

银行业实训丛书

上海银院 组编

授信调查快车道

SHOUXIN DIAOCHA KUAICHEDAO

陈玉菁 蔡文宇 编著

陈 静 赵 洁 参编



 上海财经大学出版社

上海市重点课程建设阶段性成果

银行业实训丛书

上海银院 组编

授信调查快车道

陈玉菁 蔡文字 编著

陈 静 赵 洁 参编



 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

授信调查快车道/陈玉菁、蔡文宇编著. —上海:上海财经大学出版社,
2011.1

(银行业实训丛书)

ISBN 978-7-5642-0930 8/F · 0930

I. ①授… II. ①陈… ②蔡… III. ①企业-信用-调查-研究
IV. ①F830.56

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 249812 号

□ 责任编辑 张小忠

□ 封面设计 张克瑶

SHOUXIN DIAOCHA KUAICHEDAO

授 信 调 查 快 车 道

陈玉菁 蔡文宇 编著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

同济大学印刷厂印刷

上海叶大印务发展有限公司装订

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

710mm×960mm 1/16 17.5 印张(插页:1) 251 千字

印数:0 001—3 000 定价:32.00 元

总 序

上海理工大学中小银行研究中心成立于 2002 年 6 月,是一个以中小银行为主要研究对象,以上海理工大学经济学、管理学、计算机信息技术领域的实战派学者为核心团队,并吸纳上海财经大学、复旦大学、上海交通大学、华东师范大学、上海金融学院等高等院校的专家、教授和中国人民银行、银监系统、证监系统、城商行系统、农信社系统、中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、邮储、交通银行、浦发银行、中信银行、花旗银行、汇丰银行等金融机构经验丰富的实战派人士加盟的合作、互动、开放式研究平台。研究中心按照“研、学、产、市场”相结合的运作模式,对银行业金融机构发展过程中的焦点问题、热点问题、难点问题、前沿问题等进行调查研究,提出解决方案,形成研究成果,供银行业金融机构作为决策参考和经营管理实践的依据。经过长期的经验积累与持续研发,研究中心已经拥有了一批适应灵活多变的市场需求、实用性强、易操作、理念先进的研究成果,在国内产生了积极影响,并得到了银行业的普遍认同。

上海银院教育信息咨询有限公司(简称上海银院)是一个专业从事银行业金融机构教育咨询、管理咨询,业务技术开发、培训、承包等的集研发、咨询、培训于一体的机构,由上海理工大学中小银行研究中心的研发与培训团队发起组建。上海银院下设项目研发中心(含研究生工作站)、课程研发中心和业务技术培训中心,旨在充分利用上海作为中国金融中心和金融人才聚集的优势,为银行业金融机构提供优良的多层次、差异化的咨询、培训服务。经过 9 年的建设,我们已形成了一支治学严谨、专业



齐全、经验丰富、梯队健全、力量雄厚、善于创新的业务技术研发与培训团队。自 2002 年 6 月以来,我们的团队已承接了银行业及相关领域的业务技术咨询项目 260 多项,培训超过 10 万人次,业务范围遍布全国各地。

“银行业实训丛书”实时、动态地总结了上海理工大学中小银行研究中心的科研成果,并委托上海银院组编。本套系列教材的选题主要依据安全性、效益性、流动性的“三性”原则,运用系统管理思想和现代网络信息手段等先进的理念与技术,为银行业金融机构在公司治理、战略规划、组织结构、业务流程、产品开发、服务营销、风险管理、信用评价、内部控制与稽核、合规与法务、企业文化、业绩考核与员工激励、计划财务、会计结算、安全保卫等领域的业务培训提供系统化的教材支持。通过出版各个层次、系列或专题的业务培训教材,提供专业的、有针对性的、实用性与理论性相互统一的、高水准的培训内容,达到“既要会操作,还要会思考”的培训效果,为银行业金融机构持续实现价值增值提供业务技术支持和人力资本保障,为传统银行向科技银行的转型贡献绵薄之力。

[http:// www. yinyuanedu. com](http://www.yinyuanedu.com)

e-mail: bank@yinyuanedu. com

上海理工大学中小银行研究中心主任 宋良荣

上海银院院长 张鹏群

2010 年 12 月

前 言

授信业务是商业银行的核心业务之一,也是商业银行经营收入的主要来源。在审贷分离制度下,一笔授信业务从客户提出申请到银行发放贷款,再到银行收回贷款,一般要经历调查、审查、审批、发放、管理和回收六个阶段。其中,授信前调查是起点。

