



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

银行对公 授信方案案例培训

5

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：

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



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

5

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. 5/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 - 2763 - 4

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 097617 号

责任编辑 乔卫兵 李亚婷

责任审读 霍宏涛

责任印制 马小宾

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 25

字数 340 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

如何快速找到方法和渠道与客户建立合作关系

立金银行培训中心一直在各地培训银行客户经理，我们对如何培养客户经理有着自己的理解。很多年轻人都有兴趣从事客户经理职业，很多客户经理都在问：“如何找到客户？如何为客户设计授信方案？究竟该申报多大金额授信额度？”通过本书，我们可以给出满意的答案。

一、借助渠道商开发客户

为了迅速扩大客户群体，我们可以借助一些渠道类客户来开发企业。比如物流公司、信托公司、风险投资公司、小商品市场管理方、金融租赁公司。

物流公司有大量商贸客户，例如纸浆贸易商、电脑贸易商、铁矿石贸易商等，可采取共赢合作模式，与监管公司建立密切的商务关系，由物流监管公司推荐客户，银行向商户提供融资，监管公司稳定商户，并获得一定的监管费。

由信托公司推荐客户，信托公司有大量筹集资金的客户，尤其集中在房地产公司、矿业公司、一些政府公司等客户，信托融资方式会与银行的直接贷款融资形成较好的补充关系。银行同时可以向信托公司提供信托资金监管业务。

由风险投资公司推荐客户，风险投资公司有大量的拟上市公司，这类公司的 IPO 资金属于非常诱人的市场，而公司在准备上市前，需要向银行获得融资，理清很多债权债务关系，风险投资公司与银行有着非常多的合作机会。

由小商品市场管理方推荐客户，小商品市场管理方有大量的客户，市

场管理方出于招商和为商户提供服务的角度，愿意为商户融资提供帮助。

由金融租赁公司向银行推荐客户，金融租赁公司有大量的客户。金融租赁公司本身资金实力有限，一般都需要通过银行办理租赁保理方式，筹集资金。银行间接借助租赁公司开发企业客户。

由核心企业推荐客户，核心企业有着大量的上下游配套企业，彼此之间往来紧密，核心企业出于促进自身产品销售，占用上游资金等理由，有意愿推荐客户。

二、对看准的客户全力支持，做主办银行

我在授信上有一个原则——“全力以赴”原则，对看准的客户，力争我们的授信占“大头”，把企业主要的结算、存款、代发工资、基本账户等放在你这家银行。

纯粹独立开发新客户难度极大。与其去找那些全新的客户，不如把我们已有的客户做深做透。一个新客户新申报1000万元的授信额度，和一个已经有2000万元授信额度的老客户追加1000万元授信，究竟哪个难度更大？肯定是全新客户申报授信。

我一直在建议，对客户要吃透，对看准的老客户一定再三争取其新增授信。或者，沿着客户的产业链条，进行深度挖掘。这种授信方式，营销成本极低，效果远远好于单独一个一个地开发新客户。

在这里，衷心祝愿每个银行客户经理职业生涯一路通顺。

最近，我们在徽商银行、河北银行培训客户经理就是采取的这种方法，效果较好。

陈立金
北 京

目 录

序	1
【案例 1】 财政保理授信方案 ——城投有限公司	1
【案例 2】 保兑仓模式授信方案 ——南铨集团有限公司	7
【案例 3】 粮食企业反向保兑仓授信方案 ——坪安贸易有限公司	12
【案例 4】 现金管理授信方案 ——钢材电子交易中心	17
【案例 5】 担保公司担保授信方案 ——重机钢铁投资有限公司	19
【案例 6】 反向保兑仓授信方案 ——开朝投行经贸有限公司	22
【案例 7】 反向保兑仓授信方案 ——能源石油化工产品有限公司	26

