



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

4

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



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

4

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. 4/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 - 2762 - 7

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 097601 号

责任编辑 乔卫兵 杨元丽

责任审读 贺 静

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 北京力信诚印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 22. 5

字 数 320 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)

(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 88386794

序

银行客户经理能给银行创造收益的授信设计方案

立金银行培训中心一直在各地培训客户经理,究竟该怎样培养优秀的银行客户经理呢?我简单地做下总结。

一、授信方案立足于银企满足各自的商业利益

要把为客户解决问题当作给银行创造存款和利润的一次机会,要牢牢把握住,营销的出发点不能简单地停留在为客户解决他的问题,而是要在解决客户问题的同时,实现银行争取存款、创造利润商业目标。

如果一种金融服务方案只给客户解决问题,而不会给银行带来任何的收益,这种授信方案就不会获得批准,是失败的授信方案。这个世界,只有双赢才会有合作。单赢的合作不会持久。

要为客户设计综合授信方案,授信方案的立足点在于——要让客户按照给银行创造最大价值的方式来组合银行授信产品,形成套餐。授信产品就是工具,就是我们使用的“铲子”,我们要使用“铲子”来最大限度挖掘客户的价值。我们就是拿着授信产品这把“铲子”挖金矿的工人,我们要用智慧来挖掘黄金。

二、一个经典授信方案设计思考

例如,包头的一个中小客户,有价值1000万元的房产,银行的抵押率为70%,客户需要融资6个月。

原有方式:银行可以提供700万元贷款。这种收益仅有35万元利息。

新方式:银行提供银行承兑汇票,要求客户缴存700万元保证金,然后抵押1000万元的房产,银行提供1400万元的贷款,然后银行营销收款人,办理

贴现,获得50万元的利息收入。很明显,第二种方式,银行收益更多。

其实,无论是银行承兑汇票,还是贷款,对于客户而言没有区别,通常是你提供哪个,他就使用哪个。这时候,客户经理的角色更像是点菜员,或者说商场的导购员,要引导客户消费。

贴现利率走低的时候,可以大量做银行承兑汇票业务,在贴现利率走高的时候,可以大量做银票质押贷款业务。这个案例,我们在大连银行培训中讲解过,效果极好。

这就是我们简单的总结,这个世界,存款不是拉来的,是设计出来的。要去多做绿色存款,降低酒精含量,提高我们银行人的技术含量。

在此,祝愿所有银行客户经理通过本书能够获得更多的职业技巧和启发,成功顺利。

陈立金

目 录

序	1
【案例 1】 保理融资授信方案 ——三菱汽车内饰有限公司	1
【案例 2】 供应链融资授信方案 ——美特连锁超市股份有限公司	5
【案例 3】 综合授信方案 ——相城区江纤集团有限公司	9
【案例 4】 流动资金 + 汇票授信方案 ——蜀阳药业股份有限公司	14
【案例 5】 股权质押授信方案 ——科尼新材料有限公司	18
【案例 6】 组合授信方案 ——华川物资有限公司	23
【案例 7】 保理银行承兑汇票授信方案 ——济民药业股份有限公司	26
【案例 8】 并购贷款授信方案 ——伊润股份有限公司	30

【案例 9】	银行承兑汇票授信	
	——鑫隆文具用品有限公司·····	33
【案例 10】	保兑仓授信方案	
	——贝乐空调销售有限公司·····	36
【案例 11】	煤炭购销授信方案	
	——复兴贸易有限公司·····	40
【案例 12】	公交租赁贷款授信方案	
	——惠新融资租赁有限公司·····	45
【案例 13】	房产 + 抵押授信方案	
	——维利商业(集团)有限公司·····	49
【案例 14】	医保保理融资授信方案	
	——广安药品超市连锁经营有限公司·····	51
【案例 15】	进口开证授信方案	
	——繁森贸易有限公司·····	54
【案例 16】	同业信贷融资授信方案	
	——巷海集团财务有限公司·····	57
【案例 17】	国内有追索权保理授信方案	
	——兴泰租赁有限公司·····	59
【案例 18】	烟草保理授信方案	
	——凌昆薄膜工业有限公司·····	62
【案例 19】	银校贷授信方案	
	——万华教育学院·····	66

