



银行营销实训系列

授信与融资

宋炳方 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



银行营销实训系列

授信与融资

宋炳方 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

授信与融资/宋炳方著. —北京: 经济管理出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5096 - 3019 - 8

I. ①授… II. ①宋… III. ①银行业务—贷款管理 IV. ①F830. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 066266 号

组稿编辑: 谭 伟

责任编辑: 谭 伟 丁慧敏

责任印制: 黄章平

责任校对: 陈 颖

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: [www. E - mp. com. cn](http://www.E-mp.com.cn)

电 话: (010) 51915602

印 刷: 北京银祥印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm/16

印 张: 19. 25

字 数: 287 千字

版 次: 2014 年 9 月第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 3019 - 8

定 价: 48. 00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

关于本丛书几点说明

一、本丛书以银行营销人员为主要阅读对象，以可操作性和时间性为着力点，围绕“如何做营销”（营销方法）和“用什么做营销”（银行产品）两大主题组织内容，基本涵盖了银行营销人员开展业务所需的主要方面。

二、本丛书的部分内容以我曾公开出版过的著作为底本，纳入丛书时，做了相应的修改与完善。

三、本丛书参考了众多金融类和非金融类图书，并得到了众多金融同业人士的帮助与指点，在此深表谢意。不当之处，亦敬希谅解。

四、本丛书利用业余时间完成，时间较紧，加之水平有限，肯定仍有不甚完善之处，今后如有机会将再加以认真修订。

五、为广大银行营销人员提供更多、更有价值的帮助，是作者多年以来的心愿，希望本丛书的出版能达到该目标。

六、本丛书各册内容简介如下：

1. 《营销方法新说》：本书基于中国历史文化传统，立足于中国当前社会现实，提出了一种用来知道银行营销人员如何开展营销工作的新框架，并分析了这一营销框架的运作基础。本书还提供了知道“个人”开展营销工作的具体策略。

2. 《营销基础述要》：本书尽可能详细地介绍了银行营销人员应该掌握的基础内容，包括：客户经理制度、学习方法、素质提升方法、银行产品分类、营销工作规则、金融学及管理学等基础知识。

3. 《营销能力训练》：本书对银行营销人员营销技能类别及内容、作为营销技能提升重要途径的案例整理与观摩分别进行了介绍，并附大量试题提供读者自测使用。

4. 《营销流程与技巧》：尽管银行营销人员的营销工作是高度个性化的，但了解营销工作的一般流程仍非常必要。本书将客户营销流程概括为确定客户拓展战略、搜寻和确定目标客户、摆放客户、围绕目标客户调研、识别关系维护八个依次进行的环节，并对每个环节中应该掌握的工作技巧进行了介绍。

5. 《授信与融资》：本书在介绍授信知识及其操作要求的基础上，对流动资金贷款、法人账户透支、固定资产贷款、项目贷款、银团贷款、并购贷款、杠杆贷款、信贷资产转让等常见的融资产品进行了介绍。此外，本书还专门分析了房地产融资这一银行当前非常重要的业各品种，并对银行如何向政府平台公司、普通高等院校、船舶制造企业、文化创意企业和中小企业等具有一定特殊性的客户提供融资服务进行了介绍。

6. 《票据融资》：本书在介绍商业汇票理论知识的基础上，对普通商业汇票贴现、买方与协议付息票据贴现、无追索权贴现、承兑后代理贴现、承兑与无追索权贴现组合、商业汇票转贴现与再贴现等票据融资具体业务品种进行了重点介绍。

7. 《供应链融资》：本书首先介绍了供应链及供应链融资的基础知识，然后分权利融资、传统贸易融资和新型贸易融资三部分对特别适合于向中、小企业提供的融资品种进行了介绍 8. 《信用金融》：本书主要介绍了承兑、开征、保函、承诺与代理五大类信用金融业务。

