



银行培训 畅销书



立金银行培训中心银行客户经理、产品经理资格丛书

银行业 授信方案培训（六）



立金银行培训中心 著

- 客户经理设计授信方案工具书
- 案例：超过90个各授信产品经典案例
- 思路新：供应链融资、商业承兑汇票融资等最新思路
- 分析透：详细分析各类型授信方案要点

本书将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理和产品经理



中国金融出版社

银行业授信方案培训（六）

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：肖丽敏

责任校对：刘 明

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行业授信方案培训 (Yinhang Hangye Shouxin Fang'an Peixun) (六) / 立金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2014. 1

(立金银行培训系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6718 - 3

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—贷款管理—职工培训—教材
IV. ①F830.56

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 316106 号

出版
发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 13

字数 208 千

版次 2014 年 1 月第 1 版

印次 2014 年 1 月第 1 次印刷

定价 36.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6718 - 3/F. 6278

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

八分的事情，九分的态度，十分的努力，没有什么事做不成。客户经理要有一个胆大包天的梦想，要相信奇迹，相信梦想必可成真。

成为优秀银行客户经理非常简单

（代序）

立金银行培训中心一直在从事银行客户经理的培训工作，而我本人有超过十年的银行公司业务职业体会，对于怎样成为优秀银行客户经理，我有自己的总结。

一、方法比勤奋更重要

我是个高考复读生，我的经历可以充分证明科学方法的重要。第一年，虽然我学习很勤奋，但高考成绩仍不好。我母亲很要强，她为我找了一个在我们当地很有名气的复读班，第二年，经过一年复读，我考取了中国金融学院。人还是原来的人，只是学习方法变了，就取得了明显的效果。

我刚进入银行工作，开始也认为拉存款极难，头疼得不行。后来，在成功使用授信产品后，存款很快飞涨，行里给我配备了手机，还分了房子。而和我同批进入银行的同事，还在存款及格线上苦苦挣扎。

我总结，其实拉存款真的不难，关键是方法要得当。你必须认真研究客户，研究你的银行产品，掌握一定的技巧方法，再加上一颗真诚的心，你肯定能够成功。成为优秀客户经理的基本方法不外有二：

第一，应当找准资金量较大的客户群体，这类客户群体一定是资金密集型的行业。可以专门绘制一份存款地图，指导自己的营销。

第二，选择资金量充沛的行业，这样才能搞定存款。可以是小客户，但是资金量必须很充沛，就如同中国第一批下海的人，很多都选择房地产行业，因为房地产行业是绝对的资金密集型行业。

二、根据营销需要来学习产品

参加银行工作后，要根据客户的需要来学习产品，哪些最有利于营销，就先学习哪些产品。

“积土成山，风雨兴焉；积水成渊，蛟龙生焉。”



上大学时，重学习基本功，学得很杂，很多都是基础知识，比如化学、物理、语文等。参加银行工作后，我的学习方法非常有针对性，客户需要什么，我就学习什么；客户迫切需要什么，我就投入自己的全部精力去搞懂它。我自己就是一支部队，我给自己打仗，我要全力给自己配备最需要的装备。攻占山头需要迫击炮，我就找机会去学习迫击炮的使用方法；需要会爬山，我就去学习爬山。

银行产品实在太多了，有些结构很复杂，要想搞清楚，必须投入很大的力气。而像授信等产品，如果没有实践经验，很难彻底地理解。因此，我要求自己在学习产品方面绝对聚焦。

在银行，客户经理最应该学习的产品就是授信产品，首先应配置90%的时间和精力认真学习授信业务，学习如何拉来存款。我的经历可以给大家分享，在成功营销北京国美电器以后，我更加知道银行授信产品的重要性，为了熟悉银行授信产品，我干脆将本行的授信产品制度全部复印下来，整理成一本授信产品制度合集放在自己的包里，只要有工夫，我就翻看，无论是在地铁里、在吃饭的间隙，还是在等客户的一段时间里，我都会赶紧翻翻制度合集，抓紧学习。

对于学习我掌握一个顺序——急用急学，缓用慢学。首先学习最经常用到的产品，如敞口银行承兑汇票和银行承兑汇票贴现，然后是银行承兑汇票贴现，对于复杂的固定资产贷款、项目融资等，由于使用到的机会很少，我就放到最后来学习。也就是说，先通过最有效的产品解决吃饭的问题，其他的银行产品再慢慢学。

我这个人脸皮很厚，在地铁里翻看图书、银行授信制度合集等，从来不怕别人笑话我。拉不来存款会饿肚子，我宁可不要脸面，也要一个吃饱饭的肚子。想一想毛泽东当年在闹市里读书，谁笑话他了，结果怎么样，打下了整个天下。