【案例 20】	保兑仓融资授信方案 ——石业化工股份有限公司润滑油分公司	69
【案例 21】	进口整体授信方案 ——东丰汽车工业进出口有限公司	72
【案例 22】	统一授信方案 ——怡原节能投资公司集团	75
【案例 23】	综合授信方案 ——航空工业供销总公司	78
【案例 24】	银行承兑汇票采购融资授信方案 ——南大第三附属医院	82
【案例 25】	集团统一授信方案 ——中铁股份有限公司	85
【案例 26】	国内信用证项下 + 汇票授信方案 ——江立科技有限公司	87
【案例 27】	银团融资授信方案 ——联信金融租赁有限公司	91
【案例 28】	租赁贷授信方案 ——中天机械集团有限责任公司	94
【案例 29】	销售订单融资授信方案 ——星河包装印刷股份有限公司	98
【案例 30】	“担保公司担保 + 资金运作监管”授信方案 ——动创投资担保有限公司	101

- 【案例 31】 采购 + 流动资金授信方案**
——新尔士生物科技有限公司…………… 104
- 【案例 32】 动产质押 + 联保授信方案**
——恒远煤化工有限公司…………… 109
- 【案例 33】 上下游整体开发授信方案**
——中集来士海洋工程有限公司…………… 112
- 【案例 34】 法人账户透支业务授信方案**
——北方国城股份有限公司…………… 117
- 【案例 35】 股本结构性融资授信方案**
——新兴休闲服饰连锁有限公司…………… 119
- 【案例 36】 信用嫁接授信方案**
——重江能源有限公司…………… 121
- 【案例 37】 政府平台授信方案**
——地帮铁路集团有限责任公司…………… 124
- 【案例 38】 进口信用证授信方案**
——棉花集团有限公司…………… 127
- 【案例 39】 信用融资授信方案**
——怡海粮油工业有限公司…………… 130
- 【案例 40】 物流圈授信方案**
——金博物流贸易有限公司…………… 133
- 【案例 41】 领用集团授信方案**
——北建水泥有限公司…………… 137

【案例 42】	经营性开发贷款授信方案 ——阳明置业有限公司·····	140
【案例 43】	白酒经销商授信方案 ——泽林商贸有限公司·····	143
【案例 44】	动产质押授信方案 ——关德石业化工有限公司·····	147
【案例 45】	基本建设项目固定资产授信方案 ——新农村建设发展有限公司·····	149
【案例 46】	焦炭动产质押授信方案 ——伟星国际贸易有限公司·····	152
【案例 47】	(粮油)动产融资授信方案 ——真好粮油工业有限公司·····	156
【案例 48】	厂商回购模式授信方案 ——蒋锐汽车销售服务有限公司·····	161
【案例 49】	酒厂综合金融服务授信方案 ——接驾集团股份有限公司·····	165
【案例 50】	买方信贷授信方案 ——海天塑机集团有限公司·····	169
【案例 51】	动产质押授信方案 ——长城石化有限公司·····	173
【案例 52】	订单融资授信方案 ——常德经贸有限公司·····	176

- 【案例 53】 保理保兑仓授信方案**
——复兴贸易有限公司…………… 180
- 【案例 54】 融资 + 保函整体授信方案**
——中铁勘察设计院集团有限公司…………… 185
- 【案例 55】 经销商授信方案**
——祁连贸易有限责任公司…………… 187
- 【案例 56】 理财产品发行额度授信方案**
——华岩煤炭运销集团有限公司…………… 191
- 【案例 57】 房产 + 动产混合质押授信方案**
——益华煤炭有限公司…………… 193
- 【案例 58】 沥青质押授信方案**
——金源化工燃料油有限公司…………… 197
- 【案例 59】 广告收入专户质押授信方案**
——传媒发展总公司…………… 201
- 【案例 60】 批量授信经营授信方案**
——北汽汽车厂…………… 204
- 【案例 61】 现金流动资金授信方案**
——中国常江航运集团油运股份有限公司…………… 207
- 【案例 62】 联保批量授信方案**
——东丹钢材现货交易市场…………… 210
- 【案例 63】 上下游一体化授信方案**
——迎口集团超市连锁发展有限公司…………… 219

