

零基础 跟大雄一起学信贷

LING JI CHU, GEN DA XIONG YI QI XUE XIN DAI

周麒麟 / 著

第一本讲解信贷业务的故事书!



工商银行、建设银行、中信银行、招商银行等
银行信贷部纷纷团购

一本为信贷新手
打造的体验式自主学习书!

零基础 跟大雄一起学信贷

LING JI CHU, GEN DA XIONG YI QI XUE XIN DAI

周麒麟 / 著



图书在版编目 (CIP) 数据

零基础, 跟大雄一起学信贷 / 周麒麟著. —北京: 北京联合出版公司, 2013.11

ISBN 978-7-5502-2007-2

I. ①零… II. ①周… III. ①信贷—基本知识—中国 IV. ①F832.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 234825 号

零基础, 跟大雄一起学信贷

作 者: 周麒麟

选题策划: 北京时代光华图书有限公司

责任编辑: 安 庆

特约编辑: 郗军席

封面设计: 柏拉图

版式设计: 曾 放

责任校对: 王丽锋

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京晨旭印刷厂印刷 新华书店经销

字数 313 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 18 印张

2013 年 11 月第 1 版 2013 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-2007-2

定价: 45.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换。电话: 010-82894445

那天，刚进入金融机构不久的你，兴冲冲地跑到我面前说你想学信贷业务，让我给你讲讲信贷业务和财务报表的分析。尽管这一切对你一样从未涉足信贷业务，而且又没有会计基础的人来说具有一定的挑战，但看着你渴望的眼神，我无法把你拒于信贷大门之外。

来吧！年轻人，别再彷徨，打开《零基础，跟大雄一起学信贷》，推开信贷业务的大门，故事主角就变成了你。

《零基础，跟大雄一起学信贷》，讲述的是一个发生在某银行信贷部门的故事。故事主角大雄聪明能干，又写得一手好文章，但由于对信贷业务一窍不通，就拜师在信贷主任刘春花麾下。在信贷部众师哥、师姐的帮助下，参与到一个具体的信贷业务案例（凤凰茶业有限公司）中。通过这个案例，大雄不仅了解了信贷业务的全部流程，而且学会了如何进行信贷业务分析和财务报表阅读分析。最后，在大家的帮助下，写出了“信贷调查分析报告”。

故事中的信贷主任刘春花，具有丰富的信贷经验。在本书中她深入浅出地介绍了信贷实务操作步骤、信贷实务分析和财务报表阅读分析，总结了金融机构在信贷实务分析中风险防范的一些可借鉴的经验和方法。这对信贷人员在信贷业务中管控信贷风险，降低或避免信贷损失具有很强的指导意义。

本书以发生在信贷部门的故事为线索，分12章，用图表、案例等形式通俗易懂、全面系统地阐述了信贷实务分析及财务报表阅读分析。前3章主要介绍信贷业务的基础知识和财务报表的阅读技能，后9章主要介绍信贷实务分析。

第1章主要介绍信贷业务、金融机构及其他基本概念，旨在帮助信贷新人了解信贷业务的基础知识、信贷管理中的审贷分离制度及该制度下信贷人员的岗位职责，熟悉信贷业务流程。

第2章以案例的形式介绍贷前尽职调查，包括贷前尽职调查的准备及到企业实地调查的工作方法等。

第3章介绍信贷人员如何阅读财务报表，包括财务报表在信贷分析中的重要作用，以及资产负债表、利润表、现金流量表的阅读技巧等。

第4章至第10章是全书重点，详细介绍了借款人信用管理风险分析、行业风险分析、经营风险分析、财务分析、借款原因及还款意愿的分析以及贷款担保的分析，旨在帮助广大读者对信贷业务风险分析有一个全面的了解和认识。

