



银行培训 畅销书



立金银行培训中心银行客户经理、产品经理资格丛书

# 银行业 授信方案培训（五）



立金银行培训中心 著

- 提供重点行业整体解决方案
- 银行最关注的资金密集型行业
- 通过经典实务案例解读营销思路

用最短的时间帮助您成为一名优秀的银行客户经理

 中国金融出版社

013069489

F830.48

21

V5

# 银行业授信方案培训（五）


立金银行培训中心 著



F830.48

21

V5

 中国金融出版社



北航

C1678412

88403810

责任编辑：肖丽敏

责任校对：刘明

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行业授信方案培训 (五) (Yinhang Hangye Shouxin Fang'an Peixun (五)) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2013. 7

(立金银行培训系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6652 - 0

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—贷款管理—职工培训—教材  
IV. ①F830. 56

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 260011 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 保利达印务有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 13.25

字数 215 千

版次 2013 年 7 月第 1 版

印次 2013 年 7 月第 1 次印刷

定价 38.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6652 - 0/F. 6212

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

# 我是如何成为顶尖银行客户经理的 (代序)

## 一、百折不挠，不断地卷土重来

在我做客户经理的时候，碰到了太多的挫折，经常是约好的客户，最后客户爽约了。千辛万苦营销了一个客户，客户也配合提供授信资料了，结果申报授信却被毙掉了，而且被毙掉的项目很多，想一想自己千辛万苦商定的客户却无法批准，内心无比沮丧，连跳黄河的心都有了。每次，项目被毙掉后，我都在总结，为什么被毙掉了，他们为什么看不上这个客户，我应该找哪些客户才能获批。我知道，我就是等待被灌溉的饥渴的荒地，客户就是荒地上的小苗，我们都在嗷嗷待哺，信贷审批部门手里掌控着一个闸门，只要贵手一抬，信贷的肥水就会源源不断地流向这里，我和客户都会复苏，迸发盎然生机。

信贷部门手没有抬起，就是因为他看不上我地里的小苗，我要换一个，换一个他看得上的，我要搞懂审批人员的喜好。自己喜欢什么根本不重要，审批人员喜欢的类型非常重要。因为闸门不在我手中，游戏规则是他们定的。我不可以太固执，我更改变不了客户，还是改变自己更务实。

后来，我认真分析了本行的信贷政策指引，认真揣摩每一个本行已经通过的授信项目，总结其中的规律，后来申报的授信成功率明显提升。每次申报授信后，我要总结出规律，没有总结，就会总是碰壁，最后头破血流。

我总结，这就如同高考，其实我们每个人都应该认真研读考试大纲，没有研究考试大纲就匆忙上阵，能考出高分的几率很低，白白浪费光阴。

授信项目报批最熬人，这是我做客户经理的直观感受。客户到底有没有风险，客户经理最清楚。授信项目报批需要客户经理有着过人的坚韧，你认准的就要坚持。有时业务部门与审批部门是一场博弈，你需要有技巧的坚持，要懂得聪明地回旋。



在银行授信项目中，除非特大型垄断客户，如中国石油、中国石化、国家电网、中国移动等企业，客户经理和审批人员可以没有分歧、高度一致，但是这类项目往往审批额度容易，启用额度困难，客户在多家银行有远远超过其业务需求的授信额度。

客户经理和审批人员会对银行的大部分授信项目存在分歧，而对客户最了解的是客户经理，对自己认为正确的项目，客户经理必须坚持想方设法说服审批人员。绝对不可以项目一旦不批，就只能干发牢骚，怨天尤人，这样做于事无补。行长要的是你的结果，而不是艰难的过程，行就行，不行就不行。

## 二、要敢拼敢闯，百折不挠

做客户经理需要成为“硬汉”，能够百折不挠，永远不知疲倦。

客户经理需要坚持。拉存款不可能立竿见影，需要你不断努力，不断与自己战斗下去。你對自己残酷一点，客户才能对你好一点，你要是过于爱护自己，你就会很糟糕了。

在进入银行客户经理这个岗位之前，你应当判断自己是否正处于这个阶段。你如果愿意成为一个战士，不可以充满小资情调地在战场上吹口哨，应该随时准备扛着枪冲上去。

责任心第一。在银行这个行业，责任心是第一位的，聪明是第二位的。在银行，最反对的就是有十分力，却只肯花九分。责任心能够帮助你成功。

骐骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍。锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。我们大部分人都是弩马，只要十驾，百驾，就会赢得天下。

