

商业银行客户经理丛书

COMMERCIAL  
BANKS TO CORPORATE  
BUSINESS

# 商业银行公司业务



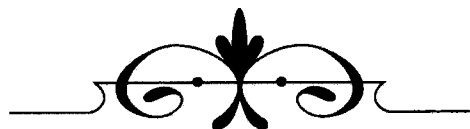
宋炳方 著



商业银行客户经理丛书

COMMERCIAL  
BANKS TO CORPORATE  
BUSINESS

商业银行公司业务



宋炳方 著



经济管理出版社  
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

**图书在版编目 (CIP) 数据**

商业银行公司业务/宋炳方著. —北京: 经济管理出版社, 2011. 6

ISBN 978 - 7 - 5096 - 1517 - 1

I. ①商… II. ①宋… III. ①商业银行—银行业务  
IV. ①F830. 33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 124367 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 北京紫瑞利印刷有限公司 经销: 新华书店

组稿编辑: 谭 伟

责任编辑: 张 马

责任印制: 黄 铄

责任校对: 李玉敏 曹 平

787mm × 1092mm/16

49.5 印张 1200 千字

2011 年 9 月第 1 版

2011 年 9 月第 1 次印刷

定价: 98.00 元

书号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 1517 - 1

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部  
负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836

# 前言

## 浅谈商业银行产品分类

商业银行有哪些产品？或者说商业银行的产品如何分类？最常见的说法是包括资产、负债和中间业务。经典的金融教科书、金融专业书籍乃至各家银行的内部培训教材也大都如此分类。这种分类方法本身没有错，然而，这种分类方法背后体现的思维意识却是值得探讨的。这种分类方法是典型的“以银行自己为中心”：“资产”是从银行角度而言的资产，“负债”是从银行角度而言的负债，“中间业务”是从银行角度而言的中间业务。银行常常说“以客户为中心”、“客户就是上帝”，但为什么在产品分类上恰恰体现的是这一思想的反面呢？要知道产品是联结银行与客户最主要的纽带呀！这也反映出，“说”是比较容易的，“做”就不那么容易了。

我从事过多年的商业银行公司业务管理及营销，总觉得以上分类有些不妥。在业务实践中，我萌发了探讨一种能从客户角度出发的银行产品分类法并据此编撰一本银行产品培训教材的想法。管理上讲换位思考：领导站在员工角度想问题就有助于帮助员工解决很多切身问题，员工站在领导角度想问题就会更加体谅领导的难处，换位思考往往会带来和谐。假如我们站在客户角度考虑问题：银行能给我提供什么呢？这就会给我们探讨银行产品分类提供一个新的视角并进而为真正贯彻以客户为中心的经营理念提供一些启迪。我认为，从客户角度看，银行能提供的产品无外乎融资、融信和融智三类。为什么这么说呢？我们可以从银行的发展历史中找寻答案。

任何事物都是历史与逻辑的统一。我们都知道中国历史上有钱庄、票号，这些金融机构可以说是现代银行的前身。那么这些机构是如何产生的？原来，有些商人赚了很多钱，但消费不完，要找出路，就找到放贷上来了。我们知道，“钱”只有在运动、流动中才能增值，把钱放在保险柜里并不一定安全。随着经济的发展，在“钱”不与黄金挂钩而只与国家信用相联系的情况下，“钱”的贬值似乎是一个普遍的现象，是一个总的趋势。过去的商人非常精明，他们也懂得这个道理。于是开始设法让赚来的钱“动”起来，以便生出更多的钱。他们把“钱”贷给需要资金的人，从放贷中获取

收益。有些钱庄、票号发展得很大，但这些金融机构有一个致命的缺陷：用来放贷的钱是自己的结余，也就是说，你的“钱”再多，也总有放完的那一天。从理论上讲，钱庄、票号的发展规模存在着一个极限，做不到无穷大。尤其是当钱庄、票号把钱大量贷给大清户部时，败亡的命运就已注定。本以为贷给大清政府最安全，殊不知最危险。随着辛亥革命的到来，这些收不回来的钱就成了压垮钱庄、票号的致命“稻草”。现代银行相对于钱庄、票号的一大进步是解决了资金来源问题，大量存款成了其放款取之不竭的资金来源，因此，从理论上讲，银行可以做到无穷大。无论能不能做到无穷大，钱庄、票号和现代银行都有一个重要功能，那就是放款：在资金需要者看来，银行最大的作用就是能提供资金。也就是说，能提供融资服务，是银行与实业最重要的区别。从这个意义上讲，银行最基本的产品就是融资产品。无论是固定资产贷款、流动资金贷款、项目贷款、银团贷款，还是个人消费贷款、房地产开发贷款，说到底，就是银行拿钱出来，让需要资金者使用，并收取使用者的利息。

