

## 融资租赁保理模式案例分析 ——以中国农业银行“银赁通”业务为例

张家慧

(四川大学工商管理学院, 四川 成都 610064)

【摘要】文章介绍以农业银行的银赁通为代表的租赁贷款、租赁保理业务的实际操作模式并对该模式进行了归纳分析,并简单分析该模式对于拓展中小企业信贷业务的现实意义。

【关键词】融资租赁 融资保理 银赁通

### 一、中国农业银行银赁通业务简介

中国农业银行(以下简称农行)于2006年颁布了《中国农业银行银赁通业务暂行办法》,标志着银赁通业务的诞生。2007年2月国内首笔银赁通业务由农行德州市分行面向山东德棉股份有限公司办理。自此“银赁通”风靡整个租赁业。

银赁通业务(即租赁项目融资业务),是指农行对租赁公司发放专项融资,专用于租赁公司购买租赁资产出租给承租人使用,并以承租人支付的租金归还融资,或农行购买租赁公司的应收租金后直接向承租人收取租金的业务。银赁通业务包括银赁通一贷款业务和银赁通一保理业务。银赁通一贷款业务是指农行向租赁公司发放贷款,专用于其购买租赁物出租给承租人使用,并向承租人收取租金归还贷款本息的业务。银赁通一保理业务是指租赁公司开展租赁业务,形成应收租金后,将应收租金出让给农行,由农行向承租人收取租金,农行保留或不保留对租赁公司追索权的业务。

### 二、银赁通业务基本流程

通常情况下,是由租赁公司和承租人共同向中国农业银行申请办理银赁通业务。银赁通业务基本流程如下:

第一步,申请并受理。

由租赁公司和承租人共同向经办行提出申请;或者银行直接向客户营销。

第二步,初步拟定银赁通方案。

审查与评估后,由经办行拟定贷款或保理方案。同时收集租赁公司、承租人、担保人的基本资料以及租赁业务中涉及的买卖合同、租赁合同、担保合同等,以备审查。

第三步,上报审批。

有权审批行受理业务,组织调查评估,对方案做进一步优化。

第四步,签订合同。

经办行根据批复落实各项风险控制措施,与租赁公司签订借款合同或保理合同;与担保人签订担保合同,与租赁公司和承租人签订账户监管合同,与租赁公司签订权利质押合同等。

第五步,银行发放融资。

银行向租赁公司发放贷款或保理资金,同时租赁公司的租赁收益权转至银行。

第六步,承租人按期向银行支付租金。

在银赁通保理业务下,租赁公司将应收租金出让给银行;在银赁通贷款业务下,承租人按期支付租金偿还本息。

第七步,银行实施监管,并加强风险控制。

主要是监督租赁公司、承租人和担保人的经营情况,并实施账户监管,保证融资的收回。

### 三、银赁通的风险控制

为防范风险,保障利益,农行一般采取以下风险防范措施:

(1) 物权保障。在银赁通业务下,租赁物应当设定抵押,农行为第一抵押权人;

(2) 保险。承租人或租赁公司应为租赁物投保,农行为第一受益人;

(3) 提供担保。在银赁通——贷款业务下,原则上应由承租人提供担保,承租人确实无法提供担保的,应由有担保能力的第三方提供担保。在银赁通——保理业务下,由第三方对承租人支付租金提供担保;

(4) 供货商承诺租赁设备余值回购。即承租人无法支付租金时,供货商以按约定计算的余值回购租赁设备,并以回购款偿还银赁通的贷款(或保理)款项。

(5) 发放了银赁通——贷款后,可立即对所形成的应收租金实施保理。一定程度上排除租赁公司的信用风险;

(6) 租赁公司或承租人缴存融资额一定比例的保证金;

(7) 在银赁通——保理业务下,保留对租赁公司的追索权或租赁公司对应收租金、提供回购担保等。在银赁通——贷款业务下,租赁公司将租赁合同项下应收租金、担保受偿权等权利质押给银行;

(8) 要求租赁公司和承租人在银行办理监管账户,较好的避免贷款被挪用,保证资金的合理使用和租金优先用于还贷;

(9) 其他担保措施,如承租人提供其他保证、抵押、质押措施等,如此多的风险防范措施使得银行的风险相对来说很小。当然,在一笔业务中不一定采取以上全部的风险控制措施,具体的选择还要视实际情况而定。

