

# 商业银行授信业务风险管理策略

## 【课程大纲】

### 模块一、商业银行授信业务风险全流程管理（1天版）

1. 信贷业务概述与授信流程总览：哪些基本的原则需要首先遵循的？
  - 1.1 授信业务基本规定全解析：要做好信贷，我们首先需要掌握哪些基本原则？
  - 1.2 授信对象基本条件解析：首先搞清楚，哪些才是我们的“菜”？
  - 1.3 授信流程概览：从遇见客户那一刻起，我们该如何逐步达成信贷目标？
2. 授信业务的贷前摸底环节：我们该如何摸清客户情况？
  - 2.1 信贷关系建立与客户信用等级初评：初见客户，我们到底该聊点儿啥？
  - 2.2 贷款申请与业务受理：如何拉张“单子”，让客户清楚需要如何配合我们做好信贷工作？
  - 2.3 贷前调查计划的制定与贷前调查实操技巧：从财务“硬”信息，到客户“软”信息，我们该如何全面摸清客户情况？
  - 2.4 授信风险综合评估与贷前调查报告的撰写：如何言之有物写好授信调查报告？
  - 2.5 贷款审查与审批：“10大审批要素”指导我们做好信贷业务？

2.6 贷前工作小结：“标准化”和“傻瓜化”助力授信业务的效率提升！

3. 授信业务的贷中签约环节：贷款合同该如何落地？

3.1 信贷合同的审核、签订及管理：一个合格的信贷合同关系该如何确立

（为什么必须要“面谈、面签”）？

3.2 信贷合同相关合同体系解析：针对不同信贷类型，除了信贷合同，我们

还需要跟客户签订哪些合同/协议？

3.3 信贷合同体系的登记、待考证的核发及相关权证的入库管理：签完合

同，我们还要做什么？

3.5 信贷资金的发放：客户满足哪些条件时，我们才能放款？

3.6 贷款支付实操要点：实贷实付、受托支付 vs 自主支付，我们该如何确保

资金能及时准确到达客户手中？

3.7 贷款资金的监督与管理：贷款发放过程中曾出现过哪些典型性问题？

3.8 贷中工作小结：从签约到放款，我们该如何步步为营？

4. 授信业务的贷后管理环节：该如何确保信贷业务质量？

4.1 贷后管理的核心内容与基本原则：“重贷前轻贷后”的恶果你晓得吗？

4.2 首次贷后检查主要工作解析：“钱到手”后的客户行为哪些细节至关重要？

4.2 日常贷后检查工作与风险预警信号的捕捉：我们如何才能做到防范于未然？

4.3 贷后信贷抽查与贷后检查督导工作的落实策略：如何有效防范贷后管理工作的懈怠？

4.4 问题贷款的处理与信贷制裁措施的实施：“红灯”一亮，我们该做些什么？

4.6 贷后检查与管理工作的报告与持续管理：如何兢兢业业做好信贷工作？

5. 贷款的回收与处置环节：“编筐窝篓，全在收口”，一句谚语的魅力在哪儿？

5.1 贷款到期催收技巧：我们该何时以何种合适的方式通知客户还款？

5.2 贷款收回的策略选择与信息监测：“细节决定成败”在此是如何体现出来的？

5.3 贷款结清后续处置工作：如何做好收尾工作？

5.4 贷款的展期问题分析与解决之道：如何才能化被动为主动？

5.5 贷款的逾期催收技巧及相关日常管理工作要点：如何有效避免“不良”的形成？

5.6 信贷档案管理与客户信息持续维护问题：请勿束之高阁，须确保时时更新，顺便教你一点儿数据发掘术！

5.7 贷款收尾工作小结：完满的终点也是完美的新起点，新时代我们需要“开疆拓土”，也需要“守株待兔”！

6. 授信业务重大风险案例分析与防范：有哪些经验与教训是我们要谨记的？

## 模块二、授信业务财务风险识别与授信财报分析专题（1天版）

1. 风险框架战略介绍：宏观掌控报表数据，识别总体风险！

1.1 财务报表映射逻辑解析：如何透过数字解读企业？

1.2 基于利润表看资产负债表观：企业的那些业绩风险（“水分”）藏在哪儿？！

1.3 引申专题：2019年企业财务报表欺诈与财报数据造假技巧全揭秘

1.4 宏观与行业研究“格局”：跳出报表俯视报表方能“预见未来”！

2. 客户授信风险评估：企业业绩真实几何？

2.1 企业价值发掘与业绩实现模式解析：从效益视角切换到效率视角，你会更加切实发现企业发展风险前景！

