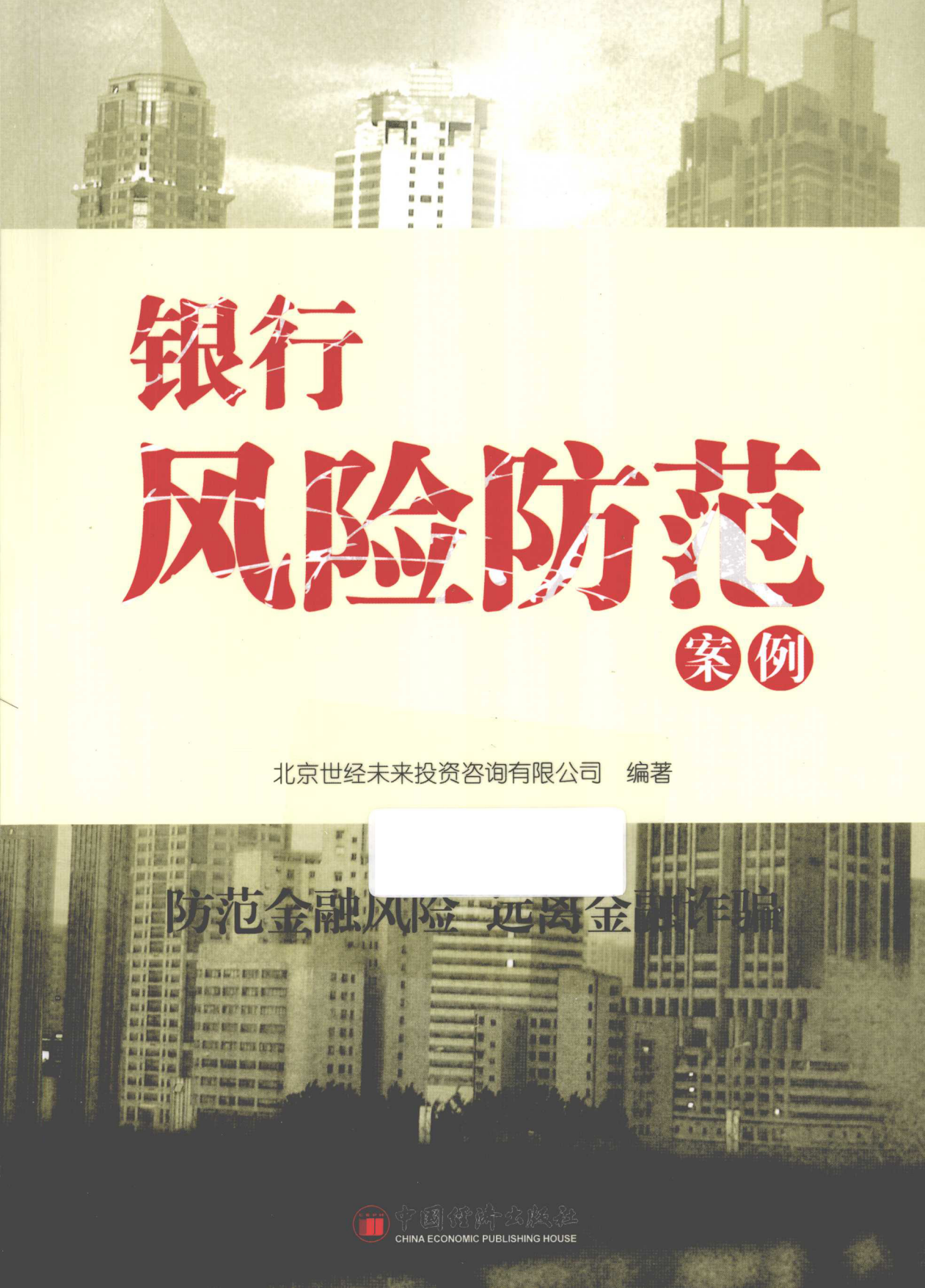




银行 风险防范

案例

北京世经未来投资咨询有限公司 编著

防范金融风险 远离金融诈骗



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

银行 风险防范

案例

北京世经未来投资咨询有限公司 编著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

银行风险防范案例/北京世经未来投资咨询有限公司编著

北京: 中国经济出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1725 - 3

I. ①银… II. ①北… III. ①商业银行—风险管理—案例—汇编 IV. ①F831.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 161244 号

责任编辑 宋庆万

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 巢新强

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 19

字 数 290 千字

版 次 2013 年 1 月第 1 版

印 次 2013 年 1 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1725 - 3/F · 9403

定 价 48.00 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

编委会

主 编 辛 建

副 主 编 马学滨

执行主编 林鹏举

编 委 会 王大凤 李志俊 杨国生

季哲忱 乔 昱 张 琦

毕昱晨 吴海澜 刘 丹

宋 宁 刘 杨 赵 娜

陶 涛 张晓迪

【北京世经未来投资咨询有限公司】

咨询热线:010-87167575

E-mail:wefore@163.com

公司地址:北京市东城区广渠门内大街2号领行国际1号楼6层

公司网址:<http://www.wefore.com>

序 言

