

# 从零开始 学融资

从创业筹资到IPO融资全解析

林汶奎◎著



中国出版集团  
现代出版社

## 版权信息

---

从零开始学融资/林汶奎著.—北京：现代出版社，2016.7

ISBN978-7-5143-5253-5

I.①从... II.①林... III.①融资—基本知识 IV.①F830.45

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第174823号

作 者：林汶奎

责任编辑：张桂玲

封面设计：琥珀视觉

出版发行：现代出版社

通讯地址：北京市安定门外安华里504号

# 目 录

---

## 版权信息

## 上篇 融资常识

### 第一章 融资流程——了解最基本的融资程序

#### 1. 融资基本流程

#### 2. 融筹方在融资过程中需要重点关注的环节

#### 3. 大众投资者在融投过程中需要掌握的细节

#### 4. 想要成功融资，创业者必看的四个关键步骤

#### 5. 借助担保平台的中小型企业融资贷款流程

#### 6. 上市公司再融资审核流程

#### 7. 正确掌握众筹融资的流程

### 第二章 融资术语——学会最基础的专业常识

#### 1. GP和LP的关系

#### 2. 什么是“天使”、VC、PE、IB和FOF

#### 3. VC、PE之间的联系与区别

#### 4. GP、LP之间的矛盾解决方法

#### 5. 融资必须知道的十四条术语

### 第三章 融资文案——商业计划书应该如何写

#### 1. 商业计划书的目录与核心内容

#### 2. 中小企业如何写融资方案

#### 3. 这样写商业计划书才可能让你融到巨资

#### 4. 商业计划书的重要性

#### 5. 撰写商业计划书的要点以及误区

## 第四章

### 融资谈判——如何与VC进行融资谈判

#### 1. 应该选择怎样的VC谈融资

[2.融资者应具备的十大素质](#)

[3.怎样获取VC的信任](#)

[4.跟VC谈判时，应该注意什么](#)

[5.怎样面对VC的拒绝](#)

[6.如何准备融资演讲稿](#)

[第五章 路演策划——成功路演的根基是什么](#)

[1.融资路演总体规划](#)

[2.如何做融资路演PPT](#)

[3.路演的常识和禁忌](#)

[4.融资路演成功八要素](#)

[5.项目路演的六大关键步骤](#)

[6.初创业者路演的八个技巧](#)

[第六章 融资估值——怎样进行财务预测和估值](#)

[1.VC是如何对企业进行估值的](#)

[2.VC对企业估值时会想到的八个问题](#)

[3.融资规模、估值、股份稀释三者关系的应用](#)

[4.企业估值越高越好吗](#)

[5.创业企业融资时如何估值](#)

[第七章 融筹误区——掘金者需远离的隐匿雷点](#)

[1.融资者很容易陷入的十四个误区](#)

[2.初创公司融资时的五大误区](#)

[3.中小企业容易出现的融资误区和解决方案](#)

[4.中小企业避免融资误区的最佳策略](#)

[5.可转换债券融资误区](#)

[第八章 融资技巧——融资者打动VC的实战策略](#)

[1.融资技巧汇总](#)

[2.融资融券的操作技巧有哪几点](#)

[3.融资融券之T+0交易技巧](#)

