



银行培训



立金银行培训中心银行客户经理、
风险经理资格考试丛书



银行

经典授信批复 培训100案例 ②

立金银行培训中心 著

- 揣摩授信方案设计思路
- 复制借鉴授信方案模板
- 提供最真实的授信批复模板
- 用最短时间成为一名优秀银行客户经理



国内顶尖的银行培训机构——立金银行培训中心



中国金融出版社

银行经典授信批复 培训 100 案例 (2)

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：任 娟

责任校对：孙 蕊

责任印制：丁准宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行经典授信批复培训 100 案例 (2) (Yinhang Jingdian Shouxin Pifu Peixun 100 Anli (2)) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2015. 3

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7787 - 8

I. ①银… II. ①立 … III. ①银行业务—贷款管理—案例 IV. ①F830.51

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 017113 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

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 10.5

字数 157 千

版次 2015 年 3 月第 1 版

印次 2015 年 3 月第 1 次印刷

定价 25.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7787 - 8/F. 7347

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

序

如何让信贷项目成功率提高

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有自己的心得体会。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，信贷资源是决定成败的核心关键，我们必须想方设法去争夺信贷资源。

我们在实务操作中，经常发现一个很纠结的问题：客户经理撰写的授信调查报告总是抓不住重点，审批人员很难批准这笔授信。本书就是给广大客户经理和银行信贷审批人员提供的一本解决这一问题的参考书，详细展示了国内最新各类授信调查报告和最新授信批复。

总结一下，信贷项目常常被否决的主要原因有以下几个。

一、还款来源不充分

企业的债务压力过重，第一还款来源不足，创造经营性现金流的能力较差。对于很多信贷项目，客户经理仅是简单地问是否有担保和抵押，认为只要有足值抵押和担保就可以做，其实不然，商业银行必须控制企业现金流。授信方案设计突出关键，资金流搭接对上，担保方式控制住对方行为，这个授信方案就基本可行。

二、风险缓释不到位

在授信方案中，没有提供有效担保或其他措施，担保有瑕疵，无法有效缓释风险，银行必须考虑担保手段的充分性，除了抵押和担保以外，对于应收账款量较大的企业，可以考虑额外加入应收账款质押，或倒签商业承兑汇票作为抵押和担保的辅助风险缓释手段。

三、授信方案不合理

贷款需求不真实，明明企业现金流非常好，已经完全可以满足日常经营需要，但是还是想申请流动资金贷款。企业的授信用途必须有合理性，可以



有效测算企业的真实用款用途，授信金额与企业的经营规模匹配，授信期限与企业经营周转期限匹配。

四、资金流向难监控

授信期限不合理，企业的用款期限明明很短，但是大部分申请的都是1年期流动资金贷款。授信方案必须与企业的经营周转期间保持一致，适度长即可。银行的授信产品不能就是简单的流动资金贷款和银行承兑汇票，应当考虑多种组合。通过分析企业的经营模式和采购销售等特点，精心组合银行的授信产品，例如商业承兑汇票、国内信用证、保理等工具，通过合理地选择授信工具来控制资金流向。

五、风险收益不平衡

授信风险大，收益小；资源占用多，收益少。信贷资源非常宝贵，银行必须提高信贷资源的综合回报，所以，我们必须在授信方案中进行银行的收益贡献分析，与银行承担的风险匹配。

那么，怎样设计授信方案，才会提高信贷项目成功率呢？

首先，尽可能锁定还款来源。在设计授信方案中，尽可能锁定申请的还款来源，比如清晰地描述银行如何实际控制授信申请人的销售现金流，而且控制的金额的回款期限足以覆盖银行的授信金额，让审批机构放心。

其次，多提供套餐，而非单一品种。多考虑提供国内信用证、商业承兑汇票等贸易融资品种，避免单纯考虑流动资金贷款、固定资产贷款等品种。通过合理地组合运用贸易融资品种，降低整个授信方案对银行资本的消耗。本书提供了大量的授信方案和授信批复，从客户经理思考的角度和信贷审批人员思考的角度，对信贷项目进行了较为透彻的分析。