当然，绝对不是说只让大家学习授信产品，其他产品就不学习了。作为一个过来人的肺腑之言，首先应该学习授信产品，在精通授信产品后，再把时间和精力配备给其他产品。

三、抓紧一切时机学习

建议各位准备好本行重点产品制度，装订成一个册子。每天利用一切时间学习业务，每天开会之前，在等飞机、等客户会时，只要有空余时间就去



学习。对于基础银行理论知道些即可，在没进银行前，应当认真熟悉银行基础知识，一旦进入银行，一切的学习活动就应围绕授信来进行。

我很喜欢新东方的培训方法，你无须知道复杂的英语基础知识、英语语法、英语结构等，就是教你怎样过托福，托福考出高分。我喜欢这种培训方式，现在我的培训也在沿袭这条思路。告诉你哪些行业客户资金量较大，通过哪种方法可以拉来存款就行了。至于银行复杂的流动性头寸管理、银行资本充足率管理、银行风险决策理论、银行产品基础属性、设计原则等，有总分行知道就够了。无论你是学什么专业出身，无论你出身于哪一行，只要你头脑灵光、肯吃苦，就能成为一名王牌客户经理。就如同战士一样，我告诉你如何拿下这个山头就行了，至于拿下这个山头的战略意义你无须知道。

我建议你认真学习本行及同业的先进产品营销思路、成功客户业务案例，仔细揣摩其中使用的银行产品、客户营销的思路。这种学习就是案例式的学习，掌握其中的精髓，积极复制到其他同类客户。比如，其他银行成功使用票据产品服务了某钢铁经销商，你直接复制即可。

进行全新的开发学习周期很长，成本极高。

建议各位客户经理下班后，如果没有陪同客户吃饭的工作，回去多看书，多学习，少看电视。每天至少要看两个小时的书，一个人的命运如何，就决定于晚上八点到十点的时间你在做什么。

陈立金

目 录

第一篇 药厂、医院、药商授信方案篇	1
一、上游：主要是原料药、中药饮片	1
二、核心客户：各大药厂	1
三、中游：药品经销商	3
四、最终客户：各大医院等	4
五、经常使用到的银行产品	5
六、医院认识	8
【案例1】 医药保兑仓案例	10
【案例2】 南京军区总医院上游供应商保理融资方案	11
【案例3】 浙江医科大学附属第一医院商业承兑汇票付款方案	13
【案例4】 山东××大学附属新华医院供应商融资解决方案	15
【案例5】 沙药控股有限公司保理授信方案	18
【案例6】 ××中医药大学附属医院批量授信方案	21
第二篇 医疗设备行业授信方案篇	23
一、国内的大型医疗设备企业	23
二、医疗设备企业营销思路	24
【案例1】 江环国际租赁有限公司医疗设备融资方案	24
【案例2】 医疗设备经销企业授信方案	28
【案例3】 江泰电气医疗器械设备供应链融资方案	30
第三篇 制药企业授信方案篇	34
【案例1】 ××医药集团股份有限公司授信方案	34
【案例2】 安徽医药股份有限公司子公司批量融资授信方案	36
【案例3】 河北××制药有限公司授信方案	43



【案例4】 医药采购供应站授信方案	45
第四篇 “医——药”授信方案篇	47
【案例1】 医保——药品经销商链接授信方案	47
【案例2】 中国疾病预防控制中心授信方案	49
第五篇 大学授信方案篇	52
一、学校经费来源	52
二、学校资金分配和使用	52
三、国内“211”工程大学名单	53
【案例1】 ××医科大学授信方案	53
【案例2】 天津教育学院授信方案	55
【案例3】 金院职业技术学院授信方案	58
【案例4】 ××政法大学授信方案	59
【案例5】 南京市高级技术学校授信方案	61
【案例6】 深圳市公交汽车驾驶学校有限公司车辆按揭贷款 融资方案	62
第六篇 政府机构授信方案篇	65
一、银行客户经理的营销事项	65
二、银行客户经理要关注各地的政府采购中心	66
三、财政的资金脉络	67
【案例1】 江新市新随物资有限公司政府供应商融资解决方案	68
【案例2】 润园源新曼文化用品公司政府供应商担保融资方案	70
【案例3】 苏江市城市建设投资发展有限责任公司应收账款保理 融资方案	76
【案例4】 交通部上海打捞局授信方案	83
【案例5】 北京市政府采购中心授信方案	85
第七篇 农业机械行业授信方案篇	86
一、农业机械生产企业	86