#### [4.中小企业提高融资成功率的八大技巧](#)

#### [5.快速融资的七大诀窍](#)

### [第九章 ABC轮融资——不同阶段的融资策略](#)

#### [1.如何在天使轮加强团队建设](#)

#### [2.如何在ABC轮提高团队执行力](#)

#### [3.C轮融资的市场现状](#)

#### [4.创业公司“C轮融资死”的原因有哪些](#)

#### [5.如何避免“C轮融资死”](#)

### [下篇 融资渠道](#)

### [第十章 天使投资——初期创业者的最佳选择](#)

#### [1.投资人也可以是天使吗](#)

#### [2.众里难寻——天使投资人](#)

#### [3.让人却步的八类天使投资人](#)

#### [4.看清天使投资里的骗局](#)

#### [5.怎样处理好与天使投资人的关系](#)

#### [6.不同“性格”的天使投资人](#)

### [第十一章](#)

### [风险融资——中小型企业的发展沃土](#)

#### [1.要找VC融资多少钱](#)

#### [2.怎样签对赌协议](#)

#### [3.风险资本家的主要类型](#)

#### [4.平衡你和风险资本家之间的需求](#)

#### [5.风险投资的六要素](#)

### [第十二章 私募股权融资——大中型企业的最佳渠道](#)

#### [1.什么是私募股权融资](#)

#### [2.私募股权融资的运作流程](#)

#### [3.私募股权融资的优缺点有哪些](#)

#### [4.公募股权众筹、私募股权融资与私募股权基金对比](#)

## 5.私募股权融资的阶段分类

### 第十三章 民间融资——最容易且风险最高的融资渠道

#### 1.什么是民间借贷

#### 2.界清民间借贷与非法集资

#### 3.进行民间融资的三个准备

#### 4.民间借贷需注意的问题

#### 5.民间融资的主要方式

### 第十四章 网络融资——势不可当的新兴融资市场

#### 1.什么叫网络融资

#### 2.P2P网贷平台的类型和交易模式

#### 3.众筹：最新兴的筹资方式

#### 4.网络融资的基本模式

#### 5.网络融资——互联网经济下的信贷模式

### 第十五章 银行融资——最可靠的融资渠道

#### 1.银行融资贷款需要哪些手续

#### 2.银行融资贷款需要哪些流程

#### 3.银行融资的十种途径

#### 4.中外银行贷款的种类

#### 5.银行的选择和贷款的技巧

### 第十六章 上市融资——企业如何进行上市融资

#### 1.股票上市基础知识

#### 2.怎样借壳上市

#### 3.准备IPO与IPO的机制

#### 4.上市融资的利与弊

#### 5.企业上市失败的原因

### 第十七章 传统融资——最成熟的融资渠道

#### 1.什么是债券融资

#### 2.融资租赁的特点与风险

[3.融资租赁走什么流程](#)

[4.典当融资具有哪些优势](#)

[5.委托贷款业务流程](#)

# 上篇 融资常识

## 第一章 融资流程——了解最基本的融资程序

了解融资流程是读懂资本筹措的重要前提，作为一名亟待获得资金支援的个人或机构，读懂各个类型的融资规范是非常必要的。在很多时候，部分人品端正、工作稳定的借款者也被各类融贷机构拒之门外，这其实就是因为对于融资流程不了解。

一般而言，融资者需要针对资金需求提出申请，随后由相关机构对该申请人进行多方考察，之后再做出决议。而且，对于部分资质普通的借款者来说，他们往往还需要通过第三方的介入才能够获得借款。在这个时候，融投对立则被转换为三方关系，审核环节也由之前的单方审核变化为“双重审核”。但是，无论融贷关系如何变化，“申请—审核—通过—放款”或者“申请—审核—否决”的基本流程都是不会改变的。

### 1. 融资基本流程

要想通透金融行业，读懂当前世界经济发展的方向和趋势，就必须对资本运转进行有效了解，而融资就是构成资本运转的重要环节。那么，在资本筹措的过程当中，操作者又应当遵循哪些基本流程呢？

第一，从执行主体上来说，融资可以区分为出资方和融筹方。一般而言，我们所接触到的融筹者大都是企业或者法人，这也就是所谓的“狭义融资”。对于亟待获取资金的融筹者来说，需要针对自身的现有状况进行分析和评估，制订出合理的筹措规划。一般来说，融筹方对于资金的需求都是基于以下三方面：企业需要扩大、企业需要还债以及二

者兼有的混合目的。

在确定好融资目的并且做好协议规划之后，融筹方将自己的方案通过官方渠道发布出去，向投资者和债权人发起资金募集。

而对于投资者来说，他们就需要针对企业发布的融筹信息进行了解和评估。对相关项目的风险预估以及收益期望进行综合考量，最终决定是否需要对该项目进行投资。

第二，在双方确定了融投意向之后，融筹双方需要签署一份受国家律法支持的合作协议。一般而言，融投协议都是由筹资方事先确立的。对于这样一份文件，投资者务必仔细阅读，针对疑点详细咨询、核实，确认无歧义、无漏洞之后进行协议签订。

第三，协议签署之后，融投关系也就正式生效，融筹方按照协议规定向投资者收取资金。至此，单向结构的融资过程也就结束了。在这里，需要注意的是，作为融资方，必须在接收投资者资金注入前，确保自身金融账户的安全性及稳定性，以免造成不必要的误会或损失。

