



银行客户经理培训 畅销书

IN HANG
KEHU JINGLI
JICHU XINDAI ZHISHI PEIXUN

银行

客户经理

基础信贷知识培训



立金银行培训中心 著

- 最详尽的银行授信产品学习要点
- 最新“三办一引”办法基本规定
- 教您如何撰写优秀授信调查报告
- 教您如何设计高水准的授信方案



本书适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用



中国金融出版社

银行客户经理基础信贷知识培训

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：贾 真
责任校对：潘 洁
责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行客户经理基础信贷知识培训 (Yinhang Kehu Jingli Jichu Xindai Zhishi Peishun) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2011. 10
ISBN 978 - 7 - 5049 - 6078 - 8

I. ①银… II. ①立… III. ①银行—信贷管理—中国—技术培训—教材 IV. ①F832.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 175953 号

出版
发行 **中国金融出版社**

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>
(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 利兴印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 23.25

字数 374 千

版次 2011 年 10 月第 1 版

印次 2013 年 9 月第 5 次印刷

定价 48.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6078 - 8/F.5638

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

立金银行培训教材编写委员会

主 编：陈立金

副 主 编：云晓晨 马翠微

编写成员：索 利 张的用 赵 辉

白 彭 江建伟 唐 娜

李 丹 严 硕 翟 丽

前 言

成就最伟大的客户经理

我的银行工作生涯由三段经历组成：

第一阶段：客户经理生涯。我进入银行的第一天，没有任何犹豫，就请缨做客户经理，我不喜欢做柜台，整天机械地处理事务型工作，这不符合我的性格。我喜欢征战沙场，“恨不抗日死，留作今日羞”。

第二阶段：商业银行总行。我在一家股份制商业银行总行工作10年，先后在公司业务部和贸易金融部工作，一直带领一个小组从事授信产品的设计及研发，收获颇丰。这段经历使我精通各类商业银行票据、供应链融资、动产融资、保理、国内信用证等产品。

第三阶段：银行培训公司阶段。我是一个不甘平庸的人，在这么好的时代，人生要轰轰烈烈。我从事银行培训工作，心中充满了快乐和激动，按照自己既定的目标去实施一个个宏伟的蓝图。想一想可以带领无数客户经理走向辉煌，和无数商业银行行长结成兄弟，真是令人兴奋。

人这一辈子，总得轰轰烈烈一把，就算壮烈，也要战死沙场。人生就如同牌局，总得上阵才知道输赢，不入局永远只会是旁观者，一个人落寞。我刚进银行工作的时候做过客户经理，对客户经理该如何拓展业务有着深刻的体会。做商业银行的客户经理，最重要的是精通信贷产品，信贷为王。当初没有人指点，我一个人莽莽撞撞地拉着存款，走了很多弯路。

客户经理是技术含量较高的工作，绝非简单靠喝酒、拉关系。拉存款靠的是产品，有没有关系根本不重要，只要你足够勤奋，有两条跑不断的腿，只要肯动脑筋、善于学习，你将很快出人头地。

我写了一系列的银行客户经理培训教材，就是希望做客户经理的引路人，



告诉他们该如何学习、如何开拓业务。要想拉来存款，首先要做一个对客户有用的人，要在出门前想一想，我能帮助客户解决什么问题，给客户带来怎样的价值。而要想对客户有价值，必须把本行产品吃透。只有足够专业，客户才会选择你，只有不断钻研业务，才能按照既定的方向茁壮成长，整个天下都是你的客户。

各位客户经理，我们都在江湖上飘荡，用什么武装自己——本书是最有力的武器！

陈立金

目 录

第一篇 信贷基本知识	1
第一章 概述	3
第二章 对公信贷业务	9
第三章 信贷业务定价	43
第二篇 授信产品	47
第一章 额度授信	49
第二章 循环额度贷款	59
第三章 法人账户透支	64
第四章 流动资金贷款	69
第五章 固定资产贷款	77
第六章 进出口贸易融资	86
第七章 银团贷款	126
第八章 法人汽车贷款	159
第九章 工程机械担保贷款	165
第十章 银行承兑汇票	176
第十一章 商业汇票贴现	183
第十二章 股票质押贷款	194
第十三章 保证	204
第十四章 银行信贷证明	218
第三篇 信贷管理	225
第一章 客户信用评级	227



第二章 项目评估	236
第三章 信贷担保	273
第四章 信贷法律文书	317
第五章 信贷资产检查	341
第六章 信贷资产风险分类	350
 审查审批规范用语	 359
 审批人员的十大准则	 361
 如何成为优秀银行客户经理的忠告	 362

