

《农商银行信贷业务风险控制与不良贷款清收实务》

时长：12 课时

讲师：仪青涛

【课程背景】近年来随着实体经济增速地位徘徊，以及互联网冲击下传统商业模式的巨大转变等因素，导致商业银行信贷业务风险事件频繁发生，银行案防压力持续加大。剖析现阶段集中爆发的信贷风险问题，商业银行信贷风险管控仍存在一定的薄弱环节：

1. 信贷业务各环节的风险点识别问题；
2. 尽职调查与隐含道德风险的问题；
3. 风险管控中后台如何与业务一线形成良性互动问题；
4. 不良贷款清收中的法律风险问题及清收的方法问题。

本课程系讲师多年风险管理理论研究，并在筹建并一直担任某银行总行小微金融专营机构负责人的岗位上对国内各类银行小微风险管理长期跟踪的成果。通过信贷业务全流程的梳理与分析，以及大量风险管理典型案例的剖析，为农商银行信贷业务风险管理与不良贷款清收提供有效建议。

【课程目标】

1. 通过商业银行小微企业信贷业务全流程的分析，剖析各环节的风险点识别方法；
2. 通过对贷前交叉检验技术的实践案例的分析，使学员掌握交叉检验的方法和技巧；
3. 针对四类不良信贷客户，提供四种相对应的清收策略，阐释不良

清收三十招的应用情景和使用方法。

【授课形式】结构型知识讲授+典型案例研习+互动型研讨

【授课对象】农商银行营销与风险条线中高级管理、信贷客户经理。

【课程目录】

模块一：央行授信政策与信贷业务概论

- 一、信贷业务监管核心
- 二、经济周期与信贷政策波动
- 三、信贷业务良好的标准
 - 1.正确的市场
 - 2.合适的产品
 - 3.专门的技术
 - 4.良好的管理
 - 5.有效的培训
- 四、信贷业务效率比较

模块二：信贷业务全流程风险识别与防范

第一部分 无处不在的小微信贷风险

- 一、外部风险因素
 - 1.宏观经济环境导致小微信贷风险
 - 2.区域性因素导致小微信贷风险
 - 3.行业因素导致小微信贷风险
 - 4.渠道风险导致小微信贷风险

5.过度授信

二、内部风险因素

1.资本实力弱

2.市场地位弱

3.治理结构不规范

三、操作风险因素

1.信息不对称

2.抵押物崇拜

3.道德风险

四、小微信贷纪律

1.贷款用途

2.首付问题

3.客户风险控制问题

五、小微企业不良趋势

六、高风险小微企业的特征

第二部分 客户准入的风险控制

一、对客群的认识

二、对信贷产品的理解

1.产品要义

2.实质性风险控制

三、小微客户分析方法

- 1.小微企业特性
- 2.三个层面分析
- 3.目标市场中最重要 C
- 4.客户分析步骤

第三部分 信息收集与软信息交叉检验

一、信息收集

- 1.信息来源
- 2.信息质量

二、软信息交叉检验

- 1.年龄与经营
- 2.家庭与经营
- 3.经营场所匹配度
- 4.征信记录与信用

三、担保（抵押人）软信息检验

四、案例分析

第四部分 担保合法性风险的识别与控制

一、不动产抵押的基本要求

- 1.一个核心
- 2.两个关键点
- 3.确保押品三性

二、不能办理抵押的房产

三、房产价值评估的风险控制

- 1.合法原则
- 2.最高最佳使用原则
- 3.替代原则
- 4.估价时点原则

第五部分 贷后管理的风险控制

一、贷后管理的原则

- 1.重要性原则
- 2.实质大于形式原则

二、贷后管理的内容

- 1.信贷审批条件的落实
- 2.贷款跟踪检查
- 3.信贷风险监管与预警
- 4.贷款本息回收
- 5.不良信贷资产管理
- 6.信贷档案管理

三、贷后管理中风险预警信贷识别与处置

- 1.不好联系
- 2.不提供资料
- 3.不配合检查
- 4.现金流异常

- 5.外部评价异常
- 6.出现不稳定因素
- 7.主营业务出现问题
- 8.担保弱化
- 9.资金链紧张
- 10.管理混乱

模块三：小微企业财务报表分析与舞弊识别

第一部分 典型财务造假案例分析

第二部分 信贷财务分析的原则及报表分析基础

一、信贷业务中财务报表分析原则

1.5C 原则

2.财报分析原则

二、财务成果平衡公式及其运用

1.税金与销售收入

2.管理、销售、财务三项费用

3. 固定成本与可变成本

4.费用与营业额

三、现金流量表的意义与分析

1.现金流量表的运用

2.矩阵图分析

第三部分 交叉检验技术运用

一、财务信息交叉检验的原则

二、财务数据交叉检验

1.“数据收集”与“眼见为实”

2.“量入为出”与“相互制衡”

3.资本积累与表内权益

三、销售收入检验

1.客户口述检验法

2.账本检验法

3.提成检验法

4.流水检验法

5.进销存检验法

四、毛利检验方法

模块四：不良贷款清收与法律风险防范

第一部分 不良贷款清收实战基础

一、催收必备态度

1.切忌过度的寒暄

2.气场决定成败

3.提高自己的责任心

4.每一笔贷款都有责任将其本息成功收回。

二、催收心法培养

1.两个角度看问题

2.三品三表看客户

3.分类催收效率高

三、四种催收战术

1.粘→对有能力的客户要及时完成还款承诺

2.勤→突破时空的高频率催收

3.逼→对客户的弱点直接施压

4.快→对特殊事情的反应要快

四、不良贷款户表现

1.躲

2.赖

3.拖

4.磨

五、高风险客户的特征

第二部分 不良贷款清收的相关法律解读

一、催收方式

1.签字主体

2.送达方式

二、催收主体

三、超诉讼时效问题

1.超诉讼时效的催收方式

2.保证责任灭失的情形

3.抵消权的运用

四、协议处置

1.法律规定

2.协议处置的特点

3.变卖方式的风险控制

五、关于借新还旧

六、实现担保物权

第三部分 不良贷款清收策略

一、风险控制原则

1.舆情风险控制

2.道德风险控制

3.客户风险控制

4.成效风险控制

二、收益最大化原则

1.先易后难

2.以点带面

3.步步紧逼

4.取舍有度

三、风险化解原则

1.现金清收为王

2.信息为王

3.压降有度

四、不良资产处置策略

1.非诉处置

① 适用条件

② 处置方式

③ 法律风险防范

2.诉讼清收

① 适用条件

② 财产保全技巧

③ 风险防范

第四部分 清收三十招的使用情景及案例

一、清收三十招

二、案例解析