

—— 中国企业标准化应用管理 ——

标准化管理是企业发展的必由之路 本土化应用是企业生存的坚实基础

信贷业务 标准化管理手册

CREDIT OPERATIONS
STANDARDIZED MANAGEMENT
HANDBOOK

徐伟宏 / 主编

权威 全面 新颖



简明 高效 易用

中国言实出版社



—— 中国企业标准化应用管理 ——

信贷业务 标准化管理手册

CREDIT OPERATIONS
STANDARDIZED MANAGEMENT
HANDBOOK

企业发展策略研究中心 / 编

徐伟宏 / 主编

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国企业标准化应用管理 / 企业发展策略研究中心编.

—北京:中国言实出版社,2005.8

ISBN 7-80128-688-X

I. 中…

II. 企…

III. 企业管理:标准化管理 — 中国

IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 073940 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64928661(编辑部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 四川省南方印务有限公司

版 次 2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

规 格 787 × 990 毫米 1/16 74.125 印张

字 数 1072 千字

定 价 140.00 元(全 4 册)

从传统的农业文明走向现代化的工业文明，其中显著标志之一就是企业生产和商业运作的标准化管理。农业文明时代，生产管理随意性很强，比如庄稼该施多少肥料，可多可少。可今天，麦当劳生产一个炸鸡翅的工序和料量全球实行一个标准，不同国家生产的奔驰轿车具有同一品质。这就是现代工业文明时代严格的标准化管理。这种管理，已经细化至每一个细节。而真正意义上的“细节决定成败”，是让每一个决定成败的细节标准化、规范化、制度化。所以说，标准化管理，是中国企业在今后激烈的市场竞争中谋求发展壮大的必由之路。标准化管理，也正是本书编者——企业发展策略研究中心多年研究和应用的重要课题之一。该中心组织专家学者调研和汇集了中外企业成功的标准化管理案例，透析了不同行业的特性和规律，编写成册，使其成为权威、全面、新颖和简明、高效、易用的标准化管理工具书。

选题策划：大藏文化
责任编辑：工 方
责任校对：毛家华
封面设计：武晓强

目 录

第一章 银行内部信贷业务基本操作标准和程序 /1

第一节 信贷前期调查与信用分析阶段 /2

- 一、工作目标及工作内容 /4
- 二、发掘并创造信贷有效需求 /5
- 三、获取信贷风险分析和效益分析的支持资讯 /8
- 四、进行风险和效益分析 /17
- 五、撰写信贷分析报告、进行材料移交 /21

第二节 信贷审查、审批及贷款发放阶段 /22

- 一、工作目标 /23
- 二、信贷审查原则 /23
- 三、信贷审查内容 /24
- 四、撰写信贷审查报告,提供信贷审查的结论 /25
- 五、填写信贷审批表的审查栏 /26
- 六、信贷审批程序 /26
- 七、通知客户完成信贷谈判 /26
- 八、贷款发放 /27
- 九、贷款档案归档 /28

