



银行培训 畅销书



立金银行培训中心银行产品经理资格、客户经理考试丛书

商业银行 综合授信培训



立金银行培训中心 著

- 提供综合授信，而非简单的贷款
- 提供多产品套餐，而非单一产品销售
- 最前沿的综合授信方案、最经典的综合授信案例、最详尽的综合授信使用理解

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

013064097

F830.5

110

商业银行综合授信培训

立金银行培训中心 著



 中国金融出版社



北航

C1671136

F830.5
110

0130840810

责任编辑：肖丽敏

责任校对：李俊英

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行综合授信培训 (Shangye Yinhang Zonghe Shouxin Peixun) / 立
金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2013. 7

(立金银行培训系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6958 - 3

I. ①商… II. ①立… III. ①商业银行—贷款管理—职工培训—教材
IV. ①F830. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 086452 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 12. 5

字数 205 千

版次 2013 年 7 月第 1 版

印次 2013 年 7 月第 1 次印刷

定价 35. 00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6958 - 3/F. 6518

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

序

究竟该如何设计授信方案

立金银行培训中心一直在各地培训客户经理，我们发现，大部分客户经理习惯给客户提供的都是单一的流动资金贷款或者是银行承兑汇票，并没有综合授信的概念。给客户设计综合授信方案是客户经理最迫切需要提高的技能。

什么是综合授信方案呢？一个很简单的比喻：单独的面粉不值钱，单独的青菜不值钱，单独的黄油不值钱，但是如果将面粉、黄油加上青菜做成汉堡包就值钱了。单独的钢筋不值钱，单独的水泥不值钱，但是将钢筋竖起来，加上水泥变成房子就值钱了。同样如此，我们商业银行的贷款单独销售价值很低、单独销售银行承兑汇票收益很低，如何将各种单一产品组合起来变得非常有价值，这就是综合授信方案。

如何设计综合授信方案呢？客户授信方案设计包括以下5个步骤。

第一步：庖丁解牛。

整体分析企业产业链的上下游的结算资金脉络，从企业本身以及上游和下游寻找下手的机会。我们设计综合授信方案一定要着眼于客户的整个产业链，着重上下游整个产业链，我们的综合授信方案要服务于整个产业链的开发。

分析企业的经营特点和资金用途需要，银行为企业提供流动资金贷款、银行保函、银行承兑汇票和商业承兑汇票等综合授信品种，充分满足企业的商品采购和资金融通需要。

第二步：核定综合授信额度。

在核定企业的最高风险承担能力的基础上，给企业核定最高授信额度，



有两个作用：一是提供供应链融资，核心企业的最高授信额度是对整个产业链进行风险控制的基础。以核心企业作为风险控制的基础，通过核心企业的兜底控制对上下游配套企业用信的风险。二是提供多品种组合授信，核心企业的最高授信额度，包括流动资金贷款、银行承兑汇票、银行保函、国内信用证等多个品种，在整体风险承受能力范围内，尽可能选择对银行收益可观，同时又能满足客户需要的授信品种。

第三步：选择用信工具。

在综合授信额度下精心挑选具体的授信用信工具，不要局限于简单的贷款和银行承兑汇票，可以将眼界放在在多种授信工具上，注意工具的组合销售。我们建议要高度关注商业承兑汇票的运用，商业承兑汇票会给银行带来极高的价值回报。

第四步：搭建方案。

以目标企业为核心，搭建整体授信方案，立足于整体开发企业和上下游产业链。授信方案就是一幢高楼，在高楼中组合进银行贷款、银行保函、银行信用证、银行承兑汇票等多个品种，构成了坚实的授信大厦。

第五步：利益开路。

以目标企业的利益为营销卖点，说服客户接受银行的综合授信方案，来操作具体的授信业务。授信方案必须立足于给银行尽可能地创造更高的收益，提升银行的收益贡献度。同时，授信方案必须给客户带来切实的利益，所以说，综合授信方案必须是一个利益平衡的授信方案，交易银企双方都必须得利。