对于以上流程，我们也可以通过举例的方式来进行说明。

肖华是一名中型物流公司的总经理，在该年度的工作总结报告当中，他发现公司在过去两年时间里收到了大量的投诉意见，其中大部分是针对送件效率问题的。为解决这一问题，肖华决定增购配送车，同时扩大人员招聘。而其中的经费，需要通过融资的方式来解决。

拟订好这一计划之后，肖华向董事长提交了融资计划书，并得到了批准。之后，肖华将融筹计划通过公司官方网站发布出去，同时让工作人员对部分投资者发送了融资邀请函。

李军是肖华的中学同学，他通过对方所在的官方网站发现了融资信

息，并且有意对这个项目进行投资。在这一个过程当中，李军通过电话向肖华简单询问了关于相关项目融资的要求和规定，最后决定拿出5万元来支持这个项目。

但是在这个时候，肖华告诉李军：“公司吸纳资金，都需要走一个流程，我们虽然是老朋友，但一方面这个是法律规定，另一方面也是对你我负责，等明天我安排工作人员和你联系。”

到了第二天，李军拿到了融筹方制定的协议文件，并仔细核对、询问了融投期限和回报率。然后，他对这一项目进行了单方评估：“这家公司融资的目的是扩大规模，但是目前业内对于其服务的评价并不高，投诉率长期居高不下，因此投入5万元并不是一个好的决定。”

所以，李军推翻了此前的想法。但是碍于同学之间的情谊，他还是签订了一份为期一年、总额1万元的融投协议。合同签订之后，工作人员给李军提供了一个银行账号，在核实了该账号确为协议账号之后，李军将资金转入到这个账户当中。单纯从资金筹措的角度上来说，本次融资也就正式完成了。

当然，在上面这个例子之中，由于当事双方的特殊关系，同样也是有部分风险流程没有执行的。事实证明，由协议责任划分模糊、忽视项目风险鉴定等因素带来的纠纷屡见不鲜，尤其是事后在熟人之间发生的矛盾更是难以协调。因此，在签订协议之前，融筹双方就协议准则进行细致探讨是非常必要的。而对于李军来说，他应当在投资前期对融筹方进行更为深入的了解，比如该企业的工商资质、经营状况以及前景评估等。在这里，李军就忽视了对融资公司资质证明以及风险补偿的了解。假如该项目投资失败，或者融资方提供了虚假信息，那么在后期的司法对峙上，李军就会处于不利地位。

因此，在融资流程上，融筹者制订计划、发布信息。相关投资者在

进行了项目风险评估和企业认证之后，与筹方签署合同协议，最后按照协议执行融资方案，本次融资过程也就顺利完成了。在这个过程中，融投双方一定需要制定出被相关律法支持的合作文件，明确划分好甲乙双方责任，并且在协议签署过程中务必坚持规范化操作，类似于个人情感等易于对规范化流程带来负面影响的因素，都是需要被摒除在外的。

## 2.筹方在融资过程中需要重点关注的环节

对于筹方来说，资金筹措的结果是非常重要的。但是除了这一点之外，依然还有很多环节值得操作者重点关注。

首先，在制订筹计划书时，融资的额度和比例是一个非常严肃的问题。在这里，并不是筹集到的资金越多越好，因为过高的资金流入，会产生巨大的借贷费用。一般来说，除银行借贷之外的融资行为，都需要集资方提供高昂的偿还利率。因此，在制作筹计划书的时候，一定要提前规划好市场动向以及相应的资金缺口，不宜过量集资。

而且，对于部分大型企业来说，融资也就意味着股权的外泄。在这个时候，筹者就很难对过高的融资规划和股权做出取舍。比如马云在创业之初就曾经推掉了日本软银集团1000万美元的资金注入，原因是他并不希望在单一事业当中树立过多的权力话柄。大量的资金流入当然会对企业发展带来有利影响，但是股权的稀释也是企业拥有者不得不严肃考虑的问题。

另外，一些涉及多轮融资的企业，也需要安排好自身融资节奏，不能陷入首轮融资筹集到的资金还没有得到有效利用，次轮融资就已经开始的尴尬泥潭。

其次，在筹计划书初步形成之后，筹方还需要以旁观者的视角

对其进行评估。因为对于筹资项目来说，究竟能够募集到多少资金、能否在限定时间内完成融筹计划，都是非常重要的。所以，既定方案对于目标大众是否具备相应的吸引力就是操作者需要考虑的重点问题。如果以普通投资者的视点来考量这个问题，那么投资利率以及偿还周期、还款方式等都会影响到投资者的热情程度。

