

# 银行实地调查技巧与合作空间

讲师：张志强

课程目标：

1. 让学员充分了解信贷实地调查的实质性意义
2. 了解信贷调查中的注意事项与方法
3. 学习并掌握如何编制和分析三表以及技巧
4. 了解信贷之外的客户合作空间的内容
5. 了解人性人心在信贷工作中的意义

课程时间：一天/两天课程

授课对象：信贷业务部门

授课方法：讲授+案例研讨

课程大纲：

## 第一单元 银行信贷的信用风险与放贷原则

- 1、企业贷款原因分析
  - 1.1 贷款原因分类
    - 经营性资产增加
    - 负债下降
    - 权益下降
  - 1.2 贷款原因分析意义
    - 确定客户是否有合理的资金需求
    - 防止“顶名借款”
    - 防止骗贷
- 2、信贷信用风险
  - 1.1 信贷信用风险的定义
  - 1.2 信贷信用风险的来源
- 3、信贷信用风险的影响因素
  - 3.1 关于还款意愿
    - 3.1.1 还款意愿之品质
    - 3.1.2 还款意愿之违约成本分析
  - 3.2.关于还款能力
    - 3.2.1 银行信贷资金的风险收益曲线对比分析

### 3.2.2 银行信贷业务中贷款申请人的业务结构分析

#### 3.2.2.1 企业上下游关系

#### 3.2.2.2 企业采购模式

#### 3.2.2.3 业务结算方式

### 3.2.3 贷款申请人销售的稳定性分析

### 3.2.4 关于贷款申请人企业成本结构分析

### 3.2.5 企业贷款申请中双边的价格风险

### 3.2.6 企业贷款申请中的行业风险

### 3.2.7 银行贷款五要素项下不合适的贷款风险

### 3.2.8 贷款申请人的投资不成功带来的风险

### 3.2.9 合规风险和其他风险

## 4、银行信贷信用增强或者风险缓释的因素

### 5.1 信用增强因素

### 5.2 风险缓释因素

## 5、信贷资金放贷原则

## 第二单元 银行信贷实地调查之软信息：识人

### 1、企业和法人的软信息决定着还款意愿

### 2、企业的软信息包含哪些内容

#### 2.1 社会圈子

#### 2.2 家族圈子

#### 2.3 生意圈子

#### 2.4 爱好圈子

#### 2.5 教育圈子

### 3、企业和法人的软信息分析基于社会学基础

#### 3.1 中国特色信贷的特征：情字当头

### 4、获取非财务信息的途径

#### 4.1 正面获取法

#### 4.2 侧面获取法

#### 4.3 打酱油法

#### 4.4 聊天是一门大学问

#### 4.5 如何进行同频道的聊天

### 5、获取软信息的方法

#### 5.1 获取软信息的六字真言

### 6、软信息的分析与交叉检验

## 第三单元 银行信贷实地调查

### 1、贷款调查前预约及准备工作

#### 1.1 调查准备的作用与目标

#### 1.2 调查准备的流程

#### 1.3 调查预约的目标

#### 1.4 调查预约的步骤

#### 1.5 调查预约模拟

### 2、信贷实地调查的六原则

### 3、信贷实地调查的流程

#### 3.1 十八个流程介绍

- 4、分行业调查碰到的问题
  - 4.1 生产加工类行业
  - 4.2 贸易类行业
  - 4.3 服务类行业
- 5、实地调查中的风险预警信号

- 5.1 存货
- 5.2 应收账款
- 5.3 一次性偿还本金的贷款

### **第三单元 银行贷款业务实地调查关于财务信息的获取**

- 1、贷款申请中财务信息获取的目的
  - 1.1 两评估、一设计，
  - 1.2 根本目标：还原客户的三表（资产负债表、现金流量表、损益表）
- 2、要获取的财务信息有
  - 2.1 经营活动财务信息
  - 2.2 投融资活动财务信息
  - 2.3 家庭活动财务信息
- 3、财务信息的获取方式
- 4、财务信息获取的重点
  - 4.1 编制资产负债需要获取的重点及风险识别
  - 4.2 编制损益表需要获取的重点及风险识别
  - 4.3 编制现金流量表需要获取的重点风险识别

### **第四单元 资产负债表的分析**

- 1、资产负债表及其基本结构
  - 1.1 资产负债表表的基本原理
  - 1.2 资产负债表的基本结构及核心科目
  - 1.3 资产负债表项下的风险识别
- 2、编制资产负债表时资产和负债的计入原则
  - 2.1 计入的三原则
  - 2.2 流动资产项下各科目的计入原则：（现金与存款、应收账款、预付款、存货）
  - 2.3 固定资产计入原则
  - 2.4 其他资产计入原则
  - 2.5 经营性负债计入原则
  - 2.6 家庭资产与负债计入原则
  - 2.7 表外特殊项计入原则

### **第五单元 损益表的分析**

- 1、损益表及其基本结构
  - 1.1 损益表的基本原理
  - 1.2 损益表的基本结构及核心科目
  - 1.3 损益表项下的风险识别
- 2、分析损益表的基本原则及各科目的计入原则
  - 2.1 损益表的基本原则
  - 2.2 损益表项下各科目的计入原则：（销售收入、分行业可变成本分析、毛利率、固定费用、家庭收入和支出）

## 2.3 损益分析

### 第六单元 现金流量表分析

- 1、关于现金与现金流
- 2、收付实现制
- 3、分析现金流量表的两种方法：直接法和间接法
- 4、影响现金流的主要科目
  - 4.1 存货
  - 4.2 应收账款
  - 4.3 一次性偿还本金的贷款

### 第七单元 合作空间

- 1、银行信贷企业未准入的合作（银行信贷产品差异化营销的必要性）
  - 1.1 根据信贷产品的五要素设计满足不同准入的需求
  - 1.2 根据不同行业企业进行差异化信贷产品的设计
    - 1.2.1 批发零售流通行业（短期营运投入和企业毛利率的侧重考察）
    - 1.2.2 涉及民生的服务型行业（淡旺季的侧重考察）
    - 1.2.3 生产加工制造行业（应收账款和应付账款账龄的侧重考察）
    - 1.2.4 关于行业企业政策和行业风险的考量
  - 1.3 根据企业的上下游开展的信贷服务
    - 1.3.1 分析企业上下游采购模式
    - 1.3.2 分析企业上下游结算模式
    - 1.3.3 形成上下游的整体供应链的信贷服务及案例
  - 1.4 银行信贷全流程服务和营销理念
- 2、银行信贷产品差异化定价的重要性
  - 2.1 差异化定价的本质：信贷规模扩张与信贷资产质量的关系
  - 2.2 差异化定价所带来的好处
    - 2.2.1 精准营销
    - 2.2.2 风险和收益的要求
    - 2.2.3 尽量无差别全方位的客户覆盖

### 第八单元 基于人性的银行信贷业务

- 1、信贷工作的三易（不易、变易、简易）
- 2、关于人性和人心在银行信贷工作中的思考