

# 《小微企业信贷风险识别与营销机会把握》

**时长：**6 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.小微贷前调查的风险点识别问题；
- 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。

本课程系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，为商业银行客户经理信贷业务贷前调查提供有价值的理论与实践指导，并为在公小联动的背景下推动供应链小微金融提供有价值案例及实战分析。

## **【课程目标】**

- 1.通过商业银行中小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.为公小联动场景化营销设计提供思路及可借鉴的案例。

**【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】**小企业信贷业务客户经理及条线管理人员。

## **【课程目录】**

### **前言及小微信贷业务概论**

#### **第一部分 无处不在的信贷风险**

##### **一、外部风险因素**

1.宏观经济环境导致信贷风险

2.区域性因素导致信贷风险

3.行业因素导致信贷风险

4.渠道风险导致信贷风险

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、信贷纪律**

1.贷款用途

2.首付问题

### 3.客户风险控制问题

## 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、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

### 四、客户信息收集与交叉检验

#### 1.信息来源

#### 2.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

### 五、担保（抵押人）软信息检验

### 六、案例分析

## 第三部分 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

## 第四部分 信贷财务分析与交叉检验技术的运用

### 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

### 四、交叉检验技术运用

#### 1.财务信息交叉检验的原则

#### 2.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

#### 3.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

#### 4.毛利检验方法

## 第五部分 公小联动营销机会把握与风险控制

### 一、公小联动的意义及设计步骤

1.意义

2.失败的可能情形

3.非标场景中方案设计步骤

### 二、公小联动的几种模式

1.供应链模式

2.类专业市场模式

3.第三方合作模式

三、公小联动案例解析

1.供应链实践案例

① 建筑企业供应商（股份制银行）

② 加盟商（城商行）

③ 设备按揭（股份制银行）

2.类专业市场场景案例

租金贷新运用（股份制银行、城商行）

四、公小联动营销机会现场讨论

五、公小联动风险控制

1.核心企业准入

① 六种类型核心企业

② 担保授信风险

2.交易风险控制

① 交易背景真实性

② 违约概率及风险缓释

3.信用风险控制

① 核心企业信用风险

② 上下游企业信用风险

③ 风险缓释

④ 风险退出机制

