



立金银行培训

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

银行对公 授信方案案例培训

7

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

7

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. 7/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 - 2765 - 8

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 097629 号

责任编辑 乔卫兵 黄 静

责任审读 霍宏涛

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 23.5

字 数 345 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

尽可能投放供应链融资，而非单纯流动资金贷款

立金银行培训中心一直为各地银行培训公司信贷业务，培训过程中我们发现，很多银行仍在进行简单地投放流动资金贷款和银行承兑汇票，这种投放方式不会给银行带来丰厚的存款回报。对此，我们建议，考虑多提供贸易融资、供应链融资与业务，尽可能提高银行综合收益。

一、围绕核心企业供应链的上下游开展融资业务

对上下游配套企业银行尽量提供贸易融资，如果授信对象的上游为弱势企业，就可以引导企业办理国内证、保理等贸易融资。上游企业接到国内信用证后，主要办理国内证议付，或在存贷比控制较严形势下，银行提供表外融资。上游如果有应收账款，就可以办理保理融资。

二、依托重点产品提高收益

贸易融资业务对银行中间业务收入贡献较多，收益率相对较高的是保理、保函和国内信用证，其中国内信用证产品，以较少风险资产占用换取较高手续费收入。银行应当重点挖掘此类产品的市场需求，做有限的信贷投放之下，获取最高的资产回报。

三、通过票据产品拉动负债

在“以存定贷”的大环境下，通过积极发展存款派生率高的商业承兑汇票和银行承兑汇票，进行业务创新突出负债业务，从而奠定实现结构调整目标的基础。

客户经理一定要记住：通过表外授信产品增加保证金存款。重点开展能够形成有效存款沉淀、不占用贷款规模的商票等业务，通过保证金的收取增加客户存款。这种通过表外业务拉动存款的方式，速度极快，成本极

低。通过产品创新满足客户融资需求，从而带动负债业务的增长。

四、纯粹贷款供应转向贸易融资供应转化

尽量避免投放一般流动资金贷款，推动票据业务向国内证业务转化、流贷业务向保理业务、供应链融资业务转化，提高综合收益。引导客户经理通过贸易融资产品缓释信用风险，降低风险资产的消耗。

最近，我去民生银行能源事业部进行了培训，主要交流了商票业务，受到了欢迎。

由于我们一直在各家银行推广供应链融资和贸易融资，可能在业务过程中偏向于这种产品。真心希望，各家商业银行用好授信产品，更快拉动负债业务快速增长。

陈立金

北京

目 录

序	1
【案例 1】 1 + N 保理银票授信方案 ——元庆钢铁集团有限责任公司	1
【案例 2】 全产业链融资方案 ——万齐实业有限公司	7
【案例 3】 核心厂商回购担保授信方案 ——宁晋矿业有限公司	10
【案例 4】 银行承兑汇票 + 保函授信方案 ——慧工集团股份有限公司	13
【案例 5】 押汇 + 产业链融资授信方案 ——怡通供应链股份有限公司	22
【案例 6】 反向保兑仓授信方案 ——怡信空调销售有限公司	27
【案例 7】 票据支付授信方案 ——京关纸业有限公司	31
【案例 8】 银行 EMC 市政节能项目授信方案 ——建新能源科技有限公司	34

- 【案例 9】** 医保 + 保理池融资授信方案
——和欣药房连锁有限责任公司 37
- 【案例 10】** 进口汽车未来货权质押授信方案
——佳成汽车贸易有限公司 40
- 【案例 11】** 保理融资授信方案
——百禾广告有限公司 46
- 【案例 12】** 反向保兑仓授信方案
——万强电器连锁有限公司 49
- 【案例 13】** 反向保兑仓授信方案
——锦汉贸易有限公司 53
- 【案例 14】** 银企共赢营销型授信方案
——达诚信息股份有限公司 56
- 【案例 15】** 募集资金置换授信方案
——丰文世界连锁发展股份有限公司 61
- 【案例 16】** 牵引募集资金存款授信方案
——西无化工股份有限公司 66
- 【案例 17】** 集团统一授信方案
——登岑股份有限公司 69
- 【案例 18】** 整体综合授信方案
——华源物资集团总公司 73
- 【案例 19】** 按揭贷款网络回购担保授信方案
——宇辉机械工程集团有限公司 77

