

商业银行顾问式信贷营销技巧、定制化信贷服务理念 与积极信贷风险管理策略 系列专题培训提纲

【课程大纲】

模块一、筹划准备篇：信贷营销，谋定后动

第一讲、客户环境分析：如何确保总能寻觅到优质客户？

本讲介绍我国机构投资者和分析师解读经济数据和经济信息的常用方法，作为学员未来理性选择每年年度信贷营销策略和重点营销行业领域的重要决策参考。

- 1.1 宏观经济指标解读：如何根据统计数据读懂未来经济走势？
- 1.2 宏观经济政策与行业信息解读：如何选择信贷营销重点公关行业领域？
- 1.3 国家及区域中长期发展规划的解读方法与运用技巧：如何能够阶段性把握信贷营销重点？
- 1.4 专业机构行业研究方法分享：看看专业分析认识如何刷新信息内涵？
- 1.5 小结：信贷营销重点行业领域圈定方法

第二讲、客户业务分析：如何搞清楚客户到底在干什么？

本讲讲述信贷客户经理分析企业运营模式的常见方法，为学员后续解读企业财务数据质量、判断企业未来发展前景、发掘企业融资需求以及为其提供长期持续性信贷融资服务，提供背景知识储备。

- 2.1 企业客户成长阶段与发展趋势研判方法：如何根据客户发展成熟程度判断客户阶段性融资需求？
- 2.2 企业业务模式分析：客户到底是如何运营的？
- 2.3 商业模式与盈利模式：客户到底是如何赚钱的？
- 2.4 定价模式与竞争策略：如何判断企业所处市场环境及企业的市场地位？
- 2.5 小结：企业业务模式与企业特质的匹配程度分析

第三讲、客户财务分析基础：如何透彻理解客户财务信息？

本讲深入浅出讲解财会基础知识，籍此告诉学员如下问题的答案：企业财务报表数据到底该怎么解读？财务报表数据到底是怎么来的？一旦对某项财报数据信息存疑，又该如何去验证自己的猜想？

- 3.1 会计假设与会计原则：解读财务信息首先需要哪些基本知识储备？
- 3.2 三大会计支柱：财务报表数据该如何解读？
- 3.3 会计循环与会计流程：财务报表是如何编制出来的？
- 3.4 小结：财务报表内在逻辑关系（勾稽关系）：『四表一注』到底如何综合呈现企业状况？

模块总结、案例分析与方案设计：如何科学锁定并综合分析信贷客户？

模块二、尽职调查篇：知己知彼，专业营销

第四讲、尽职调查策略设计：如何全面了解客户状况？

本讲讲授信贷尽职调查方案的设计方案，据此教会学员在开展尽职调查之前如何做好『家庭作业』？

- 4.1 尽职调查的内涵与功能定位：信贷为什么需要尽职调查？
- 4.2 尽职调查的目标与内容：我们要调查哪些东西？
- 4.3 尽职调查的方法选择与流程设计：如何设计尽职调查方案？
- 4.4 小结：情景模拟与课堂互动：完整的尽职调查方案该如何设计

第五讲、尽职调查实施技巧：如何摸清客户情况？

本讲重点讲述信贷尽职调查的主要技术细节，据此一方面验证一些存疑问题，一方面也为后期综合评测企业素质和信贷营销潜质，提供最为可靠的决策依据。

- 5.1 信贷尽职调查核心环节圈定：哪些问题是在尽调中需要重点关注的？
- 5.2 尽职调查的时间预算与尽职调查清单：如何确保与客户间的良性互动和高效尽调？
- 5.3 信贷尽职调查的技巧分享：如何高效获取企业的业务、人力、财务及法务信息？
- 5.4 信贷尽职调查的实施细节技巧：尽职调查是一项富于艺术气息的技术活！
- 5.5 小结：『粗枝大叶』与『见微知著』：如何利用尽职调查综合评测企业潜质

第六讲、信贷尽职调查报告的编撰：如何避免信贷尽调报告成为『表面文章』？

本讲将会将信贷尽职调查报告放在商业银行整个信贷业务流程与审核文书流程中去重新审视信贷尽职调查的功用，借此希望不仅仅是客户经理、而且包括信贷全流程人员都晓得此报告的地位及其重要作用，由此抛弃过去的『表外文章』

