

<<新信贷>>

图书基本信息

书名：<<新信贷>>

13位ISBN编号：9787301148815

10位ISBN编号：730114881X

出版时间：2009-2

出版时间：北京大学

作者：屈建国//龙小宝

页数：461

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

面前这本书是一部崭新的客户经理信贷培训教材。

说它新，一是内容新，采用了近年来我国最新的法律法规，编选了银行业务中最新的案例；二是注重实操性，以客户经理的视角，介绍最新的信贷技术与实战要领；三是结合现代银行的经营艺术，总结了实践中的新思维、新做法、新模式，可以说也是一部信贷工作经验谈。

我国正处在一个伟大的历史时期，经济持续发展，社会生活也在发生深刻的变革，国内国际经济一体化进程加快。

在这个时代潮流中，银行也经历了前所未有的嬗变。

2006年，在党和国家的关心和支持下，广东发展银行实施了战略重组，迎来了由花旗集团、中国人寿、国家电网、中信信托和IBM信贷等境内外著名企业组成的投资者团队，使剥离不良资产、弥补历史亏损和增加资本金同步完成，树立了新的发展里程碑。

重组以后的公司治理结构正在由“形似”向“神似”转变，为把广发银行建设成为符合国际惯例、适合中国国情、高效运作的现代商业银行迈出了实质性步伐。

胡锦涛总书记在十七大报告中指出，科学发展观的第一要义是发展，核心以人为本。

人力资源是银行资产负债表上看不到的最重要的资产。

落实“以人为本”理念，就要建立科学完善的激励机制，并健全员工学习培训制度，构建员工职业生涯的发展平台。

员工培训只有兼顾银行现实需要与未来发展需求才能达到改善经营绩效、提升核心竞争力的目的。

<<新信贷>>

内容概要

客户经理制已经成为当今银行业的基本营销制度，客户经理发挥作用的大小直接影响着银行市场拓展的效果与经营绩效。

因此，如何提高客户经理的素质与能力就成为国内各大银行持续关注的重要课题。

本书从银行客户经理的视角深度解析信贷业务，把现代银行经营理念、最新管理技术、实战模式、市场营销等有机结合起来，而且把信贷业务放在金融环境变迁以及银行经营策略转型的层面上进行讲解，向客户经理传授“活知识”。

认识你的客户、认识你的业务、认识你的风险，是一位银行客户经理走向卓越必备的三大要素。

本书的“新”不仅体现在观念、管理模式、案例、法律法规的阐释上，而且也体现在客户经理信贷经营过程中的创“新”上，做到了这一点，才能成为真正优秀的客户经理。

本书信息量大，帮助客户经理从不同层面掌握信贷的操作技术；案例丰富，尤其是最后一章集中论述了16个典型案例，结合理论、法律法规来阐释，令人一目了然，有醍醐灌顶之感，具有非常强的指导性和操作性。

<<新信贷>>

作者简介

屈建国，高级经济师，清华大学EMBA毕业，工商管理硕士，现任广东发展银行珠海分行行长。长期在政府机关担任领导工作，从1995年起，在银行业先后担任客户经理、信用卡部总经理、分行行长等工作，并在信贷业务领域创造了许多范例，如动产质押、厂商银三方协议，等等。