9. 《智慧金融》：智慧金融与融资、信用金融相辅相成，构成了完整的银行业各体系。本书重点介绍了财智管理、顾问咨询和同业合作三大类智慧金融业各。

前 言

刚参加工作时，有人问我在哪里工作，我回答说“在银行工作”，对方一听马上说：“哦，银行呀，银行有钱。”不仅是指客户会把暂时不用的钱存到银行，还指银行能够以贷款等形式给客户提供资金支持。在这里，问我在哪里工作的人说到了银行一类特别重要的业务，那就是融资业务。虽然当前银行业务日趋多元化，但贷款等融资业务仍占据了银行业务的绝大部分。即使今后融资业务对银行的利润贡献度进一步下降，但其对银行发展的重要性仍然不容忽视。这从银行里从事与融资业务有关的员工数量大致可以看出来。这类员工恐怕是银行中人数最多的一个群体，从客户营销到业务审查、贷后管理，再到不良贷款清收等，都属于与融资业务有关的工作。甚至银行的组织架构在很大程度上也是围绕融资业务拓展与风险控制来设置的。问题总有另外一面，融资业务的收益贡献是建立在银行承受巨大风险的基础之上的。银行若巩固好融资业务这个重要基础，必须控制住这类业务的风险。所以，研究融资业务面临哪些风险、各类风险的特点是什么、如何控制各类风险等，对银行而言尤为重要。当然，谈融资业务风险不能泛泛而谈，必须结合具体产品来进行。只有这样，融资业务的风险管理才能落地，才能见到实效。

本书先介绍了有关银行授信的基础知识与操作要求，在此基础上，对流动资金贷款、法人账户透支、固定资产贷款、项目贷款、银团贷款、并购贷款、杠杆融资、信贷资产转让等一些常见的融资产品进行

了介绍。鉴于近年来房地产融资在银行业务体系中日益重要，本书还专门介绍了房地产融资及其风险防范问题。在我国，政府平台公司、普通高等院校、文化创意企业等市场主体是近些年出现的新事物，它们的融资问题也是个新课题。本书对此也进行了涉及。我国当前正从海洋大国向海洋强国发展，中小企业问题也越来越受到社会的关注，因此，本书还对船舶制造企业和中小企业这些具有一定特殊性的客户如何提供银行融资服务进行了探讨。

目 录

第一章 综合授信	1
第一节 授信及其相关概念	1
一、授信及其意义	1
二、相关概念	3
第二节 授信流程及其风险管控	9
一、受理客户授信申请	9
二、授信调查	11
三、授信分析	12
四、授信审批	36
五、授信启用	43
六、授信后管理	48
第三节 集团客户授信及其风险管理	53
一、集团客户及其风险特点	53
二、银行对集团客户授信风险的管理	63
第二章 授信品种	67
第一节 流动资金贷款	67
一、业务涵义	67
二、业务办理	67
第二节 法人账户透支	75
一、业务涵义	75
二、业务办理	76

第三节 固定资产贷款	83
一、业务涵义	83
二、业务办理	84
第四节 项目融资	99
一、业务涵义	99
二、业务办理	100
三、不同项目的重点关注内容	104
第五节 银团贷款	139
一、产品含义及其特点	139
二、主要当事人及其职责	140
三、业务操作程序	142
第六节 并购贷款	155
一、业务涵义	155
二、业务办理	157
第七节 杠杆融资	163
一、杠杆融资的有关定义和特点	163
二、产品使用背景和意义	164
三、使用对象和时机	164
四、杠杆融资中的相关配置和要求	165
五、收益安排和派生业务	168
六、主要风险及其控制	168
七、操作流程及要点	169
第八节 信贷资产转让	173
一、产品含义及市场前景	173
二、从受让方角度所理解的业务操作程序	175
三、业务操作要点	175
第三章 房地产融资	179
第一节 房地产抵押贷款	179

