

信贷尽职调查与授信流程管理

【课程大纲】

模块一、授信调查与财务分析

0. 企业财报逻辑关系与资产负债表观：心里没“谱”如何能做信贷？

0.1 企业经济活动与“三大报表”逻辑框架：“数”解企业运营之道！

0.2 企业商业模式及盈利模式的财报解读之道：教你如何牵住企业报表之“牛耳”！

0.3 资产负债表观与企业财报粉饰迹象剖析：告诉你企业是如何做假报表的！

0.4 客户业绩“水分”挤压机巧：为什么我们需要掌握非财务因素调查及交叉检验之道？

1. 商业银行信贷业务中的信贷客户信息调查：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”！

1.1.1 宏观政策脉络跟踪术：关注每年那几件大事件便可搞清我们的宏观经济战略动向！

1.1.2 宏观经济动向解读术：搞清那几个宏观经济指标万事尽在胸中！

1.2 客户行业环境调查与分析技巧：不懂“行”何谈贷？

1.2.1 行业成熟度与客户融资战略目标解读：站在生命周期阶段上看懂企业的“生老病死”！

1.2.2 客户的市场竞争地位解读：从技术先进度、资源掌控力、市场竞争力等方面搞清客户的市场地位与客户对于市场地位的自身理解力！（企业家真的清楚自己在做什么吗？）

1.2.3 客户的供应链解析与价值链解读：纵向看懂企业未来前景如何？

1.2.4 小结：一切皆需落地——客户盈利之可持续性解析与成本结构剖析！

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. 基于调查结果的财务报表分析：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——教你一个安全高效的信贷调查报告编写技巧：如何干净利落就把授信调查这活儿给办了！（“实用主义”指导的信贷调查与报告编撰“同步实施”之道！）

3.1 企业经营状况分析与报告方法：企业的主营业务前景如何？

3.2 客户信贷需求与授信方向分析：企业到底哪儿缺钱？

3.3 企业财务报表重点项目分析：抓大放小看清企业“押品”！

3.4 企业财务报告综合分析框架及实操：我们该如何综合评估企业？

3.5 总结：信贷调查报告综合架构解读

模块二、信贷流程管理

- 1 信贷全流程概览
- 2 信贷需求挖掘与信贷营销管理
 - 2.1 客户融资需求分析技术与贷款需求发掘技巧
 - 2.2 顾问式营销与客户运营状况诊断技巧
 - 2.3 个性化金融服务策略与授信方案设计技巧
- 3 信贷调查与授信审核审批
 - 3.1 “三品+三性”尽调内容概览与信贷尽职调查核心关注点全解析
 - 3.2 授信审批流程概览与授信审核要点全解析
- 4 信贷合同签订与信贷资金发放技巧
 - 4.1 签约要求解析
 - 4.2 信贷合同面谈及面签制度要点
 - 4.3 授信相关主要合同关系（信贷合同及可能的风险缓释措施）全解析
 - 4.4 贷款发放要求解析与贷款发放实操
 - 4.5 贷款证的核发要点及资金支付过程中常见问题解析
 - 4.6 自主支付 vs 受托支付

- 4.7 信贷资金的监督与管理
- 5 贷后跟踪与管理
 - 5.1 贷后首次检查及日常检查主要内容解析及其实操
 - 5.2 贷后管理策略及主要问题解析
- 6 贷款回收及信贷催收策略
 - 6.1 还款通知、到期催收与贷款回收策略实操
 - 6.2 贷款展期业务要点与流程管理
 - 6.3 贷款逾期管理
 - 6.4 信贷档案与资料管理
- 7 不良贷款处置专题
 - 7.1 不良贷款催收技巧
 - 7.2 不良贷款处置策略及其创新
- 8 信贷客户经理绩效考核
 - 8.1 商业银行绩效考核常见模式概览
 - 8.2 绩效考核指标体系构建及主要内容概览
 - 8.3 绩效考核方式及目标年薪管理技巧
 - 8.4 网点绩效管理策略实操