



银行客户经理  
产品经理资格考试丛书

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

8

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：**国内信用证融资、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

8

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. 8/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 - 2766 - 5

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 (2014) 第 097647 号

责任编辑 乔卫兵 崔清北

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 华子设计

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京嘉业印刷厂

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 25.75

字 数 376 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](http://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

## 左手控风险，右手抓业务，纵横四海

立金银行培训中心一直在做商业银行客户经理培训。凭我做客户经理和培训多年的经验，我深刻体会，客户经理的任务很艰巨，每一位成功的客户经理都是不简单的人，客户经理作为一个银行最小的经营实体，工作机动性极大。没有人告诉你客户在哪里，没有人给你设计授信方案，没有人给你指挥方向，你要给自己找出方向，自己给自己指导设计授信方案。

### 一、既要了解企业，又要了解银行

客户经理对待工作必须足够深入细致，对要营销的客户要有足够了解，成为企业融资方面的专家，了解企业真实经营状况，了解企业融资的目的，能够对企业融资提出合理的融资方案；对银行各类产品要非常精通，成为一流的银行产品专家，所有的授信方案结构清楚。对所有授信产品理解透彻，能够灵活运用。只有这样才能准确把握客户真实需求，精准地设计银行授信方案。设计授信方案风险控制足够扎实，真正能够满足客户的需要。

### 二、金融创新决定未来

这是一个金融创新层出不穷的时代，客户对银行要求越来越高，从事银行客户经理工作，既要有银行信贷业务的基础，又要有专业知识技能，还要有敏锐的市场意识。金融创新一日千里，过去的知识储备已经远远不能满足业务需要。票据、国内证、保理、保函、供应链融资、交易融资、资金撮合等新业务让人眼花缭乱，很多客户甚至比银行更懂银行产品，如果你不能时时更新自己的知识结构，很快就会落伍。银行必须清醒地认识

到自己的不足，更加谦虚、更加紧迫地加强学习。

### 三、沟通上要“勤”“诚”

做商业银行信贷，需要与客户打交道，需要与银行的信贷审批打交道。银企之间、银行内部之间、上下级之间沟通显得尤为重要。既要维护客户的利益，让客户认同银行的授信方案，帮助客户做成事，取得客户的信任；又必须顾全银行的内部大局，多提高银行的收益，绝不放松风险条件。要求客户经理必须具备强大的沟通能力。

有时候，公司业务和信贷审批又是一对矛盾。在面对矛盾时一定要避免感情用事，多冷静分析、换位思考。在商业银行从事客户经理工作，是个需要各方支持的岗位，必须获得信贷审批、风险控制、贸易融资、票据中心等部门的支持。很多客户经理都在说，银行的审批标准太严。其实，人必须懂得换位思考，要很成熟，不可一味抱怨。如果让你担当审批人员的职责，你很可能审批标准更严，还不如审批人员呢。

陈立金

# 目 录

【案例 1】	供应商供应链融资授信方案 ——安民肝胆病医院 .....	1
【案例 2】	承兑担保授信方案 ——五淮机动力有限公司 .....	5
【案例 3】	出口打包信贷融资授信方案 ——农务产品资料有限责任公司 .....	8
【案例 4】	新校区建设信贷融资授信方案 ——益华中医药大学 .....	11
【案例 5】	贸易链融资授信方案 ——江北丰物资贸易有限公司 .....	16
【案例 6】	商票保贴授信方案 ——金成物资有限公司 .....	21
【案例 7】	买方信贷授信方案 ——久心机械股份有限公司 .....	26
【案例 8】	土地抵押担保融资授信方案 ——拓明公司 .....	32

- 【案例 9】 资金总承包商授信方案**  
——蓝天威集团股份有限公司 ..... 35
- 【案例 10】 汽车营销 + 非保兑仓网络项下业务授信方案**  
——茂华汽车贸易公司 ..... 39
- 【案例 11】 国内证开证授信方案**  
——木太矿业有限责任公司 ..... 41
- 【案例 12】 6 换 9 商票保押贷款批量授信方案**  
——京源工业股份有限公司 ..... 45
- 【案例 13】 房产抵押 + 发票融资授信方案**  
——宜能石化有限公司 ..... 51
- 【案例 14】 上下游整体授信方案**  
——福生海洋工程有限公司 ..... 59
- 【案例 15】 综合授信方案**  
——华中宜仁医学院附属医院 ..... 63
- 【案例 16】 保理业务 + 银关授信方案**  
——达兴纸业有限公司 ..... 66
- 【案例 17】 商业承兑汇票保贴业务授信方案**  
——锦轴对外贸易股份有限公司 ..... 70
- 【案例 18】 并购贷款授信方案**  
——华金润股份有限公司 ..... 73
- 【案例 19】 担保付款授信方案**  
——锦华国际物流集团股份有限公司 ..... 77

