

《村镇银行信贷业务营销与全流程风险控制》

讲师：仪老师

[课程背景]

村镇银行信贷业务服务对象即为普惠金融客户，而根据目前监管考核，各类银行均将普惠金融纳入战略重点。但就实践情况看，相当一部分商业银行发展情况并不理想，或者面临增长乏力或者正经历高不良率的苦恼，亦或综合贡献度偏低。

本课程系讲师多年小微理论研究，具有多年产品设计实践经验，在筹建且一直担任某银行总行小微部门负责人的岗位上对国内各类银行小微业务运营长期跟踪的成果。通过普惠金融实践及典型案例分析，为商业银行普惠金融提供理念性指导并为克服当前营销困境与风险控制提供有价值的指导。

[课程目标]

- ✓ 了解普惠金融客户营销机会，提高客户经理的营销信心；
- ✓ 为有效获客及提高客户综合贡献度，提供有价值的指导；
- ✓ 通过商业银行信贷业务全流程的分析，剖析各环节的风险点识别方法。

[授课形式]结构型知识讲授+典型案例研习+互动型研讨

[授课对象]村镇信贷管理人员、支行客户经理。

第一部分 信贷业务逻辑与信贷合规

一、信贷风险形成路径

1.信用风险

练习 1：客户不还款的理由有哪些？

练习 2：我们做错了什么？

2.监管风险

练习：我们为什么会犯错？

二、还款意愿与还款能力

练习 1：怎样判断客户的还款意愿？

练习 2：农村种植大户的还款能力怎样判断

三、信贷风险控制核心

1.用途逻辑合理性

2.首付问题

3.客户风险控制问题

案例讨论：商务酒店装修贷款怎样形成不良的

第二部分 信贷标准化营销策略与方法

一、营销四要素

1.客户

2.客户经理

3.产品

4.场景

二、客户在哪里

三、客户经理营销基本素养与本技能

1.WORK HARD (没有技巧)

2.WORK SMART (需要技巧)

场景训练：电话营销、客户拜访时客户利益点提炼

3.WORK OUT

四、标准化产品运用

1.产品爆点

4.营销活动落地场景

五、信贷营销的场景训练

六、信贷信用产品运用

1.标准化获客型信用产品

2.存量客户挖潜信用产品

3.信用类信贷产品运用的核心风险控制

第三部分 信贷业务非标准场景下批量开发

一、非标场景开发

1.意义

2.失败的可能情形

3.非标场景中方案设计步骤

二、非标场景下的风险因素

1.是否存在交易以及真实性

2.控制权以及控制能力的风险

3.同一风险因素制约

三、专属产品设计的核心要素

- 1.额度控制
- 2.规避单一风险源
- 3.专属产品并非满足所有客户需求

四、非标场景中专属产品设计案例

- 1.基于商圈
- 2.基于商会
- 3.存量客户

五、现场讨论与典型案例

第四部分 贷前客户准入与非财务信息风险识别

一、借款人的非财务信息要点

- 1.借款人及其家庭的真实性、背景及成长经历
- 2.借款人借款理由的逻辑合理性
- 3.借款人经营（或工作）的稳定性
- 4.借款人现有负债的合理性
- 5.借款人还款能力和还款来源
- 6.借款人抗风险能力
- 7.借款人或其家庭成员其他经营或投资情况
- 8.借款人民间借贷、对外担保情况
- 9.借款人或其实际控制人口碑（员工、上下游合作伙伴、临近业户、邻居、管理方等）

二、非财务信息的偏差分析

本地贷款申请人画像练习：你认为贷款客户哪些特征是好的？

- 1.实控人与经营
- 2.实控人家庭与经营
- 3.经营场所匹配度
- 4.征信记录与信用

练习：从客户征信中找风险点

- 5.资本积累的过程

案例剖析：收入高的客户不一定是好客户

三、主体的审查方法

- 1.合法性
- 2.偿债能力
- 3.贷款用途合理性

四、客户交易合同的合规性审查

- 1.客户经营的基本问题
- 2.产品与经营能力

练习：怎样判断客户的产品具有市场需求？

- 3.交易主体与偿债责任真实性
- 4.交易合同与偿债匹配性

练习：交易合同真假判断

五、沙盘演练：找出“客户”的风险并判断贷款操作是否继续

第五部分 抵押物的合法性与有效

一、担保或抵押风险要点

- 1.担保人的担保意愿
- 2.担保人担保的真实目的
- 3.担保人的风险（按照借款人非财务、财务调查方法）
- 4.担保人与借款人的关系
- 5.抵押物价值
- 6.抵押物的变现能力推演
- 7.抵押物可能存在的处置瑕疵

二、抵押的“实”与“虚”

- 1.对还款意愿的制约
- 2.代偿或处置的有效性
- 3.抵押“不实”的表现与特征

三、不动产抵押

- 1.标准不动产的内涵及要素

练习：我们身边的标准抵押物有哪些

- 2.不动产评估的风险控制
- 3.非标准不动产的风险控制
- 4.不能办理抵押的房产

案例剖析：价值远超贷款额的抵押物就一定安全吗

- 5.共有产权在抵押业务中的法律风险

第六部分 财务风险识别

一、借款人的财务风险判断要点

- 1.核实借款人资产中金额或占比较大科目的真实性

2. 尽可能测算借款人及其家庭成员的真实收入
3. 尽可能查询或推算借款人及其家庭成员全部负债
4. 尽可能测算或推算借款人及其家庭成员运营及家庭成本
5. 测算借款人现有负债及增加本行贷款后的偿债能力
6. 测算借款人毛利并与经营类别相同客户比较
7. 根据财务指标推算借款人已结清负债或未到期负债真实还款来源

二、收入检验

1. 客户口述检验法

练习：“客户”是否是真实的

2. 账本检验等方法

练习：怎样判断账本的真假

三、财富积累检验

1. 财富积累大于权益的客户风险

案例剖析：客户不良嗜好如何判断

2. 财富积累小于权益的客户风险

第七部分 贷后管理与不良清收

一、贷后检查的目的

1. 确保贷款流程的合规性

2. 降低贷款的信用风险

二、信贷资料的规范性

1. 信贷资料真实

2. 资料之间不存在逻辑瑕疵

3.信贷资料保存的顺序性

三、信贷合同文本风险

1.民法典与信贷合同

2.信贷合作与消费者权益保护

四、风险化解原则

1.现金清收为王

2.信息为王

3.压降有度

五、清收的TSP