

《贷前调查方法与技巧》

课程大纲

主 讲 雷春柱

第一章 贷前调查概述

一、为什么要进行贷前调查

(一) 贷前调查主要目的

- 1 . 确保贷款合法。
- 2 . 确保贷款安全。
- 3 . 确保贷款创造效益。
- 4 . 检验贷款是否符合条件。

案例：某行无视举报执意放贷 被假资料骗走 3000 万

(二) 贷前调查常见问题

- 1 . 未进行贷前调查。
- 2 . 贷前调查不全面。
- 3 . 贷前调查不深入，不彻底，停留表面。
- 4 . 没有对申请人进行必要的外部调查。
- 5 . 贷款调查 5 重 5 轻。

二、贷前调查主要任务

核心任务：贷前把关

- (一) 核实贷款是否符合产品条件。（合法合规）
- (二) 核实借款人是否有还款意愿和还款能力。
- (三) 核实是否具备第二还款来源，具备合格充足的保证和抵质押。
- (四) 揭示主要风险点：

三、由谁来进行贷前调查

- (一) 客户经理
- (二) 网点及部门负责人
- (三) 分管行长（带领调查组）
- (四) 行长、董事长（带领调查专班）

三、贷前调查总体要求

- (一) 全面深入

案例：商铺协议出售后又抵押

- (二) 面谈面签

案例：大学生借贷 2 万元后失联，认门亲戚家被骚扰

- (三) 眼见为实

案例：授信循环贷款，两任调查出具虚假调查报告

(四) 区别对待

1. 老客户与新客户
2. 线下贷款与线上贷款

(五) 联合行动

总行、分支机构联合调查。

(六) 技术支撑

(七) 廉洁自主

案例：某信用社主任贷款受贿案

第二章 贷前调查方法与路径

一、贷前调查方法

(一) 收集资料

- (1) 查人员
- (2) 查财务
- (3) 查物资
- (4) 查资金
- (5) 查技术
- (6) 查环境

(二) 分析评价判断

二、贷前调查路径（操作流程）

（一）非现场（委托）调查

（二）现场调查

1．访前准备。

2．约见会谈。

3．实地考察。

4．重点抽查。

（三）交叉验证

案例：水产加工公司调查交叉验证

（四）重置报表

（五）客户评信

（六）押品估价

（七）提交调查报告

第三章 贷前调查信息收集

一、贷前实地调查信息收集

（一）个人信息

1 . 个人基础信息：年龄，婚姻，健康，从业经历（创业经历、年限）

案例：四季青园林公司法人代表急性中风住院，导致贷款形成风险

2 . 个人家庭信息：家庭结构，直系亲属

3 . 个人品质：信誉状况、法律道德，生活习性（赌、毒、色）

案例：客户赌博案例

4 . 家庭资产信息：房产、车产、金融资产

5 . 家庭负债信息：

一是消费类负债：房贷、车贷、信用卡

二是经营类负债：个人名义贷款、公司名义贷款

三是民间借贷

（二）公司信息

1 . 公司基础信息：企业性质、股权结构、股东关系、组织架构、信用状况

2 . 公司经营信息：

主营产品：核心竞争力

经营模式：零售、批发、直销、代理

结算模式：上下游客户应收应付账款、期限

盈利模式：经营规模、销售利润、盈利能力

3．公司财务信息

(1) 资产信息

(2) 负债信息

(3) 偿债能力（现金流量，资产负债比例）

4．公司其他信息

发展规划；项目建设；重要投资

(三) 关联企业信息

1．股权关系

2．参与经营程度

3．参与收益分配情况

案例：企业集团关联企业

(四) 贷款用途与需求信息

1．用途

流资

固资

项目开发

其他用途：用于支付品牌代理费、交纳承包经营权费用

案例：粮油老板挪用贷款资金炒期货

2. 贷款资金需求情况

(1) 贷款额度

(2) 期限

(3) 还款方式

(4) 贷款价格

一是企业盈利能力

二是产品设计

三是风险程度

四是需求程度：急需，一般，主动营销

(五) 偿债来源信息

1. 第一还款来源

一是主营收入

二是投资收入：个人投资收入（固资出租收入、金融资产利息收入）；公司投资收入

三是其他收入

2．第二还款来源：

一是可供抵押人财产

二是保证人担保能力

二、贷前实地调查资料收集

（一）个人资料

身份证明；资产证明

（二）公司资料

1．基础资料

营业执照、税务登记证、机构代码证、验资报告、章程、财务报表

2．经营资质资料

生产、卫生、经营许可证、授权委托书

3．渠道资料：上下游客户购销合同

4 . 收益资料：财务报表、银行流水、纳税证明

(三) 贷款用途资料

1 . 流资：上游进货单据

2 . 固资：购置合同，首付款凭证，分期付款时间安排

3 . 项目开发资料

(1) 项目开发可行性报告

(2) 项目背景

(3) 筹资计划

(4) 项目进度

(5) 收益分配

(6) 合作协议

案例：招商企业天然温泉旅游公司破产

(四) 担保资料

1 . 抵押：房产权证，评估报告，抵押声明

2 . 法人客户保证：股东会（董事会）同意担保决议

3 . 担保公司担保：合作协议，反担保协议

案例：湖北一村镇行长诈骗上亿 曾用银行名义违规担保

第四章 贷前实地调查渠道与沟通技巧

一、大数据调查

(一) 大数据来源

(1) 行内历史数据

(2) 网络免费获取客户信息：行业信息，企业简介，网络评价

(3) 系统对接获取客户信息。

(4) 渠道获取客户信息。

(五) 采购客户信息数据。

(5) 现场调查的数据。

(二) 大数据技术特点

一是多渠道收集大量信息。

二是利用收集信息，通过系统自动生成现金流量表、损益表、资产负债表；自生成调查报告。

三是利用收集信息，自动进行评分授信，自动进行信贷决策。

案例：林彪与玩大数据

二、实地调查渠道

（一）正面观察。

- 1．观察年龄。
- 2．观察健康状况。
- 3．观察言行举止。

案例：黄世仁放贷款

（二）侧面打听

- 1．向股东及高管打听。
- 2．向企业员工打听。
- 3．向协会、管理方打听
- 4．向政府官员及相关部门打听。

（三）查看资料。

- 1．身份证。

- 2 . 体检资料。
- 3 . 户口薄。
- 4 . 结婚证、离婚证。
- 5 . 股东名册。

(四) 企业走访

- 1.办公区域：整洁、员工精神风貌
- 2.生产区域：繁忙、有序
- 3.仓库区域：环境，存货
- 3.物流区域：渠道，功能

(五) 市场走访

行业调研

周围商户

同业商户

上下游客户

(六) 同业了解

- 1.其他银行
- 2.保险及其他金融机构

案例：农商行承接工行退出纺织企业，形成风险

三、实地调查沟通技巧

(一) 沟通方式

聆听、提问、记录

(二) 沟通顺序及关注重点

- 1 . 公司信息：产品、上下游渠道、财务
- 2 . 其他相关信息：盲目投资、跨行业经营
- 3 . 信贷需求：用途，还款来源
- 4 . 个人信息：人品，信用记录

(三) 问题与建议

- 1 . 发现问题
 - (1) 合理估算发现问题：经营数据分析
 - (2) 现场查验发现问题
- 2 . 经营发展合理化建议
- 3 . 信贷需求合理化建议