最后，提高银行的综合回报。在授信方案中，要清晰地写明银行的综合收益回报，即本次授信对银行的存款、利息收入、中间业务收入、银行卡等业务的综合收益回报等。

客户经理应当多学习和揣摩成功的授信批复案例，从中找出规律，找到信贷感觉。授信方案设计和授信批复就像打造一件艺术品，需要智慧和经验的积累，更需要学习和借鉴他行的智慧，本书就提供这样一本参考书，给大家以启发。

陈立金

目 录

【案例 1】 商业承兑汇票及信贷资产转让案例	
——边江矿业集团财务有限公司授信调查报告及批复	1
【案例 2】 贷款 + 银行承兑汇票案例	
——鄂托克斯盛达煤业有限责任公司授信调查报告及批复	6
【案例 3】 商用房开发贷款案例	
——杭州清河茂阳商务区开发有限公司授信调查报告及批复	11
【案例 4】 国内有追索权保理案例	
——深昌铝业有限公司授信调查报告及批复	17
【案例 5】 商铺按揭阶段担保案例	
——河南美景置业有限公司授信调查报告及批复	23
【案例 6】 股票质押贷款案例	
——深圳市元明投资有限公司授信调查报告及批复	27
【案例 7】 商业承兑汇票案例	
——源渊煤业有限公司授信调查报告及批复	33
【案例 8】 融资租赁封闭贷款案例	
——沈阳新海租赁有限公司授信调查报告及批复	43
【案例 9】 集团统一授信案例	
——云南中意置业有限责任公司授信调查报告及批复	61
【案例 10】 商业承兑汇票 + 保兑仓回购担保案例	
——河南瑞昌医药有限公司授信调查报告及批复	70
【案例 11】 应收账款保理案例	
——安徽省霍山混凝土有限公司授信调查报告及批复	81
【案例 12】 保理付款担保案例	
——重庆市瑶山轨道交通（集团）有限公司授信调查报告及批复	93



【案例 13】 经营性物业抵押贷款案例

——深圳市吉集投资控股有限公司授信调查报告及批复 103

【案例 14】 买方信贷案例

——广州市金兴工程机械有限公司授信调查报告及批复 111

【案例 15】 电子商业承兑汇票案例

——烟台君合房地产开发有限公司授信调查报告及批复 125

【附录】

【银行工作后记】 如果你不想过一眼就能看到未来的生活 130

【附件文本】 132

【附件 1】 综合授信协议 132

【附件 2】 最高额保证担保合同 140

【客户经理问题解答】 148

【立金小知识】 申报授信口诀 149

 授信设计歌 149

【案例小哲学】 大禹电器的哲学 150

【商业小建议】 对一个钢贸企业老板所提出问题的建议 151

【立金银行培训中心名言】 152

【附件】 立金银行培训中心客户经理培训课程 153

 2014 年立金银行培训中心培训课程 155

【案例 1】 商业承兑汇票及信贷资产转让案例

——边江矿业集团财务有限公司授信调查报告及批复

一、企业基本情况

(一) 客户基本介绍

边江矿业集团财务有限公司注册资本 7 亿元，由淮南赢矿业集团公司、淮南征西集团有限责任公司和淮南华中置业发展有限公司以货币资金认缴，变更后注册资本为 9.55 亿元，其中淮南赢矿业集团公司出资 9.15 亿元，淮南征西集团有限责任公司出资 500 万元，淮南华中置业发展有限公司出资 3500 万元。

代理融资工作成效显著，有力地支持了集团公司战略发展。2013 年，公司将融资工作摆在经营管理中的第一要务，全力衔接各类融资渠道，努力化解货币政策从紧的不利影响，累计融入各类资金 239 亿元（不含代开商票 4.4 亿元、外汇贷款 1.94 亿元和棚户区改造公积金贷款 13 亿元），新增融资 123 亿元。其中，银行贷款 99 亿元，信托贷款、委托贷款及理财产品 70 亿元，发行各种债券 70 亿元（均属于直接融资，其中企业债 20 亿元，短期融资券 15 亿元，中期票据 35 亿元）。同时，在市场利率不断攀升的环境下，通过大力拓展利用直接融资方式，很好地控制了融资成本，融资利率比银行同期同档基准利率下降 15.72%，节约财务费用 5.97 亿元。