如果你希望成为优秀的银行客户经理，就请认真研读本书。

陈立金 北京

### 客户经理的人生箴言：

我经历过每个银行客户经理的苦难，人生好比一口大锅，当你走到锅底，只要肯努力，无论朝哪个方向都是向上的。每个客户经理，请你一直要坚持。

做一个优秀的银行客户经理一定要善于借助外力，自己开拓客户太辛苦，而且客户在资金方面的需要的理由是多方面的，有的企业希望借到资金，而不体现在表内；有的客户希望借到资金，而不会引起资产负债率增加；有些客户干脆希望美化报表；还有些客户借资金的用途不合理，根本无法以贷款方式解决；有些客户借入的资金量较大，根本没有合适的担保和抵押。这时候，我们就需要借助外部的合作客户，信托公司、租赁公司、监管公司、担保公司就是这样非常理想的渠道类客户，可以作为银行的亲密战友，共同开拓企业这个市场，各自出力满足客户的需要。

陈立金

# 目 录

第一篇 租赁公司行业授信方案 .....	1
一、产业链全景图 .....	1
二、租赁公司认知 .....	1
三、融资租赁业务 .....	5
四、发现客户需求、找准服务切入点 .....	26
五、如何设计融资租赁方案 .....	27
六、方案设计应坚持的原则 .....	30
七、银行保理与租赁债权转让 .....	31
【案例1】  安恒租赁有限公司保理方案 .....	33
【案例2】  宁波复兴融资租赁有限公司保理表外融资授信方案 .....	34
【案例3】  北京荣超租赁有限公司经营性物业贷款授信方案 .....	36
【真实案例1】  博汇纸业融资4亿元方案 .....	39
【真实案例2】  龙建股份融资方案 .....	39
【真实案例3】  云南云天化股份有限公司控股子公司售后回租融资租赁 .....	40
【真实案例4】  陕西煤业化工集团多元化创新“融资租赁”提升融资能力 .....	41
第二篇 信托公司行业授信方案 .....	44
一、信托融资优势 .....	44
二、信托公司融资模式 .....	45
三、信托公司名单 .....	47
【案例1】  成都国际信托有限公司授信方案 .....	48
【案例2】  华融金牡丹·融丰系列·宝山煤业信托贷款集合资金信托计划 .....	59



【案例3】 海航置业控股(集团)有限公司的信托融资方案 .....	61
【真实案例】 华融国际信托有限责任公司信托方案 .....	63
<b>第三篇 监管公司行业授信方案 .....</b>	<b>66</b>
一、监管公司优势 .....	66
二、监管公司 .....	67
【案例1】 远中伊通石油衍生品市场经销商融资批量授信方案 .....	70
【案例2】 中铁物流有限公司融资授信方案 .....	73
<b>第四篇 财务公司行业授信方案 .....</b>	<b>75</b>
一、财务公司整体情况 .....	75
二、银行与财务公司合作要点 .....	75
三、集团财务结算中心与财务公司的区别 .....	76
四、国内的顶尖财务公司 .....	77
【案例1】 财务公司授信方案 .....	78
【案例2】 铃木汽车集团财务有限公司票据融资方案 .....	82
【案例3】 北方工业集团开证操作模式业务案例 .....	84
【案例4】 中国重汽财务公司第一笔电子银行承兑汇票保兑仓业务 成功办理 .....	86
【案例5】 华电财务公司开出首张电子银行承兑汇票 .....	86
【案例6】 中航光电控股子公司从中般工业集团财务有限责任 公司办理商业承兑汇票贴现 .....	87
<b>第五篇 担保公司行业授信方案 .....</b>	<b>89</b>
一、省级担保公司 .....	89
二、市级担保公司 .....	89
三、民营担保公司 .....	89
【案例1】 银行担保批量授信方案 .....	90
【案例2】 河南省再担保集团有限公司授信方案 .....	92
【案例3】 天津润进担保股份公司授信方案 .....	93