第11章介绍了如何撰写贷款调查报告并给出了贷款调查报告标准写作模板。

第12章介绍了如何成为一名合格的信贷员，主要包括八个关键领域的任务目标的认识、与借款企业的沟通技巧和在信贷业务分析中的十个禁忌。

我相信，不论你是信贷客户经理，还是信贷评审人员、风险监控人员、信用评级人员、担保客户经理……只要你拿起本书，就一定能从书中学到具有实用价值的信贷业务知识。

为了全方位讲解信贷，本书所讲案例皆为虚构案例，若有雷同，敬请谅解。书中介绍的信贷实务分析的方法和工具（包括调查分析报告模式的展示），旨在帮助广大读者更好地掌握信贷业务，在真正的信贷实践中，还应根据不同企业的性质采用不同的分析方法。

最后，感谢我的家人在本书写作过程中给予我的支持和理解，他们的督促和支持，使我拥有更多的时间和精力完成本书。由于学识及能力有限，书中难免有疏漏或分析不足之处，望广大读者见谅，同时也衷心期望广大读者给予批评、指正。



故事背景

刘劲（小名“大雄”）：本故事的男一号，刚从某名牌大学中文专业毕业，是A县某银行的笔杆子兼内勤，写得一手好文章，做起事来像“牛”一样认真，有干劲也有钻劲。但最近老是写不出东西，原因是不懂信贷业务，虽然看了一些与信贷业务相关的书，但始终限于本本，尚未消化。

刘春花（信贷主任）：本故事的女一号，白里透红的肌肤，圆圆的脸庞，衬着明亮、热情的眼眸，说话中气十足。从事信贷工作二十余年，经验丰富，带出了一批批优秀的信贷员。

故事发生在A县某银行信贷部。

这天，行里的同事都在办公室，大家嘻嘻哈哈，气氛很轻松。大雄嬉皮笑脸端着茶杯走到刘春花面前，讨好地对着刘春花说：“刘姐，喝茶！”

“噢！看你一脸求人的样子，就知道没好事，说，啥事？姐能帮的一定帮。”刘春花说话从来就是这样，心直口快。

大雄看主任心情不错，胆子也大了起来，连说话的逻辑也顾不得理清，急切地说：“刘姐，我想学信贷，学技术，以便更好地宣传我们银行，你就收我当徒弟吧！”

刘春花顿了一下，咳了一声，然后中气十足地说：“好啊，收你可以，那你怎么回报姐啊？”

其实，刘春花早就看好这个苗子了，也想培养培养，心底暗自窃喜。大雄没想到主任这么爽快就答应了，顺势来了一个要跪地拜师的动作。

刘春花没想到大雄会来这么一手，赶紧把大雄拉起来说：“好了好了，赶紧起来。为使你以后能准确进行信贷业务的相关报道，到企业考察一定带着你，然后再教你像信贷员一样学习信贷分析，阅读财务报表。”

大雄疑惑地问：“刘姐，做信贷业务，为啥要学习阅读财务报表呢？财务报表在信贷业务分析中有什么作用呢？”

“你小子问到点子上了。”刘春花暗喜这小子就是聪明，接着说：“财务报表的阅读分析是信贷客户经理、授信评审人员和风险监控人员等必须掌握的一项基本技能——银行在贷款业务中，需要考核企业的偿债能力及经营状况，而作为企业信息的外部使用者，若要开展信贷业务，各种信息的获得往往是通过财务报表来开展的。”

“哦”，大雄似懂非懂地应了一声，感觉当一个信贷员还真不简单。

此时，刘春花从抽屉里抽出四本书，即《流动资金贷款管理暂行办法》《个人贷款管理暂行办法》《固定资产贷款管理暂行办法》和《项目融资业务指引》，说：“这样，把这几本书拿去好好研读一下。”

“这四本书包括银行业实施贷款管理的基本原则、要求及行动指南，这就是我们常说的‘三个办法一个指引’，你只要把这‘三个办法一个指引’结合《新员工信贷业务基础知识》到实践中融会贯通，就能成为一名合格的信贷人员了。”

