



立金银行培训



# 银行

# 行业授信 方案培训

立金银行培训中心 著

银行培训讲师最新力作 ● 培养优秀的客户经理 ● 您也可以快速成功

银行最前沿的对公授信产品 ● 最新颖的交叉销售模式 ● 最经典的实务案例组合

经验丰富的银行培训讲师为您提供行业授信方案模板

 中国金融出版社

# 银行业授信方案培训

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：肖丽敏  
责任校对：刘 明  
责任印制：程 颖

## 图书在版编目 (CIP) 数据

银行业授信方案培训 (Yinhang Hangye Shouxin Fang'an Peixun) / 立金  
银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2009. 6  
ISBN 978 - 7 - 5049 - 5032 - 1

I. 银… II. 立… III. 商业银行—银行业务—方案 IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 053075 号

出版  
发行

**中国金融出版社**

社址 北京市广安门外小红庙南里 3

市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 利兴印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 24.25

字数 442 千

版次 2009 年 6 月第 1 版

印次 2009 年 6 月第 1 次印刷

印数 1—5090

定价 49.00 元

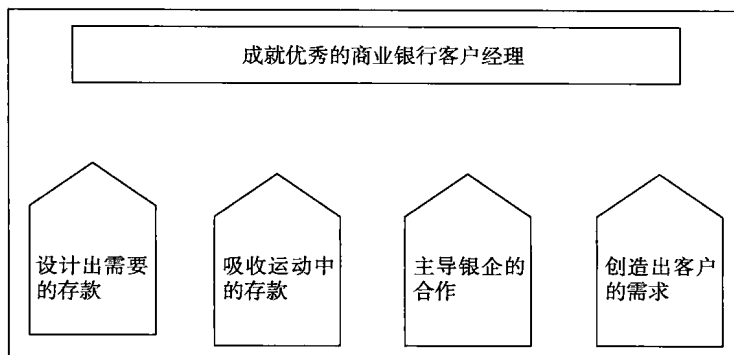
ISBN 978 - 7 - 5049 - 5032 - 1/F. 4592

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

# 前言

本书将告诉你银行吸收存款的诀窍。吸收存款并不难，关键在于方法。掌握正确的方法，加上勤奋，你会很快打开局面。

希望各位银行从业人员牢记以下成就优秀的商业银行客户经理的四个关键点。



## 一、设计出需要的存款

企业存款不是拉来的，是设计出来的。拉存款很难，你想想，客户在其他银行有存款，你非得拉过来，这需要跟另一家银行正面竞争。需要投入多少费用，至少你要超过另一家银行才可能拉来存款吧，否则客户凭什么将存款搬家？现在各家银行都不是“软柿子”，费用相差无几。

其实，企业存款是设计出来的，通过设计金融服务方案，在帮助企业赚钱的同时，银行也获得了存款。比如，通过票据的组合操作，通过票据与信托计划的组合，通过多种金融工具的交叉组合销售，存款自然就来了。本书将告诉你设计存款的技巧，用这种方式设计出来的存款属于“绿色存款”，基本没有费用投入，而且成本很低。

## 二、吸收运动中的存款

资金对企业而言是一种资本，资本是在运动过程中实现增值的。银行最希

望企业将资金静静地放在银行里，金额越大越好，期限越长越好，最好还是活期存款的形式，且企业最好还不使用。你想想，这可能吗，这明显违反常理，如果你是企业的法人代表，你会这样做吗？

银行应当是帮助企业做生意，完成商务交易，在企业赚钱的同时，银行也获得了希望的存款沉淀。银行应该成为客户的“主要服务银行”，用尽可能多的产品“拉住”客户，相对降低银行的成本，做大客户的“钱包”，这样银行自己的“钱包”自然就大了。

银行要向客户提供商务交易的融资解决方案，方案的最大好处在于能够实现银行信贷产品完整嵌入客户的商务产业链。

客户经理没有必要成天围着客户老总转，琢磨客户老总的喜好，而应当是认真研究客户的商务经营规律。如果你能帮助客户赚钱，客户自然会围着你转。

### 三、主导银企的合作

设计银企合作的思路时首先考虑的是银行的利益，其次才是企业的利益。

很多项目看似很好，但是上级行就是不批准，这是因为客户经理设计金融服务方案时没有考虑到银行的利益，整个方案银行投入资源过多而盈利太少。客户经理应当记住，一个项目能否成功必须满足“开心、放心”两个原则：“开心”就是银行提供的授信服务方案必须让你的上级机构感觉赚到了钱，银行愿意向客户销售产品；“放心”就是银行对借款人使用银行信贷资金用途很清楚，企业经营能力很清楚，认为项目是安全的。