一、涵义与特点	179
二、业务关注要点	181
第二节 住房开发贷款	184
一、涵义与类别	184
二、贷前调查	188
三、抵押物登记与贷款发放	191
四、贷后检查和贷款回收	200
五、业务风险及防范	201
第三节 商用物业抵押贷款	218
一、业务涵义	218
二、贷前调查	220
第四节 法人商业用房按揭贷款	233
一、业务涵义	233
二、贷款担保	233
三、贷前调查和贷款回收	234
第四章 特殊客户融资	236
第一节 政府平台公司融资	236
一、业务涵义	236
二、业务办理	237
三、主要业务风险及防范	242
第二节 普通高等院校融资	244
一、我国高等院校发展历程	244
二、高等院校融资能力评价	249
三、业务办理与风险防范	253
第三节 船舶制造企业融资	257
一、船舶制造企业的基础建设融资	263
二、船舶制造企业的船舶建造融资	264
第四节 文化创意企业融资	277

一、银行为文化创意企业发放贷款的基本思路	277
二、以知识产权作质押为文化创意企业提供融资	279
第五节 中小企业联保融资	284
一、联保融资的优势	285
二、联保融资的操作要点	286
三、联保融资的风险防范及控制	289
后记	294

第一章

综合授信

第一节 授信及其相关概念

一、授信及其意义

（一）对授信涵义的理解

所谓授信，就是银行根据客户提供的并经银行认可的资料，经过专业评估后决定给予客户信用，亦即决定向客户提供风险产品。从完整意义上理解，授信包含了授予信用、承担风险和获取收益三层涵义。作为银行业务的精髓，授信本身就是一种风险的承担，这是因为银行决定向客户提供风险产品后，未来实际发生的结果可能与事先的预期不同，从而可能给银行带来损失。当然，银行决定给予客户授信，就已经做好了承担风险的准备。银行之所以愿意承担风险，关键是因为风险可以创造商机，向客户提供了授信，也就有了获得利润的可能，并且这种可能性还很大。授信作为一种商业行为，本质上就是追求利润。利润与风险是一枚硬币的两面，银行授信最基本的也是最核心的目的就是在一定风险承受限度内，通过对风险的量化、评估、管理及分散，最大可能地获取利润。一般而言，银行承担的风险越大，授信所获得的利润也就越高；要获得更多的利润，就必须承担更大的风险。

但需注意的是，银行虽然是经营风险的，但不是经营高风险的，银行的杠杆率因其经营特色而不会定得太高。银行一般不会承受过高风险的业务，而风险投资、投资银行对这些业务更感兴趣一些。

没有任何风险的业务是不存在的。既然银行是经营风险的，那么银行在授信活动中就应该无惧风险，勇于承担风险。如果畏首畏尾，处处要求客户提供抵押品或保证，希望风险发生时能以拍卖客户抵押品或经由追保而收回给予客户的信用，绝非具有市场竞争能力的银行所为。正确的做法是，事前分析、掌握可能发生风险的因素，一一加以过滤、监控、分散，将风险发生的概率降到最低。也就是说，要正面承担风险，进而管理风险，从对风险的挑战中增加获利的机会。落实到银行具体营销人员身上，就是要对授信风险以恰当的评估，支付合适的对价，并经过精心的产品设计与严格的风险管控，实现利润的极大化。也就是说，以尽可能小的风险承担来实现最大化的利润。

因此，银行做授信业务，对风险的考量应该坚持两个原则：一是风险是否已经被控制到最小化；二是风险是否在银行可承受的范围内。即使风险已经被控制到最小，但如果依然超出银行的可承受范围，则只好放弃该业务。如果银行觉得可惜，就只有重新检讨自身的风险政策了。

在实际运作中，银行不只要给客户核定授信额度，有时还要给某一地区或某类客户核定授信额度。银行不同业务部门和分支机构对同一地区及同一（类）客户的授信额度之和，原则上不得超过全行对该地区及该（类）客户的最高授信额度。亦即银行各级业务职能部门及分支机构必须在规定的授信额度内对各地区及各（类）客户进行授信。但我们谈论的授信主要是指对单一客户的授信。