一般而言，企业对外发布的融资利率，都要高过银行存款利率，如此才能够吸引到投资者的关注。在2015年，国内银行的一年活期利率均没有超过0.45%，而整存整取的定期年利率也都在3%上下浮动。这就是说，企业、法人想要对外融资，首先必须在回报率上超过银行利率。基于2015年大量平台融资的年化利率都在10%左右，就目前而言，一般私有企业在制订融资计划的时候，就需要结合国内大环境制定出一个合理的回报范围。

另外，在偿还周期和还款方式上，融资方也需要仔细斟酌其中的利弊关系。对于投资者来说，按月还款、先本后息自然是非常受欢迎的。但是，这种还款方式是否会对企业的发展带来不利影响？同时，融资方是否有能力支撑这一偿还关系？值得重点说明的是，部分小型企业在面向大众进行融资的时候，为了快速获取资金，往往会承诺超出自身能力范围的回报率或还款方式，这实际上会在后期给自己造成巨大的债务困扰。说到底，融资是一个平等对立的关系，只有融投双方都站在合理的平衡点上，才能产生最佳效果。

而且，从大众心理的角度来说，企业融资的还款周期设定越长，融资的速率就越慢。因为从一定程度上来说，企业、法人能够提供高昂的回报率，但是其不稳定性却远远超过了银行。因此，过长的偿还周期，必然会让投资人心生疑虑。一般而言，普通大众能够接受的还款周期都不会超过一年。

比如一家制鞋厂，为了扩大规模而向投资人承诺“按月还款、先本

后息、一年偿清”。在收到100万元的资金之后，这家企业顺利地扩大了规模，同时也收到了大批量的订单。但是，由于本行业还款周期较长，大量鞋子送到经销商手中后，制鞋厂无法及时收到货款，这就使得制鞋厂在短期内遭到了严重的资金流动障碍。更要命的是，投资者看到鞋厂没有按照约定以“月付”的形式还款，于是联合起来讨要说法，最终给双方都带来了不便。假如鞋厂管理者一开始就按照“按月付息、到期还本”的方式来进行融资，或许这一次融资就是皆大欢喜的双赢局面了。

所以说，对于筹筹方而言，针对金融市场进行深入调研，拟定好合理的融资步骤是非常必要的。在这里，决定“到底释放出多大份额的股权”“融后资金使用方向”“回报率标准拟定”以及“偿还方式设置”的，就是操作者需要重点关注的环节了。

### 3.大众投资者在融投过程中需要掌握的细节

在融投过程中，投资人的来源也是各有不同的。相比于部分实力雄厚的投资人或机构，普通试水者在权益受到危害的时候就显得相当无助。那么，对于投资人而言，在选择项目的过程中，又应当如何规避风险、远离骗局呢？

首先，在进行投资之前，投资人需要对筹筹企业进行了解和认知。“深入了解”就意味着投资人不能仅凭工作人员发放的宣传手册就得出结论，除了仔细阅读宣传手册、同工作人员进行深入探讨之外，投资人还需要通过网络渠道来查探相关企业的业务范围、业内口碑以及管理者的个人资料等。

假如对筹筹项目产生了强烈兴趣，对相关企业也印象良好，那么为了保险起见，要再通过工商部门查阅一下税务登记号或者组织机构代码，核实后再商议投资也不迟。

其次，在签订融投协议的时候，也需要再三核实甲乙双方的信息、责任等等。一般而言，在签署相关文件之前，向融资方索要一份协议文件，寻找律师或其他专业人员进行合法性评估，也是非常必要的。

再次，在签署文件时，投资者往往会对金额、利率、还款周期等进行重点核对，但是对于免责条款或其他责任约定则一笔带过。这实际上是一个不可取的做法，因为相对于实力雄厚的企业来说，普通投资者的实力是弱小的，稍微一点点的歧义性规定，或许都会在产生冲突之后让投资者欲哭无泪。

