

《信贷业务风险防范与不良贷款处置》

讲师：仪老师

【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。

【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】商业银行信贷业务客户经理及管理人员。

第一部分 信贷风险逻辑

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：怎样判断客户的还款意愿？

三、个贷业务风险控制核心

1.借款人及其家庭的真实性

2.借款人生意经营的真实性

3.借款人信贷需求的逻辑合理性

案例讨论：商务酒店装修贷款怎样形成不良的

四、贷款用途讨论：是否接受以及在什么情况下接受下列真实的贷款用途？

1.购买生产或销售的原材料或商品

2.置换高成本借款

- 3.购买机器、设备
- 4.购置自用土地、办公或厂房、仓储
- 5.与现有经营相同的实体投资
- 6.支付人工费用

第二部分 贷前客户准入与风险识别

一、客户分析方法

- 1.三个层面分析
- 2.目标市场中最重要 C
- 3.客户分析步骤

二、非财务信息的偏差分析

- 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
- 5.资本积累的过程
- 6.行业景气因素

三、主体审查的几个关键

- 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

3.交易主体与偿债责任真实性

4.交易合同与偿债匹配性

五、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

六、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

七、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

八、信贷财务分析的原则

1.尽可能

2.谨慎

3.交叉检验

九、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

十、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

十一、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

十二、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

十三、毛利检验方法

练习：酒类批发零售客户的毛利

十四、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

第三部分 贷前调查过程风险控制及异议处理

一、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

二、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

三、融资事由的异议处理

1.贷款时机

2.贷款需求金额

3.积累与自有资金异议

4.相应参照对比

四、客户经营历史话术导引与异议处理

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

五、财务指标的话述判断与异议处理

1.判断方法

2.销售额与毛利话述检验

第四部分 贷后风险处置方法

一、两个维度分析及动态调整

1.还款意愿

2.还款能力

3.真实原因

二、风险化解原则

1.现金清收为王

2.信息为王

3.压降有度

三、清收理念的TSP

四、清收的原则

1.及时

2.渐进

3.分类

4.记录

五、不良贷款处置方法

1.非诉处置

① 适用条件

② 处置方式

③ 法律风险防范

2.诉讼清收

① 适用条件

② 财产保全技巧

③ 风险防范

第五部分 不良清收实战

一、催收必备态度

1.切忌过度的寒暄

2.气场决定成败

3.提高自己的责任心

4.每一笔贷款都有责任将其本息成功收回。

二、催收心法培养

1.两个角度看问题

2.三品三表看客户

3.分类催收效率高

三、四种催收策略

- 1.粘→对有能力的客户要及时完成还款承诺
- 2.勤→突破时空的高频率催收
- 3.逼→对客户的弱点直接施压
- 4.快→对特殊事情的反应要快

四、催收流程

- 1.嘘寒问暖
- 2.了解原因
- 3.协商解决
- 4.签收单据，保留证据
- 5.建立台账，跟踪

五、不良贷款清收的相关法律解读及案例分析

- 1.诉讼决策
- 2.关于管辖问题
- 3.诉讼时效问题
- 4.财产保全
- 5.行使担保权力
- 6.行使抵押权
- 7.协议处置的运用
- 8.关于借新还旧
- 9.关于执行的问题