

21 世纪 高 职 高 专 规 划 教 材

财 政 金 融 系 列



商业银行信贷与营销

阎红玉 主编



清华大学出版社

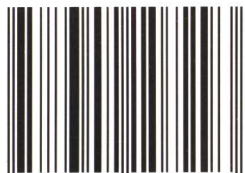
21 世纪高职高专规划教材

财政金融系列

中国税制
税务管理
税务会计
税务电子化
税法与实务
税收筹划实务
国际税收实务
财政学
财政与金融
金融学概论
现代金融投资工具
货币银行学
商业银行业务会计
保险监管
国际投资
证券投资理论与实务
证券投资分析
商业银行信贷与营销

陈玫君
陈拂闻
王碧秀
汪治
甄立敏
汪治
陈玫君
杜放
周叶芹
盖锐
王红征
朱疆
郑红梅
董玉凤
阎定军
虞群娥
苏秋高
阎红玉

ISBN 7-302-10729-7



9 787302 107293 >

定价：20.00元

21 世纪 高 职 高 专 规 划 教 材

财 政 金 融 系 列

商业银行信贷与营销

阎红玉 主编



清华大学出版社
北京

内 容 简 介

信贷业务是商业银行的主要经营业务,如何贯彻“以市场为导向、以客户为中心”的经营理念,为商业银行获取更多利润,关键是拥有一批既掌握商业银行信贷业务知识和技能,又具备市场营销知识和技能的人才队伍。本书针对高职高专教学特点,在深入研究国内外商业银行信贷业务实践经验和最新发展趋势的基础上,全面阐述了商业银行信贷业务及其营销的基本知识和基本技能,将商业银行经营管理理论及市场营销理论运用到信贷业务实践中,使读者全面了解和掌握商业银行的服务方式、营销理念和技能。

本书可作为高职高专院校经济管理类专业的学生用书,也可作为相应层次教育教学用书和相关从业人员的参考用书。

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

本书防伪标签采用特殊防伪技术,用户可通过在图案表面涂抹清水,图案消失,水干后图案复现;或将表面膜揭下,放在白纸上用彩笔涂抹,图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

商业银行信贷与营销/阎红玉主编. —北京:清华大学出版社,2005.5

(21世纪高职高专规划教材.财政金融系列)

ISBN 7-302-10729-7

I. 商… II. 阎… III. 商业银行—信贷管理—市场营销学—高等学校:技术学校—教材
IV. F830.33

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第025114号

出 版 者:清华大学出版社

<http://www.tup.com.cn>

社 总 机:010-62770175

地 址:北京清华大学学研大厦

邮 编:100084

客户服务:010-62776969

组稿编辑:束传政

文稿编辑:康 蓉

印 刷 者:北京嘉实印刷有限公司

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

发 行 者:新华书店总店北京发行所

开 本:185×230 印张:17.75 字数:364千字

版 次:2005年5月第1版 2005年5月第1次印刷

书 号:ISBN 7-302-10729-7/F·1133

印 数:1~3000

定 价:20.00元

出版说明

高职高专教育是我国高等教育的重要组成部分,担负着为国家培养并输送生产、建设、管理、服务第一线高素质技术应用型人才的重任。

进入 21 世纪后,高职高专教育的改革和发展呈现出前所未有的发展势头,学生规模已占我国高等教育的半壁江山,成为我国高等教育的一支重要的生力军;办学理念上,“以就业为导向”成为高等职业教育改革与发展的主旋律。近两年来,教育部召开了三次产学研交流会,并启动四个专业的“国家技能型紧缺人才培养项目”,同时成立了 35 所示范性软件职业技术学院,进行两年制教学改革试点。这些举措都表明国家正在推动高职高专教育进行深层次的重大改革,向培养生产、服务第一线真正需要的应用型人才的方向发展。

为了顺应当前我国高职高专教育的发展形势,配合高职高专院校的教学改革和教材建设,进一步提高我国高职高专教育教材质量,在教育部的指导下,清华大学出版社组织出版“21 世纪高职高专规划教材”。

为推动规划教材的建设,清华大学出版社组织并成立“高职高专教育教材编审委员会”,旨在对清华版的全国性高职高专教材及教材选题进行评审,并向清华大学出版社推荐各院校办学特色鲜明、内容质量优秀的教材选题。教材选题由个人或各院校推荐,经编审委员会认真评审,最后由清华大学出版社出版。编审委员会的成员皆来源于教改成效大、办学特色鲜明、师资实力强的高职高专院校、普通高校以及著名企业,教材的编写者和审定者都是从事高职高专教育第一线的骨干教师和专家。