银行是经营风险、管控风险,并承担风险损失、获取风险收益的特殊企业。好银行的评判标准不是机构多少、规模大小,甚至不是一时一地的利润多少,而是风险管理能力的强弱、风险管理质量的好坏、风险管理效益的高低。从国际银行业监管演变的趋势看,以风险为本的监管理念已成为各国监管当局的共识,从《有效银行监管的核心原则》到《新巴塞尔协议》都充分地体现了这一原则要求。同时,随着我国商业银行市场化、国际化和混业经营的不断深入,在巴塞尔系列协议的框架下,以信用风险、市场风险和操作风险为核心,覆盖全业务流程的全面风险管理的提升正逐渐成为我国商业银行提高核心竞争力的关键要素。

在此背景下,为了能够帮助银行进行有效的风险识别和防范,本公司针对我国商业银行风险管理的实际情况,不断跟踪国际国内风险管理的实践进展,向广大银行业客户量身定做了银行风险系列报告,目前已经形成了成熟的报告体系。

本书案例选自2011年至2012年的《银行业风险案例精析》月刊。从总共12期的月度报告中挑选出具有代表性的案例集结成册,并对这些案例重新进行了分类和梳理,将其分为信用风险防范、操作风险防范和贷款处置法律风险防范三个篇章进行展示。这些案例有些是当月的热点事件,有些是具有代表性的经典案例,我们力争对每个案例都进行专业的深入分析,希望能为银行更好地开展业务和管理风险提供有效参考。

北京世经未来投资咨询有限公司

2012年10月

目 录

第一篇 信用风险防范

第一章 行业风险	3
案例 1:钢贸企业暗箱操作多 贷款风险渐现	3
案例 2:文化产业扬帆起航 银行机遇和风险并存	8
第二章 区域风险	18
案例 3:浙企“跑路潮”回流 加强非财务因素分析	18
案例 4:沪票商再现大案 承兑汇票迷局难解	24
第三章 企业风险	33
案例 5:ST·HL 违规担保陷困境 多家银行涉嫌违规放贷	33
案例 6:公路项目化身融资平台 加强路桥建设贷款管理	38
案例 7:未雨绸缪完善“大客户”管理	43
案例 8:短期抵押贷款风险控制的案例分析	46
第四章 担保风险	51
案例 9:股票质押风险大 健全风险衡量机制	51
案例 10:抵押物遭遇拆迁 银行如何主张权益	57
案例 11:仓储动产质押操作不当 易致银行质权效力落空	62
案例 12:从一起贷款纠纷案看“借新还旧”担保问题	68
案例 13:从上海模式窥探房地产在建工程追加抵押登记	72