最后一点需要重点说明的是，在遴选投资项目的时候，一定要认真落实相关企业的运营业务范围。单纯凭借回报率就对某项目趋之若鹜是存在极大隐患的，而部分缺乏实业支撑的企业，同样也不是所谓的优质项目，尤其还需要注意某些企业会在融资时“一项多贷”。“一项多贷”的企业虽然拥有实体产业，但却将该项目多角度包装，一个项目承接多项融资，这实际上就是一种欺骗行为。从一定程度上来说，“一项多贷”具备较强的隐蔽性，甚至部分工作人员也被蒙在鼓里。因此，要在这一过程中远离陷阱，就需要投资者擦亮眼睛，拒绝贪婪。

在这里，我们依然可以通过一些小事来解读这个问题。

徐师傅是一名出租车司机，偶然有一天，他在网站上见到了A公司发布的融筹计划：1万元存1年，年化利率20%！高额的利率让他非常动心，于是，按照网站提供的电话号码，徐师傅找到了该公司的工作人员。

在工作人员小陈的介绍下，徐师傅大概了解了这家公司原本是做矿产生意的，目前在西藏发现了国内罕见的矿石，价值超过20亿元。为了尽快展开这一项目，A公司决定向社会进行融资，以期尽早动工。一边解释，小陈还拿出了一份盖有公章的营业执照。看到这一切，徐师傅犹

豫不决。最终，在小陈“这是最后一天”的诱导下，徐师傅终于拿出随身携带的银行卡，在对方提供的POS机上刷掉了1万元。

回到家后，徐师傅在网上仔细查阅了A公司的相关信息，结果发现网上根本就没有这样一家企业。更加不幸的是，当他再次拨打小陈电话的时候，却发现对方早已经将自己拉黑了。

实际上，目前国内融投市场正处于从快速发展到规范化的变革期，因此很多骗子就抓住时代的间隙展开诈骗活动。现实生活当中也有很多像徐师傅这样的人，他们在签订协议的时候过于草率，甚至一听到“最后一天”“只此一次”等营销口号，就“抓紧时间”交钱了。

那么，假如我们是徐师傅，碰到类似的情况应该如何处理呢？首先，在企业判定上，一定要多了解、多判断。在没有电脑的情况下，用手机上网进行查阅也是非常必要的。其次，在项目评估上，一定要有自己的准则。价值20亿元的矿石这则消息如果属实，那么，国内各大网站上应该是有所提及的，因此，如果搜索失败，依然是不可靠的。最后，在协议合同上，一定要细致地核对公司名和项目名称。在签订协议之后，要保存好工作人员开出的单据，像徐师傅拿到的POS机客户存根就可以作为将来处理纠纷的有力凭证。

#### 4.想要成功融资，创业者必看的四个关键步骤

对于一名创业者来说，如何取得大投资者的信任，最终获得资金注入，是一个非常有趣的过程。在这里，创业者需要和投资人进行几重博弈才可能获取投资呢？一般而言，“筛选”“社会化”“深入调研”以及“决定”，就是创业者获取投资前的四个关键步骤。

(1) 筛选。通常来说，这是投资人和创业者的第一轮会晤。在这个过程中，投资方的代表往往是中级职务的总经理助理、办公室主任

等，或许偶尔会有一两位意向合作人。也就是说，在这次会面当中，创业者需要征服的，是通往董事长办公室的“门槛”，如果他们的创意连这一关都不能通过，那么之后的会面也就根本不需要进行了。

在这一轮会面当中，投资方代表会认真考量创业项目的合理性与未来前景。与此同时，风险评定也会在整个会议当中无声地展开。在会谈的过程中，投资代表需要认定的是，相关项目的落实是否与领导交代的期望目标保持一致，项目规模和资金消耗是否都在预期范围之内。待会面临近尾声，投资方代表也会明确告知创业者，该项目是否与投资团队的要求相匹配。一般来说，这一轮会面会淘汰掉大部分创业者，只有15%左右的项目能够进入下一轮会面。

（2）社会化。经过上一轮的研究，部分优质项目被成功地保留了下来。对相关优质项目抱有期望的投资方代表会回到自己的团队，将获取的信息与多位投资人一同分享，随后通知创业者展开新一轮的会面。在这次会面中，创业者所需要面对的，很可能就是董事长级别的投资者或合伙人了。只有在这一轮的会晤当中成功地说服对手，创业者才能够离自己的目标更近一步。