以上，就是立金银行培训中心多年的培训总结，希望对各位客户经理有用。

陈立金

目 录

一、综合授信	1
二、内部授信额度	7
三、公开授信额度	11
四、集团客户授信额度	15
五、循环贷款额度	24
六、流动资金贷款综合授信	41
七、固定资产贷款综合授信	58
八、房地产开发企业综合授信	71
九、股票质押贷款	96
十、信贷资产转让	111
十一、银行保证业务综合授信	137
十二、银行信贷证明	156
附一：银行初级客户经理试题	180
附二：银行初级客户经理试题答案	186
附三：综合授信贷前调查百问（集团客户主体授信）	188
立金银行培训名言	194

一、综合授信

【产品定义】

综合授信是指商业银行在对客户的财务状况和信用风险进行综合评估的基础上，确定能够和愿意承担的风险总量，而给目标企业核定的最高授信额度。

综合授信方案实际是银行在对客户核定的最高授信额度内，根据企业的经营特点，组合提供各种适合的授信品种，用于支持企业发展的一种组合授信套餐方式。

授信额度最大的便利在于，在这个额度内客户向银行借款可减少烦琐的贷款检查。而综合授信的最大优势在于组合各类银行授信产品，可以最大限度地满足企业的各种经营需要。

综合授信形式是一揽子授信，即贷款、打包放款、进口押汇、出口押汇、贴现、信用证、保函、银行承兑汇票等不同形式的授信都要置于该客户的授信额度上限以内，以便集中统一管理和有效控制信用风险。而且这种单一产品的组合非常有目的性，根据企业的经营特点，有序列地组合各类银行授信产品。

【适用对象】综合授信对象一般只能是法人。

1. 大型工商制造类企业

例如钢铁企业、石化企业、家电制造企业等，这类企业应当充分考虑上下游企业的需要，银行核定综合授信额度，多考虑提供商业承兑汇票、担保额度和国内信用证额度等，用于开发上下游企业。

2. 中小贸易商商户企业

在综合授信方案中，银行应当多考虑提供票据品种，通过银行承兑汇票和商业承兑汇票的组合运用，控制企业的现金流。

3. 大型医院、学校等单位

在综合授信方案中，银行应当多考虑提供商业承兑汇票和担保品种，通过商业承兑汇票和担保品种的组合运用，控制企业的现金流，争取营销上下游客户。



4. 大型施工企业等

在综合授信方案中，银行应当多考虑提供商业承兑汇票、银行承兑汇票和保函的组合品种，通过商业承兑汇票、银行承兑汇票和保函的组合运用，促进企业的经营，争取营销上下游客户。

【种类】综合授信构成由表内授信和表外授信两类。

表内授信包括贷款、项目融资、贸易融资、贴现、透支、保理等；表外授信包括贷款承诺、保函、国内信用证、银行承兑汇票等。

通过组合表内和表外，实现表内工具和表外工具的有效互补。表内工具有利于创造利息收入，但是对控制企业现金流帮助有限；表外工具可以有效控制企业的现金流，但不能贡献利息收入。

【授信期限】授信按期限分为短期授信和中长期授信。短期授信是指一年以内（含一年）的授信，中长期授信是指一年以上的授信。

具体业务是指根据银行对客户综合授信确定的，银行向客户提供的贷款、银行承兑汇票、贸易融资等具体的授信业务。

【综合授信几个专业术语】

最高授信额度：指根据银行对客户综合授信确定的，客户在协议约定的综合授信有效期内可向银行申请使用的各项具体业务形成的债务本金的最高余额。

具体授信额度：指在最高授信额度内确定的，客户在协议约定的综合授信有效期内可向银行申请使用的某一项具体业务形成的债务本金的最高余额。例如，客户可以使用银行承兑汇票、国内信用证、流动资金贷款等最高金额。

已用授信额度：指在具体授信额度内，客户在综合授信协议约定的综合授信有效期内尚未清偿的某一具体业务的债务本金余额之和。

综合授信				
最高授信额度	金额		期限	
具体授信额度使用	种类	金额	已用额度	可用额度
	1.			



续表

具体授信额度使用	种类	金额	已用额度	可用额度
	2.			
3.				

