

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 银行小微企业信贷业务业务咨询及受理

1、业务咨询

- 业务咨询流程
- 业务咨询注意事项
- 业务咨询模拟

2、业务受理

- 业务受理流程
- 业务受理注意事项
- 业务受理模拟

第二单元 贷前风险控制与反欺诈识别案例

1 实体欺诈

- 欺诈的定义
- 欺诈的途径和分类
- 欺诈识别方法
- 信贷行业欺诈的识别

2 隐性欺诈

- 从逾期时间的维度
- 从信息的维度
- 从借款用途的维度

- 从案件原始性的维度
- 防范措施和反思

3 反欺诈案例

第三单元 银行信贷的信用风险与放贷原则

1、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

第四单元 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

第五单元 银行小微企业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

第六单元 银行小微企业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

第七单元 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

第八单元 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

第九单元 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