



立金银行培训中心丛书



银行

零售授信产品培训

立金银行培训中心教材编写组◎著

本书适合商业银行零售业务条线支行行长
客户经理学习使用

- 最新银行零售授信产品营销要点
- 最详尽银行零售授信产品使用理解
- 通过案例详细解释零售授信产品
- 行长送客户经理最好的礼物
- 对公与对私的组合交叉销售之道



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



立金银行培训

立金银行培训中心丛书



銀行

零售授信产品培训

立金银行培训中心教材编写组◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

银行零售授信产品培训/立金银行培训中心教材编写组著

北京: 中国经济出版社, 2012. 1

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0802 - 2

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—信贷管理 IV. ①F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 126345 号

责任编辑 乔卫兵 张梦初
责任印制 石星岳
封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社
印刷者 北京市昌平区新兴胶印厂
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 21.5
字 数 305 千字
版 次 2012 年 1 月第 1 版
印 次 2012 年 1 月第 1 次
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0802 - 2/G · 1566
定 价 45.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

前 言

打造个人品牌做职场“不倒翁”

立金银行培训中心最强项目的客户经理对公授信业务,现在我们准备下大力气发展零售业务课程,为广大银行提供最优秀的商业银行零售授信产品培训。

在开展这个课程的时候,写一些自己的感慨,与大家分享。

一、建立客户经理个人品牌

当今时代,一个人的事业已经从做一份工作、追求一个职业,发展到要建立个人品牌。

个人品牌是在银行的工作生存的基本法则。

立金银行培训中心提出:21世纪的工作生存法则就是建立个人品牌。不只是银行、产品需要建立品牌,个人也需要在职场中建立个人品牌。个人品牌就是个人在工作中显示出独特的价值。它就像企业品牌、产品品牌一样,要有知名度,更要有忠诚度。具体而言,个人品牌有以下几个特征:

第一,个人品牌最基本特征是质量保障。这一点跟产品品牌一样。它体现在两方面:一方面是个人的业务技能上的高质量,另一方面是人的品质。也就是说既要有才又要有德。一个客户经理,仅仅工作能力强,而道德水平不高,是建立不起来个人品牌的。

建立了个人品牌,就说明你的工作能力和做事态度是有保证的,也一定会为

企业创造较大的价值,企业使用这样的人是可以信任和放心的。

第二,个人品牌讲究持久性和可靠性。品牌形成是一个慢慢培养和积累的过程。任何产品或银行的品牌不是自封的,而要经过各方检验、认可才能形成。对个人品牌而言,也不是自封的,而是被大家所公认的。被我们的客户认可,被审批人员,被我们的总分行认可。

第三,个人一旦形成品牌后,他跟职场的关系就会发生根本性变化。像一个企业一样,如果有了品牌,它做任何事就会相对容易一些;同样对客户经理来讲,一旦建立了品牌,工作就会事半功倍。客户会信任你,将业务交付给你。行长会信任你,对你办理的贷款放心,人靠信誉生存,靠别人给我们生存的机会。

二、学习银行专业

如何在银行生存呢?学习产品、学习业务,建立较强的工作技能是客户经理个人品牌的核心内容。精深的专业技能是银行客户经理个人品牌建立的重要元素。“个人唯有专精,才能生存。”

上司或行长的角色不是负责监控的权威,而是顾客。我们出售自己的价值给行长,从而获得行长的赏识。

把目光延伸到组织之外,我们看到的是旧式忠诚的消失,那种进入一个组织、一直工作到退休的忠诚。除了政府机构外,并没有多少银行能真正给员工提供30年工作保障。它正被另一种忠诚所取代,旧的组织忠诚是“垂直的忠诚”,对层级机制的忠诚;现在强调的是“水平的忠诚”,对专业的忠诚。客户经理要学习业务,成为所在行业的专家,在本岗位不可或缺。

