



银行培训 畅销书



立金银行培训中心银行产品经理、客户经理资格考试丛书

银行



客户经理授信 调查报告撰写培训

立金银行培训中心 著

- 透彻地掌握授信调查报告撰写要点
- 授信调查报告经典样本点评分析
- 用最短的时间成为一名优秀的银行客户经理

我们帮助你最短时间成为一名优秀的银行客户经理



中国金融出版社

银行客户经理授信调查 报告撰写培训

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

银行客户经理授信调查报告撰写培训 (Yinhang Kehu Jingli Shouxin Diaocha Baogao Zhuanyue Peixun) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2014. 12

(立金银行培训系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7093 - 0

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—贷款管理—调查报告—写作—职工培训—教材 IV. ①F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 200245 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 北京松源印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 10.75

字数 175 千

版次 2014 年 12 月第 1 版

印次 2014 年 12 月第 1 次印刷

定价 28.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7093 - 0/F. 6653

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

前 言

如何撰写最优秀的授信调查报告

如何撰写授信报告，如何设计方案，项目才会批准？

立金银行培训中心一直在各地培训商业银行客户经理，对如何培养客户经理，我们自己的心得体会。

给每个客户经理一个最真诚的建议，在商业银行做公司业务，信贷是决定成败的核心关键。

一、精心构思授信方案，精心撰写授信报告

授信报告对客户经理非常重要，每个优秀的客户经理必须具备撰写授信报告的技能，能够正确地判断企业的经营模式、企业的风险状况，对企业的财务状况、企业的经营前景等进行准确分析后，对能否给企业授信提供清晰、明确的建议。

写授信调查报告不要着急下笔，要尽可能多地收集资料，尽可能了解企业，对这个企业有着透彻的理解，确认这个企业的确没有风险，经营状况完全合乎银行的要求，才提供融资。不要简单就提供贷款，而应当考虑提供授信方案。

二、优秀授信调查报告的特点

1. 思路清晰

授信报告必须思路清晰，对企业的分析抽丝剥茧，层层分析，了解企业真正的经营状况。授信调查报告绝不是记叙文，简单地将企业的状况进行简单地复制粘贴。授信调查报告是议论文，应该从多个维度分析企业的经营状况。

2. 论证严密

通过对企业的财务报表分析、通过对企业的财务状况分析、通过分析信贷额度的合理性等，层层论证，分析企业是否有信贷风险。



3. 授信方案合理

授信方案必须合理，保持银行的风险和收益之间的平衡。在风险可以控制的情况下，追求收益最大。授信方案必须与企业的经营有极好的吻合度，提供的具体用信产品必须牢牢嵌入企业的采购环节。

本书特点：给各位客户经理提供最新的各类行业的经典授信调查报告，详细分析了企业的经营状况，并给出了详细的综合授信方案。为了帮助客户经理理解授信方案的设计思路，我们在每个案例后面，提供了点评服务，给大家分析为什么会这样设计授信方案。相信读过本书49个案例后，每个银行客户经理都会对授信调查报告撰写有一个清晰的思路。

本书为真实案例改编而式，如有雷同，纯属巧合。

陈立金

目 录

【案例 1】 大连新亚农业发展股份有限公司授信客户调查报告 (银行承兑汇票)	1
【案例 2】 包头安邦汽车集团有限公司授信客户调查报告 (循环承兑)	4
【案例 3】 高歌枣业股份有限公司授信客户调查报告 (保兑仓)	7
【案例 4】 广东才英酒业股份有限公司授信客户调查报告 (上下游供应链融资)	12
【案例 5】 大连德辉食品有限公司授信客户调查报告 (商业承兑汇票) ...	16
【案例 6】 大连高明食品股份有限公司授信客户调查报告 (综合授信)	20
【案例 7】 包头飞尘铝业有限公司授信客户调查报告 (保押商业承兑汇票)	23
【案例 8】 广州尘源食品有限公司授信客户调查报告 (自偿性授信)	26
【案例 9】 大连诚挚铨钼有限责任公司授信客户调查报告 (国内信用证)	29
【案例 10】 包头煤矿机械集团股份有限公司授信客户调查报告 (综合授信)	31
【案例 11】 包头宏光集团煤化有限公司授信客户调查报告 (银行承兑汇票 + 保理票据通)	35
【案例 12】 光启起重机有限公司授信客户调查报告 (国内信用证)	38
【案例 13】 广州弘毅化工科技有限公司授信客户调查报告 (商业承兑汇票 + 项目贷款)	41
【案例 14】 包头洪熙重型机械股份有限公司授信客户调查报告 (流动资金贷款 + 商业承兑汇票)	44