二、农业机械经销商	86
【案例1】 农机经销商财政补贴应收账款授信方案	88
【案例2】 久远农装设备有限公司授信方案	92
第八篇 农资授信方案篇	94
一、化肥生产企业	94
二、化肥经销商	94
【案例1】 河北辉珑农资集团有限公司授信方案	95
【案例2】 吉林省丰华农业生产资料有限公司货权质押融资 方案	96
【案例3】 大型化肥经销商保兑仓授信	100
【案例4】 安徽晶辉农业生产资料有限公司反向保兑仓授信 方案	101
第九篇 储备粮企业授信方案篇	104
一、中国四大国有粮商	104
二、地方粮食集团	105
三、外资大型粮食集团	105
四、大型粮食生产企业	106
五、粮库	106
【案例1】 国储粮公司授信方案	106
【案例2】 地方储粮公司授信方案	108
【案例3】 民营储粮公司授信方案	110
第十篇 种子企业授信方案篇	113
一、国内的六大种子生产企业	113
二、种子行业特征	113
【案例】 湖南神农大丰种业科技股份有限公司	113
第十一篇 面粉及粮食加工企业授信方案篇	115
一、粮食经纪人	115



二、粮食加工企业	115
三、银行营销思路	115
【案例】 货押融资方案	116
第十二篇 面粉及粮食经销商授信方案篇	122
一、核心企业	122
二、下游	125
三、最终客户	125
【案例1】 湖南省北大仓米业集团有限公司供应链融资	126
【案例2】 湖南省人和米业有限公司货押融资方案	129
【案例3】 粮油加工企业+粮食经纪人授信方案	132
【案例4】 昆明统一有限公司授信方案	134
【案例5】 外资粮油企业授信方案	136
第十三篇 白酒企业授信方案篇	139
一、白酒行业概况	139
二、客户细分及其融资需求	141
三、银行在白酒行业营销中的问题	143
四、白酒行业模式化营销思路	143
五、模式化解决方案	144
【案例1】 江西关公坊酒业股份有限公司保兑仓授信方案	150
【案例2】 丰谷酒业经销商批量授信经营方案	153
【案例3】 贵州省贵阳市叙府酒业有限公司货押授信方案	155
第十四篇 红酒企业授信方案篇	157
【案例】 湖南××酒业销售有限公司保兑仓授信方案	157
第十五篇 黄酒和白酒企业授信方案篇	164
【案例1】 通道县唐宋酒业有限公司贸易融资业务方案	164
【案例2】 江星老窖股份有限公司授信方案	166



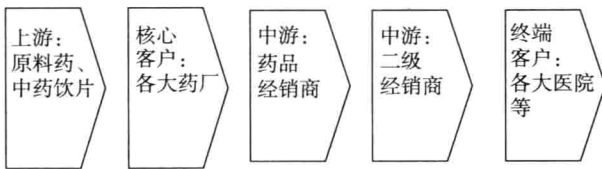
第十六篇 啤酒企业授信方案篇	170
一、啤酒厂商	170
二、啤酒经销商	170
【案例1】 山东益力商贸集团有限责任公司授信方案	170
【案例2】 天津燕京啤酒股份有限公司授信方案	172
【案例3】 青岛啤酒朝日有限公司授信方案	173
【案例4】 深圳珠江啤酒股份有限公司授信方案	175
【案例5】 华润雪花啤酒（深圳）有限公司授信方案	176
银行营销大型企业常用的产品	178
立金培训中心名言	187
立金银行培训励志故事	189

第一篇 药厂、医院、药商授信方案篇

药品行业核心企业特征明显，上下游产业链清晰，适合进行供应链营销。银行客户经理应当认真研究药品行业，该行业非常具备开发价值。

依托核心三甲医院，为其上游药品经销商提供无抵押、无担保的融资便利；医药和药品经销商构成了一个完整的产业链，银行可以借助三甲医院关联营销上游药品经销商。另外需要注意：无须另外为经销商申请授信额度，经销商只需领用买方医院的担保额度。