大雄接过刘春花手中的书，“这么多书啊，我先从哪本看起呢？”

“你就先看《流动资金贷款管理暂行办法》吧。正好有家企业打算申请流动资金贷款呢，过两天就会把资料送过来，到时候你也可以参与到这笔贷款业务中。”

“好的，谢谢刘姐，我回去一定认真研读。”大雄似下决心地说。

现在我们就跟随大雄一起开始信贷业务的学习旅程吧！



前言 / IX

故事背景 / XI

第 1 章 大雄的烦恼：如何推开信贷业务的门 / 001

态度决定一切 / 001

有一种贷款形式叫信贷 / 001

你是怎样理解信贷业务的 / 002

你清楚信贷业务的特征吗 / 002

信贷家族中的“六兄弟” / 003

你知道什么是金融机构吗 / 004

你知道贷款有哪些分类吗 / 005

分不清的借款、借款人和贷款、贷款人 / 006

了解信贷的基本原则 / 006

审贷分离是怎么回事 / 007

审贷分离犹如“绑腿跑”游戏 / 008

揭开信贷部门设置的面纱 / 008

“开闸”放贷十步走 / 009

信贷关系是一种平等的债权债务关系 / 010

客户提交贷款申请书 / 010

他符合贷款要求吗 / 011

“三查”不可缺少 / 011

- 风险分析评估的内容有哪些 / 012
- 贷与不贷，谁说了算 / 013
- 彼此约定——签订《借款合同》 / 013
- “开闸”放贷 / 014
- 贷款收不回怎么办 / 014
- 及时处理，保证资金安全回笼 / 016

第2章 大雄第一次走进企业：开展贷前尽职调查 / 017

做足功课是前提 / 017

- 精彩的“碰头会” / 017
- “按图索骥”搜集相关资料 / 023
- 对照清单，核实客户信息资料 / 023
- 信贷调查的常用工具——“6C”分析法 / 024
- 谈调查工作方法和技巧，刘春花如数家珍 / 025
- 尽职调查不可“走马观花” / 028

走进凤凰茶业有限公司 / 030

- 面对企业，我们应该怎样提问 / 031
- 走进“凤凰茶园” / 032
- 财务室里，大雄记录和学习（核账）两不误 / 035
- 耳闻不如眼见，全面分析更重要 / 037

第3章 大雄，美丽姐教你阅读财务报表 / 039

财务报告的组成部分 / 039

财务分析犹如会说话的大眼睛 / 040

- 资产 = 负债 + 所有者权益 / 041
- 利润表：财富增减一目了然 / 041
- 现金流量表：资金从哪儿来，到哪儿去 / 042

如何读懂资产负债表里的“家底儿” / 044

- 通览全貌，破解资产负债表迷局 / 044
- 流动资产重点关注哪些科目 / 050
- 非流动资产有什么特点 / 055

欠了钱，迟早是要还的 /	058
所有者权益包括哪几项 /	063
“2+2=4”吗 /	064
如何读懂利润表里的财富增减 /	066
王二的“独门绝技”：速览利润表 /	066
李四详解利润表具体项目 /	067
关注利润表盈利结构的合理性 /	069
企业盈利结构与经营状况的 8 种关系 /	070
利润表的局限性表现在哪些方面 /	071
如何读懂现金流量表里的现金流动情况 /	073
收付实现制与权责发生制 /	074
现金流量表里的现金不只是“银子” /	075
现金从哪里流入，又从哪里流出 /	076
经营活动产生的现金流具有供血功能 /	077
投资活动产生的现金流具有造血功能 /	079
筹资活动产生的现金流具有输血功能 /	079
阅读现金流量表还应重点关注什么 /	080
第 4 章 大雄，信用管理风险都在哪儿 /	081
开展企业经营能力分析 /	082
家族化治理模式的优势与局限 /	083
凤凰茶业有限公司遵循法人治理结构的模式 /	084
制度完善不等于没有风险 /	084
企业主要负责人信用分析 /	085
负责人的经营理念和能力决定企业生死 /	086
企业负责人的品德情况 /	087
领导层变动是企业的“地震” /	087
什么是 SMART 家族 /	089
SMART 各自代表的含义 /	089
如何正确选择信贷目标客户 /	091
结合 SMART 原则，辨别战略目标的合理性 /	092

