

# 银行信贷全流程业务实务（包含小微信贷、农贷、个人消费贷）

课程时间：两天或者多天的课程；或者可以成为一系列的课程

授课对象：信贷业务部门/风险控制部门

授课方法：相声聊天式的现场互动+案例研讨

目录：

第一单元 互联网金融与普惠金融

第二单元 个人信贷业务介绍

第三单元 个人信贷客户营销

第四单元 银行信贷的信用风险与放贷原则

第五单元 反欺诈识别

第六单元 银行信贷实地调查之软信息：识人

第七单元 银行信贷实地调查

第八单元 银行贷款业务实地调查关于财务信息的获取

第九单元 资产负债表的分析

第十单元 损益表的分析

第十一单元 现金流量表分析

第十二单元 银行信贷分行业风险识别

第十三单元 银行贷后管理风险识别

第十四单元 银行信贷法律风险方面的话题

## 第十五单元 关于房贷与平台贷款的风险识别与防范

## 第十六单元 基于人性的银行信贷业务

### 第一单元 普惠金融与三农

#### 1、互联网金融 OR 普惠金融

- 《关于促进普惠金融服务健康发展的指导意见》解读
- 普惠金融/互联网金融的本质
- 普惠金融特性
  - A.草根性
  - B.小额性
  - C. 分散性

#### 2、农村金融环境现状

- 农村金融服务需求的潜在市场巨大
- 互联网金融服务于农村
- 互联网金融服务于农民
- 互联网金融服务于农业

#### 3、如何搭建互联网金融服务的平台

- 平台化的互联网金融增值服务功能
- 查、缴、取、汇、转、扣、贷等服务功能实现
- 通过基础服务和增值服务，积累大量的农村用户体验数据
- 聊聊三农大数据对于银行业机构的意义
- 大量移动终端的普及能够让更多的人享受的互联网金融服务的便捷

- 构建互联网金融加农村企业电商平台
  - 电子商务加金融的服务模式：嵌入进销存系统、支付结算、融资理财、风险控制、业务管理等模块；由原来的纯线下变为线上线下相结合
- 4、三农的能力建设是普惠金融发展的关键
- 资金获取问题
  - 能力建设问题
  - 信用建设问题
- 5、如何用互联网为农村金融机构进行信贷产品营销
- 小微信贷产品的营销
  - 涉农类信贷产品营销
  - 个人零售信贷产品营销

## 第二单元 小微信贷业务介绍

### 1、小微信贷介绍

- 小微信贷是啥？
- 小微信贷的目标客户群体
  - A. 小微企业个体工商户
  - B. 涉农类贷款户
  - C. 个人消费金融类客户
- 小微信贷的目的
  - D. 筹措资金
  - E. 建立信用

## F. 能力建设

### 2、小微贷款的业务八大流程介绍

- 小微信贷的市场营销
- 小微信贷的申请受理
- 小微信贷的实地调查
- 小微信贷的信贷审批
- 小微信贷的贷款拨付
- 小微信贷的贷后管理
- 小微信贷的不良催收

### 3、银行信贷客户经理在小微信贷中的角色和职责

- 信贷客户经理在小微信贷个流程中扮演的角色
- 信贷客户经理在小微信贷业务中的职责（14）

## 第三单元 小微信贷客户营销

### 1、小微信贷客户营销

- 营销前的调研工作（为甄选优质的小微客户做准备）
  - A. 调研当地小微客户类型以及所占的比例和数量（小微企业个体工商户、农户、个人）
  - B. 小微企业中各种客户类型的数量和占比分别是多少（基本可分为批发零售、生产加工、餐饮服务、其他服务、涉农生产加工等等）
  - C. 根据不同的行业和客户，制定差异化的小微信贷产品和准入政策

- 营销前调研同业竞争机构：
  - A. 调研准入政策和风控方式
  - B. 调研产品利率、额度、还款方式、贷款期限、担保抵押方式，是否是纯信用贷款

## 2、小微客户的营销

- 营销和销售的区别
- 倒三角原理的信贷销售中的意义
  - A. 目标客户精准定位
  - B. 小微信贷客户的需求挖掘
  - C. 小微客户的信贷渠道和途径
  - D. 需求挖掘之舒适区原理

