

银行汽车分期等个人信贷业务风险识别课纲

课题：银行个人信贷风险识别实务

行业：个人信贷行业

一、培训对象情况

培训部门及对象	银行个人信贷相关联的岗位人员		
培训人数		工作年限	

二、培训需求情况

培训日期	2017年*月*日	培训地点	
培训主题要求	银行个人信贷业务风险识别实务能力提升		
培训出发点或 现存问题 亟待改善	1、提升信贷人员在个贷业务的贷前、贷中、贷后全流程风险识别能力； 2、调整信贷人员在整个业务流程中的心态和情绪； 3、个人信贷业务规模提升与信贷资产质量均要良性发展。		
预期培训目标 培训目的	1、通过本课程的学习，提升个贷客户经理的风险识别实操能力； 2、通过个人贷款八大流程的风险识别点，验锻炼信贷人员的火眼金睛； 3、通过三变两址的贷后管理提升信贷人员的贷后管理落地执行能力，并保障信贷资产的质量； 4、调整心态，树立信心。		

授课对象：银行个贷客户经理，风险合规部门员工

授课方式：讲授、现场讨论、辩论、演练，

课程大纲：

一、个人信贷业务全流程风险识别

1、为什么要借钱

2、个人贷款的途径与利弊

2.1 传统银行机构利弊

2.2 民间借贷机构利弊

2.3 亲朋好友借贷利弊

2.4 互联网类借贷机构利弊

2.5 变卖典当家产类借贷利弊

3、个人信贷的产品大类

3.1 消费类

3.2 车类

3.3 不动产类

3.4 戴着个贷面具的小商户经营贷类

3.5 不同韧带产品种类风险识别方法

3.5.1 关于个人放低业务中银行最容易忽视的风险：

租赁权与所有权的关系

4、个贷客户的特点

4.1 客户需求的多样性

4.2 客户背景的多样性

4.3 客户资质的多样性

4.4 不同客户对于个贷产品五要素的诉求差异化

二、个人金融信贷业务的流程

1、个人金融信贷的 8 大业务流程

- 个人信贷的市场营销
- 个人信贷的申请受理
- 个人信贷的实地审查
- 个人信贷的信贷审批
- 个人信贷的贷审会
- 个人信贷的贷款拨付
- 个人信贷的贷后管理
- 个人信贷的不良催收