第六篇 保险及社保资金融资方案 .....	98
一、银行可以利用的保险资金 .....	98
二、银行可以营销的社保资金 .....	98
三、银行与社保及保险公司的合作方式 .....	99
【真实案例1】 南京市保障房建设有限公司社保融资 .....	99
【真实案例2】 天津市公共租赁住房社保基金信托贷款项目 .....	100
【真实案例3】 南水北调工程债权投资计划 .....	100
第七篇 行业认识（汽车、工程机械） .....	102
一、汽车产业链分析 .....	102
二、工程机械行业 .....	107
第八篇 行业授信方案 .....	122
【案例1】 汽车零部件供应商授信方案“1+N”保理融资方案 .....	122
【案例2】 安徽中宇客车有限公司——客车厂商融资方案 .....	126
【案例3】 安通旅行社有限公司——客车用户融资方案 .....	130
【案例4】 中国蓝卡卡车股份有限公司——卡车供应商融资方案 .....	133
【案例5】 江西上本汽车制造公司——经销商网络融资方案 .....	135
【案例6】 江苏华泰汽车租赁有限公司——银租通融资方案 .....	138
【案例7】 湖北华仕汽车销售服务有限公司——汽车经销商货押融资 方案 .....	142
第九篇 工程机械车授信金融服务方案 .....	147
一、上游：钢铁供应商、配件供应商等 .....	147
二、核心客户：工程机械车制造厂商 .....	147
三、中游：经销商 .....	148
四、最终客户：工程机械车使用企业 .....	148
【案例1】 广东清远工程机械（集团）有限公司工程机械车按揭网融资方案 .....	149
【案例2】 天津新兴建设机械租赁有限公司工程机械融资租赁 方案 .....	156



【案例3】	鑫龙(中国)融资租赁有限公司工程机械保兑仓 融资方案 .....	159
【案例4】	广东柳柴机器股份有限公司供应商融资解决方案 .....	166
【案例5】	重庆市新宇飞汽车服务有限公司——卡车进口融资解决 方案 .....	171
【案例6】	一本大众经销商的批量授信方案 .....	177
【案例7】	高端品牌汽车经销商授信案例 .....	179
【案例8】	上海航空华北汽车贸易有限责任公司授信方案 .....	180
<b>第十篇 摩托车行业</b> .....		<b>182</b>
一、摩托车零部件供应商 .....		182
二、摩托车整车企业 .....		182
三、行业特点 .....		183
四、摩托车经销市场 .....		183
五、营销思路 .....		184
六、经典客户案例 .....		187
【案例1】	广州大兴达商贸有限公司授信方案 .....	189
【案例2】	中国铃木集团保兑仓网络融资方案 .....	194
<b>立金培训中心名言</b> .....		<b>196</b>
<b>立金银行培训励志故事</b> .....		<b>198</b>

## 第一篇 租赁公司行业授信方案

银行对所有的融资工具都应当熟悉，在使用的时候能够活学活用，客户经理必须有“大融资”的概念。你即使在一家小银行，也要有大思维，要为企业提供整体的融资解决方案。你可以依靠的资源不要就简简单单地局限在本银行，其实你还可以依靠的资源包括其他银行（我们提供担保）、其他金融机构（信托公司、租赁公司、保险公司），甚至是风险投资，只要企业属于优质企业，只要企业有需求，只要企业能够支付足够的价格，一切好商量。

### 一、产业链全景图



### 二、租赁公司认知

租赁公司是非常好的渠道类客户，可以帮助银行解决很多棘手问题，可以与银行的直接融资渠道相互补充，例如单一客户集中度问题，贷款用途不合理问题等。每个银行都应与几家大型的租赁公司建立良好的关系，作为自己的备用融资渠道，解决一些特别的问题。

国内的顶尖租赁公司众多，其中银行系租赁公司普遍实力强大，经营风格稳健，非常适合合作。

下面简单介绍国内顶尖的租赁公司。

(一) 银行系租赁公司

这类公司包括招银金融租赁有限公司、农银金融租赁有限公司、工银金融租赁有限公司、民生金融租赁股份有限公司、建信金融租赁股份有限公司、兴业金融租赁有限公司等。

(二) 企业租赁公司

这类公司包括天津渤海租赁有限公司、长江租赁有限公司、丰汇租赁有限公司、恒生租赁有限公司、万向租赁有限公司、安吉租赁有限公司、国泰租赁有限公司、中国租赁有限公司、汽车租赁有限公司等。

(三) 有大企业背景的租赁公司

1. 外资投资融资租赁公司名单 (50 家)