第五章 同业合作风险	79
案例 14:“中担事件”重创银担利益链 银企双双负伤	79
案例 15:房地产信托风波起 防范代理信托业务风险	84
第六章 其他风险	90
案例 16:个人经营贷款审批存漏洞 贷前审查成风控重要环节	90
案例 17:汽车分期刷卡轻松 管控风险要紧	96

第二篇 操作风险防范

第七章 内控管理风险	103
案例 18:非法集资攻破银行内控 银行操作风险上升	103
案例 19:客户经理染指民间借贷 基层风控不容小觑	109
案例 20:难抵高利诱惑 银行员工化身“掮客”	113
案例 21:基层内控缺失 银行员工挪用千万元存款放贷	118
案例 22:4500 万元存款不翼而飞 银行再现“挪用门”	121
案例 23:巨额存款失踪 银行责任何在	125
案例 24:银行员工兜售客户信息遭“3·15”晚会曝光	129
案例 25:金融市场部员工违规操作 风险监控水平待提高	132
案例 26:风控漏洞促成“未授权交易” 银行损失 23 亿美元	136
案例 27:女行长谋划 1.6 亿元诈骗 银行制度漏洞多	141
案例 28:银行风控失守 支行行长卷款 4.36 亿元	145
第八章 授信业务风险	151
案例 29:信贷员贷前调查流于形式 审贷会“把关”贷款风险	151
案例 30:合同签订风险多 构筑合同风控“篱笆”	154
案例 31:伪造申贷材料骗贷成功 银行授信审查流于形式	159
案例 32:贷款审查义务转嫁企业 副行长违规放贷获刑	163
案例 33:风险经理协助化解突发事件 有效协作是成功关键	167
案例 34:银行遭遇巨额骗贷 缘起虚假印章	171
案例 35:银行成功拦截信用证欺诈 内部风险防范是关键	175

案例 36:巧用商票转嫁风险 银行业务创新受质疑	182
第九章 柜面操作风险	186
案例 37:因冒名开户与银行对簿公堂 柜员操作风险无处不在	186
案例 38:防范银行卡风险 积极应对冒领盗刷纠纷	190
第十章 个人业务风险	194
案例 39:信用卡预授权业务纠纷多 法律关系需理清	194
案例 40:白银(T+D)遭强平 客户状告银行索赔损失	199
案例 41:投诉频监管严 理财业务风险不容小觑	202
案例 42:代客境外理财巨亏 银行赔偿客户 5321 万元	208
案例 43:侵权责任无处不在 银行莫踩“侵权”地雷	212
案例 44:加强个人信息保护 撑起客户信息的保护伞	218
案例 45:银行信息系统事故频发 信息系统审计机制待引入	222
案例 46:业务文件健全有利于规避电子银行业务纠纷	227
案例 47:银行业务外包操作不规范陷纠纷	231

第三篇 贷款处置法律风险防范

第十一章 贷款处置法律风险	241
案例 48:银行陷价款优先受偿权纠纷 工程贷款易触风险暗礁	241
案例 49:担保优先权遭遇法定例外 银行信贷资产受威胁	246
案例 50:破产案中银行处理欠妥 导致保证人权利主张无效	250

附 录

一、中国人民银行金融监管办事处管理暂行办法	255
二、银行业监管统计管理暂行办法	257
三、银监会重修商业银行监管法规	261

四、全国人大常委会《关于惩治破坏金融秩序犯罪的决定》	263
五、《中华人民共和国刑法》(节选)	268
六、中国银监会关于整治银行业金融机构不规范经营的通知	275
七、中国银行业监督管理委员会令	277
八、中国银监会关于印发《银行业金融机构国别风险管理指引》的通知	289
九、中国银监会关于规范银信理财合作业务有关事项的通知	295
十、中国银监会关于印发《商业银行声誉风险管理指引》的通知	296