你不理财，财不理你 / 093

企业财务管理模型是什么样的？ / 093

合理评价企业，规避信贷风险 / 095

不容忽视的其他信用风险 / 096

关联企业的“多米诺骨牌效应” / 096

法律纠纷也能引起信贷风险 / 097

还存在什么信用风险？ / 098

第5章 大雄的困惑（一）：为何先分析行业风险 / 099

不要小瞧行业分析 / 099

行业成本结构分析 / 100

可变成本 PK 固定成本 / 101

行业成本结构分析的作用 / 101

高、低经营杠杆揭示了什么 / 102

行业成熟度决定企业的发展前景 / 105

行业成熟度三个主要阶段 / 105

银行对不同行业阶段企业贷款的考量 / 106

如何判断企业处于哪个行业阶段 / 107

行业也有生命周期 / 108

行业周期和经济周期 / 108

美丽的经验分享 / 109

经济周期与信贷风险关系 / 110

不可缺少的行业其他分析 / 111

同行业中，多数企业都能盈利吗 / 111

如何分析对其他行业的依赖性 / 112

怎样衡量替代产品的脆弱程度 / 112

政策环境指哪些 / 113

一张参考表总结风险评估 / 115

哪些风险预警信号值得我们注意 / 116

第6章 大雄，我们一起来寻找经营风险的答案 / 119**企业的经营六要素 / 120**

- 产销规模是否与企业实际相符 / 121
- 企业发展也有三个阶段 / 122
- 产品单一风险大 / 123
- 怎样判断企业发展目标的合理性 / 124
- 企业战略规划书包括哪些内容 / 125

核心产品如何与市场需求匹配 / 127

- 供不应求，还是供大于求 / 127
- 市场需求的变与不变 / 128
- 关注产品策略环境 / 128

周而复始的经营循环风险 / 130

- 货源在哪里 / 131
- 不懂生产经营，如何判断风险 / 132
- 销售过程存在哪些风险 / 135
- 经营管理风险藏在哪里 / 140

第7章 大雄，看透财务报表要亲自“操刀” / 145**财务分析要分步走 / 146****财务分析常用的五种方法 / 147**

- 探寻比率背后的故事 / 148
- 没有比较的财务分析毫无意义 / 162
- 预测前景，趋势分析最重要 / 166
- 根据差异找原因 / 168

财务报表分析的局限性 / 169**了解企业的资产转换循环 / 171**

- 循环环节不同，活动内容差异大 / 173
- 货物持有期的财务反映 / 175
- 收款期的财务反映 / 175
- 付款期的财务反映 / 176
- 什么是现金流量时间性差异 / 177

