

# 《个人信贷业务贷前调查与风险控制》

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：

- ✓ 信贷业务各环节的风险点识别问题；
- ✓ 尽职调查与隐含道德风险的问题；
- ✓ 风险管控中后台如何与业务一线形成良性互动问题；
- ✓ 贷款后续管理过程中风险点识别与处置策略问题。

本课程系通过信贷业务全流程的梳理与分析，以及大量风险管理典型案例的剖析，为商业银行客户经理信贷业务贷前调查撰写与后续管理提供有价值的理论与实践指导。

## **【课程目标】**

- ✓ 通过对贷前交叉检验技术的实践案例的分析，使学员掌握交叉检验的方法，并充分在信贷调查报告中揭示风险点；
- ✓ 为信贷业务后续管理提供风险预警信号识别及风险处置的

有效方法。

- ✓ 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；
- ✓ 通过住房按揭贷款风险案例，为住房按揭贷款业务风险控制提供有价值的指导。

**【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】**商业银行个人信贷客户经理

**【课程目录】**

## 第一部分 减少低级错误发生的概率

### 一、信贷风险形成路径

#### 1.信用风险

#### 2.监管风险

### 二、还款意愿与还款能力

### 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

### 四、个人信贷需求逻辑与风险

#### 1.与房有关

#### 2.与股价有关

#### 3.与经营有关

## 第二部分 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、借款人的真实性

- 1.身份证明及证据有效性
- 2.关键信息甄别
- 3.家庭关系或社会背景的合理性
- 4.日常细节是否相匹配

### 三、借款人履历或经历的真实性

- 1.履历或经历证明及有效性
- 2.反向推论履历或经历变化逻辑

### 四、信贷需求逻辑验证

- 1.贷款需求的合理理由

2.资本积累存在状态

3.信贷需求额度的合理性

## 五、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

## 第三部分 担保合法性与有效性审查

### 一、担保或抵押调查要点

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、担保的“实”与“虚”

担保人画像练习：担保人可靠的特征有哪些

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

4.最高额担保的法律风险

### 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

## 第四部分 财务风险识别与交叉检验方法

### 一、信贷财务分析的原则

1.尽可能

2.谨慎

3.交叉检验

### 二、收入与积累

1.客户口述销售收入检验

2.客户财务软件应用检验

3.某一财务指标反推检验

4.家庭成员收入检验

5.客户收入与积累的合理性检验

### 三、负债检验

1. 征信中负债时间、理由、审批状况分析
2. 供应商赊销
3. 民间借贷的蛛丝马迹

### 四、现金流检验

1. 运营成本及家庭成本推算
2. 经营商品毛利推算运营成本
3. 现金流检验

### 五、收入的检验方法

1. 客户口述检验法

练习：“客户”是否是真实的

2. 账本检验法

练习：怎样判断账本的真假

3. 提成检验法

4. 流水检验法

5. 进销存检验法

### 六、毛利检验方法

练习：酒类批发零售客户的毛利

### 七、资本积累检验

1. 资本积累大于权益的客户风险

案例剖析：服装协会会长 100 万元贷款形成不良

2. 资本积累小于权益的客户风险

## 第五部分 贷前调查的规范流程

### 一、流程标准化的重要性

### 二、贷前调查准备

1.客户信息分析（已知信息判断客户性格、经营、风险偏好等）

2.客户经营的知识（客户经营内容的相应参照值）

3.必要的话术准备

4.可能的检验方法

### 三、贷前调查的场景安排

1.时间安排

2.约访对象的选择

3.约访的地点选择

4.约访的切入点

### 四、融资事由的逻辑判断

1.时机判断

2.金额判断

3.积累与自有资金判断

4.相应参照对比

### 五、客户经营历史判断

1.发展历程与积累

2.主业经营与投资经历

3.资本积累话述检验

4.融资经历与负债转化

## 六、财务指标的话述判断

### 1.判断方法

### 2.销售额与毛利话述检验

## 第六部分 贷后检查的风险控制

### 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