银行是复杂的。不同人看银行的角度也不一样。如果说资金需要者看银行，主要是看重它的放贷功能，那么资金富裕者看银行，主要就是看重它的存款功能了。客户为什么会把钱存入银行？有人说，因为存款有利息，其实不能完全这么看。我国西部地区曾有这么一家信用社，本来经营得好好的，但有一天早晨开门营业时却发现外面挤满了要求提取存款的人，一问才明白缘由：本地一个农民在外地打工，父亲去世了，他从外地赶回家给父亲办丧事，本以为用自己在信用社的1万多元存款可以把父亲的丧事办得风光些，能让父亲安心地走。可孰知到信用社取款时才发现钱已被镇计划生育委员会划走。为什么给划走呢？原来这户农民超生了一个孩子，按规定要缴纳社会抚养费。因为这户农民没有按时缴纳，就被计生委告到镇法庭，法庭判决可以从超生户的银行存款中直接扣划。所以才有了这户农民被告知钱被划走的情况。这位农民不明白自己有存折、有密码，钱怎么就能说划走就划走呢？这个消息不胫而走。在当地农村，有很多农户存在超生情况，他们也担心自己的钱被划走，于是很多农户来到信用社要求提款。知道原委后，信用社很着急，赶忙联系镇计生委，希望出个证明，说明这划款不是信用社的过错，而是有法庭判决作依据的。岂不知，农民才不管你有没有依据呢。作为储户，他们只关心自己的存款是否安全。结果是，挤提的人越来越多，险些让这家信用社倒闭。在这里，农民最看重的是信用：我把钱存放在你这家金融机构，是因为我对你放心，认为你能保证存款的安全。如果别人可以在我不知情的情况下把本属于我的钱随意划走，你还能凭什么让我相信你呢？再举

一个例子，还是说钱庄、票号。我们知道过去人们到远方去做买卖，需运送大量金钱到外地去。在还是以元宝、铜钱作为结算手段的过去，这不仅不方便，而且还很不安全。比如我们都耳熟能详的《水浒传》中智取生辰纲的故事。连当朝太师的生日贺礼都敢抢劫，更不用说小买卖人的金银了。钱庄、票号就此发现一个商机：买卖人把钱存在我这里，我给你开张银票，你凭这张银票就可到我在外地的分号提款。生意人拿着一张“纸”，当然要比拿着一箱金钱安全。问题是，买卖人为什么愿意把钱放在你这家金融机构呢？原因在于相信你，相信你能保证资金的安全。换句话说讲，是因为你有信用。马克思、恩格斯在《共产党宣言》中说道：“资产阶级撕下了罩在家庭关系上的温情脉脉的面纱，把这种关系变成了纯粹的金钱关系。”在经济社会中，一切都能变成金钱关系、买卖关系。与名人吃一顿午餐的机会、明星用过的手帕、购买某种商品的权利，甚至动物排放的废气，都可用来做交易。那么，银行作为现代经济的核心组织，为什么不能拿自己的信用做交易从而赚取利润呢？我们发现，票据承兑、保函、信用证等银行产品，没有消耗银行的一分钱，但是仍能为客户所接受，仍能像真金白银一样帮助客户完成商品买卖。原因就在于这些产品是在用银行的信用做担保。其实，信用是银行最大、最宝贵的财富。世界 500 强实力很强，但如果所有的债权人同时主张债权，它们也只能破产。同样，规模再大的银行，如果信用没有了，所有的储户都来提款，这家银行肯定也会倒闭。

