

小微企业贷款全流程风险管理

【课程特色】

- 贴近实际。教学内容全部来自于真实案例，把信贷常见风险总结提炼出来，贴近于信贷人员实际工作。
- 案例教学。内容带入感强，课程生动有趣，通过案例来讲解知识点，学员接受水平更高。
- 体系完整。建立起科学、完整的授信考查体系，即使对于新人，也能迅速地把握信贷风险。

【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】 12 课时

【授课方式】 课堂讲授、情景演练、头脑风暴、团队共创等

【课程大纲】

第一部分 贷前调查与贷中审查风险识别

一、 贷款基本信息调查

1、 借款人经营范围调查

1) 特殊行业是否有行政许可

远离“黑五类”：黑店、黑作坊、黑出租、黑诊所、黑学校

2) 是否涉及黄、赌、毒、黑

案例 1：开洗浴中心的个个难催收

案例 2：被全国扫黑办挂牌督办的骗贷大户

3) 涉及环保审批的项目

案例：2016 年“环保风暴”中倒闭的小微企业

4) 涉及安全审批的项目

2、 经营历史调查

1) 成立时间：成立过长和过短都有风险

案例分析：成立 40 年的县棉厂为最终走向破产

2) 重大事项变更的原因分析

案例分析：恒大地产贷款逾期前的法人变更

3) 资本积累的过程分析

4) 借款人发展趋势分析

案例分析：搞工程的老板近十年的发展历程

3、 企业组织架构分析

1) 企业实际控制人

案例分析：罗永浩到底还了多少欠款？

2) 关联企业调查

案例分析：3000 万其他应收款能否算作资产？

二、 资产负债信息交叉验证

1. 资产负债表风险模型

1) 高负债经营

2) 短贷长投

3) 资产价格波动

2. 固定资产：有恒产者有恒心

1) 固定资产真实性调查

A. 资产评估的主要方法

B. 光环效应：固定资产造假手段

案例：浙 B88888 车主的起伏历程

2) 固定资产质量分析

A. 机器设备的价值波动

案例分析：油价波动导致的石油设备价格波动

B. 固定资产周转率

案例分析：新厂投产却没了订单

3. 存货调查分析

1) 存货真实性调查

A. 存货盘点方式

B. 存货造假方式

案例：“金缕玉衣”案

2) 存货质量分析

A. 存货周转率

案例分析：一直不敢打开的仓库大门

B. 存货保质期

4. 应收账款分析

1) 应收账款真实性调查

A. 交叉询问

B. 书面材料

案例：怎样询问一个工程老板有多少应收账款

2) 应收账款质量分析

A. 账龄分析

B. 客户信用分析

C. 客户过度集中风险

案例分析：被电器厂拖垮的 100 多家供应商

5. 负债调查与分析

1) 征信报告负债分析

A. 警惕小额贷款

B. 警惕创新担保方式

C. 识别贷款机构

案例分析：短贷长投的食品厂

2) 隐形负债的识别

A. 流水筛查法

B. 征信识别法

C. 权益校验法

D. 行为观察法

E. 财务报表疑点分析法

案例分析：白手起家的 90 后老板，为何拥有巨额财产？

3) 或有负债分析

A. 担保圈风险

B. 过度负债的风险

4) 负债变动分析

A. 负债增加分析

B. 负债减少分析

三、 利润表交叉验证

1. 销售收入的调查验证方式

1) 通用验证方式

A. 银行流水

B. 书面材料：合同、发票、纳税申报表

案例分析：如何验证影楼的销售收入

2) 专用验证方式

A. 批发零售业 案例：怎样调查玩具店的收入

B. 服务业 案例：怎样调查宾馆的收入？

C. 加工制造业 案例：“三表”有哪些？

D. 建筑工程业

2. 利润核算方式

1) 成本核算法

2) 行业对比法

3) 权益校验法

案例分析：看似红火的宾馆，为什么不赚钱？

3. 利润表交叉验证
 - A. 社保人员变动分析
 - B. 电费变动分析
 - C. ERP 系统数据分析

四、 现金流量表交叉验证

1. 伪造现金流的识别
 - 1) 假流水的识别方法
 - 2) 高仿流水
2. 现金流的调查内容
 - 1) 交易金额
 - 2) 交易频率
 - 3) 交易对象
 - 4) 日均余额
3. 现金流分析
 - 1) 日均余额：现金比率
 - 2) 现金流的增减
 - 3) 贷款资金流向
 - 4) 过桥资金还贷