授信调查的主要目的和作用是消除商业银行与授信客户间的信息不对称问题。一个称职的、有经验的信贷人员可以使每一笔贷款做到:放得出去,收得回来;同时使该借钱的客户借得到钱,不该借钱的客户借不到钱。这样,不但可以争取到业务,而且可以降低授信风险。

本书主要从财务因素和非财务因素两个方面阐述授信调查的内容和要点。重点介绍了企业客户授信前调查和分析,同时也介绍了企业客户信用评级方法,以及授信后管理、个人客户授信调查和小额贷款等内容。

为便于读者理解与应用,本书在编写时坚持深入浅出的原则,突出实用性和可操作性。文字简明扼要,通俗易懂,文中加入了大量的图表和实例,同时采用小贴士形式对一些扩展的内容或资料进行专门阐述,以利于读者扩大视野,加深理解,便于应用。

本书第1章、第2章、第3章、第4章、第5章、第8章由陈玉菁编写,第7章、第9章由蔡文字编写,第6章由赵洁编写,第10章由陈静编写。

本书在编写过程中,得到上海财经大学出版社张小忠编辑的热情帮助,在此表示感谢。

可以说,在本书的写作过程中,倾注了作者的追求和努力,但由于水



平的限制,书中难免有疏漏和不当之处,恳请读者批评指正,并请读者方便时把意见发往电子邮箱:chenyujing1011@163.com。在此表示真诚的谢意。

陈玉菁

2010年11月

目 录

总序	1
前言	1
第 1 章 知晓客户的基本信息	1
1.1 授信业务流程	2
1.2 客户基本信息核实	5
1.3 客户信贷额度测算	7
1.4 客户经营规模认定	14
第 2 章 透视客户的资产负债表	19
2.1 财务结构分析	20
2.2 资产质量分析	23
2.3 负债和所有者权益质量分析	34
2.4 资产负债表整体分析	40
第 3 章 洞察客户的利润表和所有者权益变动表	46
3.1 利润结构分析	47
3.2 利润结构与现金流量和资产结构对应关系分析	52
3.3 利润质量分析	57
3.4 所有者权益变动表	63



第4章 剖析客户的现金流量表	65
4.1 现金流量表的内涵与意义	66
4.2 现金流量质量分析	72
4.3 现金流量综合分析方法	88
4.4 现金流量与贷款风险分类	99
第5章 客户非财务因素调查与分析	106
5.1 非财务因素调查的内容和作用	107
5.2 客户行业风险分析	109
5.3 客户经营风险和管理风险分析	117
5.4 客户还款意愿和银行信贷管理分析	121
第6章 客户信用评级	125
6.1 客户信用评级的概念和流程	126
6.2 客户信用评级指标体系的设计方法	128
6.3 客户信用评级评定标准设计	135
6.4 授信业务调查报告的撰写	151
第7章 项目贷款评估	154
7.1 项目贷款评估基础	155
7.2 项目贷款偿债能力分析	157
7.3 项目贷款评估案例	186
第8章 授信后管理	196
8.1 授信后管理的主要内容	197
8.2 问题贷款管理	203
第9章 个人授信业务	209
9.1 个人授信业务特点、种类及申请条件	210



9.2 主要个人授信业务	214
9.3 个人授信业务的风险及防范	225
9.4 个人授信业务操作流程(以个人住房贷款为例)	230
第 10 章 小额信贷	246
10.1 小额信贷概述.....	247
10.2 我国小额贷款的发展历程.....	250
10.3 国外小额信贷的经典模式.....	253
10.4 我国小额信贷典型案例剖析	
——温岭农村合作银行丰收小额贷款卡模式.....	260
参考文献.....	269

第 1 章

知晓客户的基本信息



当客户向银行提出一笔信贷业务申请时,银行信贷人员首先需要考虑如下问题:①该客户为什么要借钱? ②该客户要借多少钱? ③该客户打算何时还钱? ④该客户到时有没有能力来还钱? 要回答上述四个基本问题,就必须知晓客户的基本信息,有了肯定的判断后,才能以此作出是否贷款的决定。



1.1 授信业务流程

1.1.1 授信和授信工作

1.1.1.1 贷款、信贷和授信的概念^①

在实际工作中,贷款、信贷和授信等用词常常不作严格区别,混而使用。事实上,它们有联系,又有区别。

(1)贷款。贷款是指银行将货币使用权出借给客户,并按约定期限和利率收回本息的经营行为。

(2)信贷。信贷的概念比贷款要广。“信”是指银行提供的信用,主要是表外业务,如开具银行承兑汇票、开具信用证等;“贷”是指银行发放的贷款,主要是表内业务,如流动资金贷款、票据贴现等。