<b>【案例 20】</b>	租赁授信方案 ——海西融资租赁有限公司 .....	80
<b>【案例 21】</b>	财政专户质押授信方案 ——铁道建设投资集团有限公司 .....	85
<b>【案例 22】</b>	有追索保理封闭支付租金授信方案 ——达莱国际融资租赁有限公司 .....	88
<b>【案例 23】</b>	国内证购置租赁物授信方案 ——立新融资租赁有限公司 .....	100
<b>【案例 24】</b>	供应链融资综合授信方案 ——工筑钢铁集团有限公司 .....	104
<b>【案例 25】</b>	全产业链授信方案 ——山益重型装备有限公司 .....	110
<b>【案例 26】</b>	销售金融网综合授信方案 ——华发水泥有限责任公司 .....	115
<b>【案例 27】</b>	原料采购 + 商票贴现自偿性融资授信方案 ——元红能源有限公司 .....	119
<b>【案例 28】</b>	商品采购 + 反向保兑仓授信方案 ——中立空调工程有限公司 .....	123
<b>【案例 29】</b>	商商银授信方案 ——滇红物资贸易有限公司 .....	126
<b>【案例 30】</b>	集团综合授信额度授信方案 ——银宜集团有限公司 .....	131



- 【案例 31】** 厂商发货阶段性担保 + 控货质押授信方案  
——东重矿业有限公司 ..... 133
- 【案例 32】** 大额授信换取控制现金流授信方案  
——广西化工有限公司 ..... 138
- 【案例 33】** 采购 + 风险资产占用减半授信方案  
——重交打捞局 ..... 143
- 【案例 34】** 1 + N 有追索权保理项下买方信用担保授信方案  
——河北钢制股份有限公司 ..... 146
- 【案例 35】** 订单融资授信方案  
——禹州市水泥有限公司 ..... 149
- 【案例 36】** 进口整体授信方案  
——玉华石油有限公司 ..... 155
- 【案例 37】** 客户“1 + N”综合开发授信方案  
——诚能（集团）控股公司 ..... 159
- 【案例 38】** 批量授信经营授信方案  
——工筑钢铁集团有限公司 ..... 162
- 【案例 39】** 综合授信融资方案  
——军达电器有限公司 ..... 172
- 【案例 40】** 供应链融资授信方案  
——营固动力股份有限公司 ..... 176
- 【案例 41】** 担保加盟店 + 保兑仓授信方案  
——嘉荣超市有限公司 ..... 181

【案例 42】	住房按揭贷款阶段性担保授信方案 ——海江投资总公司 .....	185
【案例 43】	集团统一保兑商业承兑汇票授信方案 ——宣铁集团有限责任公司 .....	190
【案例 44】	超市供应商融资授信方案 ——顺康食品 .....	193
【案例 45】	供应商整体开发授信方案 ——临建工程总承包有限公司 .....	198
【案例 46】	订单融资授信方案 ——升宜产汽车销售服务有限公司 .....	201
【案例 47】	集团母公司担保授信方案 ——冷轧钢铁集团有限公司 .....	204
【案例 48】	短应收账款换长银行承兑汇票授信方案 ——富源煤业有限责任公司 .....	207
【案例 49】	应收账款回收授信方案 ——华德煤业有限责任公司 .....	211
【案例 50】	银行承兑汇票授信方案 ——光英实业集团有限公司 .....	216
【案例 51】	上下游一体化授信方案 ——三峡岩通涂镀板股份有限公司 .....	221
【案例 52】	商贷通授信方案 ——克森家居有限公司 .....	225

