

《零售信贷业务风险识别与合规管理》

讲师：仪青涛

【课程背景】近年来随着实体经济增速地位徘徊，以及互联网冲击下传统商业模式的巨大转变等因素，导致商业银行信贷业务风险事件频繁发生，银行案防压力持续加大。剖析现阶段集中爆发的信贷风险问题，商业银行信贷风险管控仍存在一定的薄弱环节。

本课程系通过信贷业务全流程的梳理与分析，以及大量零售信贷风险识别与合规管理的典型案例的剖析，为商业银行零售客户经理信贷业务贷前调查与合规操作提供有价值的指导。

【课程目标】

- ✓ 清楚理解零售信贷业务逻辑，清晰零售客户经理职责，避免低级错误发生；
- ✓ 掌握零售信贷合规操作要义，提高案防意识；
- ✓ 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】商业银行零售信贷客户经理

【课程目录】

第一部分 零售信贷风险逻辑与客户经理岗位职责

一、零售信贷风险形成路径

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、零售信贷风险控制核心

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：装修贷款怎样形成不良的

三、零售客户经理岗位职责

1.零售业务拓展,营销目标客户

2.发掘、维护潜在及现有的优质客户,维持与客户的良好合作关系

3.执行银行产品操作规程、业务流程和管理规范的落实执行

四、阳光信贷成就你自己

1.给谁发放贷款

2.客户使用贷款做什么

3.用什么还款

4.还不上该怎么办

第二部分 零售信贷业务的合规操作

一、合规的涵义及原则

1.什么是银行信贷的合规

2.合规的基本原则

二、信贷业务获客与客户维护的合规

1.不夸海口

2.不贬损同业及其他客户

3.不私下与中介或渠道合作

4.专业赢得客户

5.抵制物欲冲击

6.压力之下保持清醒头脑

案例：客户经理私下与中介合作酿终生悔恨苦果

二、零售信贷的合规管理要求

1.银监会“七不准” 案例：不得转嫁成本

2.个人征信的合规管理

案例解析：征信报告违规查询案分析

应知内容：关于侵犯公民个人信息的规定

3.信贷业务的尽职免责

讨论：怎么核实借款主体

怎样核实借款用途及金额

怎么核实还款来源

4.合同签订的合规要求

案例分析：未落实“共债共签”而使贷款收不回来

银行签章瑕疵导致的麻烦

5. 贷后检查的合规

案例分析：按揭业务中的阶段性担保真的可靠吗

讨论：我该怎么样做，即使贷款不良也不用承担贷后责任

三、信贷资料收集的合规

1. 收集客户资料的目的

2. 客户提供资料的风险

3. 信贷资料分类

4. 格外说明的资料

案例分析：信贷资料造假案

第三部分 零售信贷业务风险识别要点

一、客户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. 年龄与家庭

2. 职业经历

3. 征信记录与信用

练习：从客户征信中找风险点

4. 资产积累的过程

案例剖析：收入高的客户不一定是好客户

二、借款人的调查核心

1. 合法性

2.偿债能力

3.贷款用途合理性

三、抵押贷款几类高风险客户

1.年龄大且无需求逻辑

2.负债笔数多金额大

3.无经营消费信贷额度大

4.产权人与实际居住人不一致

5.涉及案件

四、贷款担保的“实”与“虚”

1.对还款意愿的制约

2.代偿或处置的有效性

3.担保“不实”的表现与特征

五、抵押物的风险点

1.标准不动产的内涵及要素

2.抵押物的价值

3.抵押物的变现能力

讨论：具有哪些特征的住房很难变现

六、零售信贷财务风险要点

1.收入来源及稳定性

2.消费及投资偏好

3.资产积累的合理性

4.家庭成因的收入及消费偏好

第四部分 贷后检查的风险控制与合规管理

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、风险化解原则

- 1.现金清收为王
- 2.信息为王
- 3.压降有度

四、清收的 TSP