### 四、银赁通的主要优点

就银行而言,首先我国银行存在流动性过剩的问题,良好的资金出口和渠道就成为银行迫切的愿望,与租赁等同业机构合作无是个好选择。农行利用租赁公司独特的功能,如加速折旧、表外融资、破产不破债等功能,确保了银行本身的收益,拓宽放款渠道。银行设备贷款的竞争较激烈,通过租赁公司以融资租赁的方式可降低风险,增加收益,增加现金流。其次,融资租赁设备的使用权和所有权相分离,租赁公司将设备抵押给银行,实际上银行间接控制了租赁资产的所有权。在承租人违约的情况下,承租人丧失了用益物权,银行可要求供货商履行设备余值回购等相应的风险控制措施。最后,由于租金的支付周期按期约定,实际是按期还本付息,从而加速了资金的收回。

而对于租赁公司,银赁通解决了租赁公司融资难的问题,租赁公司通过银行保理对应收租金提前一次性收取,解决资金难题,不受承租人付款资金约束,且从农行获得的资金成本较低,保证了其业务市场。其次,不需要租赁公司先以资金形成租赁再开展业务,通过流程设计大大降低租赁公司的资金占用。最后,银行利用其完善的风险控制手段能够帮助租赁公司监管承租人的信用,

(下转第177页)

的一席之地。未来金融业的竞争，是一种信誉的竞争，同时也是服务质量的竞争。只有找出我们存在的差距，确定我们努力发展的方向，才能促进银行运营效益的显著提升。

据了解，电子银行部客服中心的发展目前可分为几个阶段：以提高客户满意度为基础的接通率时代、以客户分层为特征的个性化服务阶段、以提高运营效率为基础的运营管理阶段和呼叫价值创新阶段。尽管目前国内银行业客服中心仍处在前三个阶段交叉并行的时期，但价值创造也已提上各中心的工作日程，并逐渐付诸实施。作为面向持卡人的服务窗口，客服中心在与客户的沟通中积累了大量的第一手信息，对提升本行信用卡的市场竞争力有着非常重要的参考价值。因此，各行的客服中心都承担着收集、挖掘、反馈信息的重要责任，并受到银行运营部门的高度重视。

调研表明：目前我国银行业电子银行部的服务系统利用率及效益普遍低于预期值。该部门客户服务中心工作的行员虽然都是经过培训的专业上岗人员，但就目前情况来看，他们均没有发挥最大的效能，而只是被动的接受客户的一些投诉或业务

咨询。那么如何提高自助银行的使用率，从而解决银行目前面临的困境呢？各银行的客服中心可从所积累的客户服务数据中找出客服中心工作量的变化规律，展现其发展趋势。基于这种规律和趋势，管理人员可以科学地预测未来的人力需求，及时地修改业务设计、优化业务流程，灵活地进行排班管理等工作。而用户的业务行为所产生的数据可以作为重要的分析对象，客户与银行发生的交互本身的数据也具备着重要的意义。客户对某项业务变更抱怨的激增，可能从侧面提醒我们改善工作质量和业务行为的变更<sup>[1]</sup>。

客户服务中心通过电话银行业务系统来实现对客户服务人员工作效率及工作强度的统计，而录音的自动化，保存了座席人员与客户的原始录音，以备日后查证、规划工作、考核业绩。通过解答客户咨询的问题连接客户与银行内的桥梁，达到改进工作方法、完善服务功能、提高工作效率的目的。通过有效的客户服务、新颖的电话营销把客服中心从“费用中心”真正转化为“赢利中心”。

电子银行部客服中心目前采取昼夜倒班制作息制度，保证24小时全天候不间断地为客户提供电话服务，及时解决客户问题并在日常工作中，保持高度警惕性，对发现的可疑交易，及时向有关部门报告，并协助做好被查询账户信息的统计汇总工作。同时，修改完善电话银行系统，减少密码容错次数，降低电话银行业务交易风险。