为子公司融资做大量工作。成功为西部矿业融通中兴证券资金 10 亿元，为昌江地产山南土地一级开发融资做了大量的前期铺垫工作，联系芜湖当地多家商业银行为芜湖储配煤公司码头建设项目融资，研究上市公司与财务公司关联交易政策，为芜湖港制定了金融服务方案。

资产规模不断壮大，资产结构进一步优化。全年月均资产总额 107 亿元，较上年增长 21.64%。2014 年春节前夕，集团各成员单位对外结算支出大幅增加，对公司资产规模产生了暂时性影响。截至 2013 年底，资产总额 89.78 亿元，较年初增加 4.4 亿元，增长 5.15%。资产质量优良，无不良资产，没



有产生新的风险。资产基本上按收益性原则配置，结构较上年进一步优化。固定资产和无形资产控制在较低水平。

经济效益大幅提升，利息收入占较大比重。2013 年全年利润总额 21922 万元，比上年增加 7742 万元，增长 54.60%，完成集团公司下达目标的 168.63%。全年营业总收入（含投资收益）45552 万元，比上年增长 67.64%。其中，贷款利息收入 24666 万元，占营业收入的 54.15%；存放同业利息收入 12922 万元，占比 28.37%；存放中央银行利息收入 2663 万元，占比 5.85%；投资收益 4649 万元，占比 10.21%。

价格管理成效凸显，资产整体盈利能力提升。2013 年，公司将价格管理作为提升经济效益的一个重要途径，进一步完善了价格管理机制，提高了产品定价水平。全年新增贷款利率积极与市场衔接，原则上比基准利率上浮 5%~10%，持续与商业银行进行利率谈判，不断提升同业存款利率。全年贷款综合利率由上年的 4.9% 提高到 5.79%，开展资金业务合作的 15 家银行中同业存款利率为 2.0%。

（二）与银行合作关系

公司作为淮南赢矿业集团公司成员单位之一，借助淮南赢矿业集团公司与银行长期的业务合作建立的信用关系，是银行同业客户的重点营销对象和新的利润增长点。公司拥有充足的现金流和资金实力雄厚的股东背景，通过严格的流程管理和授信后管理，风险可控。公司的贷款对象主要是成员单位和与其有关联的单位，互相之间比较了解，而且公司在集团内经营具有绝对的垄断性，业务风险相对较小。

公司拥有较大的市场份额和较为稳定的盈利能力。公司发展至今已走向成熟，年销售额增长稳定。同时，公司走出了 20 世纪 90 年代的经济低谷，现发展迅速，有着较好的风险承受能力。公司的产品具有多样化的特点，可以满足不同的消费需求。

公司拥有的矿区位于东合腹地、安徽省中北部，紧邻长三角，距上海、杭州约 500 公里，距南京市 250 公里，距合肥市 100 公里，公路、水路、铁路交通畅通，运输便捷，具有承东启西和连南接北的区位优势。公司矿区横跨淮南和阜阳两市，东西长约 100 公里，南北倾斜宽约 30 公里，面积约 3000 平方公里，-1000 米以上已探明保有储量 200 亿吨，-1200 米以上约 300 亿吨，-1500 米以上约 500 亿吨。矿区煤炭储量丰富，煤矿储量占安徽省储量的



74%，东合地区储量的50%。国家批准开发规划内矿区获得的资源量为295亿吨，其中精查储量123亿吨。煤矿资源可供公司开采百年以上。淮南矿区内煤种齐全，属1/3焦煤为主的多种优质炼焦煤和动力煤，深部拥有肥煤、焦煤和瘦煤等，并拥有丰富的煤层气、高岭土等煤炭伴生资源；煤质优良，具有特低硫、特低磷、高灰熔点、结焦性好等优点，被称为“环保产品”和“绿色能源”。国务院发展研究中心和中国煤炭工业发展咨询研究中心的专家认定，淮南矿区煤炭资源是中国东部和南部地区资源最好、储量最大的一块整装煤田，资源优势明显。