第一篇

信贷基本知识



第一章 概 述

一、信贷基本概念

信贷是银行利用自身资金和信誉为客户提供资金融通或融信，并以客户支付利息、费用和偿还本金或最终承担债务为条件的一种授信业务经营活动。

银行办理信贷业务是向客户融资或融信的过程，需要仔细甄别客户，融资甄别客户的还款能力，融信甄别客户的商业履约能力。

在这个环节，银行承担客户违约风险，并因此获得一定的风险溢价回报。

信贷是一个银行生存的根基，客户经理必须非常熟悉。

二、银行经营的信贷业务的种类

（一）基本分类

1. 按会计核算归属划分

可分为表内信贷业务和表外信贷业务。表内信贷业务主要包括贷款、商业汇票贴现等，表内信贷业务使用银行的信贷资金，占用银行的贷款规模，属于银行的融资活动，受银行的存贷比约束；表外信贷业务主要包括银行承兑汇票、保函、信用证等，表外信贷业务不使用银行的信贷资金，不占用银行的贷款规模，属于银行的融信活动，不受银行的存贷比约束。

银行如希望快速拉动存款，一般都需要大力发展表外信贷业务。新设立的银行一般发展业务的顺序应当是首先发展表外信贷业务，将存款做上去，然后发展表内信贷业务，做出利润。

2. 按期限划分

可分为短期信贷业务、中期信贷业务和长期信贷业务。短期期限在1年以内（含1年），中期期限在1年到5年之间（含5年），长期期限在5年以上。

3. 按担保方式划分

可分为信用信贷业务、担保信贷业务（包括保证、抵押和质押方式）。



信用信贷业务，针对一些高端客户，例如一些处于垄断地位的电力公司、电信公司、高速公路集团等；担保信贷业务，针对一些大中型客户，具备较好的适用性。

4. 按币种划分

可分为本币信贷业务和外币信贷业务。外币信贷业务，银行需要承担汇率变化风险。在人民币升值的大背景下，提供外币贷款，国内银行承担了巨大的汇率风险。

5. 按性质和用途划分

可分为固定资产贷款（包括基本建设贷款、技术改造贷款、房地产开发贷款等）、流动资金贷款（包括工商业和建筑业等流动资金贷款）、循环额度贷款、消费贷款、保证、承兑等信贷品种。

6. 按贷款的组织形式划分

可分为普通贷款、联合贷款和银团贷款。

7. 按贷款的资金来源划分

可分为信贷资金贷款、委托贷款和境外筹资转贷款等。

8. 按授信对象划分

可分为公司类信贷业务和个人类信贷业务。

（二）信贷品种类别

1. 流动资金贷款

流动资金贷款是指用于借款人正常生产经营周转或临时性资金需要的、具有固定期限的本外币贷款。

2. 固定资产贷款

固定资产贷款是指银行向借款人发放的用于固定资产项目建设投资的本外币贷款。

3. 房地产开发类贷款

房地产开发类贷款是指用于土地一级开发、房屋建造过程中所需建设资金的贷款，包括土地储备贷款、房地产开发贷款。

4. 循环额度贷款

循环额度贷款是指对生产经营和资金周转流动连续性强、有经常性的短期循环用款需求的工商企业提供的可循环的人民币短期贷款。这类贷款的主要适用对象是贸易型企业。



5. 进出口贸易融资

进出口贸易融资是银行为客户提供的进出口贸易项下的信用支持。

6. 境外筹资转贷款

境外筹资转贷款是指银行接受客户的委托后，以银行自身的名义与境外银行或其他机构签订对外借款（境外筹资）协议，并与客户签订相对应的对内转贷款协议，将所筹措的资金转贷给客户；或者银行接受财政部和客户的委托，由财政部与境外银行、公司或其他机构签订对外借款（境外筹资）协议，银行与客户签订相对应的对内转贷款协议，将所筹措的资金转贷给客户。

7. 银团贷款

银团贷款又称为辛迪加贷款（Syndicated Loan），是由获准经营贷款业务的一家或数家银行牵头、多家银行与非银行金融机构参与组成银行集团（Banking Group），采用同一贷款协议，按商定的贷款份额和条件向同一借款人提供贷款的一种融资模式。

8. 法人账户透支

法人账户透支是指银行同意客户在约定的账户、额度和期限内进行人民币透支的信贷业务。

9. 法人汽车贷款

法人汽车贷款是指银行对借款人发放的用于在特约经销商处购买品牌汽车的人民币贷款业务。

10. 工程机械担保贷款

工程机械担保贷款是指对借款人发放的、用于向特约经销商购买指定品牌工程机械的人民币担保贷款。

11. 银行承兑汇票

银行承兑汇票是指银行作为付款人，接受承兑申请人的付款委托，承诺在汇票到期日对收款人或持票人无条件支付确定金额的票据行为。银行承兑汇票是客户经理拓展存款业务最主要的手段。