产业链全景图：



一、上游：主要是原料药、中药饮片

药品供应链上游企业主要包括原料药供应商，对于该类客户群体，授信营销目标为与核心药品制造企业具有长期、稳定供货关系的供应商。融资方案应以保理融资为主。

在供应链上游供应商授信中，重要的风险缓释措施主要指对核心企业应收账款债权的转让与回款资金流的控制。

二、核心客户：各大药厂

药厂融资需求主要集中在原料采购、成品销售、项目建设等方面。对于药厂的贸易活动融资，鼓励使用贸易融资产品。

药品行业中，药厂处于供应链核心地位，供应链营销重点应围绕核心药品制造企业开展。

知名客户：哈药集团、上海医药（集团）有限公司、中国医药集团总公



司、广州医药集团有限公司、天津市医药集团有限公司、山东东阿阿胶集团有限责任公司、哈药集团有限公司、南京医药产业(集团)有限公司、华北制药集团有限责任公司、江苏扬子江药业集团公司、太极集团有限公司、新华鲁抗药业集团有限公司、南京医药股份有限公司、重庆医药股份有限公司、天津药业集团有限公司、杭州华东医药集团有限公司、江西省医药集团公司、石家庄制药集团有限公司、东北制药集团有限责任公司、西安杨森制药有限公司、上海雷允上药业有限公司、深圳海王集团股份有限公司、天津太平(集团)有限公司、天津中新药业集团股份有限公司、广州白云山制药股份有限公司、上海新先锋药业有限公司、北京同仁堂集团有限责任公司、汇仁集团有限公司、上海复兴实业股份有限公司、浙江海正集团有限公司、丽珠医药集团股份有限公司、山东鲁抗医药集团有限公司、健康元药业集团股份有限公司、东北制药总厂、吉林修正药业集团、中国(杭州)青春宝集团有限公司、深圳万基药业有限公司、河北省高营企业集团公司、横店集团康裕药业有限公司、利君集团有限责任公司、山东潍坊海王医药有限公司、金花企业(集团)股份有限公司、珠海联邦制药股份有限公司、四川科伦实业集团有限公司、成都地奥集团、正大青春宝药业有限公司、陕西东盛集团有限公司、天士力制药股份有限公司、中美上海施贵宝制药有限公司、江苏恒瑞医药股份有限公司、福建同春药业股份有限公司、东港工贸集团有限公司、湖南九芝堂股份有限公司、上海罗氏制药有限公司、阿斯利康制药有限公司、常州药业股份有限公司、浙江新和成股份有限公司、江环药业股份有限公司、浙江医药股份有限公司新昌制药厂、东药集团供销公司、深圳中联广深医药(集团)股份有限公司、中美天津史克制药有限公司、鲁南制药股份有限公司、浙江尖峰药业有限公司、新疆新特药民族药业有限责任公司、葛兰素史克制药(苏州)有限公司、昆明制药集团股份有限公司、福建三明医药股份有限公司、江苏宏宝集团有限公司、广州中山医医药有限公司、杭州默沙东制药有限公司、无锡健特药业有限公司、江苏江山制药有限公司、武汉新琪安药业有限责任公司、桂林三金集团股份有限公司、杭州民生药业集团有限公司、大连辉瑞制药有限公司、山东威高集团有限公司、浙江仙琚制药股份有限公司、秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司、齐鲁制药有限公司、吉林敖乐药业集团股份有限公司、重庆时珍阁实业(集团)有限公司、浙江震元股份有限公司、石家庄神威药业股份有限公司、山东凤凰制药股份有限公司、张家



口制药集团有限责任公司、浙江环贝九洲集团有限公司、武汉中联药业集团股份有限公司、浙江海力生集团有限公司、浙江震元股份有限公司、云南医药工业股份有限公司、华瑞制药有限公司、福建省福抗药业股份有限公司、深圳市制药厂、广西金嗓子有限责任公司、苏州东瑞制药有限公司、江苏正大天晴药业股份有限公司、厦门星鲨实业总公司、江苏康缘药业股份有限公司、北京紫竹药业有限公司。

三、中游：药品经销商

融资需求：主要指药品销售回款之前的采购融资。

典型配套产品：银行针对药品批发商授信提供保兑仓、厂商银等成熟根据，其中保兑仓根据下要求药品生产企业提供回购担保及仓储监管，其他根据下主要强调对销售药品的物权控制与监管。

药品供应链下游企业主要包括各级药品批发商，该类客户群体目标为药品企业分销网络中的一级经销商群体保兑仓及厂商银等特定根据下，经销商范围可适当扩大。

知名客户：国药控股股份有限公司、上海市医药股份有限公司、南京医药股份有限公司、重庆医药股份有限公司、北京医药股份有限公司、国药控股广州有限公司、天津医药集团太平医药有限公司、石家庄乐仁堂医药集团股份有限公司、浙江英特药业有限责任公司、云南省医药有限公司、宁波医药股份有限公司、国药控股北京有限公司、国药控股沈阳有限公司、福建同春药业股份有限公司、大连美罗药业股份有限公司、国药控股北京华鸿有限公司、国药控股浙江有限公司、国药控股湖北有限公司、国药控股山西有限公司、国药控股北京康辰生物医药有限公司、国药控股南宁有限公司、国药控股湖南有限公司、广州医药有限公司、深圳一致药业股份有限公司、国药控股天津有限公司、国药集团药业股份有限公司、新疆新特药民族药业有限责任公司、四川省医药有限公司、北京金象复星医药股份有限公司、国药集团化学试剂有限公司、国药控股有限公司上海分公司、辽宁成大方圆医药连锁有限公司、北京王府井医药商店有限责任公司、重庆和平药房连锁有限责任公司、广州健民医药连锁有限公司、云南鸿翔药业有限公司、国药控股国大药房有限公司、上海华氏大药房有限公司、北京金象大药房医药连锁有限