做客户经理必须有极强的驾驭能力，在与客户建立合作关系之初，就应非常了解客户，占据有利位置，牢牢把握住合作的主动权，让客户按照你的意图行动。只有学会驾驭客户、控制客户，银行才能步步为营，不断进行深入交叉销售。控制客户，无论合作关系多久，无论是大客户还是小客户，若失去控制，信贷客户就可能出现不良，存款客户就可能丢失。

### 四、创造出客户的需求

在营销过程中，不能总是等待客户主动向银行提出需求，而应当启发客户的潜在需求，使客户了解到通过接受银行新产品和服务方案可以获得其还没有意识到的收益，解决其尚未解决的困难。

现在的金融工具较为复杂，产品门类较多，客户不会知道银行有什么样的工具，工具有哪些突出的效果。客户经理应当认真研究客户的经营规律，定位银行产品的切入点，提出创新型的金融服务方案。有时，不同银行产品的重新

排列组合就是创新，能给客户带来切实的价值。

商业银行越来越重视针对重点行业进行拓展，这是中国商业银行进步的体现。

已由中国金融出版社出版的《商业银行对公授信培训》基本都是对银行授信产品的集中讲解，而本书则侧重于针对当前银行最关注的石化、电力、钢铁、汽车、煤炭、公路、航空、房地产、工程机械车、有色金属、化肥、船舶、政府供应商等行业，提供全景式案例金融服务方案，充分展现现代商业银行“设计存款，吸收运动中存款，主导销售，创造需求”的银行营销思路。

在这里，再次谢谢各位银行同仁的关爱。

**陈立金**  
**2009年6月**

# 目 录

## 第一章 石油化工行业授信金融服务方案

- 【案例1】中新燃料物资经营有限公司——直客式石油供应链融资  
(该模式可以作为营销成品油、原油贸易商的标准模式,充分利用货品畅销、下游买家实力强劲的优势,控制银行融资风险) ..... 3
- 【案例2】广州市大华石油化工有限公司——石油厂商银融资  
(充分利用成品油本身价值稳定、流通性较好的优势,银行提供货押融资,适合针对成品油、燃料油贸易商的融资) ..... 10
- 【案例3】南京市天石化工有限公司——成品油提单融资  
(以成品油提单作为质押,银行提供预付账款融资,扩大买家的提货能力,银行可以适度提高存款保证金的比例) ..... 16
- 【案例4】哈尔滨新龙贸易有限公司——准全额保证金  
银行承兑汇票  
(充分利用准全额保证金银行承兑汇票对全额保证金银行承兑汇票的比较优势,营销成品油贸易商) ..... 21
- 【案例5】珠海玛丽燃气有限公司——买方付息捆绑代理票据  
贴现组合融资  
(充分利用买方付息捆绑代理票据贴现,对于买家而言视同现款支付,银行可以获得存款、中间业务、贴现利息等众多收益,建议银行针对银行承兑汇票,捆绑代理贴现销售) ..... 22
- 【案例6】宝新石油机械有限责任公司——采购供应链融资  
(针对石油机械制造厂提供钢管等物资采购融资,银行交叉销售多品种银行产品) ..... 25

【案例7】中新石油物资装备公司——物资采购融资 (针对石油系统的物资采购,提供预付账款融资,通常 金额较大) .....	29
【案例8】福建华星石化有限公司——LPG未来货权质押 (提供LPG未来货权质押,该模式适合进口原油、成品油及 LPG的代理商,银行可以交叉销售信用证、银行保函、 银行票据等产品) .....	31

