

信贷行业调查与分析

——如何短时间内成为一名“内行”

【课程背景】

俗语说“外行看热闹，内行看门道”，信贷人员只有成为一名内行，才能真正看懂企业，才能真正把控风险。信贷人员比较注重财务分析，但是“行业分析优先于财务分析”，只有把一家企业放在同行业中，才能评价其财务情况的好坏，因此还需要补齐行业分析这门课程。

从业务发展角度讲，信贷投放只有把握住行业的“风口”，才能既放得出、又收得回，因此需要分清哪些行业是朝阳产业、哪些是周期性产业，就可以把资金投向需求最大、风险最小的领域。

【课程收益】

掌握经济周期、行业生命周期、竞争三大战略、五力模型等经典的理论和工具，短时间内掌握成为“内行”的方法。通过学习此课程，一是把握行业波动带来的授信机遇和风险，二是把企业放在行业当中分析其竞争力、评介其经营状况，三是掌握行业批量开发的方法、实现业务批量化营销。

【学员对象】

银行、小贷公司、担保公司、典当行等行业信贷条线人员，包括客户经理、评审经理、支行行长，以及信贷管理人员、业务规划人员等。

【讲师介绍】

王团结老师曾在中国银行、民生银行工作 11 年，先后从事过资产保全、客户经理、法律合规等岗位，有丰富的一线实践经验。2014 年开始专职从事银行咨询培训工作，讲授信贷风控和不良贷款清收方面的课程。出版有《我是银行客户经理》、《眼力—小微企业贷款调查技术》两部专著。

【课时】 6 课时

【授课方式】 课堂讲授、案例讨论

【课程大纲】

一、 企业竞争力分析

1、 竞争关键要素分析

1) 资金密集型行业

A. 分散型产业与集中型产业

B. 大部分信贷客户为资金密集型客户

C. 规模壁垒的分割线

D. 自身积累与融资能力

2) 劳动密集型行业

A. 大量劳动力来源

B. 管理密集型要求

案例分析：小服装厂为何有 200 万的资金需求？

3) 技术密集型行业

4) 资源型行业

A. 自然资源型

案例：某矿山企业的盈利能力分析

B. 人脉资源型

案例：某“政采贷”客户的核心竞争力

2、 竞争三大战略

1) 低成本战略

案例：某非金属冶炼企业的成本分析

2) 差异化战略

案例：钟薛高的差异化竞争路线

3) 聚焦战略

3、 竞争五力模型

案例：老干妈为什么能赚钱？

4、 竞争力分析工具：现场提问问题

二、 产业链分析的机遇与风险

1、 产业链分工的优势

案例：当地家具厂为什么竞争不过广东的企业？

2、 产业链延伸中的营销机会

案例：宁德时代，一家企业带动一个城市

3、 无配套产业链的项目

案例：大量招商引资项目失败的共同原因

4、 产业链上下游间的竞争

案例：格力与经销商间的恩怨情愁

5、 产业集群优势

三、 周期性行业的信贷投放机遇与风险

1、 以“钢贸”行业为代表的工业原材料周期

案例：2012年上海钢贸行业信贷风险始末

2、 以“猪周期”为代表的农产品周期

案例：2020年“非洲猪瘟”后的猪价暴涨与暴跌

3、 房地产周期

4、 信贷周期

5、 周期性行业信贷策略

四、 行业生命周期下的信贷投放机遇与风险

1、 行业生命周期的划分方法

2、 成长期：抓住成长期的信贷投放机遇

3、 成熟期：“二八”定律会淘汰大部分企业

案例：空调、手机等行业的集中过程

4、 衰退期：产业衰退的原因

案例 1：替代品出现导致的产业衰退

案例 2：产业转型导致的产业衰退

五、 行业政策下的信贷投放机遇与风险

- 1、 环保治理中被淘汰的小型企业
- 2、 货币政策影响下银行抽贷带来的风险
- 3、 利空政策带来的风险
- 4、 利好政策下带来的投放机遇与产能过剩风险

六、 行业分析的方法

- 1、 行业信息来源
 - 1) 抖音、微信、知乎
 - 2) 行业网站
 - 3) 证券行业分析报告
 - 4) 业内人士访谈
- 2、 横向分析法
 - 1) 不同地区产业集群的比较
案例：广西木材加工行业分析
 - 2) 不同客户之间的比较
- 3、 纵向分析法
 - 1) 发展历史与发展趋势
 - 2) 图表分析法
- 4、 分析模型

1) 竞争五力模型

2) PEST 分析法

3) SWOT 分析法

七、 行业客户营销与授信服务方案

1、 行业客户营销渠道

1) 以核心企业为营销渠道的供应链模式

2) 以厂房抵押、设备抵押、存货质押为核心的供应链模式

3) 商会、协会、市场管理方渠道

4) 政府渠道

2、 担保方式

1) 厂房抵押

2) 存货质押

3) 设备抵押

4) 核心企业担保

3、 授信额度核定方法

1) 以净资产为标准

2) 以现金流为标准

3) 综合核定法