

中小企业授信方案设计及风险控制

课程背景：

近年来，中小企业在我国国民经济发展地位和作用不断上升，商业银行的信贷资金作为中小企业外源性融资的一个主要的途径，在短时间内有着无法替代的重要作用。然而，在中小企业的授信支持中，商业银行依然有一定的现实制约因素。对于商业银行而言，合理地建立中小企业授信风险管理，加强中小企业授信机制建设，对中小企业的融资困难问题的解决具有很重要的意义，同时对于目前经济市场利益缩小的商业银行也有一定的现实价值。本文从当前热点经济现象出发，点出了银行业未来发展的方向。分析了传统中小企业授信方案设计的出发点、核心、以及关注重点。指出了传统授信方案与当前现实的碰撞，列举了目前银行对于授信方案的四大创新思路。重点介绍了笔者在小企业集群授信方案设计和政府参与背景下的外贸代理企业供应链集群方案设计上的独特想法和架构，并列举了税贷和阿里巴巴一达通模式与独创方案的对比。为中小企业授信方案创新提供了可供参考的模式样板，为银行营销特定行业的中小企业提供了开创性思路。

课程收益：

- 为银行从业人员提炼不同经济现象背后的大趋势
- 为审批人员、产品经理提供授信设计新思路
- 为当前银行内部两个条线冲突化解提供理论证据
- 提供了新型的与政府合作方式
- 为大数据下授信方案的完善提供不同视角
- 从结算源头抓授信风险管控

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：商业银行对公客户经理、审查员、中台营销推动部门负责人、银行对公从业人员

课程方式：理论讲解+现场互动+案例解析+情景模拟

课程大纲

导入：当前国际国内形势和国家政策导向

一、国际国内形势

1. 国际形势——全球宽松、贸易争端不断（外需被压制）
2. 国内形势——经济下行，尚未见底（内需不足）

二、国内经济问题的两个关键

1. 信心比黄金更重要
2. 人口比摩天大楼更重要

三、国家对银行的政策导向

1. 回归本源，支持制造业
2. 突出普惠金融，扶持中小企业
3. 压降银行业的暴利
4. 打击资金空转和套利行为

四、银行未来的发展方向

1. 获客是未来银行对公业务的重心
2. 回归制造业
3. 面向中小企

现场讨论：银行还能支持房地产和政府吗？

第一讲：传统中小企业授信方案的设计

一、传统方案设计的出发点

1. 既要有“砖头”
2. 还要经营规范

二、传统方案设计的四大核心

1. 授信金额和期限
2. 担保的三大方式
3. 业务的两大品种
4. 资金用途和贷后管理

三、中小企业授信设计中客户的四大痛点

1. 利率高低
2. 政策稳定与否
3. 快捷
4. 方便

核心：资料清晰简单且快捷答复

四、传统方案设计与现实的碰撞

1. 抵押物的悖论
2. 授信期限的两大问题
3. 经营不规范的问题

总结：一户一策的单兵作战并未降低风险，反而让大家疲于奔命

案例：授信审批部门与经营团队之间的项目冲突

第二讲：银行对于中小企业的传统授信方案

一、基于第三方兜底增信的思路

1. 科技贷——地方政府风险分担机制
2. 担保公司介入——名单准入为先，业务合作在后
3. 保险公司介入——信保融资、专利权融资
4. 联保联贷——商会商圈批量

案例：信保融资合作的兴起到衰落

二、核心企业的供应链

1. 上游企业保理
2. 下游企业保兑仓
3. 商业承兑汇票的运用

总结：银行供应链产品的运用远远落后于市场

案例：微众银行的供应链下游业务

第三讲：银行对于中小企业集群授信方案的创新

一、风靡一时的税贷

1. 税贷出台的背景
2. 税贷的三大特点

二、浅尝辄止的流水贷

1. 流水贷的三大核心
2. 流水贷的两大不足

三、足值抵押下的创新-个人经营贷/工业厂房按揭

1. 核心——拉长期限

2. 目的——避免政策波动和过桥成本

四、无还本续贷和二押贷

1. 解决过桥难的问题
2. 房产增值下的私公联动

第四讲：创新的中小企业授信思路

一、大数据应用下的出口小微企业线上融资

1. 核心：海关物流数据与收款资金流数据作为授信基础
2. 特点：信用、线上、小额

3. 风险控制

- 1) 大数据解决物流资金流的交叉验证——解决生产经营真实性问题
- 2) 短期且依赖真实交易背景——解决资金用途问题
- 3) 小额、多笔或政府兜底——解决抵押物的问题
- 4) 线上审批线上提款——解决人力占用的问题
- 5) 客户经理全程介入少——解决缺少独立思考和道德风险的问题
- 6) 单笔提款与结算回笼挂钩——解决贷后管理空洞乏力的问题

二、政府参与背后的外贸代理企业供应链方案

核心：政府兜底+出口信用保险+应收账款线上确认+商业承兑汇票

特点：政府驱动、多方参与

1. 外贸代理企业的三大特点
2. 外贸代理企业利润来源的三大渠道
3. 外贸代理企业的业务流程
4. 外贸代理企业的授信难点
5. 政府参与的动力

案例：阿里巴巴一达通的先进经验

第五讲：两大模式下的风险控制

一、传统模式下的风险控制

1. 对于授信企业的控制

1) 贷前三问

- a 贷款为什么？——用途
- b 贷款怎么还？——第一还款来源
- c 还不了怎么办？——第二还款来源

2) 重点考察“两大流”

2. 对于客户经理的控制

- 1) 小白客户经理需要两训“培训”、“教训”
- 2) 老油条更需要警惕道德风险

3. 宏观管理层面

- 1) 行业准入——确定方向
- 2) 转授权——分级管理
- 3) 贷审会——集中决策

总结：看重客户选择、看重抵押物价值、看轻品种和期限设置的人海战术

二、新模式下的风险控制

1. 大数据解决物流资金流的交叉验证——解决生产经营真实性问题
2. 短期且依赖真实交易背景——解决资金用途问题
3. 小额、多笔或政府兜底——解决抵押物的问题

4. 线上审批线上提款——解决人力占用的问题
 5. 客户经理全程介入少——解决缺少独立思考和道德风险的问题
 6. 单笔提款与结算回笼挂钩——解决贷后管理空洞乏力的问题
- 总结：**紧贴市场需求，风险整体可控