(3)授信。授信是指银行向客户授予信用和贷款的经营行为。

根据《商业银行授信工作尽职指引》,授信是指对非自然人客户的表内外授信。表内授信包括贷款、项目融资、贸易融资、贴现、透支、保理、拆借和回购等,表外授信包括贷款承诺、保证、信用证、票据承兑等。

授信按期限分为短期授信和中长期授信。短期授信指1年以内(含1年)的授信,中长期授信指一年以上的授信。

小贴士

表内授信与表外授信

这个“表”,指的是商业银行的资产负债表。凡涉及“出借货币资金使用权”的贷款,均反映在商业银行的资产负债表以内,属于“表内授信”;银行对外承诺或担保,不涉及实际资金占用,就不记入资产负债表,就是“表外授信”

1.1.1.2 授信工作

授信工作是指商业银行从事客户调查、业务受理、分析评价、授信决策与实施、授信后管理与问题授信管理等各项授信业务活动。

^① 本书贷款、信贷和授信的概念不作严格区别。



根据授信工作的要求,每笔授信业务的发生都要经过6个阶段。

- (1) 贷前调查阶段;
- (2) 贷款审查阶段;
- (3) 贷款审批阶段;
- (4) 贷款发放阶段;
- (5) 贷后管理阶段;
- (6) 贷款回收阶段。

贷款风险存在于授信业务的全过程。每笔贷款从调查开始直到贷款收回,每个阶段都存在风险,稍不小心就会出问题。

1.1.2 审贷分离制度

1.1.2.1 审贷分离的概念和基本要求

审贷分离制度,是指按照横向制衡和纵向制约的原则,将授信业务办理过程中6阶段的工作职责进行分解,由不同层次和不同部门分别承担,并规范授信业务各环节经营管理者的行为,实现信贷部门相互制约的制度。

审贷分离的基本要求是,银行在信贷管理上按照审贷分离、部门(岗位)分设、职能分离、各负其责、相互制约的原则,在原有职能机构的基础上,设立不同层次的相互制衡的岗位或部门,配备相应人员,明确各环节主要责任人。

小贴士

审贷分离制度实现了信贷前台、后台业务的分离,即信贷业务的调查与经营管理职能由前台部门承担,信贷业务的审查、审批和决策由后台部门负责。前台接触客户,没有决策权,后台不接触客户,有决策权,形成部门间相互制衡和业务流程中各环节相互制约、各岗位自我约束与协作并重的商业银行内控和运行机制。