第三节 贷款后期管理阶段 /29

- 一、贷后日常管理 /29

- 二、风险识别 /31
- 三、风险计量 /33
- 四、进行风险控制和风险转化 /34
- 五、贷款的回收与评价 /38
- 六、特别注意事项 /38

第二章 企业信贷申办基本流程 /61

第一节 申办贷款证与贷款卡 /61

- 一、申请贷款卡应提交的资料 /62
- 二、填写贷款卡申请书 /63
- 三、与贷款卡相关的其他业务 /64

第二节 建立信贷关系 /66

- 一、建立信贷关系综述 /66
- 二、建立信贷关系的有关申请资料 /66
- 三、配合贷款行信贷人员进行调查 /67
- 四、签署建立信贷关系协议书 /69

第三节 临时贷款及短期贷款申办 /70

- 一、流动资金贷款简介及其政策规定 /70
- 二、流动资金贷款的操作规程 /74

第四节 固定资金贷款申办 /87

- 一、固定资金贷款简介及其政策规定 /87
- 二、固定资金贷款的操作规程 /90

第五节 银行承兑汇票申办 /98

- 一、银行承兑汇票业务 /98

二、银行承兑汇票承兑申请书范本 /100

三、银行承兑汇票的申请资料 /101

四、银行承兑汇票承兑协议范本 /102

五、银行承兑汇票的操作程序 /104

六、银行承兑汇票的挂失 /110

第六节 票据贴现业务申办 /111

一、承兑汇票贴现申请书范本 /112

二、商业汇票贴现的申请资料 /113

三、银行承兑汇票贴现协议范本 /114

第七节 银行保函申办 /116

一、银行保函开立申请书范本 /116

二、银行保函开立的申请资料 /117

三、银行担保协议范本 /118

四、常用保函范本 /121

第八节 借据及银行通知书 /123

一、借据范本 /123

二、贷款到期通知书范本 /124

三、贷款逾期通知书范本 /125

四、委托代扣贷款本息协议书范本 /126

第三章

个人贷款申办基本流程 /127

第一节 个人住房公积金贷款 /128

一、购房手续 /130

二、住房公积金管理中心借款手续 /132

- 三、个人住房贷款担保中心担保申请 /136
- 四、个人住房贷款担保中心反担保合同 /137
- 五、担保中心向委托贷款银行出具保证合同 /141
- 六、与住房公积金贷款代理银行签订借款合同 /144
- 七、住房公积金支取 /153
- 第二节 个人住房商业性贷款 /154**
 - 一、商品房销售贷款合作协议 /156
 - 二、房屋买卖合同 /158
 - 三、个人住房商业按揭贷款申请书范本 /165
 - 四、个人住房借款合同范本 /166
- 第三节 二手房商业贷款 /169**
 - 一、二手房商业贷款业务简介 /169
 - 二、二手房贷款的基本流程 /171
 - 三、借款申请 /172
 - 四、提交资料 /174
 - 五、房屋买卖合同 /175
 - 六、委托付款授权方 /177
 - 七、借款合同 /178
 - 八、相关费用 /185
- 第四节 住房装修贷款 /186**
 - 一、住房装修贷款业务简介 /186
 - 二、个人住房装修有关施工合同 /187
 - 三、个人住房装修商业性贷款申请书范本 /193

四、个人住房装修借款合同 /194

第五节 汽车消费贷款 /200

一、银企协作共同推出汽车消费贷款项目 /201

二、购车及担保手续 /203

三、商业银行汽车消费贷款申请手续 /206

四、同意贷款通知书 /208

五、委托付款授权书 /208

六、车辆保险有关手续 /209

七、签订借款合同 /212

第六节 国家助学贷款 /215

一、国家助学贷款业务简介 /215

二、国家助学贷款的银校合作协议 /218

三、国家助学贷款申请手续 /220

四、有关申请资料和证明资料 /221

五、国家助学贷款借款合同范本 /223

第七节 商业助学贷款 /229

一、商业助学贷款业务简介 /229

二、银校合作推出商业助学贷款 /231

三、商业助学贷款申请书范本 /233

四、申请商业助学贷款需要提供的资料 /234

五、商业助学贷款借款合同 /234

第八节 还本付息委托扣款授权书 /244

一、委托扣款协议书范本 /244

二、委托扣款授权书范本 /245

第四章 担保手续 /246

第一节 担保申请 /247

一、抵(质)押物清单 /247

二、担保意向书 /248

第二节 担保资格证明 /248

第三节 抵(质)押物的价格评估 /250

第四节 抵(质)押物登记 /252

第五节 抵(质)押物保险 /256

第六节 抵押合同 /257

第七节 最高额抵押合同 /259

第八节 质押合同 /262

第九节 保证合同 /265

第十节 合同公证 /267

第五章 贷款展期手续 /269

第一节 借款展期申请书范本 /269

第二节 借款展期申请资料 /270

第三节 借款展期协议书范本 /271

第六章 信贷产品简介 /273

第一节 公司业务 /273

一、临时贷款 /273

二、短期贷款 /274
三、中期贷款 /274
四、长期贷款 /274
五、统一授信 /274
六、最高额贷款 /275
七、循环贷款 /275
八、银团贷款 /275
九、协定存款透支 /276
十、银行承兑汇票 /276
十一、商业票据贴现 /277
十二、银行保函 /277
十三、信用证 /278
第二节 个人业务 /279
一、住房公积金贷款 /279
二、住房商业性贷款 /280
三、二手房贷款 /281
四、房改房贷款 /282
五、个人住房装修贷款 /283
六、汽车消费贷款 /283
七、个人耐用品消费贷款 /284
八、小额质押贷款 /285
九、个人股票质押贷款 /286
十、个人助学贷款 /286

十一、母子平安贷款 /288
十二、个人旅游贷款 /288
十三、下岗再就业贷款 /289
十四、个人循环贷款 /289
第三节 信用卡透支 /290
第四节 贷款展期 /290
第五节 担保方式 /291
一、保证金方式 /291
二、质押方式 /292
三、抵押方式 /293
四、保证方式 /295
五、信用方式 /296
第六节 还款方式 /296
一、按揭还款方式 /297
二、定期还息到期还本方式 /299
三、分期还本方式 /299
四、利随本清方式 /300
五、提前还款方式 /300
第七节 贷款利率 /301