信用产品的推出，使银行的服务范围得以扩大。但渐渐地，几乎所有的存款类金融机构都能提供信用产品了。一家银行要想在竞争中占据有利的竞争地位，必须不断提供新的、富有竞争力的新产品。时代发展到今天，谁的脑子聪明，谁就能赚到更多的钱。孔子讲“劳心者治人，劳力者治于人”。这虽然讲的是统治者与被统治者之间的关系，但对我们也有很大启示：善于动脑子者、脑子聪明者是有很大好处的。对银行也是如此。哪家银行思维超前、哪家银行脑力投入巨大，哪家银行就越具有竞争优势。现在，很多银行推出现金管理、财富管理和财务顾问业务。这些新兴业务，既未动用银行的资金，也几乎与银行信用无关，它只需要银行提供比被服务者更加“聪明”的脑力即可。比如，银行能提供现金管理服务，是因为银行的现金管理水平比企业的财务人员要强，否则企业就没必要让你来帮助管理。理财业务也是如此，银行的理财水平如果不如客户高，客户怎么会把资金交给银行来打理呢？银行职员是“白领”，大家都很聪明。与同业打交道，需要更多的智慧。因此，融智服务是银行能提供的另一类重要业务。

融资、融信、融智，可以说是从客户角度看的银行所能提供的服务。银

行几乎所有的服务都能归纳到这三类里面。这三类业务之间也有密切的关系。融资业务是每个银行都具备的最基本的业务。不能提供融资业务，对银行来讲是最失败的、最不可想象的。融信业务是银行在业务提供能力上的一大提升，极大地丰富了银行产品的内涵，使银行的服务能力上升了一个新台阶。但人的追求是无止境的，竞争也永远不会停止。在融资、融信产品都已存在的情况下，谁能提供更多的融智产品，谁就能占据更加有利的市场竞争地位。说到底，能否提供融智服务，以及融智服务水平的高低，是衡量一家银行竞争力高低的最主要的标准。

探求银行产品新的分类方法并不是目的。我希望通过提出此种分类方法，让银行从业人员加深对“以客户为中心”经营理念的理解。对笔者来讲，尤其希望通过本书为银行从业者提供更好的“服务”。从这点出发，笔者在“融资、融信和融智”分类框架下，对具体的银行公司产品作了尽可能充分的解释，并力所能及地在可操作性方面花费了很多笔墨。

作者

2011年7月

# 目 录

## 上篇 融资业务

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| <b>第一章 基础融资</b> ..... | 3   |
| 第一节 流动资金贷款 .....      | 3   |
| 第二节 法人账户透支 .....      | 8   |
| 第三节 固定资产贷款 .....      | 13  |
| 第四节 项目融资 .....        | 26  |
| 第五节 银团贷款 .....        | 53  |
| 第六节 并购贷款 .....        | 64  |
| 第七节 杠杆融资 .....        | 70  |
| 第八节 信贷资产转让 .....      | 77  |
| <b>第二章 权利融资</b> ..... | 82  |
| 第一节 出口退税账户托管贷款 .....  | 82  |
| 第二节 认股权贷款 .....       | 84  |
| 第三节 标准仓单质押融资 .....    | 93  |
| 第四节 普通货权质押融资 .....    | 109 |
| 第五节 应收账款质押融资 .....    | 143 |
| 第六节 应收账款转让融资 .....    | 178 |
| 第七节 有价证券质押融资 .....    | 186 |
| <b>第三章 票据融资</b> ..... | 194 |
| 第一节 普通商业汇票贴现 .....    | 194 |
| 第二节 买方与协议付息票据贴现 ..... | 215 |
| 第三节 商业承兑汇票保贴 .....    | 222 |
| 第四节 无追索权贴现 .....      | 224 |
| 第五节 承兑后代理贴现 .....     | 228 |



|                     |            |
|---------------------|------------|
| 第六节 承兑与无追索权贴现组合     | 237        |
| 第七节 商业汇票转贴现与再贴现     | 239        |
| <b>第四章 房地产融资</b>    | <b>246</b> |
| 第一节 房地产抵押贷款         | 246        |
| 第二节 住房开发贷款          | 249        |
| 第三节 商用物业抵押贷款        | 271        |
| 第四节 法人商业用房按揭贷款      | 280        |
| <b>第五章 传统贸易融资</b>   | <b>283</b> |
| 第一节 进口融资            | 283        |
| 第二节 出口融资            | 287        |
| 第三节 国内信用证项下短期融资     | 309        |
| 第四节 备用信用证担保贷款       | 320        |
| <b>第六章 新型贸易融资</b>   | <b>323</b> |
| 第一节 特定专业市场融资        | 323        |
| 第二节 连带责任保证融资        | 328        |
| 第三节 回购担保融资          | 337        |
| 第四节 确定购买付款/未售退款承诺融资 | 346        |
| 第五节 订单融资(政府采购融资)    | 353        |
| 第六节 融资租赁封闭贷款        | 358        |
| 第七节 信誉保证金监管融资       | 364        |
| <b>第七章 特殊客户融资</b>   | <b>367</b> |
| 第一节 政府平台公司融资        | 367        |
| 第二节 普通高等院校融资        | 373        |
| 第三节 船舶制造企业融资        | 378        |
| 第四节 文化创意企业融资        | 391        |
| 第五节 中小企业联保融资        | 396        |