公司已有90多年的开采历史，近年来经过不断的技术改造和扩建，简化系统，升级装备，生产能力已从1992年的1000万吨以下提高到2009年的6715万吨。截至2013年底，公司拥有13对主要矿井，核定生产能力达到8000万吨/年。公司拥有选煤厂12座，设计入洗能力6120万吨/年。

（三）风险控制措施

银行对该公司的授信品种为同业借款、信贷资产回购（融出资金）、商业承兑汇票贴现。因公司的业务范围主要是成员单位，相互之间较为了解，业务风险较小，便于控制。银行主要关注业务材料及手续合规性，而且要在银监会批复的业务范围内办理相关业务。同时，要确保用途的真实性，因经营范围在集团成员单位之间，用途的真实性较高。

本次授信风险可控，通过与公司的业务合作，可以间接地加强与其成员单位的业务合作，为进一步增强银行同业竞争力起到了推动作用。

二、银行授信批复

申请信息						
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）		80000.00		期限（月）		12
授信品种	业务品种 细项	币种	金额 （万元）	保证金 比例（%）	期限 （月）	利/费率
（1）商业承兑汇票		人民币	40000.00	0	12	按银行规定
（2）信贷资产回购 （融出资金）		人民币	40000.00			



续表

担保方式及内容		信用		授信敞口（万元）		80000.00		
批复意见								
同意并按照以下方式给予授信								
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）		80000.00		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）货币市场交易	人民币	40000.00	0	12	按银行规定执行	是	仅可串用为商业承兑汇票贴现（直贴）额度	
（2）商业承兑汇票	人民币	40000.00	0	12	按银行规定执行	是	不可串用	
贷款性质		新增	本次授信敞口（万元）		80000.00		授信总敞口（万元）	80000.00
担保方式及内容		信用						
授信前需落实条件		授信启用前须提供借款人有权机构（有权人）出具的同意向银行申请该笔授信的相关资料，确保银行债权合法有效。						
其他授信要求		1. 货币市场交易仅可串用为商业承兑汇票贴现（直贴）额度，具体业务严格按照银行及监管部门相关要求办理，确保业务合法合规。 2. 密切监控银行授信资金用途，严防银行资金违规流入股市、房市及不符合节能减排标准和前期审批手续不合规的项目，并不得用于股本权益性投资。 3. 密切关注申请人各项风险监管指标是否符合外部监管规定。 4. 同业拆借到期后不得展期。 5. 要求经办行加强授信后管理，密切关注其股东所处行业的运行状况和经营、财务等情况，及时了解申请人及其所属集团的经营、投资和财务情况，适时评估授信风险，确保银行授信安全。 6. 由成员单位签发商业承兑汇票，由授信申请人提供承兑并担保，银行对收款人持有的商业承兑汇票提供贴现服务。						
备注		此笔授信纳入（额度集团）淮南赢矿业集团公司在银行的统一授信进行管理。						

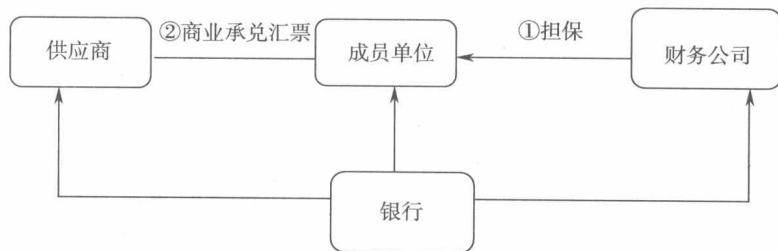


【点评】

根据本次授信，淮南赢矿业集团公司得到了地方政府对其业务发展的大力支持，也是各家银行营销的重点目标客户。通过此次授信，可以扩大双方的业务合作空间，增加银行的中间业务收入，而且为将来进一步的业务合作奠定基础。