添置设备也能导致融资需求 / 179

会计调整是怎么回事 / 179

第8章 大雄，要像“章鱼帝”那样预测财务状况 / 183

如何分析一套财务报表 / 183

了解背景很重要 / 184

怎样分析资产负债表的会计风险 / 186

好看的会计报表，水分到底有多大 / 191

偿债能力分析 / 193

资产运营能力分析 / 199

盈利是企业经营的主要目标 / 202

是否具备“造血”功能，主要看资金流动方向 / 204

财务分析不得不说的忠告 / 211

如何进行财务预测 / 212

暗藏玄机的财务预测步骤 / 213

闭门造车，怎么能行！ / 215

好的假设是做好财务预测的基础 / 215

财务预测中的敏感度分析 / 216

敏感度分析中的关键变量 / 218

不容忽视的经验教训 / 219

基于现金流量的偿还能力预测 / 221

实战演练：现金流量偿还能力预测 / 227

第9章 记住：随时考虑借款人的借款原因及还款意愿 / 231

刘姐倾囊相授，大雄照单全收 / 232

季节性销售增长的借款原因 / 234

长期销售增长的借款原因 / 235

存货周转期为何延长了 / 237

固定资产更新需求 / 238

应收账款回收期延长的借款原因 / 239

非盈利或低盈利经营的借款原因 / 240

非预期费用支出的借款原因 / 241	
借款人还款意愿的风险防范措施 / 242	
“明修栈道，暗度陈仓”，风险在哪里 / 242	
信用评级能直接反映还款意愿 / 244	
第 10 章 大雄的困惑（二）：为什么要关注贷款担保 / 245	
贷款担保分为哪几类 / 245	
为何要向银行提供担保 / 246	
怎样进行贷款担保分析 / 246	
如何防范贷款担保风险 / 247	
贷款担保的注意事项 / 248	
案例 1：分析保证、抵押贷款的担保风险 / 249	
案例 2：分析质押贷款的担保风险 / 251	
第 11 章 大雄的杰作：一份完整的信贷调查分析报告 / 253	
贷款发放的第一道关口——贷前调查报告 / 253	
整理收集完整的资料 / 254	
做好财务分析和财务预测 / 254	
信贷调查分析报告的主要内容 / 255	
撰写信贷调查报告有哪些要求 / 256	
提出明确的融资结构方案 / 256	
凤凰茶业有限公司的信贷调查分析报告出炉了 / 257	
第 12 章 大雄，过了这关，才能成为合格的信贷员 / 265	
掌握八大关键领域评估 / 266	
避免两个“极端”，实现有效沟通 / 269	
信贷业务分析中不可不知的禁忌 / 272	

大雄的烦恼：如何推开信贷业务的门

大雄正在为行里一篇《如何学好信贷业务》的稿件发愁，心想，要是刘姐指点就好了。

“大雄，干吗呢？”

正想着，猛地听到一个大嗓门叫自己的名字，指间旋转的笔也被惊到地上。转过头来一看，正是主任刘春花，手里还拿着一叠资料。

见到刘春花，大雄像见了救星，心里别提多高兴了。刘春花走到大雄身边顺势拉过旁边的椅子，坐下来，关切地问：“这几天学得如何，给我讲讲？”

大雄嘿嘿一笑，充满自信地大声说：“好，我这就讲给你听，还请刘姐多多指教。”

态度决定一切

大雄非常清楚，要做一名合格的信贷员不容易，不仅要具备与借款人打交道的能力，而且还要有扎实的信贷知识功底。能向这位具有丰富信贷经验的刘姐请教，当然是难得的机会，所以他不断提醒自己：态度决定一切！

有一种贷款形式叫信贷

大雄把茶杯恭敬地端到刘春花面前，“刘姐，请喝茶，听我慢慢道来。”

刘春花高兴地说：“好啊，看看你小子的领悟能力怎么样！”

大雄先喝了口茶，略微显得有点儿紧张，深吸一口气说：“我先说对信贷概念的理解，就是借贷双方在诚信基础上，按照双方借款协议约定，借款人在双方约定的时间内归还本金和利息，这种借贷行为就叫信贷。”

刘春花接过大雄的话说：“嗯，说得不错。信贷是贷款的一种形式，信贷的

最终目的就是通过有条件的让渡取得利息收入。”

举一个例子。银行借给你 50000 元钱，你承诺一年后归还。到期时，你归还借款的钱就会是 $50000 \times \text{利率} + 50000$ 。银行的贷款利率会因你的信用程度、风险程度、借款的期限和借款种类等的不同而不同。比如，一年期的贷款利率为 7.2%，那么一年后到期你就应归还 $50000 \times 7.2\% + 50000 = 53600$ 元，多出的 3600 元就是银行的利息。

