

《依法清收、温暖清收、畅销机制》

【课程背景】

步入 2021 年，中国进入后疫情时代。经济增速换挡叠加宏观杠杆率回落，金融及实体领域债务风险正同步积聚形成共振隐患，不良资产生成端持续增厚。

随着大变革时代悄然来临，银行业机构多年来沉淀下来的风险呈集中暴发之势，针对现阶段我国银行业不良贷款连续双升的现状，商业银行应积极借鉴他行经验，推动商业银行不良贷款及时、充分暴露，并尽快处置转化，把影响降到最低。

为了协助各家银行在当前形势下做好不良资产处置的应对工作，结合最新的业务实践，本课程讲授不良资产处置、清收的新思路、新方法和实务案例，分享典型案例和交流经验。

【课程收益】

本次课程拟通过具体案例，分析银行不良资产处置难点和处置策略，针对性地剖析各种处置方式的典型特征和核心环节，提升参训学员所在银行不良资产处置水平和规范性，让参训学员：

1. 了解不良资产处置常用方法与策略的优劣分析
2. 提升不良资产自主清收实战技巧与风险防范
3. 提升不良资产法律清收实战技巧与风险防范

【课程方式】

课堂讲授+案例分享+技巧训练+问题思考+总结提炼

【课程对象】

银行资产条线人员、各支行负责人、客户经理、不良资产清收人员

【课程时长】

1-2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

第一讲：不良资产宏观之“变”与疫情之殇

一、不良资产新形势

1. 商业银行不良资产双升局面已无逆转趋势
2. 不良核销提速，银行减负腾空间
3. 2021 年将是强制去债务的一年
4. 疫情对银行不良清收三个层面的影响

二、疫情下债务人的六大心态分析及对策

1. 搭“抗疫支持政策”便车心态的分析及对策
2. “道德”绑架心态的分析及对策
3. “破罐子”破摔心态的分析及对策
4. “无能为力”心态的分析及对策
5. “反败为胜”心态的分析及对策
6. “赖上加赖”心态的分析及对策

第二讲：不良清收实战流程

一、清收的准备工作：

1. 清收难原因分析
2. 清收的基本原则
3. 清收的关键环节
4. 清收的管理制度

二、清收的主要手段：

查找失联的贷款人

没有还款能力催收

催收中的谈判技巧

谈判中的战术组合

贷款人最怕什么

钉子户怎样催收

软磨硬泡之战术

借刀杀人之战术

贷款人可能涉及的罪名

如何把握好诉讼时机

怎样查找借款人财产

借款人恶意转移资产

三、不良资产如何处置

出售与租赁

破产和重组

债转股和以物抵债

第三讲：不良贷款清收的风险及策略

一、不良贷款和问题贷款的成因分析

1. 不良贷款产生的根源是制度问题。
2. 每笔不良贷款的背后都有“难以置信”的偶然事件，偶然事件的叠加形成了必然。

二、贷款人还款意愿和还款能力

1. 何为还款能力
2. 何为还款意愿？

(1) 主动的还款意愿—人品

(2) 被动的还款意愿—违约成本

第四讲：不良贷款清收的谈判训练

1. 谈判的基本目标；
2. 谈判的七个阶段；
3. 实质利益谈判法；
4. 基本原则的设定；
5. 谈判的十大法则
6. 有效谈判的技巧；

第五讲：不良贷款清收的实战技巧

1. 贷户分析训练
2. 反侦察的训练
3. 清收策略训练
4. 催收战术训练
5. 攻心谈判训练
6. 催收场景训练

课程收尾

1. 课程回顾
2. 答疑解惑