编审委员会根据教育部最新文件政策,规划教材体系,比如部分专业的两年制教材;“以就业为导向”,以“专业技能体系”为主,突出人才培养的实践性、应用性的原则,重新组织系列课程的教材结构,整合课程体系;按照教育部制定的“高职高专教育基础课程教学基本要求”,教材的基础理论以“必要、够用”为度,突出基础理论的应用和实践技能的培养。

本套规划教材的编写原则如下:

- (1) 根据岗位群设置教材系列,并成立系列教材编审委员会;
- (2) 由编审委员会规划教材、评审教材;
- (3) 重点课程进行立体化建设,突出案例式教学体系,加强实训教材的出版,完善教学服务体系;
- (4) 教材编写者由具有丰富教学经验和多年实践经历的教师共同组成,建立“双师

型”编者体系。

本套规划教材涵盖了公共基础课、计算机、电子信息、机械、经济管理以及服务等大类的主要课程,包括专业基础课和专业主干课。目前已经规划的教材系列名称如下:

• 公共基础课

公共基础课系列

• 计算机类

计算机基础教育系列

计算机专业基础系列

计算机应用系列

网络专业系列

软件专业系列

电子商务专业系列

• 电子信息类

电子信息基础系列

微电子技术系列

通信技术系列

电气、自动化、应用电子技术系列

• 机械类

机械基础系列

机械设计与制造专业系列

数控技术系列

模具设计与制造系列

• 经济管理类

经济管理基础系列

市场营销系列

财务会计系列

企业管理系列

物流管理系列

财政金融系列

• 服务类

旅游系列

艺术设计系列

本套规划教材的系列名称根据学科基础和岗位群方向设置,为各高职高专院校提供“自助餐”形式的教材。各院校在选择课程需要的教材时,专业课程可以根据岗位群选择系列;专业基础课程可以根据学科方向选择各类的基础课系列。例如,数控技术方向的专业课程可以在“数控技术系列”选择;数控技术专业需要的基础课程,属于计算机类课程可以在“计算机基础教育系列”和“计算机应用系列”选择,属于机械类课程可以在“机械基础系列”选择,属于电子信息类课程可以在“电子信息基础系列”选择。依此类推。

为方便教师授课和学生学习,清华大学出版社正在建设本套教材的教学服务体系。本套教材先期选择重点课程和专业主干课程,进行立体化教材建设;加强多媒体教学课件或电子教案、素材库、学习盘、学习指导书等形式的制作和出版,开发网络课程。学校在选用教材时,可通过邮件或电话与我们联系获取相关服务,并通过与各院校的密切交流,使其日臻完善。

高职高专教育正处于新一轮改革时期,从专业设置、课程体系建设到教材编写,依然是新课题。希望各高职高专院校在教学实践中积极提出意见和建议,并向我们推荐优秀选题。反馈意见请发送到 E-mail:gzgz@tup.tsinghua.edu.cn。清华大学出版社将对已出版的教材不断地修订、完善,提高教材质量,完善教材服务体系,为我国的高职高专教育出版优秀的高质量的教材。

高职高专教育教材编审委员会

前 言

商业银行信贷与营销

在中国加入 WTO, 银行业逐渐对外开放的时代背景下, 国内商业银行面临着一系列挑战: 完善法人治理结构、提高管理水平、转变经营观念、增强市场竞争能力……。面对银行业日益激烈的市场竞争, 商业银行广泛学习和运用西方银行业的先进经验, 在不断提高管理水平的时候, 积极开展业务创新, “以市场为导向, 以客户为中心”开展业务已是大势所趋。有鉴于此, 本书在内容和体例上进行了一些新的尝试, 即在深入研究国内外商业银行信贷业务实践和发展趋势的基础上, 借鉴和吸收西方商业银行的经验和做法, 把商业银行信贷业务和市场营销的知识融合起来加以阐述, 全面系统地介绍了商业银行信贷业务和市场营销的基本知识和操作技能, 具有较强的知识性和实用性。