贷款是授信的主要品种，但贷款并不等同于授信。授信是一种风险控制的总的概念，而贷款是银行或其他信用机构向借款人所作的借款，须在一定期限内归还，并支付利息。

对银行来讲，任何产品均直接或间接、或多或少地涉及授信风险。银行要做的，就是将各个风险因素加以考量，以便做出恰当的授信决

策。随着收入来源的日益分散和多元化，银行仍需全力追求以授信业务为基础的各种业务所带来的收益。从这个意义上讲，授信是银行业最基础的业务，也是最核心的业务。银行越发展，只要银行不成为“恐龙”而退出历史舞台，授信业务就会永远是银行经营的重心，也是银行拓展其他业务的基础。

（二）授信的意义

授信对银行及其客户来讲都有非常重要的意义。对银行来讲，可以识别客户风险、获取业务收益，并降低运行成本。对客户来讲，意义也体现在三个方面：一是为客户财务安排提供便利。由于授信额度可以循环使用，客户财务计划的制定因此变得更加明确和有条理，不必为经常性业务特别安排资金，也不会使自己的业务发展顾此失彼。二是能满足客户的基本融资需求。在授信额度中，银行为客户按贷款、信用证和保函等多种具体业务品种设定了单项额度，基本可以覆盖客户主要的融资需求。其中，有些单项产品额度经银行同意后还可相互调剂使用，交叉互换，有利于提高授信额度的使用效率。三是有利于简化客户授信审批手续。客户获得授信额度后，将根据协议的规定，自行决定额度使用方式和履约时间，无须逐笔逐项报授信银行审批，避免了单笔授信审批时须履行的资信调查、担保落实等一系列手续。

二、相关概念

（一）内部授信与公开授信

内部授信是银行内部控制客户信用风险的最高限额，该授信额度不必告知客户，也不必签署授信协议，由银行审批客户单项信用需求时内部掌握使用。

公开授信，也叫客户授信，是指在内部控制线或者额度内需告诉客户的授信额度。在这个授信额度内，客户提款会非常方便。一般而言，我们说的授信都是指公开授信。

内部授信与公开授信的区别有四个。一是申请环节不同。公开授信需由客户提出申请，银行承诺同意公开授信，需签订符合《合同

法》规定的授信合同。内部授信则是银行内部控制客户信用风险的管理措施，是银行单向做出的，不具有法律效力，因此也无须客户提出申请。二是担保环节不同。公开授信原则上要求采取最高额担保，而内部授信由于不必向客户公开，故无担保要求。三是内部授信无须与企业签订授信协议，而公开授信必须签订协议。四是公开授信的客户可以随时向银行申请提款，而不需要完成繁琐的逐级审批手续，只要符合授信条件即可，而一般授信的额度启用须严格按照银行授权权限办理手续。

（二）基本授信与特别授信

基本授信是指银行根据客户申请，在对客户基本情况进行审慎分析的基础上给予客户的信用额度。

特别授信是指银行根据客户特殊需要，对特殊融资项目及超过基本授信额度所给予客户的信用授信。

（三）表内授信与表外授信

表内授信是指银行直接向客户提供资金支持，包括贷款、项目融资、贸易融资、贴现、透支、保理、拆借和回购等。

表外授信是指银行对客户在有关经济活动中的信用向第三方做出保证，包括票据承兑、开出信用证、保函、备用信用证、信用证保兑、债券发行担保、借款担保、有追索权的资产销售、未使用的不可撤销的贷款承诺、贷款承诺、保证、票据承兑等。

（四）短期授信与中长期授信

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。

（五）授信管理

授信管理就是针对授信业务的管理。

（六）总体债务上限

总体债务上限是指一个客户能够承担（偿还）的最高债务限额。它是客户所能承担的由外部各单位授予的各种形式的信用量总和。它的测定，主要依据客户所属行业的平均合理的负债率水平，同时将所