【案例 15】大连国安水泥有限公司授信客户调查报告 (供应链融资授信)	47
【案例 16】长春冠宇制药股份有限公司授信客户调查报告 (敞口银行承兑汇票)	50
【案例 17】广州建德集团投资有限公司授信客户调查报告 (投行融资 + 传统融资)	53
【案例 18】陕西煤炭工业集团龙力水泥有限责任公司授信客户调查报告 (自偿性)	56
【案例 19】陕西建安能源有限责任公司授信客户调查报告 (中期贷款)	60
【案例 20】太原韩学燃气管道有限公司授信客户调查报告 (供应链买方融资)	63
【案例 21】太原元华铝业有限责任公司授信客户调查报告 (流动资金贷款 + 商业承兑汇票)	66
【案例 22】河北安平化肥有限公司授信客户调查报告 (自偿性授信)	69
【案例 23】山东丰羽实业有限公司授信客户调查报告 (供应商保理付款担保)	73
【案例 24】博文有色矿冶有限公司授信客户调查报告 (国内信用证 + 押汇)	76
【案例 25】安徽商洛电科技有限公司授信客户调查报告 (自偿性授信)	80
【案例 26】安徽嘉德食品有限公司授信客户调查报告 (流动资金贷款 + 商业承兑汇票)	83
【案例 27】广州大顺企业集团有限公司授信客户调查报告 (综合授信)	87
【案例 28】飞白钢铁集团新普有限公司授信客户调查报告 (综合授信)	92
【案例 29】河北康源药业有限公司授信客户调查报告 (保兑仓)	95
【案例 30】福建大华电业局授信客户调查报告 (保兑仓)	99
【案例 31】广州市污水净化有限公司授信客户调查报告	



(财政指定账户收款)	102
【案例 32】包头裕中能源有限责任公司授信客户调查报告 (综合授信)	105
【案例 33】国兴投资开发有限公司授信客户调查报告 (流动资金贷款) ...	108
【案例 34】陕西德辉不锈钢产业有限公司授信客户调查报告 (上游保理 + 下游保兑仓)	111
【案例 35】大连市政建设集团有限公司授信客户调查报告 (电子商业承兑汇票)	115
【案例 36】广州科技大学授信客户调查报告 (中长期流动资金贷款) ...	119
【案例 37】大同高峰煤业有限责任公司授信客户调查报告 (综合授信 + 保兑仓)	123
【案例 38】长治韩菲环保有限公司授信客户调查报告 (公开型应收账款保理)	126
【案例 39】浙江飞宇股份有限公司授信客户调查报告 (综合授信)	129
【案例 40】江苏德华新能源有限公司授信客户调查报告 (国内信用证)	132
【案例 41】青海高义集团煤焦有限公司授信客户调查报告 (银行承兑汇票 + 国内信用证)	135
【案例 42】高卓铜管集团股份有限公司授信客户调查报告 (应收账款 + 综合授信)	138
【案例 43】亚丽集团铸造有限公司授信客户调查报告 (商票保贴)	141
【案例 44】湖北明德工业有限责任公司授信客户调查报告 (1 + N 保理付款担保)	145
【案例 45】国立医院授信客户调查报告 (保理担保 + 商业承兑汇票) ...	147
【案例 46】河北高速公路发展有限责任公司授信客户调查报告 (商业承兑汇票 + 信托)	149
【案例 47】河东交通投资集团有限公司授信客户调查报告 (保险资金信托)	152
【案例 48】吉林茂实集团有限公司授信客户调查报告 (流动资金贷款)	155
【案例 49】安徽彭毅纸业股份有限公司授信客户调查报告 (综合授信)	157

【案例 1】大连新亚农业发展股份有限公司 授信客户调查报告（银行承兑汇票）

一、客户概况

大连新亚农业发展股份有限公司属上市公司，主要经营禽业养殖、加工及制品销售（国家法律法规需要前置审批的除外）、货运、货物和技术的进出口贸易（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外），饲料生产销售，樱桃谷鸭、种蛋的生产经营，包装装潢、其他印刷品印制（凭证），粮食收购等。以上经营项目中凡涉及专项许可的，凭许可证和有关批准文件经营）。