五、 经营管理交叉验证

1、 战略分析

- 1) 案例分析 1：种植面积 2000 亩的农业公司为什么不赚钱？
- 2) 案例分析 2：“老干爹”这笔贷款能不能做？
- 3) 多元化战略成功率较低
- 4) 企业跨行业转型能否成功

2、 经营模式调查：营销 3C

- 1) 公司自身分析
- 2) 公司顾客分析
- 3) 竞争对手

案例分析：中美贸易战，油脂企业从哪里进口毛油原料？

3、 管理调查

- 1) 调查对象：管理密集型企业
- 2) 调查内容：人均产值与人均利润
- 3) 财务指标的深层原因分析

案例分析：天天翻台的饭店，为何每月开不出工资？

六、 行业风险调查分析

1. 行业周期性波动风险

- 1) 案例 1：上海钢贸行业案例分析
- 2) 案例 2：猪周期下亏损的养猪户

- 3) 行业的周期性分类
- 4) 周期性行业高风险客户
2. 行业生命周期：盛极而衰
 - 1) 案例：电商村的产业升级
 - 2) 行业生命周期的判断标准
 - 3) 不同生命周期行业的授信政策

七、 现场调查技巧

1、 现场观察

1) 看厂区面貌

案例：空空的停车场

2) 看生产运行是否正常

案例：一直在检修的纺纱厂

3) 看技术装备水平

案例：产品为什么生产出来即滞销？

4) 看员工工作状态

2、 现场访谈

1) 现场访谈内容

2) 现场访谈流程

3) 交叉询问法

第二部分 贷中审查要点

一、 贷款法律合规性审查

- 1、 借款人经营项目合法合规性审查
- 2、 抵押物上的法律障碍审查
- 3、 影响抵押物处置的因素

二、 第一还款来源审查

- 1、 现金流预测的主要方法
- 2、 第一还款来源可控性分析

三、 用途合理性审查

- 1、 偿还其他负债的特征
- 2、 涉及固定资产项目挪用的识别
- 3、 借款人用款人不一致的识别
- 4、 关联交易识别

四、 授信方案制定

- 1、 额度
- 2、 期限
- 3、 担保方式
- 4、 发放条件

第三部分 贷后风险预警与处置

一、 贷后检查的内容和方法

1. 贷后检查的内容
 - 1) 资金流向检查
 - 2) 贷款到期前回访
 - 3) 定期贷后检查
2. 贷后检查的方法
 - 1) 日常观察
 - 2) 非现场检查
 - 3) 现场检查

二、 预警信号的识别

1. 行业预警信号
2. 行业过热风险

案例分析：跟风造口罩的都是什么结局？
3. 行业衰退风险

案例分析：一夜间被颠覆的功能手机
4. 借款人预警信号
 - 1) 早期信号：风险潜伏期
 - 2) 中期信号：风险扩散期

案例分析：担保公司更换法人未引起重视

5. 晚期信号：风险发作期

案例分析：从小贷公司借款 50 万的大企业

三、预警信号的处理

1. 预警信号解除

2. 谁来预警

1) 谁来当“吹哨人”？

案例分析：武汉李文亮医生的话为什么大家不信？

2) 自己无法预警

3) 听取多方意见

3. 谁来处置

1) 具有“应激性障碍”的人不适合处理

2) 换人战术

4. 技术处理方法

1) 回避风险：掌握收贷时机

2) 压缩风险：贷款重组

3) 延缓风险：贷款展期、借新还旧

4) 转嫁风险：怎样卖掉手上的烂苹果

5) 处置风险：先下手为强

6) 承担风险：“黑天鹅”与“灰犀牛”

5. 心理因素：影响收贷的几种心理

1) 利令智昏：如何在风险收益之间平衡

2) 谋而乏断：如何做出有效决策

- 3) 感情用事：奈何明月照沟渠
- 4) 于心不忍：金融不属于道德范畴
- 5) 心存侥幸：丛林法则

第四部分 贷款催收方法

一、 贷款催收基本原理

- 1、 厚黑原理
- 2、 压力管理原理
- 3、 软硬兼施原理
- 4、 借款人区别对待原理

二、 电话催收技巧

- 1、 失联客户修复
- 2、 电话催收流程
 - 1) 了解逾期原因
 - 2) 有效施加压力
 - 3) 寻找还款来源
 - 4) 获得还款承诺
- 3、 常见难题解决方法
 - 1) 不接电话
 - 2) 没钱
 - 3) 等两天

4) 讨价还价

三、 上门催收技巧

- 1、 天时：上门催收时间选择
- 2、 地利：上门催收地点选择
- 3、 人和：谈判对象选择

四、 诉讼催收技巧

- 1、 诉讼时机的把握
- 2、 财产线索查找
- 3、 加快诉讼流程