书籍目录

推荐序一推荐序二自序第一章 广义信贷概念 第一节 信贷=贷款+信用链接 广义信贷 认识商业银行 其他贷款人 信贷文化 家事国事天下事之信贷政策 第二节 算出来的银行哲学：《巴塞尔协议》 资本充足率 经济资本 滤掉风险的收益观 银行的公司治理 第三节 金融生态：银行是水族馆的鱼 聪明的借款人 影响信贷的外部因素 金融生态的地区差异 《贷款通则》已被刷新第二章 认识你的客户 第一节 信贷客户类别 自然人、法人 公司、分公司、子公司 合并企业 集团客户 客户的所有权分类 客户的规模标准 客户的行业分类- 产业结构与客户选择 第二节 不只是解决资金短缺：信贷需求类型 缺口型信贷需求 扩大消费型信贷需求 理财型信贷需求 供应链信贷需求 信贷用途的限制 第三节 闻香识企业：财务因素 企业财务规划 为什么需要财务报表 信贷业务对财务报表依赖程度不同 资产负债表 损益表 不能“纸上富贵” 第四财务报表 财务报表附注 财务报表的对应关系 掌握比率分析的度 衡量短期偿债能力 衡量长期偿债能力 衡量资产周转效率 衡量获利能力 杜邦等式 百分比报表 第四节 你也是CE：非财务因素 宏观影响愈发重要 行业分析方法 产品市场 管理与策略 重大事项 财务与非财务分析相结合 多渠道获取非财务信息第三章 认识你的业务 第一节 银行从希腊神殿走向市场 第二节 金融如水：信贷产品特性 信贷产品概念 信贷产品生成机制 信贷产品营销特点 第三节 量体裁衣：信贷产品分类 国内银行主要信贷产品 传统信贷类型 票据业务 与结算同步的国际贸易融资 国内贸易融资的供应链特征 专业融资 各具特色的中小企业贷款 第四节 兵无常势：信贷创利模式 四种盈利模式 利息与收费 第五节 我思故我变：信贷竞争策略 “种芝麻，抱西瓜” 发散营销 流程银行：只有把蛋打破才能做蛋卷 解决方案式销售第四章 认识你的风险 第一节 谨慎是银行家的生命：信贷风险 信贷风险成因 一笔贷款的生命周期 信贷程序 第二节 匹夫之位，将军之事：信贷调查 内部评级 客户经理信贷调查 客户基本资料 立场公正，还是上交矛盾：如何撰写信贷调查报告 信贷独立精神 第三节 左手不信右手：信贷岗位制衡 不是一个人在战斗：信贷审批体制 信贷审查博弈 信贷审批流程 信贷出账管理 风险管理也是进攻的武器 第四节 信贷如种树：授信后管理 风险的内、外部成因 风险预警 贷款分类的新发展 信贷退出策略 第五节 信贷担保制度 《担保法》之保证 物权制度与《物权法》 《物权法》对担保物权的一般规定 《物权法》之抵押 《物权法》之质押 抵质押对信贷的影响第五章 做一名优秀客户经理 第一节 行有行规：信贷职业规范 法律责任 何谓“尽职” 第二节 银行家=推销员+分析师 个性与技能 客户经理制的配套与激励 客户经理成长阶段第六章 信贷实务：分析案例，进入角色 第一节 项目贷款案例 案例导读 一般项目贷款 参与银团贷款 房地产开发贷款 第二节 票据贴现案例 案例导读 直贴与转贴 票据风险 第三节 国际贸易融资案例 案例导读 国际贸易融资综合授信 出口信用保险项下融资 内外贸一体化融资 第四节 存货与预付款融资案例 案例导读 动产质押合同 厂商银授信合作协议 第五节 国内保理业务案例 案例导读 以卖方为核心的国内保理 以买方为核心的国内保理 有追索权国内保理业务协议 第六节 金融服务网案例 案例导读 金融服务网络合作协议 第七节 法人商用车按揭业务案例 案例导读 商用车分期付款信贷合同 第八节 中小企业打分卡贷款案例 案例导读 中小企业贷款打分卡模型与标准 试点推广情况总结参考文献引用法律规章

章节摘录

第一章 广义信贷概念第一节 信贷=贷款+信用链接
广义信贷是银行利用自身实力和信誉为客户提供资金融通和承担债务的行为，并以客户支付融通资金的利息、费用及最终承担债务为条件。