## 中篇 融信业务

|               |            |
|---------------|------------|
| <b>第八章 承兑</b> | <b>405</b> |
| 第一节 银票承兑      | 405        |

|             |                    |            |
|-------------|--------------------|------------|
| 第二节         | 准全额保证金银票承兑·····    | 441        |
| 第三节         | 商业汇票质押承兑·····      | 443        |
| 第四节         | 商业汇票质押承兑与理财组合····· | 448        |
| 第五节         | 保兑仓业务·····         | 451        |
| <b>第九章</b>  | <b>开证·····</b>     | <b>466</b> |
| 第一节         | 信用证·····           | 466        |
| 第二节         | 国内信用证·····         | 488        |
| <b>第十章</b>  | <b>保函·····</b>     | <b>498</b> |
| 第一节         | 基本保函·····          | 498        |
| 第二节         | 特殊保函·····          | 525        |
| <b>第十一章</b> | <b>承诺·····</b>     | <b>533</b> |
| 第一节         | 贷款承诺函·····         | 533        |
| 第二节         | 信贷证明·····          | 536        |
| 第三节         | 资信证明·····          | 540        |
| 第四节         | 交易资金见证监管·····      | 541        |
| 第五节         | 旅行社质量保证金管理·····    | 544        |
| 第六节         | 对公存款·····          | 546        |
| <b>第十二章</b> | <b>代理·····</b>     | <b>559</b> |
| 第一节         | 委托贷款·····          | 559        |
| 第二节         | 代理税收·····          | 561        |

下篇 融智业务

|             |                  |            |
|-------------|------------------|------------|
| <b>第十三章</b> | <b>财智管理·····</b> | <b>567</b> |
| 第一节         | 公司理财·····        | 567        |
| 第二节         | 年金管理·····        | 578        |
| 第三节         | 现金管理·····        | 586        |
| 第四节         | 衍生品交易·····       | 604        |
| 第五节         | 债务融资工具承销·····    | 621        |

---

|                        |     |
|------------------------|-----|
| <b>第十四章 顾问咨询</b> ..... | 631 |
| 第一节 重组顾问 .....         | 631 |
| 第二节 财务顾问 .....         | 636 |
| 第三节 再造顾问 .....         | 643 |
| 第四节 管理顾问 .....         | 646 |
| 第五节 并购顾问 .....         | 649 |
| 第六节 投资顾问 .....         | 664 |
| 第七节 融资顾问 .....         | 667 |
| 第八节 企业诊断 .....         | 682 |
| <b>第十五章 同业合作</b> ..... | 695 |
| 第一节 银银合作 .....         | 695 |
| 第二节 银证合作 .....         | 700 |
| 第三节 银基合作 .....         | 732 |
| 第四节 银保合作 .....         | 741 |
| 第五节 银期合作 .....         | 753 |
| 第六节 银信合作 .....         | 760 |
| 第七节 银财合作 .....         | 771 |
| <b>后记</b> .....        | 778 |

上 篇  
融 资 业 务



# 第一章

## 基础融资

### 第一节 流动资金贷款

#### 一、业务含义

流动资金贷款是指银行向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的用于借款人日常生产经营周转的本外币贷款。

#### 二、业务办理

##### （一）客户调查

对符合以下条件的流动资金贷款需求，银行可在借款人提出书面申请的情况下启动授信调查程序：借款人是依法设立的组织；借款用途明确、合法；借款人生产经营合法、合规；借款人具有持续经营能力，有合法的还款来源；借款人信用状况良好，无重大不良信用记录。

授信调查需围绕如下内容展开：借款人的组织架构、公司治理、内部控制及法定代表人和经营管理团队的资信等情况；借款人的经营范围、核心主业、生产经营、贷款期内经营规划和重大投资计划等情况；借款人所在行业状况；借款人的应收账款、应付账款、存货等真实财务状况；借款人营运资金总需求（测算方法参考专栏1-1）和现有融资性负债情况；借款人关联方及关联交易等情况；贷款具体用途及与贷款用途相关的交易对手资金占用等情况；还款来源情况，包括生产经营产生的现金流、综合收益及其他合法收入等；对有担保的流动资金贷款，还需调查抵（质）押物的权属、价值和变现难易程度，或保证人的保证资格和能力等情况。