简单地说，信贷就是通过这样的一个过程获得银行利息。

你是怎样理解信贷业务的

刘春花话音一落，大雄赶忙插话：“刘姐，信贷我清楚了，那信贷业务呢？”

“先说说你是怎样理解信贷业务的？”刘春花想考考这个非金融专业的大学学生对信贷业务的理解。

大雄说：“我知道，信贷是金融机构主要的盈利手段，而信贷业务作为金融机构最重要的一种业务，就是发放贷款，收回本金和利息。”

刘春花笑了笑说道：“说对了一部分，总体说来信贷业务有广义和狭义之分。”

◇信贷业务广义讲是银行对客户提供的各类信用的总称。除贷款外，它还包括商业汇票承兑、贴现、信用证、担保等业务。贷款和贴现是金融机构的资产业务，商业汇票承兑、信用证、担保等是金融机构的中间业务。

◇信贷业务狭义讲就是指贷款业务，主要凭借借款人的信誉发放贷款。

你清楚信贷业务的特征吗

刘春花接着问：“信贷业务的特征，你清楚吗？”

大雄摸了一下脑袋，脑筋一转说：“我的理解是，借贷双方通过借款等相关协议，在指定的时间段里，协议中约定数额的借款的使用权让渡给借款人，借款人按期偿付本息，这就是信贷业务的特征。”

刘春花赞赏地说：“悟性还不错嘛！”

为了能让大雄更准确地掌握信贷业务特征，刘春花拿起大雄的笔，在本子上画了一个信贷资金运动过程示意图（如图 1-1 所示）。



图 1-1 信贷资金运动过程

画完图后她说：“信贷资金的总体运动过程是，金融机构吸收社会中各种来源的资金，通过对社会资金进行不同的时间和空间的设计，然后向不同经济主体发放贷款；各经济主体又通过资产转换循环，归还本金和利息。从信贷资金的运动过程，可以看出信贷业务具有以下特征。”

- ◇ 偿还性；
- ◇ 收益性；
- ◇ 价值单方面转移性；
- ◇ 融通性。

大雄认真地记着笔记。随手记笔记是大雄多年养成的好习惯，他深知好记性不如烂笔头。同时，通过记笔记，可以让自己更加专注。

记完后大雄接着问：“刘姐，信贷资金都是从哪些方面来的？”

刘春花说：“对金融机构来说，信贷资金主要来源包括社会存款、银行自身的本金、借款、结算资金、利息收入等。”

信贷家族中的“六兄弟”

“你如果真想全面了解信贷业务，就必须掌握信贷业务的基本要素。”刘春花抿了一口茶，接着说道。

大雄瞪大双眼问：“信贷业务都有哪些基本要素？”

刘春花又拿起笔在纸上边画边写边说：“信贷业务有六个基本要素（如图 1-2 所示）。”

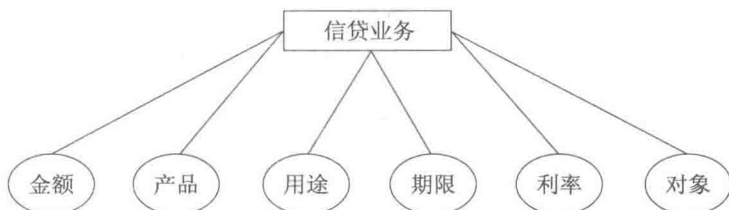


图 1-2 信贷业务的六个基本要素

上面六个基本要素具体代表的意义见下表（如表 1-1 所示）。

表 1-1 信贷业务六要素的意义

信贷金额	借款人向贷款人申请，并经贷款人同意发放的金额
信贷产品	指特定产品下的信贷服务方式，主要包括担保贷款、承兑、信用支持、保函、信用证等。担保贷款包括抵押贷款、保证贷款、质押贷款