## 第二章 电力煤炭行业授信金融服务方案

【案例9】中国兰海电力集团——交易资金见证监管 (该模式适用于大宗股权并购及土地交易等融资,银行 可以获得较好的存款及中间业务手续费收入) .....	38
【案例10】中国新华电力集团公司——厂电煤一票通 (根据煤炭、电力等整个产业链的产、供、需环节,银行提供 整体解决方案,交叉销售银行承兑汇票、买方付息票据、 代理贴现等多个产品) .....	42
【案例11】中国大华电网公司——票据融资 (针对电源企业、电网企业的电力采购交易,银行提供票据 支付电费方案,适用于各地的电网公司) .....	45
【案例12】哈尔滨新海电力设备公司——综合融资 (针对电力设备制造企业,银行提供预付款保函销售融资、 电力材料采购融资,银行可通过产业链营销所有的 银行业务) .....	46
【案例13】天津开发区天易经贸发展有限公司——煤炭货押融资 (针对煤炭经销商提供的标准融资方案,可以扩大煤炭经销商的 提货能力,银行依托煤炭货物控制融资风险) .....	49
【案例14】中国东方水电建设集团租赁控股有限公司——保理租赁融资 (针对施工企业的大宗设备采购融资及应收账款解决方案, 银行可以关联营销施工企业、租赁企业) .....	52

## 第三章 钢铁行业授信金融服务方案

【案例15】青岛东方进出口有限责任公司——铁矿石进口通融资	
-------------------------------	--



- (银行为铁矿石进口代理商提供综合融资方案, 满足其日常采购需要, 适用于规模较小的铁矿石进口企业) ..... 62
- 【案例 16】上海华生钢铁贸易有限公司——信用证票据连结融资  
(针对钢铁贸易商的出口融资方案, 以信用证作为风险控制依托, 以银行承兑汇票作为采购融资工具, 以信用证托收回来的销售回款解付银行承兑汇票, 环环相扣) ..... 68
- 【案例 17】北京利源钢铁经销有限公司——票易票组合融资  
(针对钢铁贸易商的票据解决方案, 为钢铁贸易商提供一定的票据理财) ..... 71
- 【案例 18】湖北省国新铁销售有限公司——钢材厂商银融资  
(该模式可以促进厂商产品的销售, 便利钢材贸易商的采购) ..... 75
- 【案例 19】新州安商金属股份有限公司——钢贸通融资  
(针对钢铁金属交易市场的融资, 借助钢铁市场这个渠道客户的价值, 关联营销市场成员单位) ..... 78
- 【案例 20】上海西华钢铁贸易发展有限公司——应收账款池融资  
(根据钢铁贸易商的优良应收账款, 以应收账款作为质押, 银行提供应收账款盘活融资) ..... 83
- 【案例 21】河南大汉物资集团有限公司——铁路供应商  
应收账款担保融资  
(根据钢铁贸易商的强大下游买家, 以应收账款作为风险控制依托, 银行提供采购预付款融资) ..... 87
- 【案例 22】广州恒大钢铁有限责任公司——钢材分销网络融资  
(针对一级钢铁经销商和二级钢铁经销商, 银行提供关联融资方案, 整体营销一级、二级经销商) ..... 90
- 【案例 23】甘肃盘新股份有限公司——三方保兑仓融资方案  
(钢厂、经销商、银行协作, 银行提供销售融资, 银行在低风险状态营销厂商经销商, 该模式可以复制到家电、汽车、医药等行业) ..... 97
- 【案例 24】湖南凉水钢铁股份有限公司——四方保兑仓融资  
(钢厂、经销商、仓储公司、银行协作, 银行提供销售融资, 银行在低风险状态营销厂商经销商、仓储) ..... 102
- 【案例 25】新晋焦炭(北京)有限公司——商业承兑汇票变  
银行承兑汇票融资

- (银行通过商业承兑汇票为大型钢厂的供应商提供商业承兑汇票换银行承兑汇票融资,借助大型钢厂的强大履约能力,关联营销众多的供应商) ..... 115
- 【案例 26】山东新城钢铁有限公司——商业承兑汇票票通融资**  
(银行为大型钢厂提供商业保贴融资,可以为大型钢厂预留一定的利益,通常需要和买方付息票据及代理贴现捆绑销售) ..... 117
- 【案例 27】中国东大钢铁进出口有限公司——铁矿石进口全程通**  
(银行为铁矿石进口商提供铁矿石进口专项融资,银行可以交叉销售信用证、银行承兑汇票等产品) ..... 119
- 【案例 28】张家港市丰会物资贸易有限公司——信誉保证金融资**  
(银行协助钢铁经销商盘活交存在钢铁厂商处的信誉保证金,银行在低风险状态下营销钢铁产业链) ..... 123
- 【案例 29】中山市金属材料有限公司——仓商银融资(独立监管)**  
(货物由第三方仓库进行监管,银行定期盘库,控制钢铁经销商的融资风险) ..... 126
- 【案例 30】广东进取钢铁实业有限公司——仓商银融资(输出监管)**  
(充分利用经销商现有的场地,银行委托仓储公司进行监管,可以有效地控制对经销商的融资风险) ..... 129
- 【案例 31】马军山钢铁股份有限公司——厂商销售融资网**  
(银行为大型钢厂提供销售网络融资,满足其经销商的销售采购融资需要) ..... 131