【案例 64】	衍生购销通授信方案	
	——钟金黄金饰品·····	226
【案例 65】	国内信用证采购授信方案	
	——安康冶金铝业有限公司·····	229
【案例 66】	批量开发授信方案	
	——美关村科技园区 IPO 项目 ·····	232
【案例 67】	银票 + 保兑仓授信方案	
	——海悦进口汽车贸易有限公司·····	236
【案例 68】	金融网回购担保授信方案	
	——中国重汽集团海溪汽车有限公司·····	242
【案例 69】	一般担保 + 保兑仓授信方案	
	——中冀巴鲁汽车销售有限公司·····	248
【案例 70】	应收账款融资授信方案	
	——恒宇医药有限公司·····	253
【案例 71】	动产质押授信方案	
	——金兰有色金属制品有限公司·····	259
【案例 72】	货押担保授信方案	
	——金兰有色金属制品有限公司·····	265
【案例 73】	进口组合融资授信方案	
	——大禹精密工业有限公司·····	270
【案例 74】	文登财政承诺还款保理授信方案	
	——城投公司·····	275

- 【案例 75】** 资金总承包商客户开发授信方案
——中大物美控股集团有限公司…………… 280
- 【案例 76】** 委托贷款撮合授信方案
——夕鸟服饰股份有限公司…………… 288
- 【案例 77】** 资金总承包商授信方案
——恒宇医药有限公司…………… 291
- 【案例 78】** 房产抵押 + 控制回款账户授信方案
——石勒商务机器有限公司…………… 296
- 【案例 79】** 经销商批量融资授信方案
——吉利控股集团有限公司…………… 300
- 【案例 80】** 商业承兑汇票保贴 + 买方付息 + 代理贴现授信方案
——中铁现代物流科技股份有限公司…………… 304
- 【案例 81】** 一般担保 + 保兑仓授信方案
——皮克集团有限公司…………… 309
- 【案例 82】** 资金流 + 保兑仓授信方案
——七狼集团有限公司…………… 312
- 【案例 83】** 反向保兑仓授信方案
——许悦实业集团有限公司…………… 318
- 【案例 84】** 流动资金 + 反向保兑仓授信方案
——幸福电器有限公司…………… 323
- 【案例 85】** 承兑汇票 + 反向保兑仓授信方案
——长辉化工有限公司…………… 327

【案例 86】 销售上下游 + 保兑仓授信方案 ——立凡乘用车有限公司	331
【案例 87】 押汇保理融资授信方案 ——顺铂铝合金有限公司	336
【案例 88】 进口开证 + 保理授信方案 ——中钢集团铁合金有限公司	339
立金培训中心名言	344

【案例 1】

保理融资授信方案——三菱汽车内饰有限公司

借助借款人下游客户是实力较强的大型企业的优势,所以应当选择提供保理融资,银行借助下游大型企业付款能力较强的优势,控制对借款人的融资风险。

一、企业基本概况

三菱汽车内饰有限公司是汽车内饰行业的龙头企业。占地 8.6 万平方米,注册资金 5000 万元,从业人员 410 人,其中各类专业技术人员 58 人,是集研制、开发、销售为一体的重型汽车内饰件专业生产公司。该公司创建于 1982 年,至今已有 20 多年的发展历史,已成为第一家与济南重卡配套的内饰件生产企业,填补省内重卡车没有内饰生产企业的空白,并荣获斯太尔内饰定点配套专项资质,一直是中国重型汽车集团济南卡车公司、陕西重型汽车集团公司、重庆红岩重型汽车有限责任公司、中国重型汽车集团济南商用车公司、中国重型汽车集团济南特种车公司等厂家的 A 类供应商。三菱公司的资产规模由原来的几百万元发展到过亿元,三菱公司也创造让当地媒体称誉的“三菱发展速度”,并由一个原来名不见经传的小厂步入全市 50 强企业的行列。2010 年,三菱公司实现销售收入 11290 万元,净利润达 770 万元的业绩。截至 2013 年 5 月底,该公司销售收入就已达到 4537 万元,实现