【综合授信模板】

最高授信额度中，各具体业务的具体授信额度如下：

品种	金额	期限
授信总额		
<input type="checkbox"/> 一般贷款		
<input type="checkbox"/> 银行承兑汇票		
<input type="checkbox"/> 商业承兑汇票保贴或保押		
<input type="checkbox"/> 银行承兑汇票（先贴后查）贴现		
<input type="checkbox"/> 法人账户透支		
<input type="checkbox"/> 国内信用证		
<input type="checkbox"/> 保函		
<input type="checkbox"/> 其他		

【银行优势】

一、客户益处

1. 实行综合授信，对客户来说，既获得了银行的信用支持，解决了资金困难，同时，由于各授信品种可以灵活串用，又可以减少因授信品种不适应企业需要而导致的授信额度的闲置。

2. 银行企业共同协商得出的综合授信项下的品种，可与企业的经营需要最大限度地吻合，促进企业的发展。

二、银行益处

1. 对银行来说，争取和稳定优质客户，推动了各种授信业务的发展，增



强了自身的竞争力，并有效地控制了信用风险。

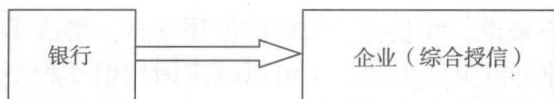
2. 实行综合授信，简化了授信的手续。只要在综合授信额度内，客户根据需要可以随时向银行提出授信申请，银行可以立即放款，简化了内部审批的程序，提高了工作效率，实现了一次签约，多次授信。因此，综合授信已得到银行的普遍采用。

【综合授信使用要点】

综合授信中各具体的业务品种应当允许串用，尤其是风险较高的业务品种可以串用为风险较低的业务品种，收益较低的业务品种允许串用为收益较高的业务品种，从而降低银行的授信业务风险，提高银行的综合收益。贷款品种可以随时串用为银行承兑汇票、国内信用证授信品种，反之，则必须设定一定的条件。

【点评】

综合授信方案是商业银行为客户核定授信额度，制订授信方案的主流方向，单一的业务品种的授信将会逐渐淡出市场。各家商业银行的客户经理应当熟悉这个主流的业务品种，在实际业务中能够活学活用。



- 贷款
- 银行承兑汇票
- 商业承兑汇票
- 银行保函
- 国内信用证
- 银行保理
- 银行担保额度



小贴士

授信额度就是判断企业最大的偿债能力，是对企业经营能力和现金流状况的综合评价的结果，银行相信企业在这个金额范围内有足够的清偿能力，控制企业的偿债能力风险。所以，只要是银行做信贷业务，首先必须为借款人核定授信额度。

【案例】安徽华星化工股份有限公司

一、企业基本概况

安徽华星化工股份有限公司，现已发展成为国家级重点高新技术企业、全国 100 户“重合同、守信用”企业和全国企事业知识产权示范单位，是主要生产经营农用化学品和生物技术产品的上市公司。公司坚持“国际化、品牌化、创新化”三大发展战略，已成为品种系列化、技术专业化和市场国际化的现代化大公司。

二、银行切入点分析

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	徐州市建平化工有限公司	4 618	4.93
2	徐州市永大化工有限公司	4 047	4.32
3	安徽中源化工有限公司	3 702	3.95

供应商多为长期合作伙伴，质量优良、价格稳定，付款结算为信用证、银行承兑汇票、现款，供货稳定性强。

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	阿根廷 ATANOR S. A.	15 981	18.73
2	安徽喜洋洋农资连锁有限公司	9 051	10.61
3	印度 CRYSTAL 公司	3 204	3.75



公司客户群相对稳定，产品产销率达到 90% 以上。公司于每年第四季度开始与客户洽谈签署下一年度销售合同。从近三年执行情况看，由于公司是国内较大的杀虫双/单、草甘膦生产基地和出口企业之一，产品质量稳定，为该行业的知名企业，资信度高，订单的签署与执行较好。

三、银行授信方案

此次授信为续授信，授信总额度 2 亿元，流动资金贷款 5 000 万元，银行承兑汇票 1 亿元，保证金 50%，敞口 5 000 万元。贸易融资额度 5 000 万元，授信总敞口 20 000 万元。担保方式为信用方式。

该企业流动资金贷款、银行承兑汇票用于满足购买原材料等流动资金需求，根据企业需求叙做。

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)	20 000.00		授信期限 (月)	12		
授信品种	币种	金额 (万元)	保证金比例	期限 (月)	用途	收益
流动资金贷款	人民币	5 000.00		12		
银行承兑汇票	人民币	10 000.00	50	12		
汇入汇款押汇	人民币	5 000.00		12		
授信性质	新增	本次授信敞口 (万元)		15 000.00		
担保方式及内容	信用					