（3）深入调研。在第二轮的会面结束之后，投资人会针对部分感兴趣的项目进行深入调研。在这个时候，创作团队的人员结构、运作理念以及发展蓝图等，都会成为投资方重点考察的对象。同时，考察团队的成员也会进一步增加，各大合伙人、主投资者都会列席会议。在这次会面当中，投资人团队会针对创业方向、方式进行针对性提问。如果一切顺利，会上还会草拟一份合作协议，并针对这些协议进行分析、调整，以期达成初步意向。

（4）决定。在上述三大步骤都已经完成之后，“连续闯关”的创业者也所剩无几。在最后一次对话当中，他们所需要面对的，几乎就是投资方的整个管理层了。由于上一轮的会面已经基本达成了合作意向，本

次会议几乎所有投资合伙人都会出席，它也因此被称作“合伙人会议”。在这次会议上，创业者将自己的创业计划完整地阐述给合伙人。之后，众多合伙人会通过集体投票的方式，决定是否要对该项目进行投资。假如顺利通过，投资方和创业者会签订一份正式协议，融投项目也就正式生效了。

在这一过程当中，作为亟待资金流入的创业者，同样也有一些问题需要重视。首先是关于融投步骤的预判一定要准，尤其是面对一些大型风投企业的时候，因为他们的流程和规格都非常高，顺利通过某一轮的考验并不意味着投资者就已经同意了本次融资计划。好的风投机构在遴选投资项目的时候都会层层布控，如果不是优质项目，很难得到最终认可。所以说，通过某一轮的考验并不代表顺利过关，如果在这个时候放弃了其他机会，那么很可能就会让自己陷入困境。

此外，了解风投机构决议步骤，同样还有助于创业者做好自身财政规划。比如说，一名毫无经验的创业者在首轮会晤顺利通过之后，就认定“融投协议迟早会签”，于是提前透支了自身流动资金，使得自己陷入严重的财政危机之中。那么在这个时候，一方面创业者自身运转将会出现极大的困难，而另一方面风投机构也会借机压价，以一个较小的代价获取新公司的话语权。

所以说，大多数投资机构或个人，都会在选择项目之前做层层了解，在没有签订正式协议、收到支援资金之前，创业者务必保持冷静，规划好自己的运营计划，如此才能掌握主动权。

## 5.借助担保平台的中小型企业融资贷款流程

对于中小型企业来说，资金周转往往是最为头疼的事情。受实力限制，大多数中小企业都很难找到理想的投资者或合伙人。那么，在一些不错的发展机遇面前，通过担保平台向银行或其他金融机构进行借贷，

就成了解决问题的有效途径。而在利用担保平台对外融资时，又应当遵循哪些流程呢？

首先，对于急需借款的企业来说，明确自身需求和定位是至关重要的。在中小型企业的发展过程当中，资金充足能够帮助这个企业保持良好的支付能力，表现到市场行为上，就是让该企业展现出不错的上升速率和信誉度。另一方面，企业资产结构也是管理者们必须要考虑的问题。尤其是在全球经济高速发展的时代，单方资本的资产结构模式将会对管理者带来过大的压力，同时也会限制企业的竞争力。

所以，在选择融资之前，中小型企业一定需要明确本次操作的目的究竟是扩大生产、稳固市场，还是进行内部资金结构的调整与规范。一般而言，为了扩大生产和稳固市场的融资，企业都可以通过短期操作来执行，那么在这个时候，操作者就需要考虑到诸多不确定性因素，比如市场是否存在季节性变化、相关产品的热度周期是否正处于一个合理的位置等。而进行内部资金结构调整和规范的融资，实际上是一个企业自身优化的过程，这将涉及股权分配的问题，因此前期准备也是非常必要的。

在明确了自身定位之后，接下来就进入到第二个步骤：与担保平台进行沟通，委托融资计划。按照惯例，假如融资者未能按照协议规定执行偿还计划，担保平台就需要在这个过程中充任“还债者”的角色。因此，在这个过程中，担保平台所要执行的步骤也是严格而烦琐的。

（1）融资企业向担保公司提出担保申请。一般而言，双方代表在初次提出合作意向的时候，就需要签订一份正式协议。好的担保平台不会以一些口头形式来确立双方关系，即便本次担保在后来未能得到相关金融机构的通过，这种合作关系也是需要以书面形式确认下来的。尤其是对于部分中小型企业来说，及早确立合作关系、明确佣金比例，可以在后期免除很多纠纷。而且，及早确立利益分配原则，也能够有很大程