企业的平稳发展。

表 1 上下游客户及主要结算方式分析

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	宁惠尔制革有限公司	1468	47
2	鑫宇服饰制品有限公司	742	20
3	银锭无纺布厂	804	22
供应商总体评价从供货质量价格、供货稳定性、付款条件等方面对供应商进行描述			
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	重型汽车集团卡车公司	2420.86	87.15
2	重型汽车集团商用车公司	225.03	8
3	重型汽车有限公司	34.26	1
销售商总体评价从销售价格、稳定性、付款条件等方面对销售商进行描述。 销售商前三位的均是国内的大型汽车制造企业,由于该企业产品质量好,维持较高的销售价格,供货稳定,重型汽车集团有限公司及重型汽车有限公司的付款条件都是交货后 90 天付款。			

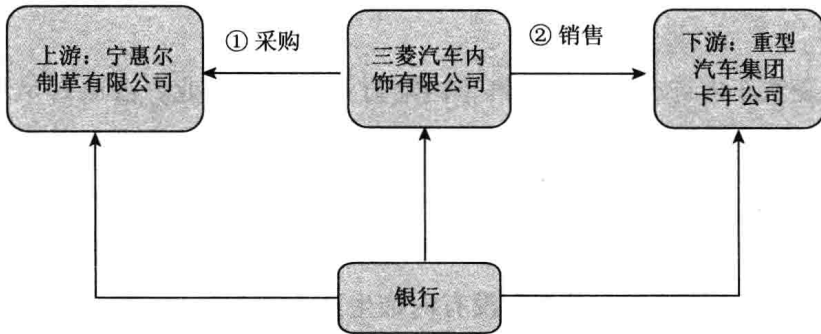


图 1 产业链标准流程图

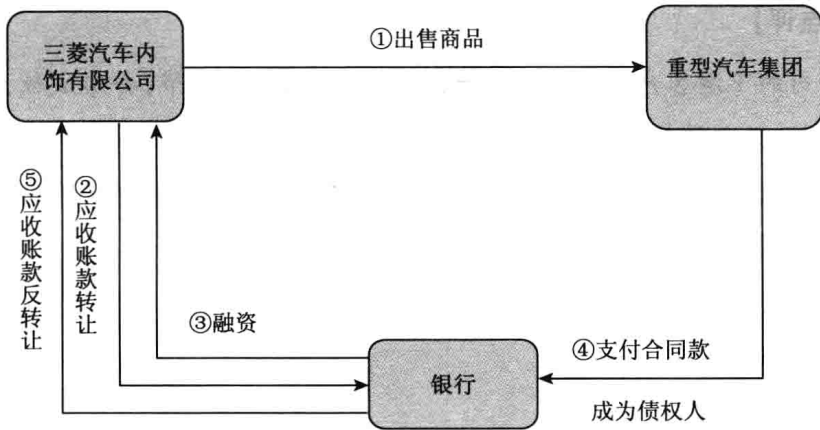


图 2 “1+W”保理融资业务流程图

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)	2000		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	2000	0	12	帮助企业提前收回销售回款	银行可以获得保理手续费收入和利息收入
性质	新增	本次授信敞口(万元)	2000			
担保方式及内容	信用					

该公司为重型汽车集团的优质供应商,与重汽集团年交易量达 1 亿多元。该公司在银行申请办理国内有追索权保理业务,金额 2000 万元,授信期限一年,担保方式为信用担保。用途为:支付材料款。