二、客户总体经营情况

（一）所属行业及行业地位

我国是世界肉鸭的第一生产大国，也是世界肉鸭第一消费大国，养鸭业的增长速度超过了养鸡业。大连新亚农业发展股份有限公司具有年养殖加工樱桃谷鸭 7 000 万只的能力，是我国最大的鸭加工生产基地，产能、产量、市场占有率国内行业中排名第一位。公司拥有 7 个饲料厂、7 个种鸭孵化场（包括祖代鸭）、9 个种鸡养殖场和 4 个种鸡孵化场、50 个商品代鸭和鸡养殖场、7 个鸭鸡屠宰加工厂。

（二）上下游渠道分析

供应渠道分析			
前三名供应商（按金额大小排名）		金额（万元）	占全部采购比率（%）
1	樱桃谷农产（香河）有限公司	2 551	7.98
2	大连华源饲料商贸有限公司	936	4.56
3	姚萍（个体原料供应商）	782	3.33



续表

销售渠道分析			
前三名销售商（按金额大小排名）		金额（万元）	占全部销售比率（%）
1	大连东兴羽绒有限公司	7 221	5.55
2	大连日永食品销售有限公司	5 512	4.24
3	大连桂花鸭（集团）有限公司	4 577	3.52

（三）客户近三年财务概况

年度	项目	资产总额 （万元）	营业收入 （万元）	净利润 （万元）	资产负债率 （%）
2010		227 981.81	130 332.02	5 517.36	55.38
2011		234 043.46	168 587.87	8 682.93	54.08
2012		275 366.74	133 999.76	-2 803.51	52.23

三、客户营销思路

（一）授信方案

额度类型		流动资金贷款		授信方式		综合授信	
授信额度（万元）		5 000		期限（月）		12	
授信品种	币种	金额 （万元）	保证金 比例（%）	期限 （月）	利/费率 （%）	是否循环	申用说明
银行承兑 汇票	人民币	5 000	50	12	按银行规定 利率	是	可以申用
授信总敞口（万元）							2 500

（二）授信项目风险分析及风险控制措施

因新亚股份为上市公司，其内部管理水平和外部监管要求都比较规范和严格，与各家金融机构的合作也一直较为紧密，没有不良记录。银行也要求其母公司提供连带责任担保。

（三）相关效益分析

银行此次给予新亚的银行承兑汇票，可为支行带来 1:1 的保证金存款，并且可以向企业高管人员营销银行的零售条线产品，还可以通过新亚股份向



其下游经销商群体营销银行其他业务品种。



【点评】

本授信方案设计巧妙，银行提供银行承兑汇票，而非流动资金贷款，充分考虑到该公司上游为实体企业，可以接受银行承兑汇票。银行提供银行承兑汇票额度，可以带来可观的存款。对于银行而言，同样金额的银行承兑汇票和流动资金贷款，风险一样。银行承兑汇票可以创造存款，而流动资金贷款只能得到利息收入。

【案例2】包头安邦汽车集团有限公司 授信客户调查报告（循环承兑）

一、客户概况

包头安邦汽车集团有限公司注册资本24 540万元人民币。公司始终坚持标准化、规范化的企业管理，建立、健全了科学的公司管理制度，并顺利通过ISO9001质量管理体系认证。近几年来，安邦汽车秉承“全心投入，争创一流”的企业精神，遵从“以人为本，开拓创新，提高品质，增进效率，努力成为行业主导企业，使投资者获得最大回报”的公司宗旨，依靠“以客户为中心，创造和提升客户价值，使每一位顾客都满意”的服务理念，凭借优秀的管理团队、完善的经营设施、健全的网络渠道、雄厚的资源优势，销售业绩稳居包头汽车贸易行业首位。

二、客户总体经营情况

（一）所属行业及行业地位

包头汽车市场近3年来，一直保持20%以上的增长速度，包头安邦连续3年在全省乘用车市场份额中排在第一位。由于企业所涉及的汽车销售行业为国家支柱产业之一，近年来受到国家政策的大力扶持，加上企业为该行业内的龙头企业，无论其注册资本、管理能力、销售网点、盈利能力等各项重要指标都在行业内排名第一位，因此企业是多家银行的战略合作伙伴。随着汽车行业被国家认定为十大支柱产业，以及政府相关鼓励政策的不断出台，中国的汽车市场呈现出明显增长趋势，因此行业发展前景看好。企业股东也看到了这一历史性的机遇，因此近年来不断加大投资，企业的规模也随之不断扩大。