本书对于信贷的定义是广义的，包括“资金融通”和“承担债务”两部分。

前者指银行实际出借资金，按照《贷款通则》的定义，贷款“系指贷款人对借款人提供的并按约定的利率和期限还本付息的货币资金”。

该定义是指银行出借货币资金使用权，属于狭义的信贷。

人们往往忽略银行还可以不通过出借资金，而仅仅凭借自身的信用，发挥资金融通或者担保作用。

因此，也有人把信贷的这一功能称为“信用链接”，在本书随后的内容里，大家可以看到银行如何把这项功能运用到众多信贷产品中并发挥到极致。

在“银行承兑汇票”和“信用证”两种信贷业务中，银行只是承诺付款，这就是“信用链接”功能。

按照计算机科学的定义，“链接”是从一个网页指向一个目标的连接关系。

而信用本来就产生于生产与销售的不同步，也正是信用起到了链接作用，物资循环和资金循环才能正常运转下去。

银行承兑汇票 银行可以对客户签发的汇票进行“承兑”，借款人取得这张银行承兑汇票后，与现金一样可以在市场上流通与支付。

根据《中华人民共和国票据法》，承兑是“承诺在汇票到期日支付汇票金额的票据行为”。

这就不是传统意义上的“出借货币资金使用权”，只是银行的付款承诺，链接了银行信用，使客户签发的商业汇票被赋予了流通货币的职能。

因为与贷款同属于信贷行为，所以客户向银行申请承兑的程序也与贷款一样。

不同的是银行承兑不涉及资金占用，银行不收贷款利息，只收取手续费。

目前的承兑手续费费率是万分之五，一般还要求客户存放一定比例的保证金。

信用证 信用证是国际贸易中广泛使用的结算方法，至少有一百多年的历史了，港澳台地区习惯称之为“信用状”。

在国际贸易中，买卖双方分处不同的国度，鉴于时间和空间因素的存在，付款与交货不能实现同步，而彼此的商业信用又不足以克服互信问题，谁优先就成了“两难”困境。

为了促成交易，链接银行信用就成为必选项：买方（进口商）首先向本国银行申请开出一张信用证，列入有关订货与交货条件，向卖方保证只要其履行了规定义务，银行就无条件付款；卖方（出口商）收到信用证以后，由于信用证是银行的付款承诺，可以据此备货、出运，还可以凭此向自己的往来银行申请贷款；然后卖方把提货必须的全套单据直接寄给开证银行，开证银行就履行付款义务。

在收入上，如果银行出借了资金，就收取利息；没有实际资金参与的“承担债务”行为，例如承诺、担保等，银行只是收取费用，这属于非利息收入。

信贷的另一种表述是“授信”，也是广义的信贷概念，包括“表内授信”与“表外授信”。

这个“表”，指的是银行的资产负债表。

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”。

例如，以下两段话采用的均是广义信贷概念，《商业银行授信工作尽职指引》：授信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。

《银行开展小企业贷款业务指导意见》：本指导意见中的贷款泛指各类贷款、贸易融资、贴现、保理、贷款承诺、保证、信用证、票据承兑等表内外授信和融资业务。

认识商业银行 商业银行是指依照我国《商业银行法》和《公司法》设立的吸收公众存款（存）、发放贷款（贷）、办理结算（汇）等业务的企业法人，从事这三项业务也是商业银行区别于其他金融机构的重要特征。

未经银监会批准，任何单位和个人不得从事存、贷款业务，也不得冠以“银行”名称。

<<新信贷>>

银行业属于第三产业，在世界贸易组织（WTO）框架内列为“服务贸易”。

设立全国性商业银行的注册资本最低是10亿元人民币。

单位和个人购买商业银行股份总额5%以上的，应当事先经国务院银行业监督管理机构批准；单个外资机构在一家中资银行持股比例不得超过20%，一家中资银行的外资持股比例总和不得超过25%，否则视同外资金融机构。

根据国家统计局2005年统计，我国银行系统机构数目为88 150个。

商业银行特征 《中国注册会计师审计准则第1611号——商业银行财务报表审计》及其指南对商业银行的主要特征做了描述，对认识商业银行业务及其制度很有指导意义：1.经营大量货币性项目，要求建立健全严格的内部控制。

所谓货币性项目，包括现金、贵金属和各种可转让支付结算工具等。

这些货币性项目具有高度流动性，商业银行应当建立健全严格的内部控制，以防止和发现并纠正各种错误和舞弊行为。

2.从事的交易种类繁多、次数频繁、金额巨大，要求建立严密的会计系统，并广泛使用计算机信息系统及电子资金转账系统。

商业银行一般具有较为广泛的经营范围。

除存、贷、汇等基本业务外，商业银行还利用资金、信息、信誉和各种风险管理技术等优势，从事各种中间业务，如代理和咨询业务等。

这要求商业银行必须建立完整、科学的会计信息系统，通过现代信息技术来实现资产负债管理、衍生交易和资金清算等经营管理活动。

3.分支机构众多，分布区域广，会计处理和控制职能分散，要求保持统一的操作规程和会计系统。

我国商业银行普遍采用总分行制，对外是一个独立法人，分支机构不具有法人资格，在总行授权范围内开展业务，其民事责任由总行承担。

在一级法人制度下，一些商业银行拥有遍布全国的分支机构，甚至覆盖至乡镇。

为提高效率，商业银行普遍实行分级授权制。

由于存在多级委托代理关系，加之信息不对称，总分行制容易导致控制弱化和小集团利益。

因此，商业银行一般实行统一的操作规程和会计信息系统，并通过数据集中和上收财务权等方式强化控制。

近年来，商业银行在管理上存在集中趋势。

例如，上收信贷管理权和财务决策权等，或者分行直接管理地位重要的分支机构或客户等。

4.存在大量不涉及资金流动的资产负债表外业务，要求采取控制程序进行记录和监控。

中国人民银行2001年发布的《商业银行表外业务风险管理指引》将表外业务分为担保类、承诺类和金融衍生交易类三种类型。

其中，担保类业务包括担保（保函）、备用信用证、跟单信用证和承兑等；承诺类业务包括贷款承诺等；金融衍生交易类业务是指商业银行为满足客户保值或自身头寸管理等需要而进行的货币和利率的远期、互换、期权等衍生交易业务。