- 【案例 8】 银票 + 保兑仓授信方案**
——国大医药有限责任公司…………… 32
- 【案例 9】 供应商整体授信方案**
——小月红超市有限责任公司…………… 36
- 【案例 10】 应收账款保理融资授信方案**
——美菱奥凯电器有限责任公司 …… 39
- 【案例 11】 采购综合授信方案**
——果食杂总公司 …… 42
- 【案例 12】 综合授信方案**
——畔森新材料有限公司 …… 45
- 【案例 13】 保理业务营销授信方案**
——康新医药有限公司 …… 49
- 【案例 14】 控制回款账户银行承兑汇票授信方案**
——煤炭工程集团有限公司 …… 52
- 【案例 15】 保理融资授信方案**
——富源煤业有限责任公司 …… 57
- 【案例 16】 动产融资授信方案**
——鼎兴煤业有限公司 …… 63
- 【案例 17】 厂商银授信方案**
——永升实业有限公司 …… 69
- 【案例 18】 技术改造项目的固定资产授信方案**
——贝伦船务有限公司 …… 74

【案例 19】 经营性物业抵押贷款授信方案 ——华侨饭店有限公司	77
【案例 20】 全程控货授信方案 ——双冶国际贸易有限公司	79
【案例 21】 回购模式 + 厂商银授信方案 ——真耀电力燃料有限公司	86
【案例 22】 经济适用房项目额度特定授信方案 ——达堂房地产开发公司	90
【案例 23】 批量授信方案 ——国际纺织城经营户	93
【案例 24】 周转贷款授信方案 ——申照股份有限公司	101
【案例 25】 循环银行承兑汇票授信方案 ——金辰重油化工有限公司	105
【案例 26】 商票采购授信方案 ——岚海股份有限公司	108
【案例 27】 “1 + N”保理授信方案 ——岚山铝业股份有限公司	114
【案例 28】 “1 + W”保理融资授信方案 ——真美特连锁超市股份有限公司	119
【案例 29】 银行承兑汇票 + 保函综合授信方案 ——建筑集团第三建筑工程有限公司	125

- 【案例 30】 供应链融资授信方案**
—— 枕门钢铁有限责任公司 128
- 【案例 31】 集团统一授信方案**
—— 煤业化工集团有限责任公司 133
- 【案例 32】 商业承兑汇票客户营销授信方案**
—— 华北地产集团 136
- 【案例 33】 资金融通叙做授信方案**
—— 新语文化传播影视集团 139
- 【案例 34】 进口开证授信方案**
—— 广汇石油集团股份有限公司 141
- 【案例 35】 “1 + N” 保理授信方案**
—— 景田勤业商贸有限公司 145
- 【案例 36】 集团统一授信方案**
—— 协富供油有限公司 151
- 【案例 37】 房产 + 动产抵押授信方案**
—— 鑫兴工贸有限公司 154
- 【案例 38】 供应链融资授信方案**
—— 葡萄酒销售有限公司 159
- 【案例 39】 全产业链授信方案**
—— 绵阳市峰谷有限责任公司 162
- 【案例 40】 原酒质押授信方案**
—— 宜宾酒业有限公司 169

- 【案例 41】 木材进口贸易商授信方案
——锡林进出口贸易有限公司…………… 173
- 【案例 42】 整体综合授信方案
——宁安电器集团有限公司…………… 175
- 【案例 43】 上下游一体化 + 保兑仓授信方案
——里昂电器股份有限公司…………… 178
- 【案例 44】 动产质押综合授信
——庆绥大秦化肥经销有限公司…………… 183
- 【案例 45】 应收账款保理授信方案
——博洋回收有限公司…………… 186
- 【案例 46】 销售融资授信方案
——泰钢集团林泰钢铁有限公司…………… 190
- 【案例 47】 资金总承包商授信方案
——帮誉集团…………… 194
- 【案例 48】 交易撮合融资授信方案
——航腾金属集团…………… 198
- 【案例 49】 敞口银票授信方案
——中天铜业有限公司…………… 203
- 【案例 50】 动产融资授信方案
——三新石油制品销售有限公司…………… 206
- 【案例 51】 未来货权质押开证授信方案
——鑫达汽车贸易有限公司…………… 211