（二）主营产品及产能、产量

主营销售汽车整车及售后服务。



项目	2009年	2010年	2011年1~12月
总资产(万元)	180 711	193 886	198 696
净资产(万元)	46 690	58 886	71 653
主营业务收入(万元)	456 748	556 936	600 471
利润总额(万元)	11 486	17 060	19 762

(三) 上下游客户及主要结算方式

上游主要是汽车厂家。公司主要经销一汽集团、上汽集团、包头通用、东风汽车、神龙汽车、北京现代、长安汽车、沈阳华晨等国内外名优汽车品牌，拥有37个控股子公司和5个参股公司。结算用现金或银行承兑汇票。

下游消费者主要是个人和一些公司单位。

(四) 近三年财务概况

项目	2010年	2011年	2012年1~9月
资产总额(万元)	193 886	198 696	253 603
负债总额(万元)	134 999	127 042	176 948
所有者权益(万元)	58 886	71 653	66 071
主营业务收入(万元)	556 936	600 471	460 734
净利润(万元)	13 015	15 138	5 945
经营活动现金净流量(万元)	5 823	-19 728	—
资产负债率(%)	69.63	63.94	69.77
流动比率(%)	1.21	1.25	1.09
主营业务利润率(%)	5.75	6.37	1.79

三、客户营销思路

(一) 授信方案

授信方案							
额度类型		公开授信额度		授信方式		综合授信额度	
授信额度(万元)		12 500		期限(月)		12	
授信品种	币种	金额(万元)	保证金比例(%)	期限(月)	利/费率(%)	是否循环	串用说明
银行承兑汇票	人民币	12 500	20	12	0.05	是	不可串用
授信总敞口(含现有授信/万元)							40 000
要求申请人在3个月内填满敞口,循环使用银行承兑汇票额度							



授信方案用途：用于公司及附属 4S 店向厂家采购汽车。担保方式：广汇汽车服务股份公司承担连带责任保证担保。

（二）授信项目风险分析及风险控制措施

本项目存在以下风险：第一，控股、参股公司较多，用款分散。第二，汽车行业周期性变化复杂，政策影响较大。第三，贸易类公司自有资产相对较少，银行融资金额较大。风险防范措施：本次授信由广汇汽车股份公司提供连带责任保证担保。公司旗下有 7 家区域性公司，200 多家汽车品牌 4S 专卖店，共同代理国内外汽车品牌 80 余个。

（三）相关效益分析

通过本次授信，全年预计办理银行承兑汇票 6 亿元左右，中间业务收入 30 万元左右，可产生日均存款 2 亿元以上，可产生巨大的经济效益和社会效益。

【点评】

本授信方案充分考虑到该公司为流通型企业，资金周转速度极快，所以提供银行承兑汇票额度，通过快速填满敞口、循环使用银行承兑汇票额度方式可以制造惊人的存款。银行根据申请人的资金周转特点，提供银行承兑汇票这个授信品种。



【案例3】高歌枣业股份有限公司 授信客户调查报告（保兑仓）

一、企业简介

高歌枣业股份有限公司注册资本 200 万元，经营范围：农作物种植及销售；干鲜果品储存、加工及购销；农副土特产品加工、储存及购销（粮食收购除外）；饮料（果汁及蔬菜汁类）生产及销售（有效期至 2014 年 12 月 15 日）；蜂蜜及其制品生产及销售；糖酒进出口业务；农林新技术研究、技术推广及技术服务；红枣加工技术研究、技术转让及技术服务；特色旅游景区管理。

公司为农业产业化国家重点龙头企业、农业产业化行业十强龙头企业，主要从事红枣系列产品的研发、生产和连锁销售。公司已建立起比较完善的产品线，能生产十大系列 230 多个产品。公司红枣加工、销售居行业第一名。公司“高歌”品牌产品被国家农业部评为“中国名牌农产品”。公司在第 29 类“加工过的枣及干枣”产品类别上注册的“高歌商标及图”商标被评为中国驰名商标。公司以健康、亲情理念为企业文化和产品文化的内核，在原料采购、产品研发、生产和销售的整个经营过程中始终贯彻安全健康的经营理念；以市场为先导进行产品创新策划；以自建的省级红枣工程技术中心和外联的红枣产业联盟为依托进行产品研发；参照医药行业 GMP 标准进行规模化、标准化安全生产；通过统一管理标准的 1 800 多家连锁专卖店及其他销售网络进行品牌化营销。公司完成了原材料采购全国化、生产基地产区化、销售网络规模化的初步布局，已步入良性成长轨道。