表外业务在为商业银行带来中间业务收入的同时，也蕴涵着巨大的风险。

因此，各国监管部门一般都将表外活动作为监管重点之一。

5.高负债经营，债权人众多，与社会公众利益密切相关，受到银行监管法规的严格约束和政府有关部门的严格监管。

商业银行是典型的高财务杠杆经营企业，具有较高的负债比率和较低的资本资产比率，容易受到外部不利经济环境的影响，甚至破产倒闭。

吸收公众存款使得商业银行债权人众多，其稳健运营对社会稳定和经济健康发展具有十分重要的意义。

因此，商业银行在各国一般都会受到严格的监管，包括市场准入条件、业务范围限制和各种核心监管指标等。

商业银行主要风险 许多电视剧都再现了银行面临挤兑的场面：大家突然对银行失去信心，竞相到银行提取存款，而银行可能并没有实质性的经营问题，但一时间准备不了那么多现金，于是就面临危机。

<<新信贷>>

这种起源于无谓的担心，而最终又让担心变成现实的现象，在经济学里被称为“自验预言”。银行业高负债经营的特性，使自验预言的社会心理作用具有巨大的摧毁力量。

这反映了银行业对于风险具有高度的敏感性。

商业银行面临的风险种类很多，美国联邦储备银行通常将商业银行面临的风险归结为以下六类：1. 信用风险：信用风险不仅指借款人不能归还到期贷款，还包括借款人虽然能够正常还本付息，但由于经营不善，信用等级降低了，还款能力下降，也被视为信用风险。

信用风险是银行所面临的主要风险。

2. 市场风险：是指利率、汇率、股票价格、商品价格等波动可能给银行造成的损失。

这是银行业越来越重要的风险类型。

信贷业务一个重要的发展趋势是表外化与衍生化。

贷款“持有到期”的经营模式，使银行成为承担风险的唯一主体，但银行越来越倾向于把未到期的贷款做成债券在市场上出售，而且还主动涉足期权交易、远期交易等业务用以保值或投机活动，工作重点放在了服务、咨询、发行、承销和管理上，即从以往的实体（信贷）业务转向“流程业务”，因此市场风险就成为银行重要的风险来源。

<<新信贷>>

媒体关注与评论

教育的一个重要课题就是要使培养出的人才快速胜任实务工作。

本书以生动的案例讲解信贷实战技能和最新的业务制度，是经济、金融学科具有启发意义的参考书，又在搭建通往实践之桥方面做出了有益尝试。

——清华大学经济管理学院院长钱颖一 我始终强调，银行市场化改革必须是全方位的。

银行给人的传统印象是单调的贷款供应者，而这本书展示了银行业令人欣喜的变迁：更加强调市场细分与专业服务，以更有效率的方式贴近需求，使银企合作更富创意，也更具价值。

这本书无疑给我们提供了商业银行转型的实务读本。

——经济学家梁小民 小平同志强调，“金融是现代经济的核心，金融搞好了，全盘皆活”。

针对全球正经历的金融风暴，这句话尤其具有现实意义。

金融始终是企业家应该补上的一课，企业和银行均要找到互动的最优切合点，愿这本书成为银企之间相识、互信、双赢的载体。

——中国核工业集团公司总经理康日新

<<新信贷>>

编辑推荐

《新信贷:银行客户经理业务手册》信息量大,帮助客户经理从不同层面掌握信贷的操作技术;案例丰富,尤其是最后一章集中论述了16个典型案例,结合理论、法律法规来阐释,令人一目了然,有醍醐灌顶之感,具有非常强的指导性和操作性。

信贷业务新思维、新模式、新案例,紧贴信贷实战需求,系统提升业务能力。

著名经济学家梁小民、钱颖一等联袂推荐!

客户经理制已经成为当今银行业的基本营销制度,客户经理发挥作用的大小直接影响着银行市场拓展的效果与经营绩效。

因此,如何提高客户经理的素质与能力就成为国内各大银行持续关注的重要课题。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>