信贷业务是商业银行最主要的经营业务, 具体品种繁多, 本书基本上按商业银行信贷业务品种谋篇布局, 对重要的和比较复杂的信贷业务均进行了专门论述, 同时介绍了一些创新的信贷业务。第 1 章和第 2 章介绍了信贷业务和市场营销的基本概念, 这些概念是学习商业银行信贷业务之前必须掌握的基础性知识。第 3~8 章分别介绍了短期商业贷款、中长期商业贷款、消费信贷、信用卡、国际贸易融资及其他信贷业务与市场营销的基本内容。第 9 章介绍了商业银行信贷营销业务组织管理的主要内容。本书的目的是使读者学完本书后, 能够系统地掌握商业银行信贷业务和市场营销的基本知识和操作技能, 在商业银行信贷岗位从事信贷业务与营销工作。

本书的作者具有良好的教育背景和丰富的商业银行信贷业务及市场营销实践经验, 在写作过程中, 参阅了大量的书籍和资料, 力求使本书的结构及内容新颖、案例丰富、信息量大。全书由阎红玉主编并撰写第 1、3、8、9 章, 晏金发撰写第 2、4 章, 林云峰撰写第 5 章, 刘佳音撰写第 6、7 章。由于作者水平有限以及商业银行信贷业务的复杂性, 书中可能存在不完善和不严谨的地方, 请读者批评指正。

编 者

2005 年 3 月

目 录

商业银行信贷与营销

第 1 章 商业银行信贷业务概论	1
1.1 商业银行信贷业务种类	1
1.1.1 贷款业务	2
1.1.2 担保性业务	3
1.1.3 保理业务	3
1.1.4 授信业务	4
1.2 商业银行办理信贷业务的原则	5
1.2.1 安全性	5
1.2.2 流动性	6
1.2.3 盈利性	8
1.3 商业银行贷款定价	10
1.3.1 影响商业银行贷款定价的因素	10
1.3.2 贷款利率的种类	12
1.3.3 贷款利息的计算	14
1.3.4 贷款定价	15
1.4 商业银行的贷款方式	17
1.4.1 信用贷款	17
1.4.2 保证贷款	18
1.4.3 抵押贷款和质押贷款	19
1.4.4 票据贴现	22
1.5 商业银行信贷业务流程	25
1.5.1 通过信贷营销,确定信贷客户	25
1.5.2 信贷调查	25
1.5.3 信贷审查和贷款的发放	31

1.5.4 贷后检查与管理	31
1.5.5 贷款回收与风险贷款的清收	32
本章小结	32
思考题	33
实训题	33
第2章 商业银行市场营销	35
2.1 市场营销的基本原理	35
2.1.1 市场营销的定义	35
2.1.2 市场营销的基本内容	36
2.2 商业银行市场营销	48
2.2.1 商业银行营销目标与市场细分	49
2.2.2 商业银行产品	51
2.2.3 商业银行产品价格策略	55
2.2.4 商业银行的产品分销	56
2.2.5 商业银行产品促销	58
本章小结	61
思考题	62
实训题	62
第3章 短期商业贷款与市场营销	63
3.1 短期商业贷款的种类及企业收益周期分析	63
3.1.1 短期商业贷款的概念与种类	63
3.1.2 企业收益周期分析	68
3.2 短期商业贷款业务操作流程	72
3.2.1 拓展客户	72
3.2.2 接受贷款申请	72
3.2.3 贷款调查	73
3.2.4 贷款审查与审批	76
3.2.5 签订借款合同	76
3.2.6 贷款发放与贷后检查	77
3.2.7 贷款收回	77
3.3 对贷款企业的财务分析	77
3.3.1 贷款企业财务分析所需要的资料	77

3.3.2 对贷款企业的盈利能力分析	78
3.3.3 对贷款企业的偿债能力分析	85
3.3.4 对贷款企业的资产结构与营运能力分析	87
3.4 短期商业贷款风险及其控制与防范	89
3.4.1 短期商业贷款的风险分析	89
3.4.2 短期商业贷款的风险控制与防范	94
3.5 短期商业贷款市场营销	97
3.5.1 细分市场,确定目标客户	97
3.5.2 拜访客户,了解客户需求	99
3.5.3 与客户谈判,确定贷款方案	101
3.5.4 维护和巩固与客户的关系,培养客户忠诚度	103
3.5.5 建立和完善客户档案	104
本章小结	105
思考题	105
实训题	107
第4章 中长期商业贷款与市场营销	108
4.1 中长期商业贷款的概念与种类	108
4.1.1 中长期商业贷款的概念	108
4.1.2 中长期商业贷款的种类	109
4.2 中长期商业贷款业务操作流程	111
4.2.1 中长期商业贷款申请	111
4.2.2 中长期商业贷款的贷款调查	114
4.2.3 中长期商业贷款审查与审批	121
4.2.4 签订合同	122
4.2.5 贷款发放与贷后检查	122
4.2.6 贷款归还	122
4.3 中长期商业贷款风险及其控制与防范	123
4.3.1 中长期商业贷款风险	123
4.3.2 中长期商业贷款的风险控制与防范	125
4.4 中长期商业贷款市场营销	131
本章小结	138
思考题	139
实训题	139

