有或者控制、其他在利益上具有相关联的关系的企业。

⑥ 同一借款人仅限加入一个联保组。

【点评】

对联保授信要非常谨慎, 联保为多个借款人之间信用叠加行为, 如果多个借款人串通一气, 一起套取银行信贷, 将非常危险, 选择借款人必须是经营稳定, 商业模式清晰, 有较好经营基础的企业。

(2) 对联保组的规定如下:

① 借款人自愿组成联保组, 每一成员均为联保组中任一成员发生的授信业务提供连带责任担保。任一成员未偿还银行到期债务的, 其他成员须代其履行相应义务, 且贷款人不得向联保组任一成员再授信。

② 联保组人(户)数原则上不低于 5 人(户), 低于 5 户的, 应采取组合担保方式, 最低不低于 3 人(户)。

③保证金或自然人有价单证质押为所有联合保证成员的授信提供担保,联保组成员须存入不低于联保项下授信额度 10%的保证金或自然人有价单证质押。保证金或自然人有价单证质押额度原则上至少覆盖联保组中最高单笔授信。联保组贷款均采用按月等额/等本还款方式的,保证金比例可适度调整为至少覆盖联保组中最高单笔授信的前 6 个月的还款本息合计。

④联保组成员及所经营或控制的企业为联保组成员以外的个人或企业提供担保的,须取得联保组全体成员和贷款人书面同意。

⑤联保组全体成员在贷款人处无借款、欠息和担保,经贷款人书面同意后,方可解散。

⑥同一联保组成员须全部为自然人或全部为法人。法人联保组须追加企业法定代表人或占比最高的自然人股东为联保组整体授信提供个人连带责任保证担保。

(三)质押担保

小微企业授信可以接受《银行承兑汇票以及有价单证质押个人小微批量贷款操作规程》,如果是一些特大型企业签发的商业承兑汇票也可以接受质押。

(四)组合担保

1. 担保方式:以上所述担保方式均可进行组合。

2. 授信金额。

(1)房产抵押加成:房产抵押+保证担保+质押担保(保证担保和质押担保可同时采用,也可任选其一)。

授信金额=抵押物担保额度+保证担保额度(如有)+质押担保额度(如有)

抵押担保额度=抵押物价值×抵押率

①以住宅作抵押物的,授信金额不超过抵押物价值的 120%,同时抵押率不超过 70%。

②以别墅、商住两用房,具有较高流动性和收益性的商用房为抵押物