信用风险防范

随着现代经济的不断发展,银行所面临的风险更加复杂多变。美国次贷危机引发全球经济下滑,使得银行信用风险问题成为全球热议的话题。当前,如何管理好信用风险是各国商业银行面临的难题之一。

随着市场化程度的提高,我国商业环境日益复杂,信用危机频现,国内银行面临的信用风险随之增加。对国内银行业来说,原本特殊的经济发展阶段,加上当前严峻的国内外形势,使其负重前行。在这种背景下,信用风险成为银行风险管理的核心问题,甚至决定着银行能否在竞争中占有一席之地。近年来我国商业银行信用风险管理能力虽然有了一定提高,但仍存在着测量技术水平有限、自身经营机制有缺陷、管理水平有限等问题,导致我国商业银行出现了严重的“信用悖论”问题。

信用风险是指债务人或交易对手未能履行合同所规定的义务或信用质量发生变化,影响金融产品价值,从而给债权人或金融产品持有人造成经济损失的风险。传统观点认为,信用风险是指因交易对手无力履行合同而造成经济损失的风险。然而,由信用风险带来的损失也可能发生在实际违约之前,当交易对手的履约能力即信用质量发生变化时,也会存在潜在的损失。

对大多数商业银行来说,贷款是最大、最明显的信用风险来源。然而,信用风险既存在于传统的贷款、债券投资等表内业务中,也存在于信用担保、贷款承诺、衍生交易等表外业务中,行业发展、区域经济、企业经营中的不利因素都会给银行带来信用风险。在本篇中,我们把有关信用风险的案例划分为行业、区域、企业、担保、同业合作和其他风险六个章节进行展示。

第一章 行业风险

案例 1:钢贸企业暗箱操作多 贷款风险渐现

案例摘要:随着钢价的下跌,下游钢铁的需求减弱,2011 年整个钢铁行业的利润率大幅缩水,钢贸行业潜在的信贷风险引起了监管机构的关注。和已经资金链断裂的温州企业相似,钢贸企业资金都有暗箱运作、风险集中、高杠杆、循环和过度抵押、依赖房地产市场、参与民间借贷、只还息不还本等特点,尤其对于钢贸行业来说,整体行业利润大幅缩水,而且还面临多方面的压力,2012 年钢贸行业的“冬天”仍将继续。在此情况下,银行应加强钢贸企业的贷款风险预警和监测,避免部分钢贸企业沦为套贷工具。

►案例背景:钢贸老板跑路升级 银行贷款或受殃及

长三角地区钢贸企业跑路老板的“头衔”上升至商会“会长级”,跑路老板的企业规模也上升至涵盖担保业和钢贸市场的“集团级”。“跑路”老板包括:有着钢贸背景的福建某县级市上海商会的名誉会长、原秘书长黄某,以及有着无锡钢贸领军企业之称的一洲集团李姓老板。黄某企业在某股份制银行的数百万贷款在 2011 年 12 月到期时,银行一度找不到黄某,所幸这笔贷款最后由联保单位凑数还上,才避免了坏账发生。除这笔贷款外,其名下企业及关联企业在银行的贷款不下 1 个亿,其中不乏国有大行,另有一家城商行对其贷款超 1000 万元。所幸,该行已按沪银监局要求对钢贸类贷款从严把关,黄某的这笔贷款房产抵押率仅为 60%,虽有商会内部企业的联保协议,但经查是非关联性企业。而一洲集团李姓老板也已携其陈姓妻子及幼

子跑路,其房地产和多辆豪车等资产已被相关银行查封,涉案金额达数亿元。

钢贸业,作为资金密集型行业和部分银行的贷款及承兑汇票业务“大头”,一旦出现状况,必然加剧银行整体授信风险。数据显示,有4家银行上海分行的钢贸企业贷款余额占比接近20%,7家银行的钢贸企业承兑汇票占比甚至过半。