第一章 银行内部信贷业务基本操作标准和程序

一、目的和地位

1. 本信贷工作标准在于界定信贷业务调查及信用分析、贷时审查及贷款发放、贷款后期管理的标准和程序。为信贷业务人员和信贷管理人员提供操作依据,为行内监督部门提供监督依据,为外来审计、监督部门提供参考。

2. 本工作标准是对贷款业务运作的基本要求,是信贷人员所必须遵循的基本行为。在实际业务处理过程中应与各贷款业务的具体工作标准和程序配套使用。

3. 本工作标准与国家有关的法律、法规相抵触时,以国家的法律、法规的要求为准。

4. 本工作标准按照各行对信贷工作管理的要求,考虑当前的情况和更新的需要,得到不时的修订。

二、适用范围

该基本操作程序适用于流动资金贷款、固定资产贷款、银行承兑汇票的承兑与贴现、综合授信等“批发”贷款业务。

三、结构及主要内容

1. 本标准描述的是一个完整的信贷业务基本操作标准和程序,共分为信贷调查与信用分析,信贷审查及贷款发放,贷款后期管理三章,按照操作流程进行叙述。力求通过对信贷过程的描述,使从事信贷工作的人员对信贷业务有一个清晰的操作思路。但本工作标准并未涵盖

所有的信贷业务的具体操作细节,因为信贷业务各不同品种之间差别很大,因此在实际工作中还要具体问题具体分析,要结合具体信贷业务标准去做。

2. 贷款业务的操作过程实际上就是如何规避风险,最大限度地获取收益的过程,“安全、流动和收益”是一切信贷工作的根本出发点和归宿,过程是为目的服务的。因此,本标准叙述的角度是仅仅围绕着风险防范获取最大收益这一中心目标展开的。

3. 本标准未对操作主体和所应负的责任进行具体的界定,主要因为从实际来看,各行的操作主体可能会具有不确定性的特点。

4. 为使使用者对操作的脉络更清晰,把大段的对工作标准的描述做成表格式样放在整篇文字之后,但应该说明的是其重要性与其他内容等同。

5. 文中涉及到的各节之间既可能是并列关系,亦可能是包含关系。

6. 对于各行已有信贷规章的部分采取简写的方式,不再重复,如贷款审查和审批部分等。

第一节 信贷前期调查与信用分析阶段

信贷业务的推广与信用调查和信用分析阶段是信贷的第一个阶段,它是信贷审查和信贷决策的基础,其重要性不言而喻。因此要求每一个工作环节都要准确、无误,找寻目标市场客户要主动,信贷调查要深入、具体、真实、可靠,对信贷分析报告的描述要准确、客观、完整,信贷谈判要灵活等等。

这一阶段共分四个环节,即发掘并创造信贷有效需求;获取信贷风险分析和效益分析的支持资讯;进行风险和效益分析与评估;撰写信贷分析报告,提供信贷调查结论,提供信贷审查和信贷审批的支持文件(见图1)。