本授信批复是商业银行提供给财务公司的经典授信批复方案，财务公司是中国特定的客户类型，属于非银行金融同业，财务公司是中国特大型企业集团内设资金集中管理机构，如果可以成功突破财务公司，将可以为银行开发集团内的成员单位提供机会。

本案例中，可以启发广大客户经理的是，银行对财务公司核定商业承兑汇票担保额度，由成员单位签发商业承兑汇票，由财务公司提供担保。



财务公司担保商业承兑汇票保押流程



小提示：

一个客户经理到了年老的时候，又穷又苦，并不是他以前做错了什么，而是他什么都没有做，要珍惜现在的银行客户经理生涯，努力拼搏未来的人生。

【案例 2】 贷款 + 银行承兑汇票案例

——鄂托克斯盛达煤业有限责任公司 授信调查报告及批复

一、企业基本情况

（一）客户基本情况介绍

鄂托克斯盛达煤业有限责任公司，洗煤生产能力 180 万吨。由于企业经营洗煤行业多年，生产技术先进，生产过程中的主要技术参数及关键点全部实现了工业自动化控制和集约化中央控制，具有雄厚的技术实力，采用的“不拖泥、不分级混合无压给料三产品重介旋流器选煤”为主工艺。浮选精煤采用沉降过滤离心机和压滤机联合脱水回收，浮选尾煤经浓缩机浓缩后采用沉降过滤离心机和压滤机联合脱水回收，洗水闭路循环，环保节能。

该公司周边地区拥有丰富的焦煤资源，这类地区拥有洗煤需要的各种高、中、低硫的主焦煤、肥煤、汽肥煤，还可从策克口岸和甘其毛都口岸进口大量的优质焦煤。因此，该公司上游原材料供应稳定。

（二）企业竞争能力分析

呼海是国家重点打造的重点煤焦化产业基地，盛产优质焦煤，储量为 30 多亿吨，占内蒙古自治区焦煤储量的 60% 左右，现有较为出名的煤炭企业有神华、源通、德晟等。2010 年茂达煤业 100% 控股购买了内蒙古煤炭锡穿有限责任公司，蒙西煤炭有限责任公司现拥有井田面积 9.55 平方公里，资源总量近 5560 万吨。煤矿的煤炭主要靠汽车外运，交通较为便利。该矿采掘面积 9.55 平方公里，地质资源储量 5560 万吨，消耗量 500 万吨，保有储量 5060 万吨，年实际生产能力 260 万吨左右，为茂达煤业的原煤采购提供了强有力的保障。

描述借款申请人已经或将要发生的重大事项，及其对企业资金、效益以及竞争力等方面的影响。重大事项包括重大重组改制、重大建设项目、重大或有项目或对外担保责任风险、重大法律诉讼、重大事故与赔偿等。



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	内蒙古煤炭有限责任公司	15000	35
2	鄂托克旗海田煤业有限责任公司	10000	20
3	内蒙古长赢煤业	10000	20
上述供应商与茂达煤业有合作多年的业务关系，其中子公司蒙西煤炭有限责任公司现拥有井田面积9.55平方公里，资源总量近5560万吨。这类地区拥有洗煤需要的各种高、中、低硫的主焦煤、肥煤、汽肥煤，还可从策克口岸和甘其毛都口岸进口大量的优质焦煤。因此，该公司上游原材料供应稳定，煤质较稳定，近期结算方式以汇票结算方式为主，以现货结算为辅。			
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	华西煤化股份有限公司	25000	30
2	内蒙古明赢煤焦有限公司	15000	20
3	无锡市浙川燃化有限公司	15000	20
该公司下游销售商都是实力较强的企业，对于精煤都有着稳定的需求，在2013年上述销售商仍起到了主导作用。近期结算方式以汇票结算方式为主，以现货结算为辅。			