本书就是希望广大的银行客户经理可以学习到最新的零售业务产品,并能够应用到实践中。

在商业银行,“对公保证我们现在吃饭,零售业务保证我们长远有饭吃”。

目 录

前 言	1
-----------	---

第一部分 产品篇

第一篇 个人一手房屋贷款	3
第二篇 个人二手房屋贷款	37
第三篇 零售经营性物业抵押贷款	58
第四篇 营运车辆及机械设备贷款	74
第五篇 个人汽车消费贷款	93
第六篇 个人综合消费贷款	101
第七篇 消费信贷保证保险项下个人小额信用贷款	107
第八篇 个人出国金融贷款	115
第九篇 个人质押贷款	126
第十篇 个人实物黄金质押贷款	137
第十一篇 个人助业贷款	142
第十二篇 个人委托贷款	165
第十三篇 个人工程机械贷款	173
第十四篇 工程车辆或机械设备异地按揭贷款	187
第十五篇 个人存贷积数挂钩贷款	195

第十六篇	个人房屋净值贷款	201
第十七篇	个人住房(商用房)“转按揭”贷款	213
第十八篇	个人二手房贷款交易资金托管	223
第十九篇	优质团体个人购房(过桥)贷款	237
第二十篇	个人保理授信贷款	243
第二十一篇	个人订单授信贷款	246
第二十二篇	(卖方)赎楼转按揭贷款	251
第二十三篇	个人保兑仓贷款	255
第二十四篇	批量代发业务	271
第二十五篇	代发薪资贷款	277
第二十六篇	个人动产质押贷款	282
第二十七篇	个人订单贷款	286

第二部分 案例篇

案例一	汽配城市场优质经营者个人助业贷款	291
案例二	水产品批发市场优质经营者个人助业贷款	300
案例三	茶市场优质经营者个人助业贷款	305
案例四	建材市场优质经营者贷款	313
案例五	农贸市场商户批发贷款	323
案例六	钢材市场单循环联保贷款	327

第一
部分

产品篇

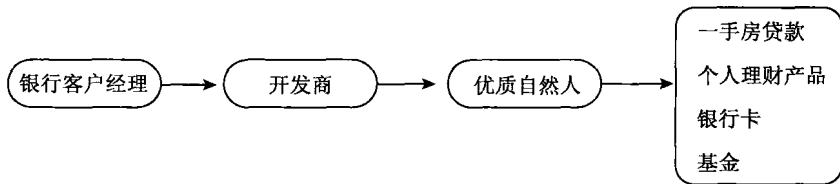
CHAN PIN PIAN

第一篇 个人一手房屋贷款

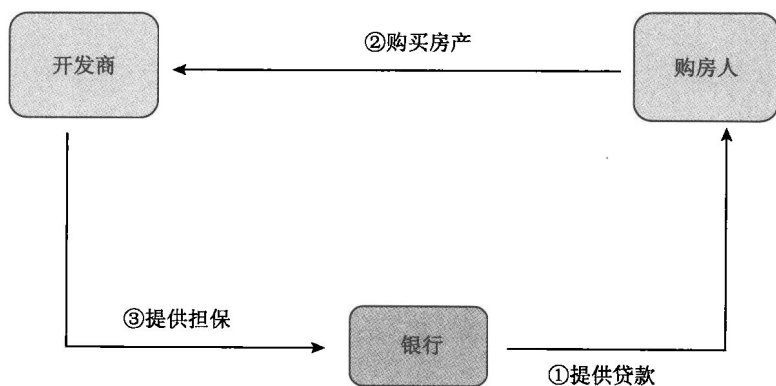
【产品定义】

个人一手房屋贷款是指银行向购买一手房屋的自然人发放的人民币贷款。一手房屋是指首次进入流通领域进行交易房屋，包括一手住房和一手商业用房。

一手房屋贷款是银行最基本的零售业务贷款品种，保证安居乐业的贷款品种，做零售业务的银行客户经理必须掌握其营销技巧。



开发商是非常好的渠道类客户，手中有大量优质客户楼盘信息，尤其是一些高端楼盘开发商，银行应当与高档楼盘开发商多搞联谊活动，通过填写报名表，联系表示可得到一些高端客户信息。