二、客户总体经营情况

(一) 上下游客户情况分析

上下游客户渠道分析

供应渠道分析			
前三名供应商 (按金额大小排名)		金额 (万元)	占全部采购比率 (%)
1	河北美林	1 261.38	2.05
2	张家口市兴鹏塑胶包装有限公司	1 252.07	2.04
3	天和印务有限公司	1 250.62	2.03
<p>公司起步于河北省,已由原材料、生产和销售区域主要集中在中部的区域性公司发展成为全国性公司:①公司在全国主要产枣区采购原材料红枣,随着公司销售收入的增长以及产品品种结构的变化,公司的采购区域已由河北延伸到山西、陕西、山东、新疆等全国几个主要的产枣区,公司在各个区域建立起成熟的采购渠道,与各产枣区农户共赢共惠,树立了良好的品牌形象和声誉。公司根据不同产品对原材料品质的多样化需求,在不同区域合理安排所需红枣采购量。公司红枣采购区域的全国化布局既有利于满足产品对原材料品质的多样化要求,又有利于分散原材料采购风险。②公司的主要产枣生产基地由原来只在河北石家庄生产扩展到河北沧州、新疆若羌、新疆阿克苏等几个生产基地,充分利用当地产枣区的原材料优势,就近生产,降低了运费和生产成本,并且保证了原材料与产品质量。</p>			
销售渠道分析			
前三名销售商 (按金额大小排名)		金额 (万元)	占全部销售比率 (%)
1	高歌枣知道商贸有限公司	5 557.93	7.08
2	高歌万年红商贸有限公司	3 373.13	4.30
3	张家口市和谐枣业商贸有限公司	3 165.61	4.03
<p>公司的销售渠道由原来主要在河北等中部地区发展到在全国 283 个城市,一些区域的销售渠道实现从无到有,从少到多,从小到大,在全国主要城市基本实现全面布局。</p>			

(二) 客户近三年财务概况

年度	项目	资产总额 (万元)	营业收入 (万元)	净利润 (万元)	资产负债率 (%)
	2010		227 981.81	130 332.02	5 517.36
2011		234 043.46	168 587.87	8 682.93	54.08
2012 年最近一期		275 366.74	133 999.76	-2 803.51	52.23



三、客户营销思路

(一) 授信方案

额度类型		流动资金贷款		授信方式		综合授信	
授信额度 (万元)		10 000		期限 (月)		12	
授信品种	币种	金额 (万元)	保证金比例 (%)	期限 (月)	利/费率 (%)	是否循环	串用说明
①银行承兑汇票	人民币	5 000	50	12	按银行规定利率	是	可以串用
②回购担保额度	人民币	5 000	50	12	按银行规定利率	是	可以串用
授信总敞口 (万元)							7 500

(二) 授信项目分析及风险控制措施

1. 授信优势

行业方面：从市场销售额来看，中国枣产品市场的复合增长率达到20.30%，市场处于快速增长期，这主要得益于下游消费者的旺盛需求。枣产品具有很强的食补和药用功效，随着生活水平的大幅度提高，人们对营养型果品及其加工品的需求必然会大幅度增加。在需求的带动下，未来枣产品市场仍有巨大的发展潜力。

生产经营方面：受强力营销及消费旺季因素推动，公司经营环境持续改善，销售状况持续向好，2012年第三季度公司销售收入增长近五成，创近两年来的最大单季增幅。同时，单季净利润增速也在年内首度实现由负转正，整体利润下滑幅度大幅缩窄。未来，在旺季因素助推下，公司销售有望进一步提升。公司原有产品定位礼品、特产市场，采取专卖店销售模式，一定程度上限制了公司的发展，为此公司着手进行战略调整，在原有专卖店礼品市场的基础上，逐步开发休闲食品市场，推出“即食枣”产品，定位快速消费的健康休闲食品，加大商超拓展力度，此举有助于打开公司长期增长空间，为其长远发展提供保障。

财务方面：申请人总资产、收入、利润总额近几年持续增长，资产负债