

# 信贷尽职调查、授信财报分析与授信调查报告编写实操

## 【课程大纲】

### 一、财务报表分析与授信评估基础

- 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 财务报表附注：定量+定性深扒企业报表风险！
  - 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？

## 二、授信尽职调查：流程及实操

### 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！）
- 3 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！

### 三、授信评估与授信调查报告编撰实操

- 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？
  - 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！
  - 1.2 报告摘要内容解析：如何才能一针见血看清客户？
  - 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？
  - 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？
- 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？
  - 2.1 客户基础信息整理策略：如何全面解析客户信息？
  - 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？
  - 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？
  - 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？
  - 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？
  - 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？

2.7 小结：客户信用等级综合评估实操

3 授信调查报告编撰实操：给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）！

4 总结：贷前调查就足够了吗？——贷中及贷后尽调与信贷风险管理实操