【点评】

本次新增的授信产品具有期限短、自偿性强的特点，综合考虑了企业未来的经营、财务状况，上市公司的背景，资金实力较为雄厚，且在各家银行融资能力强，有较大规模的授信额度尚未使用，能够覆盖银行授信敞口，风险可控。



二、内部授信额度

【定义】

内部授信额度是指银行通过对法人客户确定用于银行内部控制的授信额度，以实现从单一客户授信总量上控制信用风险的一种特定授信业务。

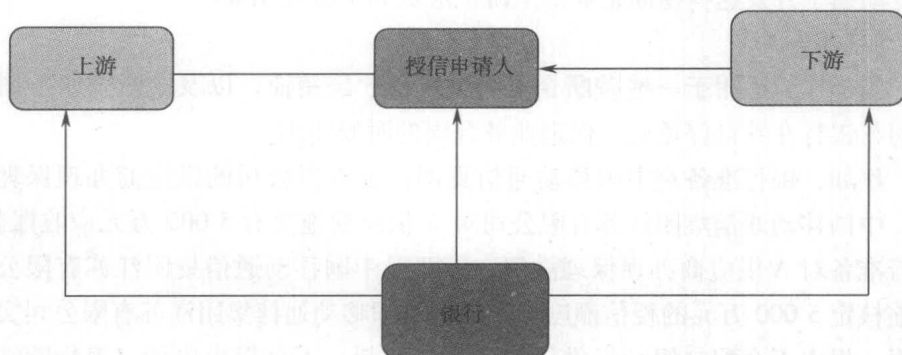
内部授信为银行内部掌握的授信额度，银行无须向客户明示。

内部授信额度通常用于商业承兑汇票保贴或保押，或者是保兑仓项下的回购担保。

流程图

①商业承兑汇票或付款担保

①保兑仓回购担保



【授信方案】

内部授信

内部授信额度	金额		期限		
具体授信额度使用	种类		金额	已用额度	可用额度
	1. 付款担保				
	2. 回购担保				
	3. 商业承兑汇票保贴或保押				



【操作要点】

在内部授信额度内可办理各类担保，尤其是贸易融资项下的担保，包括保兑仓回购担保、保理付款担保、商业承兑汇票质押、商业承兑汇票贴现等。

【期限】

内部授信额度的有效期最长不得超过三年，具体有效期由审批确定。额度到期后必须按规定重新报批。在内部授信额度内办理单笔业务的期限不受额度有效期的约束。

【产品优势】

为银行突破一些很难接触的超大型垄断企业提供了机会。一些特别强势的垄断企业，例如电信公司、电力公司等，这类客户根本不会配合银行提供任何授信资料，不会提出申请，银行就需要核定其内部授信额度。这些额度专项用于开发这些垄断企业的上游供应商和下游经销商。

【适用客户】

内部授信适用于一些垄断企业的供应商、经销商，以及垄断企业下属子公司与银行在签订保兑仓、保理业务合同的时候使用。

例如，银行准备对中国移动通信集团江苏有限公司的供应商办理保理融资，中国移动通信集团江苏有限公司对 A 供应商拖欠有 5 000 万元应收账款，银行准备对 A 供应商办理保理融资，需要对中国移动通信集团江苏有限公司提前核定 5 000 万元的授信额度，考虑到中国移动通信集团江苏有限公司实力极强，根本不会配合银行提供任何授信资料，不会提出申请，银行就需要核定内部授信额度。

这个内部授信额度属于可以使用的授信额度，但是不是中国移动通信集团江苏有限公司自己使用，而是用于中国移动通信集团江苏有限公司的上下游企业，中国移动通信集团江苏有限公司为授信主体，上下游企业为用信主体。

【案例】北京大学通达医院保理付款担保额度

一、企业基本概况

北京大学通达医院，是卫生部部管集医疗、教学、科研和预防保健为一体的现代化综合性三级甲等医院，是北京 2008 年奥运会定点医院。该医院现有在职职工 2 282 人，病床 1 200 张，日均门诊、急诊量 8 000 多人次，连续