12. 商业汇票贴现

商业汇票贴现是指商业汇票的持票人将未到期的商业汇票转让于银行，银行按票面金额扣除贴现利息后，将余额付给持票人的一种融资行为。商业汇票贴现包括银行承兑汇票贴现和商业承兑汇票贴现业务。



13. 股票质押贷款

股票质押贷款是指证券公司以自营的股票、证券投资基金券和上市公司可转换债券作质押，从商业银行获得资金的一种融资方式。

14. 信贷资产转让

信贷资产转让是指银行与具备信贷资产转让业务资格的政策性银行、商业银行、财务公司和信托投资公司等金融机构根据协议约定相互转让本外币信贷资产的业务行为。

15. 保证

保证是指银行应申请人的要求，以出具保函的形式向受益人承诺，当申请人不履行合同约定的义务或承诺的事项时，由银行按照保函约定代为履行债务或承担责任的信贷业务。通常包括各类保函、信用证业务。

16. 银行信贷证明

银行信贷证明是银行根据申请人（投标人）的要求，以出具银行信贷证明的形式，向招标人承诺，当申请人（投标人）中标后，在中标项目实施过程中，满足申请人（投标人）在银行信贷证明书项下承诺限额内用于该项目正常、合理信用需求的一种表外信贷业务。

三、信贷的基本要素

（一）对象

向银行申请信贷业务的客户，必须满足国家有关规定及行内信贷政策等规章制度的要求。

将客户归纳为两类：

一类是公司类客户，包括企事业法人、兼具经营和管理职能且拥有贷款卡（证）的政府机构、金融同业、其他经济组织等。

一类是自然人，主要是有购房或购车需求的自然人客户。

（二）金额

银行向客户提供单笔信贷业务或额度授信及额度使用的具体数额。贷款金额必须充分考虑客户的承受能力和运作资金的能力。根据用款项目的需要，贷款应当足额供给，而且适度。超额贷款，客户可能挪用贷款；不足额，客户不能完成项目，同样风险很大。

很多银行的信贷部门喜欢对客户的贷款打折，逼得支行在申报额度授信



的时候，有意多申报贷款，留给信贷部门打折。

（三）期限

主要指贷款期限或银行承担债务的期限。在遵守国家有关规定和银行信贷政策等规章制度的原则下，由银行与客户协商确定。融资的期限应当与客户的用途及周转速度保持一致。期限过长，客户可能挪用信贷资金；期限过短，客户周转速度不足以支撑，可能出现贷款逾期。

（四）利率或费率

目前银行发放贷款的利率和办理表外信贷业务的费率统一执行银行有关规定。

通常表内信贷业务有费率和利率，例如办理贷款，银行要收取一定的手续费，并收取贷款利率；表外信贷业务由于不动用银行的信贷资金，因此没有利率，仅有费率。

（五）用途

不同的信贷业务有不同的用途。银行在办理信贷业务时尤其要注意用途是否合法、真实以及是否真正用于指定用途。

（六）担保

担保是保证借款人还款或履行责任的第二来源。客户提供的担保方式包括第三方保证、抵押、质押等。

四、信贷的基本原则

（一）“三性”原则

信贷业务的基本原则是“三性”原则，即安全性、效益性和流动性。

安全性：指商业银行在经营信贷业务过程中，要保证信贷资金的“保值”，避免遭受风险和造成损失。安全是银行经营的底线，任何收益都不能弥补本金的损失。

效益性：指商业银行在经营活动中应追求最大效益，包括经济效益和社会效益。不赚钱的银行没法生存。只有赚钱了，才能发工资、奖金和回报股东。

流动性：指商业银行在经营信贷业务中能按预定期限回收信贷资金，或具有在没有损失的状态下迅速变为现金资产的能力。银行经营信贷业务，必须考虑资产业务与负债业务保持动态的平衡，防止出现期限错配的流动性



风险。

(二) “三性”原则之间的关系

在实际业务中，安全性、效益性、流动性三方面很难同时达到，通常是安全性和效益性、流动性之间存在着矛盾。期限长的贷款，因利率高而使效益性高，但也因期限长而导致风险大、安全性低，同时流动性也受影响。反之，期限短的贷款，利率低使得效益性低，但却能有较高的安全性和流动性。即使在安全性和流动性之间，也并不总是一致的。

不同银行在不同时期对信贷业务的“三性”原则确定的重要顺序是不同的。但一般而言，安全性最为重要，其次才是效益性和流动性。安全性是前提，只有首先保证信贷资金的安全性，才能确保银行得以存在和发展；效益性是目标，只有通过信贷资金创造更多的收益，才能满足与银行有关各方面的利益需要；流动性是条件，只有在对信贷资金不断运用的过程中，才能不断调整信贷结构，使它更具有安全性和效益性。



《孙子兵法》云：“兵者，国之大事者也，死生之道，存亡之理，不可不察也！”信贷就是一家银行的用兵之道，是其生存和发展的根基。