商业银行大中型对公客户授信决策环节授信策略

1.树立底线意识，不与问题客户合作

（1）不与不走商道的客户合作

商品经济法治社会
，商业银行与对公客户在民法上是平等的民法主体，经济活动都受到民法规定约束。如果客户采用民法规定以外的手段，比如涉黑、涉爆、涉恶，行政干预等手段寻求交易和合作，商业银行与其便不是平等的民法主体，一旦产生合同纠纷，难以通过民法程序公平解决。

（2）不与财务作弊、披露虚假信息的客户合作

财务作弊、虚假陈述的客户，存在经济诈骗、套取商业银行信用的嫌疑，商业银行很难通过其公开的财务数据及公开信息得到准确的分析依据，无法对客户经营能力及发展趋势做出准确判断。

（3）不与习惯性侵犯合作方及小股东利益的客户合作

以大欺小，通过关联交易
，转移
企业法人资产
和利润，习惯性侵犯合作方
及小股东利益的客户无视《经济合同法
》中公平和诚实信用的基本原则，缺乏最基本的诚信意识。

2.信贷投放要针对客户真实、合理的融资需求，不能为完成考核指标而投放。

客户没有真实需求，纯粹为客户营销和完成考核指标而进行的信贷投放，会使客户产生融资太容易的错觉，进而促使客户挪用资金，盲目扩张，直至经营失败，资金链断裂，产生信用风险。

3.从客户集团整体角度分析判断集团客户总体风险程度

在对客户的判断上，特别是集团客户，要从集团整体经营状况上进行判断，不能仅从某一成员企业角度判断。站在客户实际控制人角度看，手心手背都是肉，哪个成

员企业都是自己的企业，都想确保其正常乃至快速发展。所以通过融资渠道筹集到的资金必然要站在集团整体角度统一调配。特别是某些集团客户，通过关联交易，营造某一成员企业高盈利、高
发展的假象，刻意打造融资平台
，如果仅从集团客户某一成员企业角度分析，势必会得出错误判断。所以，对于集团客户应从客户集团整体角度分析判断集团客户总体风险程度。

4.授信总量控制

合理的授信总量，可以使商业银行与对公客户之间实现双赢，如果超过客户承债能力进行授信，将增加客户融资成本，导致客户经营困难，从而引发信用风险。

5.授信对象是客户的核心企业

客户的核心企业，是客户必保、必救之所在，自然不会轻易放弃，坐视其公然违约，形成信用风险，不然客户整个集团会因此轰然倒塌。

6.信息流、物流、资金流三对照，合理测算授信总量

审查客户信息流、物流、资金流之间的对应关系，依据客户生产经营周期、资金结算和现金流情况，合理测算授信总量。可以尝试以下测算方式：

（1）纯经营类额度的核定应与客户在本行的日均存款挂钩，原则上不应超过客户在本行日均存款的N倍。

（2）原则上单笔金额最大不应超过客户在本行最大日存款额（不含贷转存金额）。

（3）纯经营类额度的期限应依据客户的经营周期核定。