【流程图】**【产品种类】**

(一)住房贷款:指银行向购买住宅、公寓或别墅的自然人发放的贷款。

(二)车库(位)贷款:指银行向购买车库(位)的自然人发放的贷款。

(三)商业用房贷款:指银行向购买商业用房或商住两用房的自然人发放的贷款。

【适用客户】

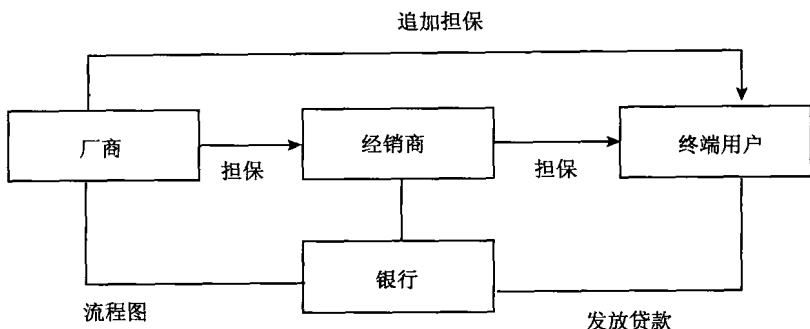
个人房屋贷款的对象为年满 18 周岁且具有完全民事行为能力的自然人。

共同借款人则是指两个或两个以上具有完全民事行为能力的自然人以借款人的名义共同与银行建立的一笔借贷关系。

借款人须同时具备下列条件:

(一)具有合法身份,能提供有效身份证件、户籍及婚姻状况证明。港澳台居民及外国自然人应持有有效居留许可证明并符合当地房屋交易管理相关规定。

(二)具有稳定的经济收入,信用良好,有按期偿还贷款本息的能力。



(三)具有合法有效的购房合同或协议。

(四)具有银行要求的首付款证明。

(五)同意在银行开立银行卡或具有结算功能的储蓄存折,并授权银行从约定还款账户中直接扣收贷款本息及应由借款人承担的相关费用。

(六)能提供银行认可的有效担保。

(七)银行要求的其他条件。

【基本规定】

一、授信方式分为单笔贷款和额度授信

住房贷款额度

(一)首次利用贷款购买一手普通自住房的借款人,其贷款额度最高不得超过购房合同总价的80%,购买一手非普通自住房的贷款额度须小于80%。

(二)贷款金额超过400万元或所购房屋为别墅的,其贷款额度最高不得超过购房合同总价的70%。特殊情况按照政策例外办理,其贷款最高额度须小于80%。

(三)对已利用贷款购买住房、又申请购买第二套(含)以上住房的家庭(包括借款人、配偶及未成年子女),贷款额度最高不得超过购房合同总价的60%。

车库(位)贷款额度

(一)车库(位)不超过三个且纳入住房贷款一并办理的比照住房贷款额度规定执行;

(二)单独申请车库(位)贷款且所购车库(位)在三个以内的,其贷款额度最高不超过车库(位)合同价款的70%,购买第四个及以上车库(位)时,其贷款额度最高不得超过车库(位)合同价款的50%。

商业用房贷款额度最高不得超过购房合同总价的50%,其中,房屋用途为“商住两用房”[按照预(销)售许可证或购房合同或房屋产权证记载的用途确定]的贷款额度最高不得超过55%。