1. 抵押物价值稳定性分析

对抵押物的成新率（厂房须考虑折旧率）、地段、市场价格波动性进行分析，判断抵押物的预期价值上涨还是下降，是否能覆盖贷款金额，不致产生缺口。

呼海市希众大厦属于在建项目，地理位置极佳。随着呼海市“引黄入市”工程的实现，该地段市场价格还有升值潜力。此次银行授信按在建工程40%的抵押率计算，完全能覆盖贷款金额，不致产生缺口。

2. 抵押物变现能力分析

对抵押物的市场变现能力作出预测分析：是否可以迅速出售，市场对抵押物的需求大小如何，变现清偿时是否会产生一些法律及销售费用等。

呼海市希众大厦整体完工后准备建成集商务、商场、娱乐、办公于一体的综合性大厦，由于其地理位置优越，市场前景较好，一旦发生风险易于变现。



二、授信批复

申请信息									
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）		15000.00		期限（月）		12			
授信品种		业务品种 细项	币种	金额 （万元）	保证金 比例（%）	期限 （月）		利/费率	
（1）流动资金贷款			人民币	5000.00		12		按银行利率 要求执行	
（2）银行承兑汇票			人民币	10000.00	50	12		按银行 要求执行	
担保方式及内容			抵押物名称：呼海市希众大厦			授信敞口（万元）		10000.00	
批复意见									
同意并按照以下方式给予授信									
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）		15000.00		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）流动资金 贷款	人民币	5000.00	0	12	按规定	是	按规定执行		
（2）银行承兑 汇票	人民币	10000.00	50	12	按规定	是	按规定执行		
贷款性质		新增	本次授信敞口 （万元）		10000.00		授信总敞口 （万元）		10000.00
担保方式及内容		本笔授信采用以下担保方式： 1. 以呼海市希众房地产开发有限责任公司所拥有的土地使用权及地上所 建在建工程抵押，地类（用途）为商业，使用权类型为出让，终止日期为 2047 年 10 月 8 日，面积为 6670 平方米。 2. 追加实际控制人夫妻双方承担个人连带责任保证担保。							



续表

授信前需落实条件	1. 授信启用前须提供申请人、抵押人和担保人有权机构出具的同意向银行申请该笔授信的相关材料。 2. 要求担保企业所抵押的在建工程的承包方出具放弃在建工程优先受偿权的承诺。 3. 按监管部门和银行相关规定办妥抵押物评估、登记、保险等相关手续。 4. 出具评估报告机构符合银行规定要求，预评估报告与正式评估报告价值相差10%（含）以下的，根据两者孰低原则确定抵押物价值；相差10%以上的，授信需重新报批。
其他授信要求	1. 严格按照银监会“三个办法一个指引”和银行流动资金贷款管理暂行办法要求支付和使用此笔授信。 2. 该笔授信仅限用于购买原煤，开立银行承兑汇票时严格审查贸易背景真实性，定期提供发票、提货单等用于证明授信用途的背景交易材料。 3. 要求所有授信业务须在申请人经营执照有效期内办理，要求经营单位加强贷后管理，专款专用，严禁挪用，密切关注申请人与关联公司间的资金往来，严禁银行授信资金挪用于其关联公司，严防银行信贷资金违规流入股市、房市，并不得用于股本权益性投资。
备注	本笔授信纳入（额度集团）呼海市希众煤业有限公司在银行授信限额内统一管理。

【点评】

本次授信把房地产在建工程作为抵押物，银行必须对该抵押物的来源如何、产权是否明晰、有无法律纠纷以及是否拥有优先受偿权等做具体的描述、审查与分析。

该笔授信的抵押物是呼海市希众房地产开发有限责任公司，项目产权清晰，无法律纠纷，银行拥有优先受偿权。银行在授信批复中强调，银行必须控制其承兑汇票的用途，签发银行承兑汇票后，必须提供发票和合同资料，以确保授信用于真实贸易背景。

由于在司法中，工程款有优先受偿的规定，因此，银行为了控制风险，要求借款人必须提供施工企业放弃工程款优先受偿权利的承诺。





小提示：

银行审慎经营贯穿在自己的血液中，绝不贪图任何小利。对看不准、理不清的业务不予受理，不存在无把握的风险。