

《银行不良贷款清收处置策略与技巧》

——讲师 陈方晖

【课程背景】

当前国内经济增速放缓，整体社会信用环境有进一步恶化的趋势，受信人及担保人道德风险高企，千方百计拖延还款或摆脱担保责任，银行等金融机构不良贷款增加，信贷风险呈不断加大的趋势。

【课程收益】

陈方晖老师根据长期金融和法律实务经验，通过实践操作及与金融、司法部门有关部门和人员调研交流，研发出本课程，对金融机构不良贷款清收处置所需的知识和技能，从非诉和诉讼两个方面，以案例的形式展现出来，并举一反三、融汇贯通，让清收人员掌握法律实务知识和技能，增强战斗力，提高清收实效。

【授课对象】

商业银行等金融机构分支行长、信贷客户经理、资产保全部门人员。

【课程特色】

1、独特的专业优势：法律功底深厚、办案经验丰富，法律培训针对性、

实操性强。

2、独特的讲课技能和风格：最大特点是不讲理论讲案例，不讲术语讲白话，理论案例化、案例故事化、事故情节化、情节实战化，注重细实操、绝招制胜；对课件及案例进行精心设计，逻辑严密，构思巧妙，

【课程大纲】

第一部分：不良清收，难在哪里？

--法律思维很重要，非诉清收运用法律，提升贷户还款意愿，诉讼清收确保证据充分、维护时效等，以利胜诉和执行。

讨论思考：贷款到期不还怎么办？--贷款不能按时足额收回

- 1、为什么不还？有哪些风险因素？--还款意愿和还款能力
- 2、为什么会发生诉讼？--非诉清收效果如何？
- 3、诉讼能打得赢吗？有哪些风险因素？--合同效力、有无证据和证据效力、诉讼时效和担保期间等。
- 4、打赢诉讼能拿到钱吗？有哪些风险因素？--有无财产可供执行？能否执行？担保权与其它权利是否冲突？有无行使合同权利？

第二部分：不良清收，准备好了吗？

一、不良清收的组织体系

二、不良清收人员需要准备什么？--心态、知识、技能

三、催收方法与基本策略--催收基本策略

第三部分：高效清收三原则

一、TIME 原则：主动及时，不等不靠。

二、SKILL 原则：技巧、技能、方法

三、PRESS 则：充分利用贷户在乎的人和在乎的事施加压力。案例分析：找准

痛点施压，贷款清收重组

1、案情分析及清收方案

2、压力的传递过程：

3、处置成功的关键点

第四部分：让客户认知违约成本，增强还款意愿和还款能力

--贷户为何敢于违约不还贷款，违约成本！

一、讨论：如何向客户讲明还款的好处和违约的不利影响？

二、法院对失信被执行人的惩戒措施

1、《民事诉讼法》中的强制执行措施：

2、特殊标的强制执行

- 3、特殊行为禁止
- 4、全方面限制措施
- 5、方便快捷强力执行行为
- 6、刑事责任的追究

三、告知违约成本提升还款意愿的原因和逻辑是什么？

四、实战演练：如何向客户讲明还款的好处和违约的成本代价？

五、点评剖析；与客户沟通施加压力的技巧

第五部分：老师辅导不良清收项目实操案例分析

- 1、客户说没钱怎么办？如何调查借款人的财产情况？
- 2、客户推托贷款非他所用，让我们去找实际用款人，怎么办？
- 3、找不到借款人或借款人躲着不见怎么办？
- 4、清收过程中第三人搅场怎么办？如何借力打力？
- 5、如何找到借款人的“痛点”精准施压
- 6、固化的清收模式

第六部分：制胜的武器--行使合同权利清收

- (一) 行使抵销权 案例分析：近水楼台先得月？
- (二) 行使代位权 案例分析：乾隆讨债
- (三) 行使撤销权- 案例分析：

第七部分：借助司法力量清收

一、司法“轻骑兵” | 提高清收效率

- 1、申请支付令
- 2、申请法院强制执行经公证的债权文书
- 3、通过特别程序实现担保物权

二、诉讼执行流程与难点

1、时效、证据和程序--维护期间时效，莫让权利“睡觉”

- (1) 诉讼时效
- (2) 保证期间
- (3) 保证诉讼时效
- (4) 抵押权行使期间

案例分析：银行中断诉讼时效的方式不当--败诉！

案例分析：银行未能证明在诉讼时效期间内主张权利--败诉！

2、财产保全过程中的法律风险防范

3、诉讼执行流程中应注意的法律风险

4、抵押物的司法处置拍卖，如何提高处置效益？

5、法律对执行手段的实现和保障--加大执行力度，追加和变更被执行人、执行

异议

第八部分： 诉讼执行和沟通谈判综合运用，提升清收效能

一-两者不是互相冲突排斥的！

案例分析： 贷款逾期，急！锲而不舍，棒！

案例分析： 借助诉讼找到人，沟通谈判促成效

案例分析： 自主处置多押房产，力挽狂澜实现债权

第九部分： 清收过程中的法律禁区及风险防范

一、不良清收最新监管及法律规定--严禁暴力催收，莫踩“高压线”

二、防范自身法律风险：故意伤害、非法侵入住宅、非法拘禁、财产损失、

证据收集固定等。