2.2 杜邦分析与EVA拆解：细致入微剖解企业财报风险！

2.3 企业利润层次分解与业绩风险甄别：如何只看着净利润或者ROE那你就输了！

### 3. 客户运营诊断技术：于无声处如何听到惊雷？

3.1 经营过程与报表核心项目逻辑：子在“川”上说！

3.2 营业收入分析：手把手教你如何发掘商业模式中蕴含的战略/策略风险？

3.3 营业成本分析：如何从成本结构剖析企业未来业绩风险？

3.4 营运资本分析：穿透报表发掘企业运营模式中的财务风险？

3.5 税负评估专题：站在报表高度方才能够清楚企业的综合税负究竟有多重！

### 4. 客户现金流量分析：透过钱流发掘客户财务风险状况！

4.1 现金流量表结构解析：我们为什么需要现金流量表？

4.2 现金流量表编制：教你一种全新的现金流量表的编制逻辑！

4.3 现金流量表分析逻辑解析：如何图像化解析企业财报风险？

4.4 估值逻辑与价值发掘：企业授信价值与授信风险如何客观评估？

### 5. 授信企业税种分析与税负评估：2019年“减税降负”背景下企业利润空间上升几许？

5.1 财税制度与企业主要税种概览：变革的时代如何精细管理嬗变的税收成

本环境？

5.2 2019年“减税降费”风暴：看看企业今年可以少交多少税啊？

5.3 企业税负综合评估：考虑清楚企业税负状况重新审视企业“现金流状况”！

### 模块三、授信尽职调查专题（1天版）

1. 授信尽职调查：哪些方法可以帮我们“读懂”客户？

1.1 客户宏观战略环境调查与解读之道：“读懂”大势方可谈“信贷”！

1.2 客户行业环境调查与分析技巧：不懂“行”何谈贷？

1.3 客户背景调查与分析策略：一株“关系树”看懂企业的“人”素！

1.4 客户经营风险调查与评估方法：搞懂客户何以“安身立命”？

1.5 客户管理风险调查与分析：是骡子是马牵出来溜溜！

1.6 客户重大风险事件调查技巧：如何发出那些“定时/非定时炸弹”？

2. 商业银行信贷调查的交叉检验技巧：财务信息 vs 非财务信息“看清”客户！

2.1 “听、看、盘”与数据信息交叉检验的初始技巧：教你像 CPA 那样做事儿！

2.2 交叉检验路径设计及合理性分析：沿着财务凭据生成循环理清企业账务！

2.3 财务数据一致性检验技巧及实操：如何从时间（历史数据）、纵向（供应链数据）、横向（行业数据）、内在逻辑与常识（投入产出数据及资产的经营关联性信息）等 N-维验证清楚企业实际情况？

2.4 企业财务报表“还原术”实操：自己动手还原出一个“真实、合法、完整、有效”（信贷四性）的企业来！（求人不如求己：自己动手编制出客户三大财务报表！）

2.5 小结：“走马观碑”看信贷——以财务尽调为基础的授信调查实施技巧实操！

### 3. 授信评估与授信调查报告编撰实操

3.1 商业银行授信调查报告基本结构解析：如何才能让报告言之有物？

3.1.1 授信调查与评估报告内在逻辑解析：“胸有成竹”方才能够言之有物！

3.1.2 报告摘要内容解析：如何才能一针见血看清客户？

3.1.3 授信报告主体内容板块解析：形式与实质如何才能有机统一？

3.1.4 授信报告附件解析：如何提高授信调查与报告编撰效率？

3.2 客户信息全面解析与授信评估实操：如何评估客户风险状况？

3.2.1 客户基础信息整理策略：如何全面解析客户信息？

- 3.2.2 客户信用履约评价策略及实操：如何根据客户履约历史鉴别客户信用风险？
- 3.2.3 客户偿债能力评估策略实操：如何让教条化的“财务指标”变得有血有肉？
- 3.2.4 客户盈利能力解析策略实操：哪个指标能够客观反应客户“第一还款源”的可靠性？
- 3.2.5 客户经营状况及发展前景评估实操：如何利用财务数据甄别客户运营状况及发展前景？
- 3.2.6 客户综合评估策略实操：“量”、“价”、“质”、“圈”，杜邦分析、奥曼模型、评分模型，这些够吗？
- 3.2.7 小结：客户信用等级综合评估实操
- 3.3 授信调查报告编撰实操：给个客户实际操练看看便知（具体案例贵行提供，建议典型行业各提供一个，课堂实操）！