

贷前尽职调查与贷后管理(2天)

<课程背景>

信用风险产生的根本原因是信息不对称。在经济转轨时期，传统道德的约束力削弱了、现代市场经济的信用制度缺位，在多重因素作用下，我国信用制度建设严重滞后于社会主义市场经济体制发展进程，企业信用状况堪忧。企业之间相互拖欠货款，资金周转速度减慢，致使企业正常的生产经营受到严重影响；企业拖欠银行贷款，逃废银行债务，信用风险频繁发生。信用秩序混乱不仅直接侵害债权人的利益，而且会形成恶性循环。

信贷调查工作是解决我国目前最严重的企业信用问题的有效手段之一。银行的信贷调查水平直接影响和制约着银行信贷风险的防控能力。了解交易对方的资信状况，评估交易风险，选择诚信的交易伙伴，减少违约、拖欠货款的发生，是银行系统从业人员的必修课程。

<培训对象>

银行对公业务部客户经理、信用管理部、财务部、合同管理部、法律事务部、中高层管理者、采购部、风险管理部等部门负责人及业务骨干

<培训大纲>

第一讲 客户经理贷前调查尽职管理

第一部分 调查尽职概述

一、调查尽职基本知识

- 1、信贷业务调查尽职的定义与作用
- 2、信贷调查人员的管理
- 3、信贷调查的原则、方式与流程

二、信贷调查尽职的法规性依据

- 1、商业银行授信工作尽职指引
- 2、商业银行小企业授信工作尽职指引
- 3、商业银行的“5C”调查实践

第二部分 客户经理的基本素质要求

- 一、客户经理的道德品质要求
- 二、客户经理的业务能力要求
- 三、客户经理的沟通能力要求
- 四、客户经理的学习力要求
- 五、客户经理心理素质要求

第三部分 信贷调查的原则、方式与流程

- 一、信贷调查的原则
- 二、信贷调查的方式方法
- 三、信贷调查的程序

第四部分 信贷业务受理及调查准备

- 一、确定目标客户
- 二、受理客户申请
- 三、提交需收集客户资料清单

四、对客户申请与资料进行初步认定

第五部分 信贷调查实施与尽职要求

一、制订信贷调查方案

二、收集客户信息资料

三、核实客户资料

四、客户调查重点及尽职要求

第六部分 现地现认

一、客户访谈

1、访谈前的准备工作

2、访谈时礼仪细节演练

3、访谈中提出的问题

4、访谈中相互的配合

5、访谈的禁忌

二、客户经理现场确认方法秘笈

1、三张财务报表折射企业晴雨表

2、核实三品（人品、产品、抵押品）虚假信息无处藏身

3、关注三流（车流、客流、现金流）经营状况一目了然

4、借助三保（保姆、保安、保洁）潜伏卧底想不知情也难

5、查看三表（水表、电表、气表）铁证如山原形毕露

第七部分 调查报告的撰写

一、调查报告的总体要求

二、调查报告的结构要求

1、信贷报告主要组成部分

1) 信贷报告首页

2) 信贷报告的声明与保证

3) 正文

2、信贷报告正文的四个组成部分

1) 结论

2) 基本情况

3) 信用等级

4) 信贷量分析

三、基本情况部分的撰写

1、详细地址

2、营业执照信息

- 3、法定代表人信息
- 4、所有制类别信息
- 5、注册资本信息
- 6、企业文化特点
- 7、企业历史沿革
- 8、资产负债表和损益表主要财务数据
- 9、对银行负债情况
- 10、对外或有负债分析
- 11、其他重要项目情况分析

四、管理水平的部分的撰写

- 1、企业主要领导简历及评价
- 2、企业领导人的业绩如何
- 3、客户的管理结构如何
- 4、主要的领导岗位是否有亲缘关系
- 5、指标分析

第八部分 调查结果处理

- 一、不同意授信情况下的处理

二、同意授信但需补充材料

三、同意授信进入审核流程

第二讲 客户经理贷后尽职管理

第一部分 贷后管理的目的及内容

一、贷后管理的主要目的

二、贷后管理的主要内容

第二部分 客户的贷后动态监测

一、组织架构动态监测

二、资信状况动态监测资信状况

三、资金流向动态监测

四、财务状况动态监测

五、关联交易动态监测

六、内部担保动态监测

七、管理能力动态监测

第三部分 风险预警

一、信贷业务到期处理

二、综合风险评价分析

三、贷款风险分类及不良贷款管理

四、信贷档案管理

第四部分 贷后管理的保障措施

一、贷后管理人员队伍保障

二、贷后管理流程保障

三、贷后管理激励约束机制保障

四、贷后管理风险防范保障

五、贷后管理关系保障

课程小结