## 第四章 公路/铁路行业授信金融服务方案

- 【案例 32】扬州新元高速公路有限公司——公路票据通**  
(银行为高速公路公司提供票据融资,满足其对工程施工企业等的支付需要) ..... 139
- 【案例 33】晋州市机场股份有限公司——机场票据通**  
(针对机场运营集团的大额设备采购,银行提供票据融资,满足其支付结算需要) ..... 143
- 【案例 34】山东国兴国际贸易有限责任公司——沥青货押融资**  
(针对公路材料供应商进口沥青环节,银行提供未来货权质押融资) ..... 145

【案例 35】昆安高速公路有限公司——公路建设资金监管 (银行协助公路项目发包企业管理项目资金,防止施工企业挪用资金,做到专款专用)	148
【案例 36】中国新远铁路物资北京公司——采购融资 (针对铁路系统的物资供应商,银行提供采购融资,通常可以使用票据产品)	150
【案例 37】南京××铁路局——铁路局融资 (银行为铁路局提供项目贷款,满足铁路系统的工程融资需要)	153
【案例 38】广东中宇铁路机车租赁有限公司——铁路设备租赁保理 (银行为铁路系统的设备经营租赁企业提供融资租赁保理业务,将应收租赁款买断)	155
【案例 39】成都新华铁路油料物资实业有限公司——供应链融资 (银行为铁路系统的多元化经营公司提供供应链融资,适用于各地铁路局的三产企业)	169

## 第五章 房地产行业授信金融服务方案

【案例 40】北京新大都房地产开发公司——房地产开发封闭贷款 (银行为开发商提供房地产开发封闭贷款,解决其融资需要)	180
【案例 41】北京诚必信书报发行有限公司——法人商用房按揭贷款 (针对企事业法人准备购置办公用房的需求,银行提供法人商用房按揭贷款业务,通过分期方式,解决客户的一次性大额资金需要)	184
【案例 42】北京信诚物业有限公司——经营性物业抵押贷款 (有良好收益前景的大型房地产物业项目,针对远期的经营现金流,银行提供折现融资)	186
【案例 43】内蒙古青山房地产开发有限公司——资金信托计划 (银行通过信托计划为大型房地产开发商募集开发资金,是重要的房地产企业资金融通渠道)	191
【案例 44】三名市土地整理与储备中心——资金信托计划 (银行通过信托计划,帮助土地整理与储备中心筹集资金,在银行信贷规模紧张的情况下,该融资模式被大量使用)	193

## 第六章 工程机械车行业授信金融服务方案

- 【案例 45】山东清远工程机械（集团）有限公司——总对总工程机械车按揭网  
（银行为大型工程机械制造厂商的销售网络提供全套的融资服务，促进工程机械厂商的产品销售） ..... 206
- 【案例 46】北京新兴建设机械租赁有限公司——工程机械融资租赁  
（银行为大型工程机械租赁公司提供融资，满足其庞大的设备采购融资需要） ..... 213
- 【案例 47】小野（中国）融资租赁有限公司——工程机械全程通融资  
（银行为工程机械制造厂商提供销售融资、租赁公司融资、分期收款等多种金融服务，挖掘工程机械厂商的价值潜力） ..... 216
- 【案例 48】广东柳柴机器股份有限公司——供应商融资  
（借助广东柳柴机器股份有限公司的强大商务履约能力，控制银行对其供应商融资风险，关联营销其众多的供应商） ..... 223
- 【案例 49】成都市新宇飞汽车服务有限公司——卡车进口融资  
（银行为卡车进口商提供进口采购融资，以卡车作为抵押物，为营销进口工程机械车贸易商的解决方案） ..... 227