处宏观经济周期的阶段、地区因素以及客户的特质（如客户成长阶段、信用程度）、景况（如客户资产的具体构成、当前及未来预期的盈利水平）等作为调整因子，而将调整因子对应情形折算成一定的修正系数，对基准负债率水平进行修正而得到的。

（七）授信额度

授信额度指银行经内部程序审定后，公开承诺或在内部约定，给予客户在一定时期内使用的信用额度。它是银行根据客户提出的融资需求量申请，考虑本银行近期资金供求状况及客户未来现金流量，在最高综合授信额度下审定的在一段时期内可用于客户信用交易的风险限额。根据不同业务品种风险系数的差异，综合授信额度又可在业务品种层次上做进一步的细分，限定各授信业务品种的信用风险敞口。原则上讲，授信额度可循环使用，只要授信余额不超过对应的业务品种指标，无论累计发放金额多少和发放次数多少，均可快速向客户提供授信项下的有关产品。但授信额度的使用也常附带一些授信条件，如要求客户提供一定程度的担保或遵循一些限制性的契约条款，以寻求第二还款来源、减少借款人道德风险等措施来缓释或降低第一还款来源存在的风险。在授信实施过程中，如发生下列情况，银行会调整直至取消授信额度：客户发生或潜伏重大风险；客户发生重大经营困难和风险；市场发生重大变化；货币政策发生重大调整；客户机制发生重大变化（包括分立、合并、终止等）；客户还款信用下降，贷款风险增加等。

（八）最高授信额度

最高授信额度也称授信额度上限，是指针对一个客户而言，银行依据自身实力和风险偏好在一定期限内能够和愿意承担的信用风险总量。它是依据银行风险资本配置及资产组合情况，测算本次授信的风险调整资本收益率（联系定价策略、风险数据集）并与目标收益率比较，结合考虑本银行与客户的关系以及其他机构对该客户的授信情况，测算出本银行可对该客户提供的表内外最大信用风险敞口。它是在总体债务上限范围内的授信额度理论最高值。

（九）循环额度

循环额度是指在授信额度项下，银行根据客户经营计划为客户核定的仅用于办理短期授信业务的额度，可以循环使用。循环额度主要用于客户短期流动资金贷款、承兑、贴现、即期信用证和 180 天以内的远期信用证、国际结算项下的贸易融资等期限不超过半年的短期信用等需求。

（十）单笔贷款授信额度

单笔贷款授信额度是指用于每个单独批准在一定贷款条件下的贷款授信额度，适用于两种情况。一种是一旦经过借款和还款后就不能再重复使用的贷款本金发放，另一种是可循环使用的授信贷款的最高本金暴露额度。这里所指的贷款条件包括以下几个：对收入使用的限制、约定的还款时间安排、担保条件、最终到期时限等。一般情况下，贷款是有条件的。

（十一）借款企业额度

借款企业额度是指银行授予某个借款企业的所有授信额度的总和。在这个额度内，包含多个具体业务品种，各品种在一定条件下可相互串用授信品种。我们通常所说的授信就是指此种授信。

（十二）集团借款企业额度

集团借款企业额度是指对一个集团所有授信额度的总额。也就是给予某一企业集团所有成员授信额度的最高额。

（十三）授信余额

授信余额是指客户实际使用授信额度后形成的各项未偿还信用余额的总和。

（十四）授信品种

授信品种是指授信项下向客户提供的具体业务品种，主要包括贷款、贴现、透支、保理、承兑、担保、信用证、减免交易保证金、保函、信贷承诺等。其中，贷款是指银行以一定的利率和按期归还为条件，把货币资金使用权转让给资金需求者的信用活动。贷款按不同标准可作不同分类。例如，按照币种不同，可分为人民币贷款和外汇贷