- 【案例 52】 销售融资授信方案**
——张氏兴业国际贸易有限公司…………… 215
- 【案例 53】 资金总承包授信方案**
——锐天集团水泥有限公司…………… 219
- 【案例 54】 保兑仓网络授信方案**
——龙为葡萄酒股份有限公司…………… 224
- 【案例 55】 政府保障性住房授信方案**
——安家工程建设指挥部…………… 227
- 【案例 56】 项目融资授信方案**
——铁路客运专线有限责任公司…………… 230
- 【案例 57】 专业市场批量授信方案**
——城市圈棉花交易市场有限公司…………… 233
- 【案例 58】 供应链融资 + 物流和资金流双向封闭授信方案**
——环出物资供应有限公司…………… 242
- 【案例 59】 公司 + 农户授信方案**
——余粮肉食品有限公司…………… 246
- 【案例 60】 货运代理保理授信方案**
——外贸国际货物运输有限公司…………… 250
- 【案例 61】 上下游供应链融资授信方案**
——英禄集团有限公司…………… 255
- 【案例 62】 定向拆迁融资授信方案**
——教育发展投资有限公司…………… 258

【案例 63】 动产质押授信方案 ——彭晖铜业有限公司·····	260
【案例 64】 商业承兑汇票付款授信方案 ——联农供销石化有限公司·····	264
【案例 65】 联保授信方案 ——辉永食品有限公司·····	269
【案例 66】 供应商融资授信方案 ——铸金精细化工股份有限公司·····	275
【案例 67】 授权使用授信方案 ——煤化工集团有限公司·····	280
【案例 68】 保兑仓授信方案 ——洁雅毛巾有限公司·····	284
【案例 69】 母公司担保银票授信方案 ——鼎津食品有限公司·····	288
【案例 70】 集团整体综合授信方案 ——煤矿机械集团股份有限公司·····	291
【案例 71】 综合授信方案 ——日商汽车有限公司·····	296
【案例 72】 房产 + 抵押融易贷授信方案 ——润美农业科技有限公司·····	299
【案例 73】 敞口银票授信方案 ——世纪精信机械制造有限公司·····	302

- 【案例 74】 全产业链授信方案
——思南食品有限公司…………… 305
- 【案例 75】 保兑仓授信方案
——厦工机械有限公司…………… 308
- 【案例 76】 下游经销商保兑仓业务授信方案
——志光空调有限公司…………… 311
- 【案例 77】 进口融资授信方案
——一汽集团进出口公司…………… 315
- 【案例 78】 综合授信方案
——中国重工集团有限公司…………… 320
- 【案例 79】 综合授信方案
——中空工业供销总公司…………… 326
- 【案例 80】 船舶出口融资授信方案
——中航技术有限公司…………… 331
- 【案例 81】 粮食采购融资授信方案
——中华物流集团公司…………… 334
- 【案例 82】 采购全套授信方案
——中国铁路物资公司…………… 337
- 【案例 83】 商票 + 国内证融资授信方案
——中国铁路物资有限公司…………… 340
- 【案例 84】 批量经营授信方案
——国中中汽集团有限公司…………… 343

【案例 85】 领用集团 + 银行承兑汇票授信方案 ——中金太阳能科技有限公司	346
【案例 86】 经营性物业抵押授信方案 ——数据系统有限公司	350
【案例 87】 流动资金 + 银行汇票授信方案 ——钟山钢铁有限责任公司	354
【案例 88】 募集资金股权授信方案 ——达众电气股份有限公司	358
【案例 89】 “1 + N” 保理业务授信方案 ——安庆机车有限公司	361
【案例 90】 担保额度授信方案 ——星美龙环球家居生活广场有限责任公司	364
【案例 91】 反向保兑仓授信方案 ——东秦石油化工有限公司	367
【案例 92】 船舶抵押授信方案 ——海西汽车轮渡有限责任公司	374
【案例 93】 订单融资授信方案 ——鼎津包装制品有限公司	377
立金培训中心名言	383