责任公司、甘肃众友药业集团有限公司。

在整个产业链中，药品经销商属于最为弱勢的客户群体，资金链紧张，对银行融资非常依赖。

在对供应链上下游企业授信时，作为重要风险缓释措施，应重点加强对货权的控制及货物价格的监控，例如，对下游药品批发商开展货押，在第三方委托监管货物的基础上，还需加大核库查库力度，并建立盯市与补充保证金制度。

四、最终客户：各大医院等

(一) 各地三甲医院和地方医院等

大连医科大学附属第一医院、大连医科大学附属第二医院、大连大学附属新华医院、大连大学附属中山医院、人民武装警察部队总医院、北京博爱医院、北京肿瘤医院、首都医科大学附属北京安定医院、首都儿科研究所附属儿童医院、北京军区总医院、人民解放军第 306 医院、北京大学第六医院、医学科学院阜外心血管病医院、北京大学第三医院、人民解放军总医院第一附属医院、人民解放军海军总医院、人民解放军空军总医院、首都医科大学附属北京朝阳医院（包括京西院区和东院）、北京大学第一医院、首都医科大学附属北京安贞医院、北京中医药大学东方医院、首都医科大学附属北京天坛医院、人民解放军第 302 医院、解放军总医院第二附属医院、人民解放军第 307 医院、人民解放军空军航空医学研究所附属医院、人民解放军总医院、卫生部中日友好医院、首都医科大学附属复兴医院、医学科学院北京协和医院、首都医科大学附属北京友谊医院、北京大学人民医院、卫生部北京医院、北京妇幼保健院及保健部、北京中医药大学东直门医院、首都医科大学附属北京儿童医院、北京积水潭医院、北京铁路总医院、医学科学院肿瘤医院。

(二) 各地的疾病预防控制中心

中国疾病预防控制中心、各地疾病预防控制中心的经营模式类同医院，基本可以等同于三甲医院，银行客户经理可以将疾病预防控制中心作为重点的合作客户群体。

1. 省级疾病预防控制中心。包括：广东省疾病预防控制中心、浙江省疾



疾病预防控制中心、山东省疾病预防控制中心、江苏省疾病预防控制中心、安徽省疾病预防控制中心、重庆市疾病预防控制中心、辽宁省疾病预防控制中心、黑龙江省疾病预防控制中心、福建省疾病预防控制中心、湖南省疾病预防控制中心、江西省疾病预防控制中心、河南省疾病预防控制中心、四川疾病预防控制中心、江西省疾病预防控制中心、贵州省疾病预防控制中心、吉林省疾病预防控制中心。

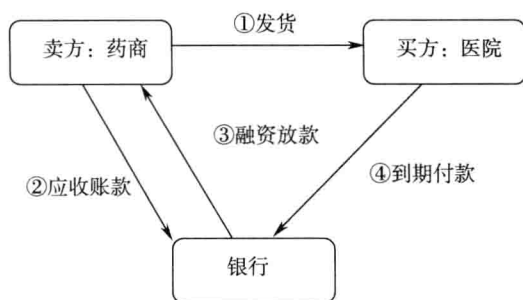
2. 市级疾病预防控制中心。包括：佛山市疾病预防控制中心、嘉兴市疾病预防控制中心、长沙市疾病预防控制中心、杭州市疾病预防控制中心、深圳市疾病预防控制中心、苏州市疾病预防控制中心、镇江市疾病预防控制中心、武汉市疾病预防控制中心、济南市疾病预防控制中心。

说明：本部分客户名称全部是真实客户名称，为作者在相关行业网站及公开资料中查阅获得。

五、经常使用到的银行产品

保理业务是在医药行业使用最多的产品，保理几乎成为医药行业银行授信产品的代名词。

（一）保理业务原理简介



1. 卖方客户按照基本交易合同约定发货。
2. 卖方客户将应收账款债权转让给银行。
3. 银行审核后给予卖方融资，一般应收账款融资为80%。
4. 买方在应收账款到期日将款项付至银行指定账户。