除了集中度风险,江浙沪一带部分钢贸贷款还藏有信用隐患。不少钢贸企业在银行的钢材质押品存有“水分”,存在一批钢材被重复抵押及向上游“托盘”。钢贸贷款的信用隐患还包括,一些钢贸企业老板自己出资组成担保公司,再以担保公司为出资人企业以及关联企业提供担保,加上关联企业自行联保、互保,使得钢贸贷款中融资方、担保方和交易对手方存在复杂关联关系,对银行贷款形成多头担保和过度担保,使银行业风险难以缓释。

► 防范措施:上海银监局对于钢贸贷款风险频发警示

事实上,钢贸企业贷款风险并未逃出监管部门的“法眼”。以上海为例,沪银监局2011年曾连发相关风险提示,要求各商业银行展开钢贸类贷款自查,支持合规企业,杜绝“问题贷款”。

2011年11月2日,上海银监局给各家银行下发了《关于钢贸行业授信风险提示的通知》,提到钢贸行业利用库存钢材反复质押,钢材的重复质押总额超过社会库存的2.79倍。这是钢贸行业贷款的主要风险之一,例如钢贸企业向银行提供100万市值的钢铁库存作为质押,银行为其提供约80万的授信额度,很难保证不出现“一女多嫁”的情况,仓库人员和银行职员利益勾结,在多家银行抵押,出现抵押品的悬空。上海银监局下发此次风险提示之前,7月26日,就给各家银行发布了《关于开展钢贸企业授信情况调查的通知》,要求各家银行重点排查钢贸行业的信贷风险。数据显示,截至2011年6月末,上海钢贸企业的贷款余额已超过1510亿元,其中普通贷款与银票形式各占一半。这些贷款在部分中小银行,特别是城商行有较高集中度,有4家银行相关贷款余额超过1/5,7家银行的相关银票占比过半。和已经资金链断裂的温州企业相似,三材企业资金都有暗箱运作、风险集中、高杠杆、循环和过度抵押、依赖房地产市场、参与民间借贷、只还息不还本等特点,并且企业自有资金更少。

2011年11月底,上海银监局又下发了关于钢贸行业的文件,其中提到钢贸行业贷款过于集中,整个上海地区钢贸贷款的余额为1500多亿元。此外,在资金面紧张和钢贸行业利润下滑的背景下,钢贸行业获得贷款的联保方式也受到银监局关注。文件中提及钢贸企业可能出现互相包庇的情况。这种联保将风险放大,在经济形势好的情况下,企业总是能够及时地填补空隙,但是如果经济形势不好,就有可能产生多米诺骨牌效应。银监局的做法是在慢慢挤压泡沫,将隐藏的信贷风险挤压出来。

上海银行业已出现不少对钢贸类贷款进行风险防控的对策。各涉钢贸贷款银行已经普遍降低了房地产类抵押物的抵押率,原先存在的100%,甚至120%的高抵押率已经不复存在。某沪城商行对房产抵押的标准为:普通住宅抵押率80%,商铺抵押率70%,而工业厂房抵押率则需控制在50%。

原先在钢贸企业贷款中普遍运用的联保、互保类贷款模式,现已进入了不少银行的“黑名单”。已有两家国有大行在沪基本停止了联保类业务、民营担保公司业务;部分城商行也对原先的纯联保、互保类贷款“只收不放”。

某银行对于“关联担保”的风险缓释办法是,对于借款人有组建担保公司之嫌,或是运用关联担保公司的贷款,将要求其将原担保部分替换成当地非互助型担保公司或第三方担保,并将原担保公司交存的保证金转而用于收窄该公司担保的其他贷款风险敞口,直到全部贷款还本付息。

► 风险分析:钢贸企业暗道多 银行贷款风险隐匿

和已经资金链断裂的温州企业相似,钢贸企业资金都有暗箱运作、风险集中、高杠杆、循环和过度抵押、依赖房地产市场、参与民间借贷、只还息不还本等特点,这些值得银行对其提高警惕。