第 5 章 消费信贷与市场营销	140
5.1 消费信贷业务的概念及种类	140
5.1.1 消费信贷业务的概念	140
5.1.2 消费信贷业务的种类	141
5.2 消费信贷业务操作流程	142
5.2.1 基本操作流程	142
5.2.2 个人信用调查方法	147
5.2.3 与房地产开发商的业务合作	149
5.2.4 与经销商的业务合作	149
5.3 消费信贷业务风险及其控制与防范	149
5.3.1 住房消费信贷业务风险及其控制与防范	150
5.3.2 汽车消费信贷业务风险及其控制与防范	155
5.3.3 其他消费信贷业务风险及其控制与防范	157
5.4 消费信贷业务市场营销	159
5.4.1 消费信贷业务营销思路	159
5.4.2 消费信贷业务市场营销要点	159
5.4.3 消费信贷业务客户开发技巧	162
本章小结	165
思考题	165
实训题	166
第 6 章 信用卡业务与市场营销	167
6.1 信用卡的概念及种类	167
6.1.1 信用卡的概念	167
6.1.2 信用卡的分类	169
6.2 信用卡业务的操作流程及特点	172
6.2.1 信用卡业务的操作流程	172
6.2.2 信用卡业务的特点	172
6.3 信用卡业务风险及其控制与防范	177
6.3.1 信用卡业务的风险分析	177
6.3.2 信用卡业务风险的控制与防范	182
6.4 信用卡业务市场营销	185
本章小结	193

思考题	194
实训题	194
第7章 国际贸易融资业务与市场营销	195
7.1 国际贸易融资业务的种类	195
7.1.1 进口国际贸易融资方式	196
7.1.2 出口国际贸易融资方式	199
7.2 国际贸易融资业务的特点	211
7.3 国际贸易融资业务风险及其控制与防范	213
7.3.1 国际贸易融资业务的风险分析	213
7.3.2 国际贸易融资业务风险的控制与防范	218
7.4 国际贸易融资业务市场营销	221
本章小结	225
思考题	226
实训题	226
第8章 其他信贷业务与市场营销	228
8.1 银行承兑汇票及其贴现业务	228
8.1.1 银行承兑汇票业务	228
8.1.2 银行承兑汇票贴现业务	231
8.1.3 银行承兑汇票及其贴现业务的营销要点	236
8.2 保函业务	237
8.2.1 商业银行保函业务的种类及其办理程序	237
8.2.2 保函业务的风险及其控制与防范	239
8.2.3 银行保函业务营销要点	240
8.3 国内保理业务	242
8.3.1 国内保理业务的内容及其办理程序	242
8.3.2 国内保理业务的风险及其控制与防范	244
8.3.3 国内保理业务营销要点	245
8.4 法人账户透支业务	248
8.4.1 法人账户透支业务的内容及其办理程序	248
8.4.2 法人账户透支业务的风险及其控制与防范	249
8.4.3 法人账户透支业务营销要点	250
本章小结	252



思考题	252
实训题	253
第9章 商业银行信贷营销业务组织管理	254
9.1 商业银行信贷营销业务人员组织管理	254
9.1.1 商业银行客户经理制	254
9.1.2 客户经理的基本素质与知识	257
9.1.3 客户经理管理制度	261
9.2 商业银行信贷营销基础工作管理	264
9.2.1 商业银行信贷营销业务档案管理	264
9.2.2 商业银行信贷营销综合管理工作	267
本章小结	270
思考题	270
实训题	270
参考文献	271

第 1 章

商业银行信贷业务概论

【学习目标】

1. 了解商业银行信贷业务的种类及办理信贷业务的原则。
2. 了解信贷业务流程中每个环节所做的主要工作,并思考如何做好这些工作。
3. 掌握信贷业务的定价方法。
4. 了解商业银行的各种贷款方式及每种贷款方式的主要特点。
5. 掌握信贷业务利息及实付贴现款的计算方法。