## 第七章 电信行业授信金融服务方案

- 【案例 50】信化移动通信有限公司——票据支付融资  
（银行为大型电信运营企业提供以商业承兑汇票为支付手段的采购融资，满足其支付需要） ..... 232
- 【案例 51】苏州美日电子有限公司——放弃部分追索权银行承兑汇票贴现  
（银行为外资电子设备企业提供放弃部分追索权银行承兑汇票贴现，帮助企业改善财务报表） ..... 234
- 【案例 52】上海贝尔特有限公司——应收账款保理融资  
（银行为电信设备制造商提供应收账款融资，帮助其改善财务报表） ..... 236
- 【案例 53】中盈电信资讯科技有限公司——电信供应商融资

(银行为电信设备的中间代理商提供供应链融资, 迂回营销实力强大的电信运营商)	238
--	-----

## 第八章 航空、船舶特定行业授信金融服务方案

<b>【案例 54】西川航空股份有限公司——航空公司票据支付融资</b> (针对航空公司的庞大采购需要, 银行提供航材采购、飞机维修等的综合票据支付方案, 可以在同业中标新立异, 为客户最大限度地降低财务费用)	243
<b>【案例 55】大连新岛造船有限公司——预付款保函+定金贷款融资</b> (银行为造船企业、船东提供预付款保函+定金贷款的全套融资业务, 整体营销造船、用船整个产业链)	245
<b>【案例 56】广州新韩国际股份有限公司——出口船舶融资</b> (针对大型造船企业, 银行提供包括预付款保函、银行承兑汇票、信用证等的融资方案)	250
<b>【案例 57】武汉市江南机械设备进出口有限公司——代理出口船舶融资</b> (银行为船舶出口代理商、民营造船企业提供供应链融资业务, 满足代理商及民营造船企业的出口融资需求)	254

## 第九章 汽车行业授信金融服务方案

<b>【案例 58】兰州中宇客车有限公司——客车厂商融资</b> (银行为大型客车制造厂商提供销售融资, 促进其产品销售, 银行可以获得稳定的存款)	272
<b>【案例 59】康通旅行社有限公司——客车用户按揭融资</b> (银行为旅行社提供按揭贷款融资, 满足其购置大型旅行客车的需要)	277
<b>【案例 60】中国蓝天卡车股份有限公司——卡车供应商融资</b> (银行为大型卡车供应商提供融资需要, 充分借助卡车制造企业的强大履约能力来控制对供应商的融资风险)	279
<b>【案例 61】山东上本汽车制造公司——经销商网络融资</b> (银行为汽车制造厂商提供经销商网络融资, 促进其产品的全国销售)	281

- 【案例 62】北京华泰汽车租赁有限公司——银租通  
（银行为专业的汽车租赁公司提供专项按揭贷款，帮助购置  
车辆专项用于确定项目的租赁） ..... 284
- 【案例 63】四川华仕汽车销售服务有限公司——汽车仓商银融资  
（以新购置的汽车作为抵押，银行提供经销商周转融资） ..... 288

## 第十章 家电行业授信金融服务方案

- 【案例 64】新生电器有限公司——循环票据宝  
（为大型家电制造企业提供票据综合服务，帮助其最大限度地  
实现票据理财） ..... 291
- 【案例 65】青岛海马电器集团——集团贴金融服务  
（通过集团贴产品，银行协助大型家电制造企业集中管理  
系统内的票据资源，实现全开口径的现金管理） ..... 296
- 【案例 66】广州立信家电集团——商业承兑汇票保贴资金监管融资  
（通过商业承兑汇票，银行关联营销大型家电企业的供应商，  
银行可以获得稳定的存款、贴现等收益） ..... 299
- 【案例 67】北京摩尔电器有限公司——资金池业务  
（银行为大型家电企业集团提供现金管理服务，为其管理整个  
集团的资金提供平台） ..... 303
- 【案例 68】四川信虹电器股份有限公司——供应商应收账款池融资  
（借助大型家电制造企业的良好信用，银行为其供应商提供  
应收账款融资，可以获得可观的存款、贴息等收益） ..... 305
- 【案例 69】山东格美空调销售有限责任公司——家电保兑仓融资  
（银行为家电经销商提供保兑仓融资服务，借助厂商的强大  
实力，控制经销商的授信风险） ..... 308

## 第十一章 政府供应商行业授信金融服务方案

- 【案例 70】天安市新许物资有限公司——政府供应商融资  
（充分借助政府的良好信用，银行为政府供应商提供融资，  
以供应商将来收到的应收账款结算款项偿还银行融资） ..... 318
- 【案例 71】吉龙源新美文化用品公司——政府供应商担保融资  
（引入第三方担保公司，全程监控政府合格供应商的交易