【案例 1】

财政保理授信方案——城投有限公司

应收账款融资业务进一步明确信贷投放用途,改变单纯以财政过桥形式进行信贷投放的方式;同时,也通过财政的资金拨付计划进一步确认未来的还款安排。

一、企业概况

城投有限公司是人民政府直属的国有独资企业,实收资本为 50120.59 万元。截至 2013 年上年底,公司总资产为 466447.61 万元,净资产 333147.10 万元,资产负债率 28.58%。实现净利润 14407.62 万元。城投职能主要包括为政府性投资项目收集、筛选、汇总、招标采购和融投资,政府融资项目及公司直接经营项目的监管,政府性资产及公司市场性资产运营。公司下辖两个全资子公司:华宇置业有限公司和市政工程建设中心,其中的华宇置业公司是专职从事市区经济适用房和安置房建设的公司。同时公司参股水业集团有限公司、市公共交通有限公司、长江产权交易所有限公司。公司内部机构为六部一室:市政工程管理部、房建工程管理部、招标采购部、财务投资部、监督部、资产运营部、办公室。

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	综合授信额度		
授信额度(万元)	8000		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
国内有追索权保理	人民币	8000	0	12		
授信性质	新增	本次授信敞口(万元)		8000		
担保方式及内容	抵押物名称:国用 2009 第 0064 号					

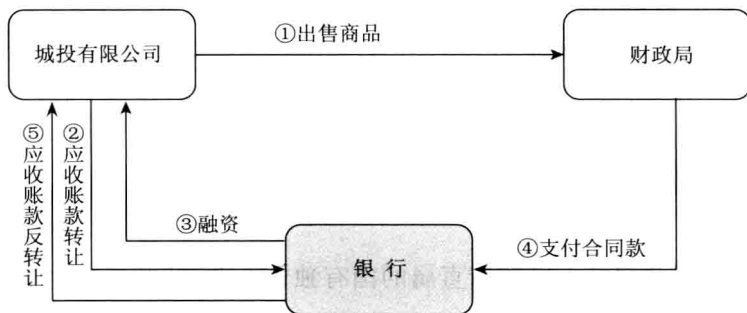


图 1 买卖合同项下有追索权保理业务融资图

此次拟向城投提供综合授信人民币 8000 万元,期限 1 年。具体授信品种为财政项下应收账款保理融资 8000 万元,期限 1 年,1 年内循环使用,主要用于补充城投公司项目末期费用以及其他项目流动资金。

(一) 项目基本情况

根据《城市总体规划》和《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》的要求,自 2004 年起实施城区道路基础设施建设及配套拆迁安置工程、园林绿化等一批项目,提出用 3 年时间创建园林城市,再经过若干年的努力创建

国家园林城市的目标,创建省级园林城市工作正式启动。为此,加快绿化建设,建设卧牛山公园、西环城河公园、洗耳池公园等一批规模较大、品位较高的公园,城市形象显著提升,塑造优美和谐的城市环境。

洗耳池公园项目获得发展和改革委员会“关于洗耳池环境改造工程项目立项的批复”(发改投字[2005]326号)批准,项目立项合法,审批手续完备。该项目(包括洗耳池周边路堤修复工程、防护林带建设工程和景点建设3个子项目工程)是城市建设投资有限公司(项目代建人)依据与财政局(项目业主)共同签署的《关于洗耳池公园建设项目投资建设与收购(BT)协议书》建设的。总体项目已竣工,市财政局将安排财政资金分年按期对该项目进行回购,基于以上BT协议,市财政局代表人民政府承诺将安排财政资金分年按期对该项目进行拨款,并将建设款项列入年度财政建设资金预算,拨付期限定为3年,每半年拨付一次。财政拨付计划已获市财政局确认。

经银行调查核实,已完工的洗耳池环境改造工程项目未在其他银行有任何融资。此外城投已出具该项目未在其他银行办理项目融资的承诺,符合向银行申请办理应收账款融资业务的相关要求。

(二) 应收账款的形成

城投投资建设的城建项目为非盈利公益性项目,建设资金来源主要由财政安排,市财政局现已向市城投以确认函的形式做出如下承诺:

第一,该工程已通过其审查,确认项目建设金额为27197.73万元。

第二,市财政每年安排一定数额的建设资金,用于按拨付计划支付巢湖市洗耳池公园项目政府回购的所需款项。

银行贷款的还款来源实际主要依赖于财政拨付的回购资金的安排。虽然还款来源有保证,但由于财政拨款的滞后性使得城投公司面临着较强的流动性压力。

(三) 应收账款融资方案

为缓解城投的流动性压力,并且能够在每年财政资金尚未到位的情况