对借款人提供的调查材料，银行客户经理要求借款人对所提供的材料盖章确认。客户经理要根据调查材料形成书面报告，并对调查报告内容的真实性、完整性和有效性负责。

在完成调查报告的基础上，客户经理应进行如下工作：风险评级初评；营运资金需求初步测算；授信用途、授信业务品种、金额、期限等合理性分析；授信担保的风险缓释能力；客户定价政策；等等。在流动资金需求量测算与借款人真实资金需求存在偏差的情况下，应由银行经营单位负责人对借款人的实际资金需求做进一步确认并要求借款

人详细说明理由。应审慎确定借款人的流动资金授信总额及具体贷款额度，不能超过借款人的实际需求发放流动资金贷款。

## 专栏 1-1

### 如何测算流动资金贷款需求量

流动资金贷款需求量应基于借款人日常生产经营所需营运资金与现有流动资金的差额（即流动资金缺口）确定。一般来讲，影响流动资金需求的关键因素为存货（原材料、半成品、产成品）、现金、应收账款和应付账款。同时，还会受到借款人所属行业、经营规模、发展阶段、谈判地位等重要因素的影响。银行可根据借款人当期财务报告和业务发展预测，按以下方法测算其流动资金贷款需求量：

#### 一、估算借款人营运资金量

影响借款人营运资金量的因素主要有现金、存货、应收账款、应付账款、预收账款、预付账款等。在调查基础上，银行客户经理可预测各项资金周转时间变化，合理估算借款人的营运资金量。

营运资金量 = 上年度销售收入 × (1 - 上年度销售利润率) × (1 + 预计销售收入年增长率) ÷ 营运资金周转次数

其中：营运资金周转次数 =  $360 \div (\text{存货周转天数} + \text{应收账款周转天数} - \text{应付账款周转天数} + \text{预付账款周转天数} - \text{预收账款周转天数})$

周转天数 =  $360 \div \text{周转次数}$

应收账款周转次数 =  $\text{销售收入} \div \text{平均应收账款余额}$

预收账款周转次数 =  $\text{销售收入} \div \text{平均预收账款余额}$

存货周转次数 =  $\text{销售成本} \div \text{平均存货余额}$

预付账款周转次数 =  $\text{销售成本} \div \text{平均预付账款余额}$

应付账款周转次数 =  $\text{销售成本} \div \text{平均应付账款余额}$

#### 二、估算新增流动资金贷款额度

新增流动资金贷款额度 = 营运资金需求量 - 借款人自有资金 - 现有流动资金贷款 - 其他渠道提供的营运资金

#### 三、需要考虑的其他因素

(1) 银行应根据实际情况和未来发展情况（如借款人所属行业、规模、发展阶段、谈判地位等）分别合理预测借款人应收账款、存货和应付账款的周转天数，并可考虑一定的保险系数。

(2) 对集团关联客户，可采用合并报表估算流动资金贷款额度，原则上纳入合并报表范围内的成员企业流动资金贷款总和不能超过估算值。

(3) 对小企业融资、订单融资、预付租金或者临时大额债项融资等情况，可在交易真实的基础上，确保有效控制用途和回款情况下，根据实际交易需求确定流动资金额度。

(4) 对从事季节性生产经营活动的借款人,可按每年的连续生产时段作为计算周期估算流动资金需求,贷款期限应根据回款周期合理确定。

#### 四、其他特殊情况的新增流动资金贷款额度测算方法

如果借款人财务分析数据不充分,或借款人不使用企业财务报表,或财务数据不符合分析要求,或按照上述公式计算得出的营运资金周转次数为负值,而按照当期报表的营运资金结构判断确有流动资金融资需求,则银行客户经理可在认真分析出现流动资金贷款需求的原因和相应风险的基础上,结合以下两个因素估算新增额度:一是申请贷款的用途和额度是否合理;二是贷款到期时是否有可预测的、充足的现金还款来源。

### (二) 风险评价与授信审批

银行风险经理和信贷审批机构应根据借款人经营规模、业务特征及应收账款、存货、应付账款、资金循环周期等要素审查其营运资金需求,综合考虑借款人现金流、负债、还款能力、担保等因素,合理确定贷款结构,包括金额、期限、利率、担保和还款方式等,客观、准确地揭示、评价授信风险,并提出风险管理意见。