【案例 20】	综合授信方案 ——建生股份有限公司	82
【案例 21】	订单融资授信方案 ——光徐实业集团有限公司	85
【案例 22】	担保公司担保授信方案 ——博迪融资租赁有限公司	90
【案例 23】	商业承兑汇票 + 有追索权保理抵押授信方案 ——德胜融资租赁有限公司	93
【案例 24】	银行承兑汇票授信方案 ——武工工程机械租赁有限公司	98
【案例 25】	项目承揽融资业务授信方案 ——维亚高速项目	101
【案例 26】	合同能源管理融资授信方案 ——凡亚能源科技有限公司	104
【案例 27】	并购贷款授信方案 ——嘉润股份有限公司	107
【案例 28】	串用银行承兑汇票授信方案 ——华雁烟草工业有限公司	110
【案例 29】	流动资金 + 抵押担保授信方案 ——恩金职业技术学院	113
【案例 30】	信用增级授信方案 ——鸣金进出口有限公司	115

- 【案例 31】 承兑汇票 + 质押担保授信方案**
——宗宇钢材贸易有限公司 118
- 【案例 32】 资金使用和对外融资授信方案**
——交通运输集团有限责任公司 126
- 【案例 33】 经销商整体授信方案**
——福源服装贸易有限公司 134
- 【案例 34】 全方位金融服务授信方案**
——烟草工业公司 141
- 【案例 35】 商票综合授信方案**
——孙乐房地产开发有限公司 144
- 【案例 36】 保险公司债权计划担保 + 固定资产贷款授信方案**
——铁道投股（集团）有限公司 146
- 【案例 37】 动产质押综合授信方案**
——富奇集团 149
- 【案例 38】 标准仓单质押融资授信方案**
——豪宇棉业有限公司 153
- 【案例 39】 票据快易贴授信方案**
——冶昊控股公司 157
- 【案例 40】 买方信贷授信方案**
——匹朗集团有限公司 160
- 【案例 41】 商票付款授信方案**
——资溪进出口股份有限公司 164

【案例 42】	信贷 + 保函综合授信方案 ——朱裕建设集团股份有限公司	169
【案例 43】	进口开证 + 关税保函授信方案 ——中美石化集团有限公司	172
【案例 44】	小企业商票融易贷批量授信方案 ——锦州对外贸易股份有限公司	176
【案例 45】	动产融资 + 流贷授信方案 ——益涛煤业有限公司	179
【案例 46】	BT 融资授信方案 ——国友资产投资经营有限公司	195
【案例 47】	反向保兑仓贸易授信方案 ——文立空调销售有限公司	198
【案例 48】	动产现货质押授信方案 ——福昕贸易有限公司	201
【案例 49】	回购担保授信方案 ——钢管钢铁贸易有限公司	206
【案例 50】	综合授信保兑仓授信方案 ——威金钢铁集团有限公司	209
【案例 51】	动产质押 + 联保授信方案 ——恒远煤化工有限公司	214
【案例 52】	煤炭动产质押 + 第三方保购授信方案 ——东海煤炭运销有限公司	223

- 【案例 53】** 流动资金贷款 + 保理授信方案
——鑫兴工贸有限公司 226
- 【案例 54】** 全产业链商品融资授信方案
——绵阳市银谷酒业有限责任公司 230
- 【案例 55】** 综合授信方案
——旗东水泥有限责任公司 237
- 【案例 56】** 采购付款授信方案
——台基煤业（集团）有限责任公司 240
- 【案例 57】** 开发贷款 + 按揭贷款封闭授信方案
——贸昌企业（集团）有限公司 244
- 【案例 58】** 煤电一票通授信方案
——翔升物贸有限公司 248
- 【案例 59】** 订单融资授信方案
——贤志机电有限公司 251
- 【案例 60】** 保兑仓授信方案
——东丰混凝土有限公司 255
- 【案例 61】** 资金总承包商客户开发授信方案
——金国能源开发投资集团 258
- 【案例 62】** 进口证 + 保理融资授信方案
——乐山青河电力综合开发有限公司 264
- 【案例 63】** 资金总承包商客户开发授信方案
——益蔺集团 273

【案例 64】	国内跨行式无追索权保理业务授信方案 ——秦龙电器股份有限公司	278
【案例 65】	保理融资授信方案 ——壹方共创石化有限公司	281
【案例 66】	关联营销授信方案 ——程向四跃机车车辆股份有限公司	285
【案例 67】	药品零售、社保保理授信方式 ——福爱医药有限公司	289
【案例 68】	全方面融资授信方案 ——家购连锁商业集团股份有限公司	293
【案例 69】	保理福费廷融资授信方案 ——来印集团股份有限公司	304
【案例 70】	房产质押 + 商票贴现授信方案 ——锦升物资有限公司	306
【案例 71】	货押授信方案 ——辛克商贸集团有限公司	310
【案例 72】	交易双边融资授信方案 ——向车阳机车有限公司	315
【案例 73】	质押担保融资授信方案 ——金寅电化有限公司	320
【案例 74】	钢铁保兑仓“商商银保兑仓”授信方案 ——吉润物流产业集团有限公司	325

【案例 75】	国内信用证授信方案 ——振旺集团有限公司	333
【案例 76】	加盟店保兑仓授信方案 ——新荣超市有限公司	339
【案例 77】	委托贷款债权质押银票授信方案 ——金杰纸业有限公司	344
【案例 78】	下游小微企业批量授信方案 ——慧金科技股份有限公司	347
【案例 79】	反向保兑仓授信方案 ——华亚能源股份有限公司	350
【案例 80】	保兑仓授信方案 ——捷立雅毛巾有限公司	354
【案例 81】	货款回笼抵押担保授信方案 ——新屈煤炭有限公司	357
	立金培训中心名言	361

【案例 1】

1 + N 保理银票授信方案

——元庆钢铁集团有限责任公司

银行认为此次授信风险可控,从多年合作来看,综合效益明显,银行也希望通过本次授信将其纳入银行重点客户行列,该客户符合银行中端客户选择标准,经深度营销,对银行利润和中间业务收入的授信回报率显著,并附带大量中间业务手续收入,回报丰厚。

一、企业基本情况

元庆钢铁集团有限责任公司,是集实体经济与投资于一体的大型企业集团,主要产品有人造富矿、焦炭、冶炼石灰、电力等,投资涉及的行业有铁矿开采、焦炭生产、钢铁冶炼、宾馆餐饮、工程监理、工程设计、银行金融业等,实际控制资产市值近 200 亿元。经过 40 多年发展,元庆集团现已发展成为全国 500 强企业、省骨干企业、朝阳市最大的企业,每年上缴的税收占朝阳市财政收入 40% 以上,是地方经济发展不可替代的强大支柱。

表 1 上下游客户及主要结算方式

供应渠道分析			
	前三名供应商(按金额大小排名)	金额(万元)	占全部采购比率(%)
1	稔远燃料有限公司	2.22	25.26
2	元庆钢铁股份有限公司	2.00	22.75
3	龙煤矿业集团股份有限公司	0.65	7.39

稔远燃料有限公司:注册资金人民币 500 万元整,企业类型为有限责任公司。公司主营业务为煤炭批发零售。公司 2011 年末总资产 2.49 亿元,主营业务收入 10.63 亿元,净利润 469.19 万元。主要供货商为:焦煤集团有限责任公司、西山煤电股份有限公司、焦化集团有限公司、焦化股份有限公司。

1. 公司向稔远燃料有限公司主要采购精焦煤。
 2. 公司向元庆钢铁股份有限公司主要根据双方签订的服务协议,采购各种焦粉、煤气、备件等。
 3. 公司向龙煤矿业集团股份有限公司主要采购各种煤炭等。
- 公司与这些上游客户合作多年,供货渠道非常稳定。根据合同货到验收后一次或分次付款。

销售渠道分析			
	前三名销售商(按金额大小排名)	金额(万元)	占全部销售比率(%)
1	元庆钢铁股份有限公司	9.11	93.92
2	黑猫伍兴岐炭黑有限责任公司	0.10	1.03
3	五羊气体有限公司	0.02	0.21

