

<<银行项目融资培训>>

图书基本信息

书名：<<银行项目融资培训>>

13位ISBN编号：9787504961952

10位ISBN编号：7504961957

出版时间：2012-1

出版时间：中国金融

作者：立金银行培训中心

页数：156

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>

## <<银行项目融资培训>>

### 内容概要

项目融资是银行客户经理必须掌握的银行授信工具，在银行营销公路、铁路、桥梁、电力、石化、航空等项目中有着突出的作用。

项目融资必须和票据产品、国内信用证、供应链、贸易融资、保理、保函等产品等进行交叉销售，以尽可能提高整体收益率。

应当争取通过项目业主方关联营销配套的设备供应商和施工企业。

在为客户设计项目融资方案时须兼顾银企双方的利益，使客户和银行形成“双赢”。

“单赢”合作不可能持久。

报价过低，上级行不答应；报价过高，客户不接受。

优秀的银行客户经理必须懂得平衡之道。

项目融资设计要点：纯粹的周转资金需要通过表外解决；授信资源尽可能让产业链两端企业使用；尽可能授信总量较大，资本消耗较小；多产品尽可能有机组合销售；尽可能将授信资源在集团客户内部落地。

## <<银行项目融资培训>>

### 书籍目录

#### 产品篇

- 【产品一】 项目融资
- 【产品二】 固定资产贷款
- 【产品三】 项目搭桥贷款
- 【产品四】 项目前期贷款
- 【产品五】 项目营运期贷款
- 【产品六】 并购贷款
- 【产品七】 过桥信托计划(备用贷款)
- 【产品八】 信托计划
- 【产品九】 项目组合融资
- 【产品十】 BT贷款
- 【产品十一】 PPP融资
- 【产品十二】 租赁封闭贷款
- 【产品十三】 租赁保理

#### 案例篇

- 【案例一】 包头经济适用房贷款案例
- 【案例二】 交通行业供应链营销案例
- 【案例三】 杭州城市建设投资发展有限责任公司财政项目过桥融资业务案例
- 【案例四】 贵阳运动城项目人民币80亿元银团贷款案例
- 【案例五】 保障性住房融资案例

## <<银行项目融资培训>>

### 章节摘录

**【风险应对对策】** 1.对能源和原材料的稳定供应依赖性大、能源和原材料成本在整个生产成本中占有很大比重的项目，应要求借款人提供长期能源和原材料供应协议，并对协议内容及供应方的履约能力和意愿进行审查。

2.为降低项目建设开发和试生产阶段的完工风险，应尽可能要求借款人或通过借款人要求项目相关方落实履约担保、完工保证金等完工担保措施，明确在项目建设延期、成本超支、项目不能按期达到完工标准、项目停建以致最终放弃等情况下项目完工担保人的担保责任。

3.项目资产、项目预期收益等依法可设定抵（质）押的，应要求借款人将项目在建工程及其形成的项目资产、项目收益权抵（质）押给银行。

同时，可根据需要要求项目股东将所持有的借款人股权质押给银行。

符合银行信用贷款条件，或确因相关政府主管部门特殊要求等原因无法办理抵（质）押的，可不提供上述担保，但须签订账户监管协议。

4.审查审批项目融资业务，应根据项目及其在建设期、运营期等的不同特点，要求借款人或通过借款人要求项目相关方选择银行认可的保险公司投保相应商业保险，如建筑工程一切险、安装工程一切险、综合财产保险及其他有关险种，以转移项目相关风险。

商业保险应尽可能由银行代理。

对所投保商业保险，贷款行应作为第一顺位保险金请求权人，或采取按贷款比例设定赔偿请求权等其他措施有效控制保险赔偿或给付赔偿金的权益。

对不能办理商业保险的，应在贷款调查审查时说明理由。

5.审查审批项目融资业务，应要求借款人设定专门的项目收入账户，并明确进入账户中的项目收入资金比例不低于银行对该项目的融资占比。

该账户资金对外支付需满足约定条件。

6.审查审批项目融资业务，应明确采用贷款人受托支付方式的起付金额标准，并可根据项目具体情况，合理设定贷款宽限期、关键财务指标控制线等要求。

.....

## <<银行项目融资培训>>

### 编辑推荐

透彻分析项目融资营销要点 针对项目融资设计授信方案 项目融资嵌入票据及供应链融资  
最新、最全的营销项目融资产品 行长送银行客户经理的最好礼物 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 本书提供最新颖各类项目融资案例： 一、项目融资业  
务 二、固定资产贷款 三、项目搭桥贷款 四、项目前期贷款 五、项目营运期贷款  
六、并购贷款 七、过桥信托计划 八、信托计划 九、项目组合融资业务 十、BT贷款  
十一、PPP融资 十二、租赁封闭贷款 十三、租赁保理 存款=正确使用产品+痛苦坚持  
本书提供教练式培训，提供最真实的案例 激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力  
我们通过最详尽的案例培训，帮助您在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理

<<银行项目融资培训>>

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>