行为, 银行为供应商提供政府担保项下的融资) .....	321
<b>【案例 72】苏江市城市建设投资发展有限责任公司——应收 账款保理融资</b>	
(银行提供应收账款融资, 帮助城投公司盘活 现有的应收账款) .....	326

## 第十二章 农业生产资料行业授信金融服务方案

<b>【案例 73】浙江新市油脂股份有限公司——菜子货押融资</b>	
(以进口的菜子作为质押, 银行提供货权质押融资) .....	332
<b>【案例 74】广西大地化肥经销有限公司——化肥未来货权监管融资</b>	
(银行协助化肥经销商提供预付账款融资, 以未来采购的 化肥贷款作为质押物) .....	336
<b>【案例 75】陕西富农农资有限公司——化肥现货质押融资</b>	
(以化肥现货作为质押物, 银行提供货押融资, 帮助化肥 经销商盘活现有的存货资源) .....	340

## 第十三章 有色金属行业授信金融服务方案

<b>【案例 76】中国金属抚顺红峰矿业有限公司——电解铜 标准仓单质押融资</b>	
(适用于交易所标准仓单质押, 借助该模式, 营销郑州商品 交易所、上海商品交易所、大连商品交易所等机构, 可以 实现批发营销交易所成员的优势) .....	346
<b>【案例 77】云南滇通铜矿有限公司——铜精矿未来货权 质押开证融资</b>	
(以采购的货权作为质押物, 银行提供融资, 该方案有 较好的复制性, 可以复制到其他行业) .....	352
<b>【案例 78】四川永新集团实业有限公司——铬铁矿石货押融资</b>	
(可以将该模式作为营销铁矿石贸易商的融资方案, 银行 可以获得存款、票据手续费及其他中间业务收入) .....	357

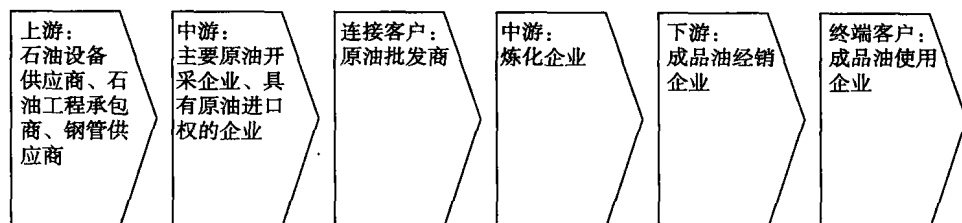
## 第十四章 超市、医院行业授信金融服务方案

- 【案例 79】沃新玛特（中国）有限公司——超市供应商融资**  
（通过超市优势地位，借助应收账款关联营销超市众多供应商，  
时效要求较高，银行综合收益较好，适合针对各大  
商场及超市的营销） ..... 362
- 【案例 80】辽宁协仁大学附属新华医院——医院供应商融资**  
（通过商业承兑汇票，在低风险状态下，银行借助医院关联  
营销其众多的供应商，国内的医院可以复制营销） ..... 366



# 第一章 石油化工行业 授信金融服务方案

石油产业链分析：



## 一、上游：石油设备供应商、石油工程承包商、钢管供应商

我国的石油装备供应、工程承包一般都是由中国石油、中国石化两大集团下属企业垄断，这两大集团从国内外采购。

知名客户：中国石油物资装备集团公司、宝鸡石油机械集团公司、中国石油工程集团、宝山钢铁集团、鞍山钢铁集团、武汉钢铁集团、舞阳钢铁集团、贵州钢绳集团、中国石油勘探设计研究院。

石油行业的物资采购一般都是银行承兑汇票，海外采购多是进口信用证。

## 二、中游：主要原油开采企业、具有原油进口权的企业

知名客户：中国石化国际事业有限公司、中国石油联合石化有限公司、珠海振戎集团、中国中化集团，以及中国石油化工集团、中国石油天然气集团、中国海洋石油集团、陕西延长石油集团。

## 三、连接客户：原油批发商

主要是经营原油的中间商，从中国石油天然气集团或中国海洋石油集团购进原油销售给中国石油化工集团、中国化工集团。这类客户通常为特殊渠道类