序号	企业名称	所在地
1	北方国际租赁有限公司	大连
2	成都神钢建机融资租赁有限公司	成都
3	大丰港融资租赁(北京)有限责任公司	北京
4	大洋国际租赁(上海)有限公司	上海
5	大业国际租赁有限公司	北京
6	德益齐租赁(中国)有限公司	上海
7	德众国际融资租赁有限公司	天津
8	东方英丰租赁有限公司	深圳
9	东联融资租赁有限公司	东莞
10	东瑞盛世利融资租赁有限公司	上海
11	斗山(中国)融资租赁公司	北京
12	法兴(上海)融资租赁有限公司	上海
13	方正国际租赁有限公司	北京
14	福建国际租赁公司	福建
15	福建中船融资租赁有限责任公司	福州
16	富士施乐租赁(中国)有限公司	上海
17	富通华比融资租赁(中国)有限公司	北京
18	银行国际租赁有限公司	成都
19	广东信成融资租赁有限责任公司	广东
20	广东资雨泰融资租赁有限公司	广州



续表

序号	企业名称	所在地
21	广友租赁（上海）有限公司	上海
22	广州三井住友融资租赁（中国）有限公司	广州
23	国际集装箱租赁有限公司	北京
24	国际商业机器租赁公司	北京
25	国际租赁有限公司	上海
26	汉德思邦克（上海）融资租赁有限公司	上海
27	合成统一融资租赁（中国）有限公司	江苏
28	苏皇租赁（中国）有限公司	北京
29	恒信金融租赁有限公司	上海
30	华彬国际租赁有限公司	北京
31	华和国际租赁有限公司	青岛
32	华融（厦门）融资租赁有限公司	厦门
33	华润租赁有限公司	上海
34	华通国际租赁公司	深圳
35	环宇邮电国际租赁有限公司	北京
36	惠普租赁有限公司	北京
37	嘉实（厦门）融资租赁有限公司	厦门
38	晋商国际融资租赁有限公司	北京
39	聚信国际租赁有限公司	上海
40	卡特彼勒（中国）融资租赁有限公司	北京
41	拉赫兰顿融资租赁（中国）有限公司	上海
42	量通租赁有限公司	广州
43	柳工国际租赁有限公司	广西
44	龙工（上海）融资租赁有限公司	上海
45	马尼托瓦克（中国）租赁有限公司	江苏
46	麦格理租赁（中国）有限公司	北京
47	美联信金融租赁有限公司	上海
48	南方国际租赁有限公司	深圳
49	南京国际租赁有限公司	南京
50	宁波国骅融资租赁有限公司	宁波



2. 金融租赁公司名单 (17 家)

序号	企业名称	所在地
1	华融金融租赁股份有限公司 (原名: 浙江金融租赁股份有限公司)	浙江
2	山西金融租赁有限公司	山西
3	国银金融租赁有限公司	深圳
4	江苏省金融租赁有限公司	江苏
5	河北省金融租赁有限公司	河北
6	中国外贸金融租赁有限公司	北京
7	新疆长城金融租赁有限公司	新疆
8	工银金融租赁有限公司	天津
9	建信金融租赁股份有限公司	北京
10	招银金融租赁有限公司	上海
11	交银金融租赁有限责任公司	上海
12	民生金融租赁有限公司	天津
13	银行金融租赁有限公司	武汉
14	农银金融租赁有限公司	北京
15	兴业金融租赁有限公司	天津
16	信达金融租赁有限公司	北京
17	昆仑金融租赁有限责任公司	重庆

3. 内资试点融资租赁公司名单 (51 家)

这类公司包括万向租赁有限公司、西北租赁有限公司、天津津投永安租赁有限公司、青海昆仑租赁有限责任公司、上海融联租赁股份有限公司、长江租赁有限公司、联通租赁集团有限公司、长行汽车租赁有限公司、远中租赁有限公司、北京中联新兴建设机械租赁有限公司、华泰现代租赁有限公司 (原名: 北京恒通华泰汽车租赁有限公司)、上海电气设备租赁有限公司、安吉租赁有限公司、安徽兴泰租赁有限公司、福州开发区宏顺设备租赁有限公司、江西省海济租赁有限公司 (原名: 江西省设备租赁公司)、山东浪潮租赁有限公司、长城融资租赁有限责任公司 (原名: 山东通发租赁有限公司)、重