1.1 商业银行信贷业务种类

信贷业务是商业银行的主要资产业务,亦是商业银行的主要盈利来源。商业银行的传统业务主要是存、取、贷、还,这种运动过程中的“贷”和“还”就是商业银行信贷业务的主要内容。“贷”即从商业银行取得贷款,“还”是指按照约定偿还利息和本金,这是商业银行的贷款业务。通常,有人会将商业银行的信贷业务与贷款业务混为一谈,二者实际上是有区别的,前者的外延及内涵比后者大许多。主要区别在于商业银行的贷款活动一定伴随着资金运动,是商业银行将自己筹集的资金暂时借给企事业单位使用,在约定时间内收回本金并收取一定利息的经济活动;而商业银行的信贷业务除了贷款业务以外,还包括担保性业务、保理业务和授信业务等,虽然这些业务与贷款业务的关系非常密切,但不能完全等同。随着市场经济活动的日趋发达,人们在经济交往中对银行信贷业务的需求越来越多,对银行提供资金的形式和方式也有越来越多的不同要求,商业银行在经营实践中,开发了丰富多样的信贷业务品种。

由于商业银行信贷业务品种繁多,且有些业务之间有交叉及包含关系,要想对商业银行信贷业务进行科学严谨的分类是一件十分困难的事情。本书按信贷业务的性质,将商业银行的信贷业务分为贷款业务、担保性业务、保理业务及授信业务四类。

1.1.1 贷款业务

贷款业务(loan business)是商业银行或其他信用机构以一定的利率和约期归还为条件,将货币资金转让给其他资金需求者的信用活动。按照不同的标准可以将贷款业务分为不同的种类。

1. 按照贷款期限不同,可以将贷款分为长期贷款、中期贷款和短期贷款

长期贷款是指贷款期限在 5 年以上的贷款。

中期贷款是指贷款期限在 1 年以上(含 1 年)、5 年以下的贷款。

短期贷款是指贷款期限在 1 年以内的贷款。

2. 按照贷款方式不同,可以将贷款分为信用贷款、保证贷款、抵(质)押贷款和票据贴现

信用贷款是指不需要任何财产抵押或第三者保证而直接向借款人发放的贷款。

保证贷款是指按照《中华人民共和国担保法》(以下简称《担保法》)规定,以第三人承诺在借款人不能偿还贷款时,由其按约定承担一般保证责任或连带责任而发放的贷款。

抵(质)押贷款是指按照《担保法》规定,以借款人或第三人的财产作为抵押物,或以其动产或权利作为质物发放的贷款。

票据贴现是指贷款人用信贷资金购买未到期商业汇票,在汇票到期被拒付时,可以对背书人、出票人及汇票的其他债务人行使追索权的一种资金融通行为。

3. 按照贷款对象不同,可以将贷款分为商业贷款、农业贷款和个人贷款等

商业贷款是商业银行对工商企业发放的用于扩大生产经营规模、购买设备、增加流动资金等方面的贷款。

农业贷款是商业银行对农业生产企业和个体经营户因正常生产经营需要而发放的用于诸如购买种子、化肥、农药,改良土壤,购置农用机械设备等方面的贷款。

个人贷款是商业银行针对个人发放的主要用于满足个人消费支出的贷款。目前主要有住房贷款、购车贷款、教育贷款、旅游贷款等。

4. 按照贷款用途不同,可以将贷款分为固定资产贷款、流动资金贷款、贸易融资贷款、消费贷款等

固定资产贷款是指商业银行为解决企业用于基本建设、技术改造项目的工程建设、技术设备的购置安装等方面的长期性资金需求而发放的贷款。包括基本建设贷款和技术改造贷款。

流动资金贷款是商业银行为解决企业在生产经营活动中流动资金不足而发放的贷款。按照期限不同又可分为临时贷款、短期贷款和中期流动资金贷款。

贸易融资贷款是商业银行对企业在国际国内贸易业务中,以贸易单据等为凭证向企

业发放的贷款。主要包括进出口押汇、打包贷款、信用证等。

消费贷款是商业银行对消费者发放的主要用于满足其购买耐用消费品等支出的贷款。主要包括住房贷款、购车贷款等。

5. 按照贷款是否自主发放,可以将贷款分为自营贷款和委托贷款等

自营贷款是指贷款人以合法方式筹集资金自主发放的贷款,其风险由贷款人承担,并由贷款人收取本金和利息。委托贷款是指由政府部门、企事业单位及个人等委托提供资金,由贷款人(即受托人)根据委托人确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等而代理发放、监督使用并协助收回的贷款,其风险由委托人承担,贷款人(即受托人)收取手续费,不得代垫资金。

1.1.2 担保性业务

担保性业务(guarantee business)是指商业银行接受申请,为客户出具各种担保函的业务。通常情况下,银行开具的担保函均为无条件担保,银行为此将承担无条件付款的连带责任。常见的担保性业务有银行保函、备用信用证、票据承兑等。

(1) 银行保函(letter of guarantee 简称 L/G)。指商业银行应客户(申请人)的书面申请,向受益人(债权人)出具的书面信用保证。为被担保人提货、投标、履行合同、预付款、确保产品质量等行为提供担保,在申请人未按其与受益人签订合同的约定偿还债务,或履行约定义务时,承担付款或赔偿责任。

常用的保函有提货担保函、投标保函、履约保函、质量保函、预付款保函等。

(2) 备用信用证(standby L/C)。指商业银行根据商业合约的一方(申请人)的要求向商业合约的另一方(受益人)所出具的,旨在保证申请人将履行某种合约的义务,并在该方未能履行该义务时,凭受益人所提交的表面上单单一致的文件或单据,代其向受益人作出支付一定金额的书面付款保证承诺。

(3) 票据承兑(bill acceptance)。指商业银行作为付款人,根据承兑申请人(出票人)的申请,承诺对有效商业汇票按约定的日期向收款人或被背书人无条件支付票款的行为。

1.1.3 保理业务

保理业务(factoring business)是商业银行(保理商)为贸易双方在赊销方式下产生的应收账款设计的一种连续的综合性金融服务。服务内容包括应收账款融资、应收账款账户管理、应收账款催收和信用担保等服务。按照保理业务操作方式或贸易对象的不同,保理业务有不同的分类。

1. 按照商业银行是否向供应商提供融资服务,可将保理业务分为融资保理业务和非融资保理业务

融资保理是指商业银行凭供应商(卖方)发货后提交的证明债权转让的发票副本及其他有关文件,向供应商预先垫付部分货款,债务到期收回应收账款,再扣除垫款及有关费

用后,将余款付给供应商的一种保理业务。非融资保理是商业银行只提供除融资以外的其他保理服务。

2. 按照是否将商业银行的参与情况书面通知债务人,可将保理业务分为明保理业务和暗保理业务

明保理是指应收账款债权一旦转让给商业银行,供应商就必须以书面形式将商业银行的参与情况通知买方(债务人),并要求买方将货款直接付给商业银行的一种保理业务。暗保理是指保理业务的整个操作过程不必通知买方知晓,整个操作只需在供应商与商业银行之间进行。

3. 按照应收账款到期后,商业银行未按期收到货款的情况下能否对供应商行使追索权,可将保理业务分为追索权保理业务和无追索权保理业务

有追索权保理是指商业银行凭债权转让向供应商融资后,如果买方拒绝付款或无力付款时,商业银行有权向供应商追索,要求其偿还资金。无追索权保理是指商业银行凭债权转让向供应商融资后,即放弃对供应商追索的权利,独自承担买方拒绝付款或无力付款的风险。

4. 按照贸易性质,可将保理业务分为国际保理业务和国内保理业务

国内保理业务是针对国内贸易中的信用销售而设计的一种综合性金融服务。国际保理业务则是针对国际贸易中的信用销售而设计的一项综合性金融服务。

1.1.4 授信业务

商业银行的授信业务(credit line business)有广义和狭义之分。广义的授信业务是指商业银行对单一法人客户或地区统一确定最高授信额度,并加以集中统一控制的信用风险控制管理制度。它不仅涵盖了商业银行的所有信贷业务,而且是商业银行的一种信贷工作管理方式,是一个综合性极强的概念。狭义的授信则仅仅是指商业银行对客户核定融资额度,由其在规定期限及额度内循环使用的一个信贷业务品种。从狭义的角度理解,最典型的授信业务有针对工商企业的综合授信及主要针对个人的信用卡透支业务。

(1) 综合授信(integrated credit line)。商业银行根据客户(一般是法人)的信用或提供的抵押、担保条件,在一定期间内为其提供一个最高融资额度,在规定的期限及额度内,客户只要有有用资需求,可以任何信用形式(如贷款、贸易融资、贴现、保函、开证等)使用银行信贷资金,毋须再次向银行申请。

(2) 信用卡透支(credit card loan)。商业银行根据信用卡申请人的信用及收入水平,为持卡人核定一定期限内的最高融资额度,持卡人在规定的期限及额度内可以多次循环使用,按照约定向银行支付利息及归还本金。