二、贷款期限

银行应在综合考虑借款人的年龄、经济收入状况、还款能力、保证或抵押物状况、房产使用年限等因素的基础上,合理确定贷款期限。共同借款人的贷款期限可按年龄最小的核定。

(一)住房贷款期限最长30年,且贷款期限与借款人年龄之和不得超过70周岁。

(二)纳入住房贷款一并办理的车库(位)贷款期限按照住房贷款期限规定执行,单独申请的车库(位)贷款期限最长10年,且贷款到期时借款人年龄应不超过65周岁。

(三)商业用房贷款期限最长10年,且贷款到期时借款人年龄应不超过65周岁,其中,房屋用途为“商住两用房”的贷款期限按照个人商业用房贷款管理规定执行。

三、贷款利率执行浮动利率,由借贷双方协商确定。

(一)浮动利率按照中国人民银行公布的商业性贷款利率相关规定执行。

贷款期限在1年以内(含)的,执行合同利率,贷款期间不予调整;贷款期限在1年以上的,如遇中国人民银行调整基准利率,则在合同期内按年调整,

即在下一年度的公历1月1日起按相应利率档次执行新的贷款利率。

1. 住房贷款依据银行的利率规定执行。各分行应区分普通与非普通、首次利用贷款与非首次利用贷款购房、自住与投资需求严格按照风险定价制定实施细则。

2. 纳入住房贷款一并办理的车库(位)贷款,其贷款利率按照住房贷款利率规定执行;单独申请车库(位)贷款的,其贷款利率最低可按照中国人民银行公布的同期同档次贷款基准利率的0.9倍执行。

3. 个人商业用房贷款利率按照不低于中国人民银行公布的同期同档次贷款基准利率的1.1倍执行,其中,房屋用途为“商住两用房”的贷款利率按照个人商业用房贷款规定执行。

(二)对借款人未按合同约定用途使用贷款或未按合同约定日期还款的,按照中国人民银行的相关规定计收罚息。

四、还款方式

(一)住房贷款还款方式包括等额本息、等额本金、按月还息到期还本、先还息后等额本息或等额本金、等比累进、组合还款等。

(二)商业用房贷款和车库(位)贷款还款方式包括等额本息、等额本金、按月还息到期还本、组合还款法三种方式。

(三)个人住房贷款是指客户取得额度授信前提下,银行通过系统批处理,每日自动将借款人指定的还款账户中活期存款按一定比例用于提前偿还贷款,并于次日将上日所还金额重新发放至所扣账户的个人住房贷款。

【贷款担保】

个人房屋贷款实行抵押担保、抵押+阶段性担保或抵押+全程担保和住房置业担保公司全程保证方式。

(一)房屋抵押担保方式,是指以借款人所购房产设定抵押,取得预抵押登记或抵押登记证明文件后发放贷款。

(二)抵押+阶段性担保方式,是指借款人在所购房产的抵押手续未办妥前追加阶段性担保,在符合银行的放款条件后发放贷款。阶段性担保期限从贷款发放之日起,至借款人所购房产办妥正式抵押登记手续,并将《房

屋所有权证》复印件(或房产登记部门的房屋产权查询单)和《房屋他项权证》原件交银行收妥之日止,由银行认可的担保人为借款人全部贷款本息提供连带责任保证。

特殊情况下,阶段性担保期限须纳入楼盘项目准入进行审议,按《个人房屋按揭类贷款业务项目额度审批管理办法》的相关流程进行审批,但阶段性担保到期日不得早于办妥预抵押/抵押登记手续。

(三)抵押+全程担保方式,是指借款人以所购房产作抵押,并提供银行认可的担保人对房屋贷款存续期间的全部贷款本息提供第三方连带责任保证担保。

(四)住房置业担保公司全程保证方式,指由住房置业担保公司为借款人的全部债务提供全程全额第三方连带责任保证担保,借款人将其本人或第三人的合法房产依法向住房置业担保公司进行抵押反担保,贷款合同执行完毕后解除担保。住房置业担保公司须按银行法人客户授信办法核定担保额度。

【业务流程】

一、楼盘准入

发放个人房屋贷款前须对楼盘进行准入。

优质开发商的楼盘一般都可以办理,对于一些实力偏弱的开发商,可以限定在一些地理位置优越,项目规划较好的项目,在北京、上海、广州等大城市,通常都是20万平方米以上的大型楼盘受欢迎。