《调查报告》、《审查报告》、《授信批复》等文件均应明确列出贷款启用条件,并根据借款人的行业特点、经营状况和风险缓释因素,结合授信方案和具体还款来源,提出有针对性的授信后管理要求。

## 专栏 1-2

### 关联企业贷款风险及其防范

在流动资金贷款面临的各种风险中,关联企业贷款风险较为隐蔽,因此,银行要重点进行分析并重点加以防范。所谓关联企业贷款风险,典型的表现形式就是通过注册一连串公司并以更具隐蔽性的关联企业交叉担保(即不限于两家公司互为对方的贷款提供担保,而是多家公司连环交叉的间接担保)分别到不同银行申请贷款,从而回避单一银行对集团客户授信的风险控制。一些商业银行自身存在的授信调查不尽职、贷后管理不到位、内控执行不力等问题,也给一些不法分子通过关联公司提供虚假材料骗取银行贷款以可乘之机。

#### 一、关联企业套取银行贷款的主要手法

(1) 建立股权关系复杂的关联企业组织网。通常的手法是,先直接注资设立一家母体公司,再通过该母体公司设立数家载体公司,而后通过这几家载体公司交叉参股设立若干家公司作为申请银行贷款的主体,从而编就看似股权关系松散实则环环相扣的关联企业组织网。对于这类关联企业网中的借款企业,银行很难掌握其实际控制人,关联贷款风险在早期很难发现。



(2) 伪造虚假贷款申请材料。这类关联企业通常没有开展正常的生产经营活动，因而不能提供真实的申请贷款材料，而是通过违法私刻各类假公章、伪造虚假的申请银行贷款及提供贷款担保的董事会决议、虚假借款人及担保人的财务审计报告、虚假销售合同等骗取银行贷款。

(3) 采取交叉担保的方式骗贷。为避免贷款银行追查关联企业关系，这类关联企业通常采取交叉担保，且借款企业和担保企业不同时在一家银行申请贷款，这种担保方式更具隐蔽性，能够避开银行对其贷款担保关联关系的注意。

(4) 挪用贷款资金。由于贷款目的不是满足日常经营所需，因而在获得银行贷款后，这类借款企业往往通过关联企业账户资金往来方式将贷款资金转出，挪作与申请用途不符的购买基金、关联公司增资、收购股权等其他用途，甚或用来挥霍。

## 二、防范关联企业贷款风险的主要做法

(1) 严把贷款申请材料审查关是防范关联公司贷款风险的第一道防线。虚假申请贷款材料能够顺利在多家银行瞒天过海，关键在于银行客户经理不能切实做到实地调查借款人经营及资产情况，并进行真实性核对和审查。因此，银行客户经理要做好贷前的尽职调查，有效识别风险。授信调查人员应认真核实有关申请材料的真实性，如：对借款企业提供的董事会签字样本、年度审计报告等做真实性验证，对报表中的重大资产项目与实物资产进行核对，到借款企业实地调查等。

(2) 加强风险评估，把好风险关口。银行要对企业财务报表中有关指标的异常情况有足够的敏感度，对申请材料中的疑点要提出意见。

(3) 加强对贷款资金用途的监控是防范关联公司贷款风险的重要保障。在信息不对称的现实情况下，对贷款客户资金使用的监控尤为重要，只有及时发现贷款资金挪用及诈骗嫌疑，才能采取有效措施进行资产保全。因此，银行要加强贷款资金监控，使借款企业不能轻而易举地挪用贷款。

(4) 加强贷后管理，及时发现贷款风险。银行客户经理要定期到借款企业进行实地调查及时发现贷款风险并采取相应的资产保全措施，防止发生贷款损失。

(5) 慎对贷款逾期后转贷。这类关联企业贷款不是用于正常经营，没有还款来源保证，为掩盖其真实用途，必然逾期或多次转贷。若在未对逾期原因深入了解的前提下便同意转贷，则可能错失发现关联贷款隐含风险的又一机会。因此，在审批逾期贷款转贷时，应深入了解逾期产生的原因，提高关注度，积极采取措施应对关联贷款风险。

## (三) 合同签订

银行应与借款人及其他相关当事人签订书面借款合同及其他相关协议，需担保的应同时签订担保合同。

借款合同应重点明确如下事项：

(1) 流动资金贷款的金额、期限、利率、用途、提款条件、支付、还款方式以及