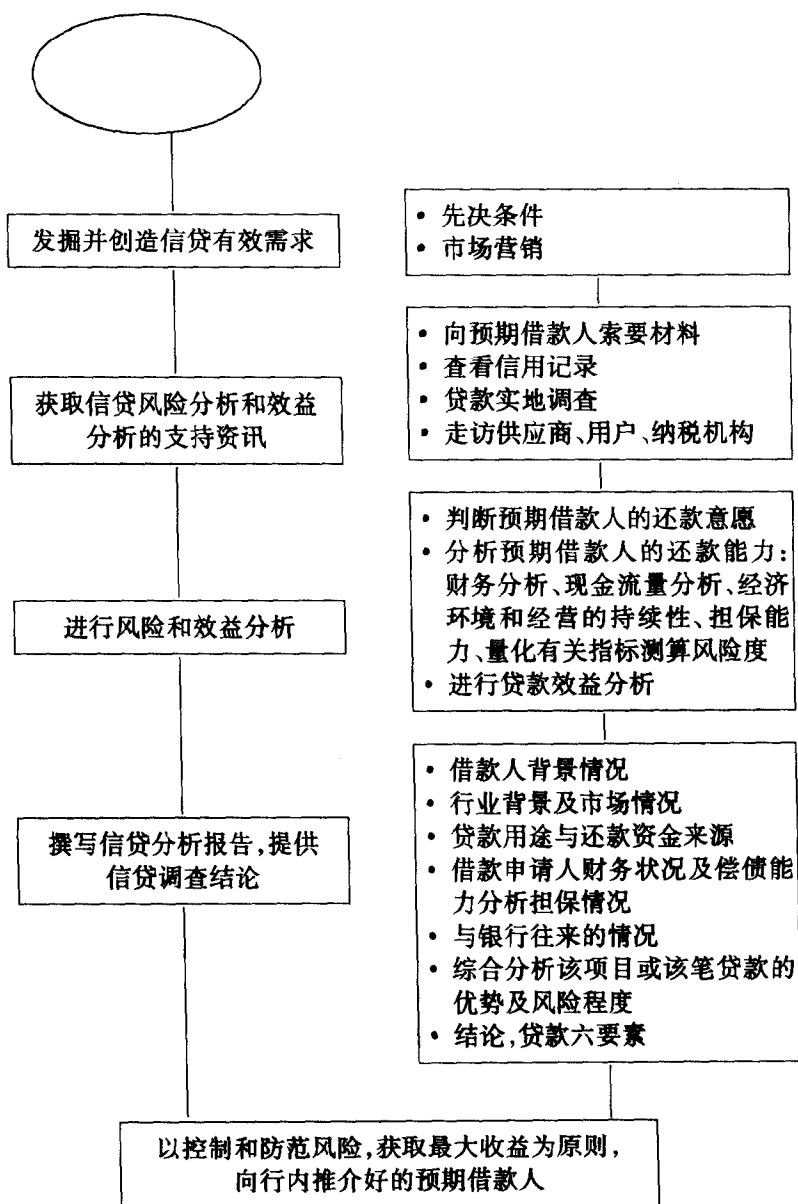


图 1

一、工作目标及工作内容

(一)工作目标

以控制和防范风险,获取最大收益为原则,向行内推介好的预期借款人。

(二)主要工作内容

1. 找寻合作伙伴,推广信贷业务。
2. 提供信贷审查和信贷决策的支持文件。
3. 进行信贷分析,对以下情况进行充分地揭示和认定:

(1)借款申请人的法律地位和品德。

- 申请人是否具有贷款的主体资格;
- 判断申请人是否具有清偿债务的意愿以及是否能够严格履行合同条款;

- 是否能够正当经营;
- 管理是否完善,经营方针和政策是否明确;
- 在企业和金融界的地位和信誉;
- 在本行贷款的历史记录。

(2)分析和判断借款申请人的预期还款能力。借款人能否按期清偿债务。分析借款人的现金流量,了解借款人的预期财务情况,判断借款人是否有按期还款的能力。

(3)揭示借款申请人的资本数量和资产质量。

(4)分析借款担保能力。分析抵押品、质押物和变现能力,分析保证人的担保实力等,以确保担保品的合法和有效。

(5)借款申请人经营的经济环境。

- 主要分析经济环境对借款申请人所处行业的影响(经济周期的敏感性),该行业在国家经济中的比重,市场结构;
- 借款企业在该行业中的地位;
- 技术更新对该行业产品需求或资本需求的影响;
- 该行业利润预期;
- 该行业受政府的管制程度等等。

(6)借款申请人经营的持续性,分析借款申请人经营前景的长短。借款申请人在科技发展,产品日新月异的形势下,能否继续生存和发展,能否淘汰旧产品,改产新产品等。(产品周期)成长性。

(7)与该借款申请人合作对本行产生的效益(目前的和潜在的)。

二、发掘并创造信贷有效需求

此阶段的主要工作内容是要进行市场营销,发掘信贷目标市场客户,创造信贷有求,并要做到及时市场信息反馈。

(一)进行产品和服务营销,找寻目标市场客户,发掘并创造信贷有效需求

面对目前市场经济环境的不景气,信贷有效需求不足,同业竞争的不断加剧,以及金融管制制约条件的进一步约束,单位贷款的获利能力进一步降低,信贷工作难度不断加大。如何有效地开展信贷工作,在防范风险的前提下,为股东获取最大收益是摆在银行工作者们面前的根本任务。因此,必须不断加大信贷业务市场营销工作的力度,扩大市场占有份额,找寻新的合作伙伴,向客户全面推销银行的一揽子的产品和金融服务,获取综合收益。要努力争取新的信贷客户,尤其是那些能为银行带来丰厚盈利的大客户以及那些极具发展潜力、成长性较好的中小客户,使这些潜在的新客户了解本银行的服务项目,并征询他们对银行服务的希望和要求;同时,维护好与原有客户的关系,向老客户提供银行的其他金融产品和金融服务,并听取他们对银行服务意见与要求。

银行和企业双方的接洽,无论哪一方主动,工作人员都应借此宣传本行,通过这个窗口,不仅要向客户宣传、推销本行一揽子产品和服务,还要了解客户需求,以便快速适应市场反应,进行金融工具的创新。从而真正实现客户需要什么,我们就提供什么。

(二)符合本行信贷需求的先决条件

通过市场营销,了解了预期客户的各种需求,如果企业提出信贷业务以外的需求,要及时反馈到有关部门,如果企业提出信贷需求,要认真听取企业的借款意向、用途,了解企业有关情况,并对借款申请人是否符合本行贷款的先决条件作出初步判断: