



银行客户经理
产品经理资格考试丛书

立金银行培训

客户经理宝典·励志照亮人生

学习产品成就优秀客户经理

銀行对公 授信方案案例培训

6

立金银行培训中心教材编写组◎著

行长送给客户经理的最好礼物·客户经理设计授信方案工具书

案例多：近百个授信产品经典案例

思路新：国内证融资、多产品融资等最新思路

分析透：详细分析各类型授信方案要点



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



立金银行培训

银行客户经理
产品经理资格考试丛书

銀行对公 授信方案案例培训

6

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

银行对公授信方案案例培训. 6/立金银行培训中心教材编写组著.

北京: 中国经济出版社, 2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5136 - 2764 - 1

I. ①银… II. ①立… III. ①银行业务—贷款管理—职工培训—教材 IV. ①F830. 51

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 097606 号

责任编辑 乔卫兵 寇艺明

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 华子图文

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 24. 25

字 数 380 千字

版 次 2015 年 1 月第 1 版

印 次 2015 年 1 月第 1 次

定 价 48. 00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

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 - 68330607)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68355416 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 88386794

序：勤奋改变命运——客户经理的命运之轮

❖ 从没有一件事像拉存款这般艰难

我做过多年银行客户经理，拉存款的那段日子让人刻骨铭心。我很感谢那段日子，将我训练得如此坚强，我就像沙漠里的骆驼，可以一直坚韧不拔。只要你不被自己打到，就没有人能够战胜你。

现在有很多年轻的客户经理重复着拉存款的人生，在这困难的职业生涯中，非常有必要给广大银行客户经理指一条道路，使他们能够快速看见远处的灯光。

❖ 要做一个对客户有用的人

我们要做一个对客户有用的人，主动融入客户的主要业务环节中，让银行的服务嵌入到每个经营环节，成为客户不可或缺的商业合作伙伴。银行的融资应当进入企业的采购环节，帮助企业降低采购成本；银行的授信要进入企业的销售环节，帮助企业促进产品的销售；银行提供的金融服务方案也可以进入企业的经营环节，促进企业改善经营管理。

❖ 只有真正掌控了企业的经营现金流，风险才可控制

只有真正掌控了企业的经营现金流，银行融资的风险才能得到控制。抵押和担保控制不了风险，商业银行应当牢牢控制企业的经营现金流，时刻盯住企业的经营行为。客户经理在设计授信方案的时候，要提前将企业收款账户约定开立在本行，并办理相应的应收账款质押。

❖ 商票是拓展客户的有效手段

商票是一款非常有效的产品,在促进营销的过程中非常有效。而且商票在减少银行资本消耗、节约风险资产方面作用极大,非常值得客户经理深入学习。立金培训中心在很多股份制银行培训票据的创新产品,都取得了非常好的效果,尤其是最近在招商银行西安分行培训商票业务,效果极佳。

目 录

序	1
【案例 1】 理财 + 保险资金授信方案 ——中建能源有限公司	1
【案例 2】 买方信贷授信方案 ——鸣达机械集团有限责任公司	5
【案例 3】 动产质押授信方案 ——玉庆钢铁有限公司	9
【案例 4】 订单融资 + 锁定回款账户授信方案 ——中星投资股份有限公司	14
【案例 5】 国内信用证授信方案 ——沈华粮库管理有限公司	17
【案例 6】 融资置换授信方案 ——富宜彩印有限责任公司	20
【案例 7】 银票敞口授信方案 ——捷龙中报印务有限公司	23
【案例 8】 国内有追索权保理授信方案 ——天路医药有限公司	26

【案例 9】 货押业务授信方案	
——万华汽车销售有限公司	30
【案例 10】 担保付款供应链融资方案	
——金宇国际物流集团股份有限公司	34
【案例 11】 动产质押授信方案	
——梁银农业生产资料总公司	38
【案例 12】 综合采购付款授信方案	
——兴泉鞋塑有限公司	42
【案例 13】 供应链授信方案	
——福林服装有限公司	47
【案例 14】 流贷 + 现货质押授信方案	
——三坤商贸有限责任公司	52
【案例 15】 1 + N 保理 + 供应链融资授信方案	
——玉资机车有限公司	58
【案例 16】 1 + N 保理授信方案	
——欧诺轮胎股份有限公司	64
【案例 17】 资金总承包商开发授信方案	
——安陆集团	69
【案例 18】 资金总承包商案例介绍	
——商洛卫晋高速公路项目	71
【案例 19】 资金总承包商开发授信方案	
——世纪集团	88

【案例 20】	资金总承包商开发授信方案 ——泰峰集团有限公司	92
【案例 21】	单一资金信托业务授信方案 ——直升机产业投资有限公司	95
【案例 22】	学费收费权质押授信方案 ——商业大学	98
【案例 23】	珠宝行保兑仓授信方案 ——金汇珠宝有限公司	102
【案例 24】	信贷 + 保兑仓授信方案 ——辰物集团有限公司	106
【案例 25】	整体控制融资授信方案 ——威海建设集团股份有限公司	111
【案例 26】	小型贸易信贷融资授信方案 ——义兴机械贸易有限公司	115
【案例 27】	销售融资 + 保兑仓授信方案 ——丰中轮胎股份有限公司	119
【案例 28】	商票保兑仓授信方案 ——博卡有限公司	123
【案例 29】	厂商银保兑仓授信方案 ——华立制冷产品销售有限公司	129
【案例 30】	“钢铁一票通”贸易融资产品组合授信方案 ——小型企业钢材经销商	133

- 【案例 31】 医保账户控制授信方案**
——第一协民医院…………… 138
- 【案例 32】 采购融资授信方案**
——汇电储运有限公司…………… 141
- 【案例 33】 棉花标准仓单授信方案**
——天逸棉花有限责任公司…………… 145
- 【案例 34】 订单融资授信方案**
——罗科机电设备制造有限公司…………… 148
- 【案例 35】 金融服务网单一授信方案**
——暖洋商贸有限公司…………… 154
- 【案例 36】 家电动产质押 + 定向付款授信方案**
——卓越家用电器有限公司…………… 156
- 【案例 37】 商银授信方案**
——莱福电器有限公司…………… 160
- 【案例 38】 付款保理授信方案**
——中安电力公司…………… 163
- 【案例 39】 商票 + 贷款组合授信方案**
——天物有限公司…………… 168
- 【案例 40】 地产 + 商业承兑汇票授信方案**
——惠佳房地产集团…………… 171
- 【案例 41】 分期基本建设项目的固定资产授信方案**
——航运建设发展有限责任公司…………… 175

- 【案例 42】 财政保理授信方案**
——荣宝高新股份有限公司…………… 178
- 【案例 43】 设备保理授信方案**
——奉化仪器设备有限公司…………… 184
- 【案例 44】 供应商国内订单融资授信方案**
——广信北建电梯有限公司…………… 186
- 【案例 45】 综合授信方案**
——达基铁塔制造有限公司…………… 191
- 【案例 46】 国内信用证授信方案**
——门凯煤炭贸易有限公司…………… 193
- 【案例 47】 集团统一授信方案**
——北湾国际港务集团有限公司…………… 200
- 【案例 48】 进口开证押汇授信方案**
——光汇石油集团股份有限公司…………… 203
- 【案例 49】 票据、信贷灵活置换授信方案**
——金农饲料股份有限公司…………… 207
- 【案例 50】 存货质押进口融资授信方案**
——生博铝合金有限公司…………… 211
- 【案例 51】 货币融资授信方案**
——宏光金属材料有限公司…………… 218
- 【案例 52】 钢铁销售保兑仓授信方案**
——钢铁物资贸易有限公司…………… 221

- 【案例 53】 信贷 + 流动资金担保授信方案**
——华菱钢铁集团有限责任公司…………… 224
- 【案例 54】 承汇担保授信方案**
——浩睿钢铁物资有限公司…………… 227
- 【案例 55】 链式融资授信方案**
——崇湘能源钢管有限公司…………… 230
- 【案例 56】 交易融资批量开发模式授信**
——中建集团物流有限公司…………… 234
- 【案例 57】 流动资金授信方案**
——井汇石油化工有限公司…………… 239
- 【案例 58】 住房开发信贷 + 封闭按揭信贷授信方案**
——万宝置业集团有限公司…………… 242
- 【案例 59】 商业承兑汇票 + 贷款封闭授信方案**
——承建集团有限公司…………… 247
- 【案例 60】 综合授信方案**
——发建股份有限公司…………… 250
- 【案例 61】 五户联保授信方案**
——坤然实业装饰有限公司…………… 252
- 【案例 62】 买方信贷授信方案**
——酚投机械股份有限公司…………… 255
- 【案例 63】 综合授信方案**
——购物美超市股份有限公司…………… 259

【案例 64】	客户 1 + N 综合开发授信方案	
	——滇能(集团)控股公司	264
【案例 65】	商业承兑汇票 + 项目融资授信方案	
	——铁路集装箱发展有限公司	267
【案例 66】	银行承兑汇票 + 信贷融资综合授信方案	
	——物置能源集团	270
【案例 67】	联保信贷业务授信方案	
	——航运商会企业	275
【案例 68】	中长期流贷授信方案	
	——叶华煤业有限公司	279
【案例 69】	全程控货供应链融资授信	
	——来运能源开发有限公司	281
【案例 70】	反向保兑仓授信方案	
	——荣钢钢铁股份有限公司	289
【案例 71】	票据 + 贷款组合授信方案	
	——地宜建筑工程集团有限公司	293
【案例 72】	强势经销商提前填满敞口授信方案	
	——中国铁路物资有限公司	297
【案例 73】	上游供应商融资授信方案	
	——尤派科技有限责任公司	302
【案例 74】	供应链融资 + 保兑仓授信方案	
	——路亚集团股份有限公司	305

- 【案例 75】 控制回款保理授信方案**
——中宇石油化工有限公司…………… 308
- 【案例 76】 自偿性融资授信方案**
——农村经济投资股份有限公司…………… 311
- 【案例 77】 电汇 + 承兑预付授信方案**
——汇安食品股份有限公司…………… 314
- 【案例 78】 节能改造项目担保授信方案**
——英邦节能产品有限公司…………… 318
- 【案例 79】 担保公司担保 + 应收账款质押组合授信方案**
——瑞阳粮食有限公司…………… 322
- 【案例 80】 商票支付授信方案**
——王龙科技股份有限公司…………… 325
- 【案例 81】 综合授信方案**
——新程乌井肉制品有限公司…………… 328
- 【案例 82】 上游供应商批量融资授信方案**
——晏海之家服饰股份有限公司…………… 332
- 【案例 83】 商票采购授信方案**
——炎龙贸易有限公司…………… 337
- 【案例 84】 订单质押 + 商票付款授信方案**
——柯玛物资经销有限公司…………… 341
- 【案例 85】 组合担保 + 票据质押授信方案**
——吉达汽轮机集团股份有限公司…………… 345

【案例 86】	租赁融资授信方案	
	——延车投资租赁有限公司·····	350
【案例 87】	法人账户透支业务授信方案	
	——华迪发电有限公司·····	354
【案例 88】	承租人担保授信方案	
	——天东国际租赁有限公司·····	357
【案例 89】	租赁款冻结融资授信方案	
	——邦霖汽车租赁有限公司·····	360
【案例 90】	集团应收账款保理授信方案	
	——贵力钢铁集团矿业有限公司·····	363
【案例 91】	综合信贷额度授信方案	
	——煤矿机械集团股份有限公司·····	366
	立金培训中心名言 ·····	371

【案例 1】

理财 + 保险资金授信方案

——中建能源有限公司

在遵循监管要求的前提下,为客户尤其是重大客户引入一种期限长、利率下浮空间大的低成本融资手段,能够有效维护银行优质客户资源。从客户需求出发,充分学习政策、灵活运用产品,是营销突破的关键。

一、企业基本情况

(一) 基本介绍

中建能源有限公司,作为风电投资规模较大的专业化公司,中建能源及其分、子公司建设的风电项目属于符合国家产业政策的重点金融支持对象。公司计划建成 100 万装机容量的风电场,在现有基础上将资产翻一番。银行在中建能源成立之初就建立了良好的业务合作关系,存放注册资金将近一年,授信额度累计达 22.5 亿元。

(二) 综合收益

银行作为保险资金债权投资计划的托管人、独立监督人,可获得连续 7

年、每年 2.5‰ 的中间业务收入,企业存款达 13 亿元,该资金沉淀将延续 7 年。

深化银行与大型保险机构的合作关系,整合客户资源。保险基础设施债权投资项目均为政策鼓励支持、关系国际银行、具有重大经济价值和社会影响的国字号项目。参与保险债权投资计划,有助于构建合作平台,实现与保险金融服务的交叉销售,获得优质客户资源,带动银行相关业务的发展。

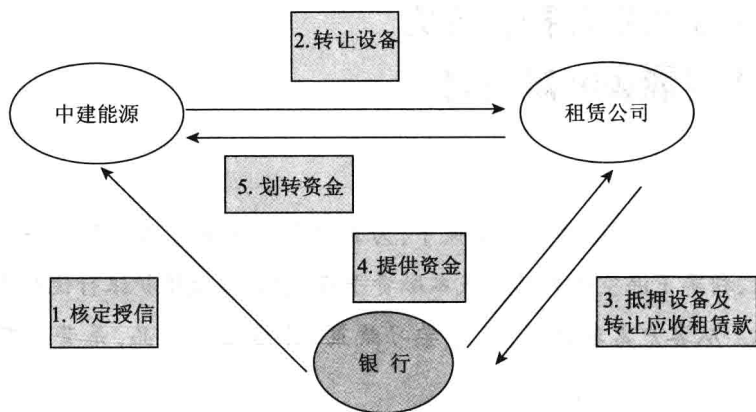


图 1 中建能源有限公司与银行和租赁公司三方合作流程

二、银行授信方案

银行首先必须对借款人核定授信额度,审批抵押条件,委托评估公司对设备进行评估。如仍认为有风险,可以要求借款人追加第三方公司担保。

(一) 营销历程

在资本约束日趋严格的情况下,能源部开拓思路,将切入点定位于少占或不占资本的中间业务产品,加强与信托、保险和银行的沟通联系,向客户提供新的融资品种。

（二）短期融资券

根据客户现有的净资产情况,银行首先建议客户发行短期融资券;对客户而言,短期融资券不但是新的融资渠道,而且利率低于传统贷款,可以降低财务费用;客户非常感兴趣,很快决定由银行作为短期融资券主承销商。银行高效高质地完成繁重的前期工作,顺利通过银行间交易注册备案,5 亿元短期融资券成功发行。

银行一次性收取 200 万元的中间业务收入,获得存款沉淀,并由此锁定今后三年内企业直接发行短期融资券的渠道,可以保证稳定的中间业务收入。鉴于客户有着积极的中长期发展规划和稳定的发展历程,银行计划随着其资产规模的扩大,在适当时机追加介入中期票据等产品,进一步确立主要合作银行的地位,扶持客户一路发展壮大。

（三）保险资金债权投资计划

保险资金债权投资计划是中国保监会为扩大保险资金投资渠道而力推的一种创新投资方式。经国务院批准,保监会公布《保险资金间接投资基础设施项目试点管理办法》,确定通过债权投资计划的形式将保险资金投资于交通、通信、能源、市政、环境保护等重点基础设施项目。

认识到债权投资计划是优质企业拓宽融资的重要渠道,且银行已具备保监会托管银行资格,能源部抓住时机就此产品对中建能源开展营销。最终确定的方案为客户通过太平洋资产管理公司发行 7 年期债权投资计划,融资 13 亿元,利率下浮 13.5%,由银行作为该保险资金债权投资计划的托管人和独立监督人。中建能源保险资金债权投资计划项目是银行第一单保险资金托管业务。