## 3、营销方法

- 陌生拜访
- 借力打力
- 渠道合作
- 运筹帷幄

## 4、如何进行“贷款产品”的价格谈判

- 三明治原理
- 感官冲击法
- 关于价格谈判的好处和意义
- 价值优于价格

## 5、信贷营销中的异议处理

- 异议处理的原则
- 异议处理的手段
- 异议处理的意义和好处
- 异议处理的机遇

## 第四单元 银行小微信贷的信用风险与放贷原则

### 1、小微信贷全流程风险控制理念沟通

### 2、小微企业贷款原因分析

#### 2.1 贷款原因分类

经营性资产增加

负债下降

权益下降

#### 2.2 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

### 3、小微信贷信用风险

#### 3.1 信贷信用风险的定义

#### 3.2 信贷信用风险的来源

### 4、小微信贷信用风险的影响因素

#### 4.1 关于还款意愿

##### 4.1.1 还款意愿之品质

##### 4.1.2 还款意愿之违约成本分析

## 4.2.关于还款能力

### 4.2.1 小微信贷资金的风险收益曲线对比分析

### 4.2.2 小微信贷业务中贷款申请人的业务结构分析

#### 4.2.2.1 企业上下游关系

#### 4.2.2.2 企业采购模式

#### 4.2.2.3 业务结算方式

### 4.2.3 贷款申请人销售的稳定性分析

### 4.2.4 关于贷款申请人企业成本结构分析

### 4.2.5 小微企业贷款申请中双边的价格风险

### 4.2.6 小微企业贷款申请中的行业风险

### 4.2.7 小微企业信贷产品五要素项下不合适的贷款风险

### 4.2.8 贷款申请人的投资不成功带来的风险

### 4.2.9 合规风险和其他风险

## 5、小微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

## 6、信贷资金放贷原则

## **第五单元 小微信贷反欺诈识别**

### 1、实体欺诈

#### 1.1 欺诈的定义

### 2、欺诈的途径和分类

#### 2.1 欺诈的途径

## 2.2 欺诈的分类

### 3、外部欺诈的识别：主要形式

#### 4、银行信贷主要的欺诈形式

##### 4.1 虚构贷款原因

##### 4.2 提供虚假身份

##### 4.3 提供虚假的资料和证明文件

##### 4.4 虚构产权证明

##### 4.5 对特定人群进行关注

### 5、隐性欺诈

## 第六单元 银行小微信贷实地调查之软信息：识人

### 1、小微信贷申请人软信息决定着还款意愿

#### 2、申请人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、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

## **第七单元 银行小微信贷实地调查**

1、小微信贷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、小微信贷实地调查的六原则

3、小微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

# 第八单元 银行小微信贷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

# 第九单元 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

# 第十单元 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、分行业可变成本分析、毛利率、固定费用、家庭收入和支出）

### 2.3 损益分析

# 第十一单元 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

### 第十二单元 银行小微信贷分行业风险识别

#### 1、银行小微信贷产品差异化营销的必要性

##### 1.1 根据小微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风险识别

##### 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 银行小微信贷全流程服务和营销理念

#### 2、银行小微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

## 第十三单元 银行小微信贷贷后管理风险识别

### 1、贷后管理的概念

1.1 如何识别贷后风险：三变两址的贷后检查方法

1.2 贷后管理的五原则

1.3 贷后管理的本质：

信贷资产规模扩张与信贷资产质量之间的平衡

风险的把控与存量客户的营销

1.4 风险防范理念：全流程的风险识别与防范理念

从银行信贷的 8 大流程进行风险识别和防范

### 2、贷后管理的方法和基本程序：

2.1 贷后的定期与不定期检查

2.2 贷后的现场与非现场回访

2.3 基本程序：贷款用途监控、贷款人常规监控、贷款人特殊

行业监控、侧面监控与消费监控

### 3、分析贷款客户可能出现风险逾期的信号

3.1 贷款申请人 15 类风险表现

3.2 出现这写风险预警信号后的处置手段

3.3 贷后逾期客户分类及不同的应对策略与催收方式

3.4 欠款清收方法沟通：欠款清收 18 式

## **第十四单元 银行小微信贷法律风险方面的话题**

### **1、借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**

## **第十五单元 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；

## **第十六单元 基于人性的银行小微信贷业务**

1、小微信贷工作的三易（不易、变易、简易）

2、关于人性和人心在银行小微信贷工作中的思考