10年居北京市各大医院前列。医院设有34个临床科室、10个医技科室，有博士点23个、硕士点27个、临床博士后流动站1个；有在岗博士生导师50人，中科院院士1人，长江学者1人。

二、银行切入点分析

优势：

1. 此次授信品种为保理业务，符合银行信贷投向。
2. 该医院为国内知名三级甲等医院，具有较高权威性，综合实力强，风险可控。

劣势：

此次为该院核定的保理买方信用担保额度，是银行为其主动授信，因无法取得准确财务数据，故存在一定信用风险。

解决方案：银行将为国药集团药业股份有限公司开立用于归还保理融资的结算账户，该院所有通过银行融资的应收账款都将汇至该账户，或到期后直接汇至银行保理专户，确保到期还款。

三、银行授信方案

此次保理融资中，买方为北京大学通达医院。该医院为国内知名三级甲等医院，在同类医院中，拥有很强的综合实力和竞争优势，还款能力强，授信风险小。

国药集团药业股份有限公司对北京大学通达医院的销售额为3 480万元，2008年1—11月的销量近4 000万元，全年将超过4 500万元，2009年该金额还将有所增加，预计将达到6 000万元以上，由于国药集团对北京大学通达医院的账期为180天，半年的应收账款将达到3 000万元。为保证业务顺利开展，此次授信拟为北京大学通达医院核定5 500万元额度，业务品种为保理买方信用担保额度，专项用于国药集团药业股份有限公司及国药控股办理国内隐蔽型无追索权保理业务，期限为12个月。

银行为国药集团药业股份有限公司办理保理表外融资，应收账款操作为8折，要求国药集团药业股份有限公司交存50%保证金，银行为国药集团药业股份有限公司办理银行承兑汇票，银行可以吸收可观的保证金存款。

授信方案

额度类型	内部授信额度	授信方式	综合授信额度
授信额度（万元）	5 500.00	授信期限（月）	12



续表

授信品种	币种	金额(万元)	保证金比例	期限(月)	用途	收益
保理买方信用担保额度	人民币	5 500.00	0.00	12		
授信性质	新增	本次授信敞口(万元)		5 500.00		
担保方式及内容	信用					

用信：由国药集团药业股份有限公司在担保额度内签发银行承兑汇票，应收账款折扣率 80%，国药集团药业股份有限公司需要另外交存 50% 的保证金。



【点评】

本案例中，银行没有将开发思路直接定位在三甲医院，而是立足于三甲医院的供应商——药品经销商，银行通过药品供应商操作保理融资，获得非常可观的存款回报。

三、公开授信额度

【定义】

公开授信是指商业银行对符合一定条件的单一法人客户或集团性客户，在对其风险和财务状况进行综合评价的基础上，对其核定的综合授信额度，银行与客户签订授信协议，方便客户在一定时期和核定的额度内能够便捷地使用银行授信。

公开授信必须与客户签订公开授信协议，协议中须载明公开授信额度的金额、有效期及使用条件。

公开授信额度：对企业最大的便利在于企业使用方便，企业可以用于公开宣传，以彰显企业的实力。

【内部授信与公开授信在操作上的区别】

一是申请环节不同。公开授信是银企双方的经济合同，具有法律效力，因此必须由客户要约，提出申请，商业银行承诺同意公开授信，构成符合《合同法》规定的授信合同。内部授信是商业银行内部控制客户信用风险的管理制度，不具有法律效力，因此不需申请。

二是担保环节不同。公开授信原则上要求采取最高额担保，而内部授信则无担保要求。

三是内部授信不需与企业签订授信协议，而公开授信必须签订协议。

四是用信不同。公开授信客户可以随时向商业银行申请提款，而不需要烦琐地逐级审批手续，而内部授信的用信须严格按授权权限办理手续。

银行应当尽可能为客户核定公开授信额度，与企业签订公开型的综合授信协议，用于控制授信风险。

【条件】

银行公开授信额度客户原则上应同时符合以下条件：

1. 经银行评定的信用等级在 AA 级（含）以上；
2. 资产负债率不超过 70%（建筑施工、房地产开发以及进出口贸易融资客户不超过 80%）；
3. 净资产不低于 4 000 万元人民币（进出口贸易融资客户不低于 1 000 万