楼盘须与银行经办网点在同一城市或同省级市区范围内。

二、贷款受理

借款人应以书面形式向银行提出申请并提交下列材料:

- (一)按银行要求填写完成的《贷款申请暨面谈记录表》。
- (二)提供有效身份证件、户籍及婚姻状况证明。港澳台居民及外国自然人应持有有效居留许可证明并符合当地房屋交易管理相关规定。
- (三)提供合法有效的购房合同或协议。
- (四)提供首付款证明。

(五)提供在银行开立的,具有结算功能的储蓄存折,并授权银行从约定还款账户中直接扣收贷款本息及应由借款人承担的相关费用。

(六)提供银行认可的有效担保。

(七)借款人及其共有人(如有)同意抵押的证明材料。

(八)银行要求提供的其他文件或资料。

三、贷款调查

客户经理收集齐全借款人资料后,负责审定资料的完整性、真实性、合法性。客户经理必须面谈借款人,充分了解借款人的基本情况及其贷款用途的真实性。

贷款调查要点包括以下内容:

(一)核实交易背景的真实性,调查商业用房的投资风险。严格核实房产交易真实性;对商业用房贷款,应从商业用房商业氛围、经营前景预测等方面进行调查并撰写单独授信调查报告。所购商业用房应有独立产权,独立式隔间,禁止对非独立隔间的商业用房或以租金返还方式销售的商业用房发放贷款。

(二)调查借款人的还款能力。通过借款人提供的还款来源或资产证明,审核其家庭资产情况;核查借款人偿还贷款本息的能力,要求住房贷款的月房产支出与收入比应控制在50%以下(含),月所有债务支出与收入比控制在55%以下(含),需要在收入比中将配偶、共同借款人的收入计算在内的,也应相应地把其债务一并计入。

(三)核查借款人的信用记录。通过中国人民银行个人信用信息基础数据库、银行个贷系统,查询借款人房贷次数、信用记录和其他负债情况,如借款人在银行的贷款有以下情况之一,且不能提供银行认可的情况说明,则银行不得发放任何贷款。

1. 现有贷款状态为逾期;
2. 近2年内有连续逾期90天以上不良记录,或累计逾期记录超过6次;
3. 信用卡有恶意透支[信用卡账户为非正常状态,且欠款金额在3000

元人民币以上(含)]。

四、贷款审查、审批

客户经理经过贷前调查和风险分析,在个贷系统内录入贷款申请信息及《个人贷款业务调查表》,签署明确意见,并须经经营单位负责人审核同意后将单笔贷款或授信材料提交零售授信中心审查审批。

五、签订借款合同

根据审批意见,通知借款人、担保人面签相关贷款合同和担保合同,并办妥贷款的抵押或预抵押、保证等担保手续。

六、办理保险和公证手续

(一)借款人可自愿选择购买“房贷险”。对于以下出险概率较高的房屋,借款人须购买保险,保险单正本及缴费发票(原件或复印件)由银行代为保管。

1. 台风、龙卷风高发的沿海地区临海房屋;
2. 泥石流高发地区的临山房屋;
3. 砖木结构容易发生火灾的房屋;
4. 用于储存易燃、易爆等物品的房屋。

(二)借款人为港澳台及外籍人士的,须办理强制执行公证或提供一名贷款行所在地年满18周岁具有完全民事行为能力自然人作为联系人,并在贷款合同中明确约定贷款有关信息在银行送达该联系人时即视同送达借款人。

七、放款条件

贷款发放前,客户经理或抵押登记人员须根据审批意见落实相应放款条件。

- (一)办妥正式抵押或预抵押登记手续;
- (二)取得抵押或预抵押收件收据,并由银行认可的保证人提供阶段性保证或全程保证担保;
- (三)办妥购房合同预售备案登记手续或取得预售备案登记回执,并由银行认可的保证人提供阶段性保证或全程保证担保;