- 【案例 53】** 酒窖下游经销商授信方案  
——广元商贸有限公司 ..... 227
- 【案例 54】** 保兑仓经销商授信方案  
——东锦煤炭有限公司 ..... 232
- 【案例 55】** 银行承兑汇票拆分授信方案  
——和信家用电器有限公司 ..... 236
- 【案例 56】** 供应链融资授信方案  
——津道建设集团有限公司 ..... 238
- 【案例 57】** 推荐客户案例授信方案  
——散货交易市场有限公司 ..... 242
- 【案例 58】** 持续营销授信方案  
——城投市建建设发展有限公司 ..... 249
- 【案例 59】** 房产抵押授信方案  
——圣业贸易有限公司 ..... 252
- 【案例 60】** 批量开发商户授信方案  
——物资大楼股份有限公司 ..... 256
- 【案例 61】** 财政应收账款保理授信方案  
——土地储备中心 ..... 261
- 【案例 62】** 保兑仓非网络内汽车经销商授信方案  
——在途程汽车服务有限公司 ..... 266
- 【案例 63】** 银票 + 付款保函授信方案  
——海坝建设发展有限公司 ..... 269

<b>【案例 64】</b>	未来货权项下预付款融资授信方案 ——鑫钢股份有限公司 .....	272
<b>【案例 65】</b>	保兑仓授信方案 ——菱宇有限公司 .....	278
<b>【案例 66】</b>	贷款意向承诺函授信方案 ——直机产业投资有限公司 .....	280
<b>【案例 67】</b>	上下游一体化授信方案 ——思忆食品有限公司 .....	283
<b>【案例 68】</b>	反向保兑仓授信方案 ——平贵钢铁有限公司 .....	286
<b>【案例 69】</b>	流动资金担保授信方案 ——焦湾粮库有限责任公司 .....	291
<b>【案例 70】</b>	资金总承包商授信方案 ——栋华汽车集团有限公司 .....	295
<b>【案例 71】</b>	铁矿石货押授信方案 ——劲锐物产有限公司 .....	300
<b>【案例 72】</b>	采购授信方案 ——西延食品有限公司 .....	320
<b>【案例 73】</b>	货押业务授信方案 ——齐星汽车销售服务有限公司 .....	323
<b>【案例 74】</b>	资金总承包商授信方案案例 ——志精传动设备制造集团有限公司 .....	328

- 【案例 75】 船舶抵押授信方案**  
——恒达船务有限公司 ..... 332
- 【案例 76】 资金总承包商授信方案**  
——衡东能源集团有限责任公司 ..... 335
- 【案例 77】 “采矿权质押 + 信托” 融资授信方案**  
——湾田集团公司 ..... 340
- 【案例 78】 核心企业应收账款保理授信方案**  
——美奥凯菱电器有限责任公司 ..... 345
- 【案例 79】 应收账款融资授信方案**  
——达意煤炭经销有限公司 ..... 348
- 【案例 80】 集团统一授信方案**  
——煤业化工集团有限责任公司 ..... 350
- 【案例 81】 资金总承包商授信方案**  
——福欣科技股份有限公司 ..... 353
- 【案例 82】 延伸金融服务授信方案**  
——浩民投资管理有限公司 ..... 359
- 【案例 83】 并购融资授信方案**  
——萃华 ..... 365
- 【案例 84】 票据业务融资授信方案**  
——丹普制冷压缩机股份有限公司 ..... 368
- 【案例 85】 批量开发授信方案**  
——易家家居用品超市 ..... 373

- 【案例 86】** 技术开发授信方案  
——睿佳风能技术有限公司 ..... 377
- 【案例 87】** 营销金融模式授信方案  
——金城煤矿业集团有限责任公司 ..... 383
- 【案例 88】** 国内信用证 + 未来货权质押授信方案  
——保特国际物流有限公司 ..... 390

## 【案例 1】

# 供应商供应链融资授信方案

## ——安民肝胆病医院

若银行本次能与该院进行保理买方信用担保额度的实际操作,银行争取将其锁定的医院应付账款按月支付到银行保理专户上,从而缓解融资到期后一次性付款压力。

### 一、企业基本情况

安民肝胆病医院,注册资金 8591 万元,经费来源差额补贴,业务范围包括传染病科、肝病专科、内科、外科、妇产科、儿科、肿瘤科、病理科、感染科、疾病基础与临床研究等。安民肝胆病医院总占地面积 42000 平方米,总建筑面积 48000 平方米,编制床位 680 张,实际开放床位 760 张,拥有卫生技术人员近 400 人,高级职称专业技术人员 77 人。