1.1.2.2 授信业务基本流程

在审贷分离制度下,一笔授信业务从客户提出申请到银行发放贷款,再到银行收回贷款,一般而言,主要经历以下几个环节(见图1-1)。

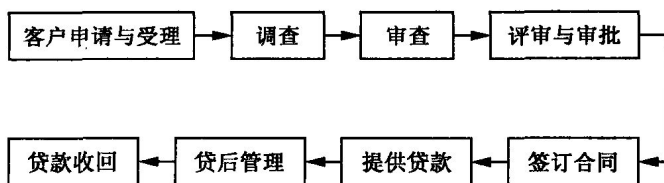


图 1-1 授信业务流程简图

说明：

①客户向银行客户部门提出信贷业务申请。

②客户部门对同意受理的信贷业务进行调查,然后将调查结果送交信贷管理部门审查。

③信贷管理部门对客户部门提交的调查材料进行审查,提出审查意见。

④信贷管理部门将审查材料和审查意见报贷款审查委员会评审,贷审会评审后,有权审批人根据评审结果进行审批。

⑤审批后,权限内的信贷业务由客户部门直接与客户签订信贷合同(超权限的信贷业务要上报上级行审批),提供贷款。

⑥客户部门负责信贷业务贷后管理。

⑦客户部门负责贷款收回。

1.1.2.3 银行各部门在授信业务中的职责

从图 1-1 可以看出,授信业务流程涵盖了授信业务的 6 个阶段。一笔授信业务的发生,银行各部门是在各自的职责范围内行使职能并承担责任的。

(1)客户部门。客户部门直接面对客户,为客户提供服务,营销并管理银行信贷业务。

客户部门的职责:①受理客户的信贷申请;②对客户进行贷前调查;③审批后与客户签订合同;④负责贷后管理和信用收回。

(2)信贷管理部门。信贷管理部门依据法律和银行的信贷政策与条件,对客户部门提供的客户调查材料进行审查,将审查、评估意见上报贷审会审批。

信贷管理部门的职责:制定信贷政策和管理制度,进行信贷审查和风



险监控,对客户部门承担法律支持,协调债权保全和制度检查等。

(3)贷审会。贷审会是银行进行信贷决策的议事机构。信贷业务审批实行贷审会审议、有权审批人审批负责的制度。

贷审会的职责:依照国家有关法律、法规、金融政策、产业政策、银行信贷政策和条件对评审项目进行独立的审议,在提出审议意见后报有权审批人审批。

1.2 客户基本信息核实

在贷款资金从银行放出去到收回来的6个阶段中,贷前调查是防范风险、确保银行信贷资金安全的第一道重要关口。作为贷款安全第一责任人的客户部门在处理客户的贷款申请时,责任非常重大。首先要对贷款人进行认真的调查了解,对于存在潜在风险因素的贷款,必须在此阶段就进行排除。

银行客户部门对客户调查的内容,包括客户的基本信息、客户的信用情况、资产状况、生产经营情况、市场状况及担保情况等,然后撰写调查报告,并对客户进行信用等级的初评。本节介绍对客户基本信息的调查与核实。

1.2.1 客户基本信息提示

根据《商业银行授信工作尽职指引》,客户基本信息包括以下内容。

- (1)营业执照(副本及影印件)和年检证明。
- (2)法人代码证书(副本及影印件)。
- (3)法定代表人身份证明及其必要的个人信息。
- (4)近三年经审计的资产负债表、利润表、业主权益变动表以及销量情况。成立不足3年的客户,提交自成立以来年度的报表。
- (5)本年度及最近月份存借款及对外担保情况。
- (6)税务部门年检合格的税务登记证明和近两年税务部门纳税证明



资料复印件。

(7)合同或章程(原件及影印件)。

(8)董事会成员和主要负责人、财务负责人名单和签字样本等。

(9)若为有限责任客户、股份有限客户、合资合作客户或承包经营客户,要求提供董事会或发包人同意申请授信业务的决议、文件或具有同等法律效力的文件或证明。

(10)股东大会关于利润分配的决议。

(11)现金流量预测及营运计划。

(12)授信业务由授权委托人办理的,需提供客户法定代表人授权委托书(原件)。

(13)其他必要的资料(如海关等部门出具的相关文件等)。

对于中长期授信,还需有各类合格、有效的相关批准文件,预计资金来源及使用情况、预计的资产负债情况、损益情况、项目建设进度及营运计划。

1.2.2 客户基本信息调查要点

客户经理(信贷员)收到客户的贷款申请材料后,应先清点材料(是否齐全),对材料的完整性、合法性、规范性、真实性和有效性进行初步调查。

1.2.2.1 银监会公布并实施的《流动资金贷款管理暂行办法》的相关规定

贷款人应采取现场与非现场相结合的形式履行尽职调查,形成书面报告,并对其内容的真实性、完整性和有效性负责。尽职调查包括但不限于以下内容:

(1)借款人的组织架构、公司治理、内部控制及法定代表人和经营管理团队的资信等情况;

(2)借款人的经营范围、核心主业、生产经营、贷款期内经营规划和重大投资计划等情况;

(3)借款人所在行业状况;



- (4)借款人的应收账款、应付账款、存货等真实财务状况；
- (5)借款人营运资金总需求和现有融资性负债情况；
- (6)借款人关联方及关联交易等情况；
- (7)贷款具体用途及与贷款用途相关的交易对手资金占用等情况；
- (8)还款来源情况，包括生产经营产生的现金流、综合收益及其他合法收入等；

(9)对有担保的流动资金贷款，还需调查抵(质)押物的权属、价值和变现难易程度，或保证人的保证资格和能力等情况。

1.2.2.2 银监会公布并实施的《固定资产贷款管理暂行办法》的相关规定

贷款人应落实具体的责任部门和岗位，履行尽职调查并形成书面报告。尽职调查的主要内容包括：

- (1)借款人及项目发起人等相关关系人的情况；
- (2)贷款项目的情况；
- (3)贷款担保情况；
- (4)需要调查的其他内容。

尽职调查人员应当确保尽职调查报告内容的真实性、完整性和有效性。

调查结束后，客户部门需填写“借款人基本情况调查表”。

1.3 客户信贷额度测算

1.3.1 客户信贷需求类型

很多人以为客户现金匮乏才找银行，实际上这种看法是不全面的。事实上这只是“缺口型”信贷需求。在实际工作中，客户的信贷需求可归纳为四种类型。