心态和『鸡肋』抱怨，通过简化和优化信贷尽职调查报告的标准格式，确保其信贷决策和风险管理的『有用性』及报告使用的『高效性』。

6.1 信贷尽职调查报告标准结构及其优化：如何确保尽调报告的信贷决策『有用性』？

6.2 信贷尽职调查报告章节结构及内部逻辑性：如何综合呈现客户状况？

6.3 信贷尽职调查报告各章节的编写技巧：如何快速、优质完成一份『有用』的尽调报告？

6.4 小结：标准信贷尽职调查报告综合案例分享

模块三、综合分析篇：量化分析，全面掌控

第七讲、财务报表深度解读：如何基于财报信息系统评估企业状况？

7.1 『四表一注』与企业财务信息综合体系的内在逻辑解读：财务报告是如何全面阐释企业经济活动的？

7.2 盈利能力评估的传统思路和创新思路：如何理解企业的盈利能力与盈利效率？

7.2 资产评估与偿债能力全面审核：企业如何利用『真是的谎言』粉饰其偿债能力？

7.3 现金流量分析与信贷决策相关性：我们该如何看待『盈利但不赚钱』的企业？

7.4 不容忽视的『所有者权益增减变动表』：如何从资本瑕疵与企业融资渠道复杂性评估企业『道德风险』？

7.5 小结：企业财务状况与经营成果分析的『雷达图』：一个财报分析的好玩思路！

第八讲、客户财报综合分析：如何评估信贷客户的综合实力与信贷支持潜力？

8.1 企业盈利能力的归因分析与杜邦分析法：如何综合评估企业盈利能力？

8.2 杜邦分析的拓展与帕利普分析：如何评估企业业绩的持续性与未来发展前景？

8.3 沃尔评分法与 Z 评分模型：不局限于财务报表的全面评估方法

8.4 财务预测、估值理论与信贷价值评估：面向未来的信贷财报分析视角

8.5 信贷风险评估模型与信用评级理论：如何综合评估企业的信贷价值？

8.6 小结：基于信贷视角的综合财报分析逻辑及其『有用性』：别因炫目的评估模型而忘记财报分析『初衷』？

第九讲、基于财报的信贷需求发掘技巧：如何依据财报发掘客户的信贷融资需求？

- 9.1 企业收入的构成分析、现金含量测算及其持续性甄别：如何依据收入的『源』与『流』发掘客户信贷融资需求？
- 9.2 成本费用的项目构成及其时点分析：如何据此发掘『流动资金贷款』的产品设计思路？
- 9.3 营运资本的概念解读与综合分析：『流动资金贷款额度』悖论与供应链金融的独特切入视角剖析
- 9. 应收款项深度分析与资产证券化：让我们『脑洞大开』的信贷服务创新思路！
- 9.5 存货的结构分析与企业技术条件解读：如何将信贷产品设计与企业技术条件科学结合起来？
- 9.6 长期资产专项分析：如何根据企业资产质量综合评估结论『预见』企业中长期融资需求？
- 9.7 资本结构整体评估与信贷风险评估：我们该如何发现企业的『表外融资』渠道？
- 9.8 现金流量表的结构分析与专项分析：我们从现金流量表能够发现哪些被资产负债表和损益表掩饰的真相？

模块四、实际操作篇：财务顾问，定制服务

十讲、企业客户综合融资服务与定制化融资方案设计

本讲以一般的制造业企业为综合融资方案服务对象，通过选择一个本地的中等规模制造企业（如果时间允许，可以在制造业、农业等行业选择数个企业）作为课堂案例，通过团队合作与课堂互动，学员动手实操，完成该案例企业的环境分析、问题诊断、信贷风险评估及综合全面融资方案设计与信贷方案设计及评审全流程操作，据此综合应用本系列专题的全部知识与技能。

- 10.1 案例企业商业环境与业务模式分析
- 10.2 案例企业财务报表专项分析与问题诊断
- 10.3 案例企业综合评估与信贷风险评估
- 10.4 案例企业融资需求发掘与融资方案设计
- 10.5 案例企业信贷申请报告的编撰及其审批实操

10.6 小结：案例教学课堂总结与各融资方案对比分析与优化探讨