1. 公司向元庆钢铁股份主要是根据双方签订的服务协议,销售铁矿石、焦煤、工业用电、水、加压机等资源。
 2. 公司向黑猫伍兴岐炭黑有限责任公司主要销售焦油、粗苯等。
 3. 公司向五羊气体有限公司主要销售液氧、氮气等。
- 公司与这些下游客户合作多年,供货渠道非常稳定。根据合同货到验收后一次或分次付款。

采购商品:精煤;

融资比例:合格应收账款的 80% 以内;

付款期限及条件:出具《收货通知单》和发票后 180 天内;

应收账款通知时间:融资前通知;

应收账款通知方式:核心企业确认《应收账款转让协议》和《商业发票》并提供回执;

付款方式:核心企业电汇至银行监管账户。

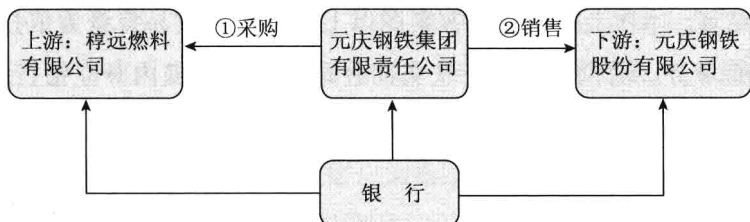


图 1 产业链标准流程图

二、银行授信方案

表 2 银行授信方案设计

额度类型	公开授信额度		授信方式	综合授信额度		
授信额度(万元)	58000		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
(1)1+N 有追索权保理	人民币	48000	0	12	用于企业的一般性周转	银行可以获得可观的利息收入
(2)流动资金贷款	人民币	10000	0	12		
性质	新增	本次授信敞口(万元)		58000	授信总敞口(万元)	58000
担保方式及内容	企业在银行开立收款账户,承诺在银行的结算不低于授信金额的 30%。					

担保方式由银行作为信用担保额度。

(一) 合作模式

操作银行 1 + N 保理业务双方交易将采用元庆收到货物并在 30 天内验收合格出具《收货通知单》和发票后 180 天内支付现款的结算方式,银行要求放款前元庆在《应收账款转让通知书》回执上签章确认,并提供给银行相应经签章的《收货通知单》复印件。发货期均在 1 个月以内。

(二) 批量授信核心企业

元庆集团公司与大连稔远燃料有限公司及关联公司合作时间已超过 10 年,双方有稳定的供货关系,大多数时候均以预付部分货款方式采购精煤,

以现款结算。本次上报的授信方案即以上述真实的贸易背景为依托,开展1+N保理业务。由供应商在元庆集团公司的保理额度内开立银行承兑汇票,交存保证金存款不低于30%。

【点评】

银行认为该单位近几年处于快速发展期,而且作为基础工业行业,在国家宏观经济中长期利好的背景下具有良好的发展前景,而且企业自身资金实力强,规模和成本优势明显,管理规范,具有较强综合实力抵御暂时的行业不景气。所以银行认为此次授信风险可控,从多年合作来看,综合效益明显,银行也希望通过本次授信将其纳入银行重点客户行列,该客户符合银行中端客户选择标准,经深度营销,对银行利润和中间业务收入的授信回报率显著,并附带大量中间业务手续收入,回报丰厚。

【文本】

应收账款转让三方协议

编号:_____

甲方:_____ (买方)

乙方:_____ 有限公司(卖方)

丙方:_____ 银行

为加强银企商合作,促进供需双方业务的顺利开展,现三方经友好协商,达成如下协议:

一、根据甲乙双方签订的《煤炭购销合同》(合同编号:_____),丙方给予乙方一定金额的授信,专项用于采购煤炭供应给甲方。乙方将其基于上述基础交易合同所产生的全部应收账款均转让给丙方,丙方成为上述合同项下应收账款的合法受让人。

二、乙方按《煤炭购销合同》条款规定,将煤炭运送至合同指定的交货地,经对煤炭的重量和质量检验后(通过国家级煤炭检验机构检验),由甲方与丙方的指定监管方_____办理货权转让手续,并由甲方向丙方提交《货权转让书》后,即视同甲方已收到丙方交付的货物。