——钢贸企业自制文件“装修门面”

钢贸企业的销售合同和对账单不少是几十到几百元制作一份的“水货”。因为钢贸企业的特点是,即使有真实的周转销售,也较少有规范的开票行为。然而,银行对于其周转率计算缺乏可操作的审核依据,加上不少银行开发了“贷款客户打分机制”,这就倒逼企业不得不自制一套文件来“装修门面”。

——担保操作“猫腻”多

第一,“自产自销、自保自用”现象严重。在目前已有牌照的担保公司

里,钢贸担保占据了半壁江山,而且他们中的小部分,说白了就是“自产自销、自保自用”。“自产自销”是指,某些贸易企业出资成立担保公司,担保公司再为出资者提供担保。

第二,资金存在暗箱操作。在钢贸企业的各种担保行为中,往往出现业主之间互相担保、互通资金;融资方、担保方、交易方之间内部关联。相比他们的“自己人”关系,贷款银行间则是竞争对手,缺少通气机制,难以看清这个资金暗箱。

第三,“自体”互保联保骗取银行贷款。钢贸企业中,还有虚假注册公司“自体”互保联保,从而成为银行“合格”贷款者的现象。目前“一条龙”服务虚假注册公司的行规是注册资本的1%~1.5%收费,即“制作”一个注册资本为1000万元的公司需花费10万~15万元。通过这个模式,四个暗中关联人“开”4间公司花费不超过60万元,其中A公司向银行申请贷款,B、C、D公司作为联保,就可从银行贷出600万~800万元资金;接着,另三家公司再以同样方法从不同银行贷款。这样,最多60万元的投入,就可以获得2400万元以上的资金。

——钢贸企业“见招拆招”本领强

随着银行逐渐发现了行业中的“猫腻”,对联保企业的营业资质要求和经营交易查验要求也逐渐提高。对此,钢贸企业“见招拆招”,通过让关联人购买有一定经营年资的企业,再对企业进行虚假增资的方法,重复以上招数;而对于银行要求的“真实贸易”,这部分企业则通过商会等签订虚假买卖合同,再将虚假交易的钢材、木材等质押给银行。此间,一批质押品往往可能被反复质押。

对于钢贸企业的钢材质押,秘诀是通过“托盘”走虚假存货报表。这里的“托盘”是指贸易企业的上游,部分是知名大型国有钢企。也就是说,市场里的某些钢材货物所有权其实是上游公司的,供贸易企业应付银行盘货审查。最夸张的是,同一批托盘货会被两三家钢贸企业重复“借用”。有数据显示,截至2012年6月末,上海用于质押的螺纹钢总量为103.45万吨,达到其社会库存的2.79倍。在钢材的重复质押下,已经有个别银行出现了在风险处置时无法对钢材质押品主张权利的现象。

——企业已成套贷“空壳子”

某些钢贸企业已经成了套出银行贷款的“空壳子”。银行的贷款部分流

民间借贷,年息在 30% ~ 100% 不等;而传统的资金流向则是以建钢材市场为名进行圈地或购置商业地产,之后再将这些地产“超额评估,二次抵押”以循环获贷。比如,某公司从银行获得 800 万元贷款后投资等值地产,将地产评估成 1000 万元后抵押,二度从银行获得 700 万元贷款,并将剩余 300 万余元抵押给小贷公司,或通过担保公司三度从银行贷款,即可再套出至少 200 万元。即公司的 800 万元最后“变出”了 900 万元,而这 900 万元又可再一次投资地产。在房地产价格上涨时,这样的投资年收益可以翻番。