庆银海租赁有限公司、山东融世华租赁有限公司、华远租赁有限公司、浙江元通汽车租赁有限公司、中国铁路工程机械租赁中心、吉林新纪元租赁有限公司、国泰租赁有限公司、中国水电建设集团租赁控股有限公司、新力搏交通装备投资租赁有限公司、中国北车集团租赁有限责任公司、首汽租赁有限责任公司、新疆亚中融资租赁股份有限公司、新疆新能租赁有限公司、浙江裕华设备租赁有限公司、厦门宁波复兴租赁有限公司、江苏徐工工程机械租赁有限公司、同鑫融资租赁有限公司、福建融信设备租赁股份有限公司、大新华船舶租赁有限公司、成都工投融资租赁有限公司、唐山庞大乐业租赁有限公司、重庆市交通设备租赁有限公司、丰汇租赁有限公司、中原租赁有限公司、山东山工租赁有限公司、山东汇银租赁有限公司、中投租赁有限责任公司、吉运租赁（集团）股份有限公司、上海金易达租赁有限公司、上海中兴租赁有限公司、福建海峡设备租赁有限公司、成都汇银设备租赁有限公司。

### 三、融资租赁业务

银行客户经理非常有必要认真学习融资租赁业务，融资租赁业务的优势极为明显，可以满足企业表外融资，降低资产负债率。在企业的快速发展过程中，追求极快的规模扩张，不会对成本非常计较，所以融资租赁业务空间巨大。

#### （一）租赁法律法规

##### 1. 合同法定义

重交易形式，调整交易各方的权责利。

（1）融资租赁：“你选我付款，质量厂家管”，“你租我才买，我买你必租”，“想要所有权，租金要付清”。

（2）租赁：“我的资产，你租用”，“租用资产，必交租金”。

##### （3）主要差异

- 相同点：所有权与使用权的分离，租赁资产，不属承租人的破产财产。
- 不同点：融资租赁涉及两个合同，三方当事人，承租人行使租赁物购买选择权，出租人承担租赁物购买的付款义务。出租人不承担租赁物的质量瑕疵责任，由供应商直接对承租人负责。



## 2. 租赁会计准则

规范各租赁交易人的会计计量、核算和信息披露。不重交易的法律形式，重交易形成的经济实质。

(1) 融资租赁。五条标准，符合一条就是融资租赁：租赁到期所有权发生转移；租赁期限大于设备折旧年限 75%；租金支付额的现值大于购置成本 90%；承租人有廉价购买选择权；承租人的专用设备。

(2) 经营租赁：“非融资租赁，即经营租赁”。

(3) 租赁资产记账及租金的会计处理。

### ① 融资租赁：

承租人应当将租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。

出租人记应收租赁债权。

### ② 经营租赁：

出租人将租赁资产记固定资产，提取折旧。

承租人在资产负债表外披露长期应付租金，租金可以税前列支。

融资租赁：承租人提取折旧；租金支付额大于购置成本 90%；租期长于法定折旧年限 75%；租赁期满转移所有权。

经营租赁：承租人的租金全部作为费用税前列支。

国有企业技改融资租赁购置设备可最短三年内提取折旧；符合国税发〔2003〕113 号文规定的设备可以采用加速折旧法提取折旧（包括电子/飞机制造企业）。

## (二) 融资租赁交易的多种创新

### 1. 融资租赁是设备融资模式的创新

融资租赁不仅在各交易主体之间实现新的权责利平衡，为客户提供了新的融资方法，而且成为交易主体优势互补、配置资源的机制和均衡税负理财工具。





(1) 债权融资

厂商分期付款	融资或经营租赁	银行或民间借贷
商业性融资	以物为载体的融资	货币性融资
物出钱回 占厂商资金 无物权保证	钱出物进或物出钱回 独立借款主体 有所有权保障	钱出钱回 增加买(卖)方负债 无物权保障

(2) 产权融资

物品典当	资产出售回租	资产抵押贷款
放弃使用权 商业性融资	使用权所有权分离 租赁融资	放弃处置收益 信贷融资

(3) 股权融资

募集/扩股	或有租金	股权抵押
摊薄/共担 资本市场融资	转让部分经营收益 租赁融资	股权转让风险 信贷融资
现金交易	融资或经营租赁	分期付款
产品销售 简单销售的效果	产品销售+债权经营	债权经营

