

# 授信业务全流程管理

## 【课程大纲】

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，须确保时用时新，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？