电子营业部，目前已经为200多家电子商务部提供了直接的网上支付。全国范围当中，提供全日无休的查询服务，有力支持了电子商务网站业务的发展，不论过去现在还是将来，我们都以客户的需求作为目标，以客户的满意作为我们前进的动力，坚持将优质的服务，完善的电子商务解决方案，以及安全可靠的支付方式，提供给客户。只有紧紧抓住维护与顾客的关系这一核心，以市场为导向，以高质量、多样化、特色服务，满足顾客多层次

需要，才能获得自身发展的持续动力。

#### 四、金融业的竞争是信誉的竞争和服务质量的竞争

银行业务的快速发展和业务的拓宽，使员工的敬业精神得以发扬光大，在知识更新变化的信息时代，“终身学习”和建立“学习型组织”是我们在激烈竞争中立于不败之地的基本要求。只有充分发挥员工的潜能和工作的积极性、主动性、创造性，才能最大限度的激发员工工作的热情。

长久以来电子银行部一直致力于建立完善的客户服务体系，把提升服务品牌，创新服务手段作为重点。将“专业、差异”确认为客户服务的定位，即以一流的专业

水平，为客户提供专业、快捷的服务。我们相信：靠建立自己银行相关品牌和产品创新等机制，提供区别于其他行的优质服务是可行的。针对客户服务方面存在的问题，我们应该在改善措施中下功夫。通过对客户服务的营销环境、销售理念、服务态度和客户档案的分析，阐述客户在企业中的重要作用，使企业产品更加适应市场变化，从而提高企业的竞争能力，为企业赢得更大的经济效益。

在经济社会发展迅猛的时代，企业发展有着非常多的机会，如何把握市场、把握机会是企业的首要任务。我们通过建立与各分行及业务部门间常规的、固定的、快捷的联系通道，形成了覆盖全行的客户建议投诉处理闭环机制，深度挖掘投诉发生的机理，做到及时发现，从源头解决。作为全行投诉及建议的受理方，客户服务中心是全员服务体系的参与者和监督者，为完善全员服务体系起着不可或缺的重要作用。客户服务中心在提供客户咨询服务的同时，定期对客户关心的问题进行分析，为业务部门提供改善服务、提高客户满意度的建议，为业务部门提供产品及服务研发的决策依据。

我们深知：目前随着我国银行的对外开放，银行业竞争越来越激烈。我们的服务质量必须进一步提高才能在市场上占有重要的一席之地。只有找出我们存在的差距，确定我们努力发展的方向，才能促进银行运营效益的显著提升。未来金融业的竞争，是一种信誉的竞争，同时也是服务质量的竞争。

#### 参考文献

- [1] 杨放. 金融创新与金融体系的稳定性[J]. 财经问题研究, 2002(5).
- [2] 杜爱文. 论国有金融企业业务创新与服务创新[J]. 中国集体经济, 2007(2).
- [3] 杨长红. 银行客户服务中心的发展与银行卡业务的壮大[J]. 金融科技, 2004(7).

作者简介：张熙，女，任职于交通银行北京分行，研究方向：电子银行业务发展。

(上接第138页)

加强对承租人现金流的控制，防止承租人的恶意赖账等。

此外，银赁通业务也为供货商和承租人带来了很多好处。由于租赁设备是先购买再出租，所以供货商的资金得以快速回笼。而对于承租人而言，银赁通业务解决了其资金来源问题，当然承租人也必须要承担较高一些的利息。

#### 五、结语

租赁贷款把普通的银行贷款和融资租赁业务结合起来，扩展了商业银行的贷款业务，也令中小企业可获得固定资产购置资金。引入租赁保理，直接以租赁资产的现金流为贷款提供还款保障，也增强了中小企业获得贷款、租赁业务的可能性。以农业银行的银赁通为代表的“租赁贷款——租赁保理”全套业务，在实践中

证明了这种模式对于拓展中小企业信贷业务的现实意义。

#### 参考文献

- [1] 中国农业银行银赁通业务暂行办法. 农银发[2006]301号.
- [2] 万子嘉. 融资租赁在企业融资中的优势及风险[J]. 企业导报, 2011(3): 72-72.
- [3] 师佳英, 孙平. 我国小型企业融资问题与融资租赁模式创新[J]. 现代商业, 2010(35): 94-95.

作者简介：张家慧(1987-), 女, 汉族, 四川成都人, 四川大学工商管理学院, 研究方向：企业微观金融决策。