2、信贷工作人员在各环节风险识别中的职责与所扮演的角色

3、倒三角原理在个人信贷风险识别的意义

三、营销和申请受理环节风险识别

1、营销中关于客户来源的判断

1.1 陌生拜访、转介绍、渠道开发、批量营销各类客户的风险发生概率

1.2 营销环节的反欺诈识别

2、申请受理环节客户风险识别

2.1 申请受理的作用：是否符合准入

2.2 申请受理环节的反欺诈识别：

2.2.1 虚构贷款原因

2.2.2 提供虚假身份

2.2.3 提供虚假的资料和证明文件

2.2.4 虚构产权证明

2.2.5 对特定人群进行关注

2.2.6 隐性欺诈

3、贷前风险识别中关于异议的处理（基于贷款申请人人性的把握）

四、个人金融信贷现场审查和审批环节的风险识别

1、个人信贷产品的差异化：

1.1 差异化定价的本质：信贷规模扩张与信贷资产质量的要求

1.2 差异化定价所带来的好处：

1.2.1 精准营销：符合大数据客户体验趋势

1.2.2 精准风险管控：科技会让金融体验更美好

2、个人信贷的准入政策：（共 12 类）

2.1 公务员（1-4 类）

2.2 国企事业单位（5-8 类）

2.3 上市公司、股份制（9-11 类）

2.4 民营企业（其他类）

3、贷款调查前预约及准备工作

3.1 调查准备的作用与目标

3.2 调查准备的流程

3.3 调查预约的目标

3.4 调查预约的步骤

3.5 调查预约模拟

4、贷款客户软信息的获取：判断贷款申请人的还款意愿

4.1 贷款申请人的软信息决定着还款意愿

4.2 贷款申请人软信息包含哪些内容

4.2.1 社会圈子

-
- 4.2.2 家族圈子
 - 4.2.3 生意圈子
 - 4.2.4 爱好圈子
 - 4.2.5 教育圈子
 - 4.3 企业和法人的软信息分析基于社会学基础
 - 4.4 中国特色信贷的特征：情字当头
 - 4.5 获取非财务信息的途径
 - 4.5.1 正面获取法
 - 4.5.2 侧面获取法
 - 4.5.3 打酱油法
 - 4.6 聊天是一门大学问
 - 4.7 如何进行同频道的聊天
 - 4.8 获取软信息的方法
 - 4.9 获取软信息的六字真言
 - 4.10 软信息的分析与交叉检验
- 6、贷款客户财务信息的获取（包括工薪一族客户和经营类一族客户）
- 6.1 贷款申请中财务信息获取的目的：判断贷款申请人的还款能力
 - 6.1.1 两评估、一设计，
 - 6.1.2 根本目标：还原客户的三表（资产负债表、现金流量表、损益表）
 - 6.2 要获取的财务信息有
 - 6.2.1 经营活动财务信息
 - 6.2.2 投融资活动财务信息
 - 6.2.3 家庭活动财务信息

6.3 财务信息的获取方式

6.4 财务信息获取的重点（侧重于有生意经营类的贷款申请人；若非此类申请人，则此内容可以忽略）

6.4.1 编制资产负债需要获取的重点及风险识别

6.4.2 编制损益表需要获取的重点及风险识别

6.4.3 编制现金流量表需要获取的重点风险识别

7、贷款客户调查报告的撰写

8、审贷会及放款

9、贷中风险控制与客户关系建立

五、个人金融信贷业务贷后管理风险识别

1、贷后管理的概念

1.1 贷后管理的精髓：不要为贷后而贷后

1.2 轻松愉快的贷后：如何将贷后管理当成情人约会甜蜜进行

1.3 贷后管理的本质：

1.3.1 不让客户消失在我们的视野

1.3.2 实现二次多次综合金融服务的绝佳时机

1.3.3 实现客户体验大数据积累最好的机会

1.3.4 实现贷款资产的安全

2、贷后管理的方法和基本程序

2.1 现场与非现场

2.2 常规与非常规

3、分析贷款客户可能出现逾期的信号

4、三变两址的贷后管理方法

-
- 5、贷后逾期客户分类及不同的应对策略
 - 6、贷后风险控制与客户关系的维护
 - 7、全流程风险控制对于机构稳健长远发展的意义
 - 8、欠款清收的方法

六、银行零售信贷贷后法律风险

- 1、贷款合同方面的法律问题
 - 1.1 关于贷款产品的五要素
 - 1.2 银行贷款合同的特点
 - 1.3 由此特点存在的五大风险可能
 - 1.4 银行贷款合同法律风险防范的措施
 - 1.5 关于贷款合同的担保
 - 1.6 关于合同解除权情形
 - 1.7 关于贷款合同的诉讼时效
- 2、银行贷款的抵押法律风险
 - 2.1 抵押权的法律特征
 - 2.2 可抵押与禁止抵押的财产范围
 - 2.3 抵押业务中租赁权与所有权的法律风险
 - 2.4 抵押权的实现：条件和方式
 - 2.5 由于抵押权的权利有哪些
- 3、质押法律风险
 - 3.1 质押的种类
 - 3.2 质押的设立
 - 3.3 股权质押的法律风险

七、关于房贷与平台贷款的风险识别与防范

1、银行房贷的六个业务流程：从每个流程来进行风险识别与防范

1.1 多关注借款人的还款意愿与还款能力和人品

1.2 贷款申请人的十二点进行评判

1.3 审查房屋的状况：四个要素

1.4 房贷风险防范的八个措施

1.5 房贷业务中人性分析对于风险防范的必要性与意义

2、平台贷款风险防范

2.1 平台贷款识别风险第一要点：贷款申请人的来源

2.2 关于贷款专业户的风险识别与防范：反欺诈识别

2.3 平台贷款客户的贷款审查的风险识别：

信用风险评估与放贷原则；贷款原因分析；

八、基于人性的银行零售信贷业务实务

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

3、一般个人缺钱了怎么办？

3.1 零散营销和批量营销的风险概率

3.2 聊聊风险心理学：趋利避害、赌博侥幸

3.3 全流程的风险控制，风控前置：营销风险控制、咨询风险控制、贷后风险控制

3.4 风险在身边，合规大过天

3.5 本无对错之分，只有取舍之别

4、贷后管理一定要了解中国的国情：情、理、法

4.1 所有的风控其实就是在做四件事：

可说不可做；可做不可说；

可说又可做；不可说又不可做。

4.2 具体到微观：好的风控就是要会说话、会聊天、且细心

4.3 概述在贷后风控管理中的重要性