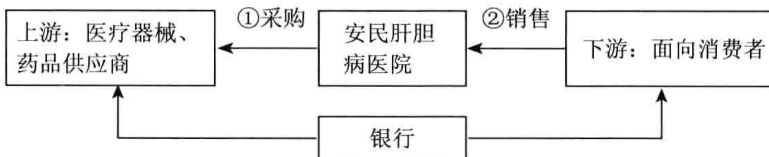


图 1 产业链流程

## 二、银行授信方案

表 1 银行授信方案设计

额度类型	公开授信额度		授信方式	授信方式	综合授信额度	
授信额度(万元)	1650		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
保理买方信用担保额度	人民币	1650	0	12		
性质	新增	本次授信敞口(万元)		1650	授信总敞口(万元)	1650
担保方式及内容	信用					

担保方式由银行为其提供信用授信。

本次授信品种是“1+N”保理授信业务,将对安民肝胆病医院上游较大的4户供应商进行融资,通过对上游供应商融资,有效介入其上游供应商客户群,从而带来在银行办理资金结算业务,拓宽银行中小企业客户群体范围,带动网银业务、代发业务等一系列对公、对私金融服务业务发展;同时,银行将向安民肝胆病医院提供银等金融服务。

对核心企业要求:

1. 在银行开立一般结算账户;
2. 对供应商融资到期后,核心企业须将款项直接付到银行保理专户;
3. 要求核心企业与银行签订制式的《“1+N”保理业务应收账款转让确认协议》,并在本次保理融资业务中将在银行制式的《“1+N”保理业务应付供应商账款明细表》上盖章书面确认,积极配合银行续做“1+N”保理业务。

根据安民肝胆病医院与其上游供应商的应收账款实际结算金额与周期提款,该院以经营回笼资金按照付款特点和规律,每月正常付款存入保理监管账户,从而逐月归还贷款。主要收入来源为财政拨款、医疗收入、药品收入,其中医疗和药品收入,主要来源于门诊收入和住院收入,医院除了现金收入外,省、市医保收入约占60%,而医保收入返还给医院(一般为1~3个



月)和医院的对外支付存在时间上的差异,因此吉林省安民肝胆病医院在银行授信期间,可根据其资金实际情况,调整支付银行保理账户应付账款付款频率,从而缓解和调整该院付款压力。

该院展望前景较好,具有可持续发展能力,其经营状况稳定,市场竞争力不断提高,同时具备一定的还款能力。银行通过与该院合作保理买方信用担保额度,争取将其锁定的医院应付账款按月支付到银行保理专户上,从而缓解融资到期后一次性付款压力,同时继续关注吉林省安民肝胆病医院财务状况及密切关注医改政策的动向,及时调整授信方案。

### 【点评】

#### ①政策优势。

医疗行业属于国计民生的社会服务行业,是国民经济建设中的重要环节。近几年,随着国家及对医改工作的高度重视,及基本实现全民医保、方便群众就医结算、提高公立医院的服务质量和运行效率等相应政策的出台,较大地降低了患者的医疗成本,提升了患者的满意度,极大地促进了医疗机构就诊人数的增加,综合收益不断增长。借着医改政策优势,吉林省医疗机构自身经营水平将提升一个新的台阶。

#### ②第一还款来源有所保障。

安民肝胆病医院是依据国家有关规定,依法设立的具有独立从业资格的公立医疗单位,系三甲专科医院,拥有较好的技术力量和医疗特色,医院经营收入较为稳定。近年来随着公众生活质量的不断提高,医改政策的推进与实施,医疗机构的收入正向着稳步上升的趋势发展。同时该院与上游多家药商保持着长年良好合作关系,建立了一套较为完备的采购、回款体系,药商依托医院的稳定回款不断壮大,银行即是以药商转让在医院的应收账款为切入点,以医院的稳定回款作为银行的第一还款来源,核心企业良好的信誉和履约能力,从而降低了授信融资偿还的风险。

#### ③快速扩展中小企业客户数。

中小企业可提供的担保品少,尤其是医院上游供应商,融资难问题更是凸显出来,银行的“1+N”保理业务模式,是药商迅速解决融资难的有效途径