除了上述保守做法外,坊间还流传着一种“空手套白狼”的做法,即某公司看中地产项目,就向同业借钱购置,之后以“进货”为由将地抵押给银行换贷款,再将贷款还给同业。当钢贸企业手里的贷款雪球越滚越大,他们往往“拆东墙补西墙”和“只还利息,不还本金”。当 A 银行的贷款到期,企业一般以 B 银行的贷款还上或者拆借同业的钱款还贷;而这所谓的“还贷”,其实不过是个头寸调动,因为一般情况下,能还贷就说明企业资信情况良好,可获下一期贷款。

☞ 风险预警:钢贸商发展进入困难时期

2011 年 1 至 10 月,500 万吨以上的钢铁企业利润率下降到 2.99%。10 月份 77 家钢铁企业亏损面由 9 月份的 9 家增至 25 家,亏损面扩大为 32.5%,亏损额为 21.25 亿元,比 9 月份增加 18.3 亿元。随着钢价的倒挂,下游钢铁的需求减弱,2011 年整个钢铁行业的利润率大幅缩水,钢贸企业利润率在 3% ~ 5%。钢贸行业整体走弱,可是银行的信贷成本随着银根紧缩反而上升,多数银行的贷款利率为 7% ~ 10%。此外,有些企业还会被要求去购买一定量的银行理财产品,钢贸企业难以覆盖这一成本,现在很多钢贸企业都在做多元化经营,企业的利润不完全来自于钢贸业,其他更高利润的产业是能够覆盖这一成本的,这其中就有挪用贷款投向高利贷等领域。可以说,钢铁业利润大缩水下钢贸商挪用贷款已成为常态。

除上述情况以外,钢铁企业既面临原材料成本增加、人工成本增加、环保成本增加等巨大的成本上升压力,又面临着产能过剩和钢价震荡低价这样一种巨大的抑制局面,钢铁行业将进入高成本、低利润、低效益这样一种微利的态势。

此外,钢贸企业的经营方式也有问题。如依靠库存做销售的方式,部

分钢贸企业仍沿袭前店后库的大卖场形式。而且还出现了终端用户无休止拖欠货款的现象:某些企业,某些终端用户,信誉度不高,但为了迅速扩张,在大量欠银行款的同时,还无休止地拖欠钢贸商的货款,使得贸易商的包袱越拖越重。钢贸企业面临的是世界经济危机和国内银根紧缩的双重系统风险。所以,2012年钢贸行业依然处于低迷状态,钢贸商的“冬天”或许还会继续。

在上述背景下,银行要加强对钢贸行业信贷的风险预警、监测和排查,发现风险苗头时要果断地进行抽贷断贷,并通过历史数据、上下游客户、区域同类企业等多种渠道来识别钢贸企业信用风险的能力,但也不能把钢贸行业的风险整体放大,对于经营稳健的企业仍然可以继续支持。

案例2:文化产业扬帆起航 银行机遇和风险并存

案例摘要:2011年第六届北京文博会成为当月市场关注的焦点,本届文博会一大亮点是金融资本的大规模介入,尤其是商业银行对文化企业的积极授信支持。近年来文化产业发展受到各级政府重视,各种振兴规划和扶持政策相继推出。在政策春风下,文化产业呈现出巨大的增长潜力和广阔的发展空间,为银行业提供了新的业务领域和利润来源。目前多家商业银行积极开展金融创新,布局文化产业。然而,银行在进军文化产业的同时应该注意到该产业目前存在的各种问题以及可能带来的风险,及时调整信贷策略,做好风险防范。

►案例背景:文博会“搭桥” 银行“牵手”文化产业

第六届中国北京国际文化创意产业博览会成为2011年11月市场关注的焦点。本届文博会共有逾百万人次参与展览、推介交易、论坛、创意体验及分会场百余场活动。据不完全统计,截止到11月13日落幕,该届文博会上共签署文化创意内容产业的产品交易、艺术品交易、文化创意集聚区建设和入驻、银企合作等协议总金额786.85亿元人民币,比上届增长65%。在签约项目中,文化创意产业投资类项目117个,协议总金额510亿元人民币。