

“信贷风险治未病”——前期风控+后期催收

信贷风控专家 楼克佳

360度全链路解析真实案例

新案例、新知识、新手段、新视角
总结成功与失败的案例经验
探索接地气的催收方法

实战催收 私房课

楼克佳 ◎ 著



中国财经出版传媒集团
中国财政经济出版社

实战催收私房课

楼克佳 著

中国财经出版传媒集团
中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实战催收私房课 / 楼克佳著. —北京: 中国财政经济出版社,
2018. 6

ISBN 978 - 7 - 5095 - 8266 - 4

I. ①实… II. ①楼… III. ①企业管理 - 应收账款 - 财务管理
IV. ①F275

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 108346 号

责任编辑: 郁东敏

责任校对: 胡永立

封面设计: 陈宇琰

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010-88191537 北京财经书店电话: 64033436 84041336

中煤 (北京) 印务有限公司印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 11.75 印张 116 000 字

2018 年 6 月第 1 版 2018 年 6 月北京第 1 次印刷

定价: 58.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 8266 - 4

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010-88190744

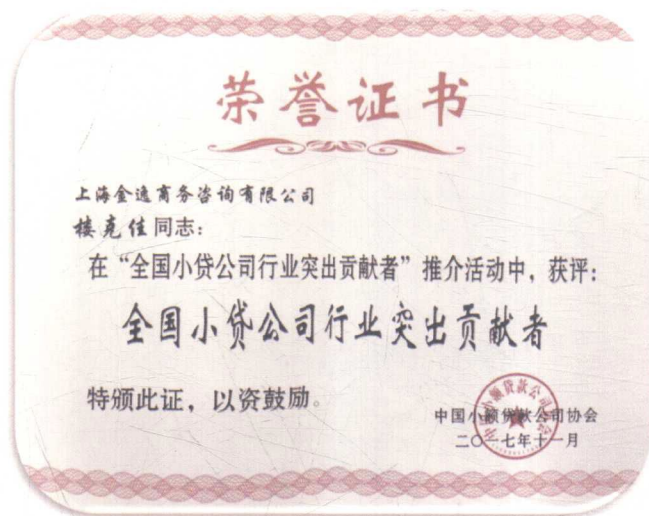
打击盗版举报热线: 010-88191661 QQ: 2242791300



2018年3月10日，陕西安康金融行业“风控和催收技巧”培训课程如期开展。



2018年1月19日-21日，以“创新金融科技、信贷风控管理”为主题的迎新峰会于北京顺利举办。



2017 全年，上海金逸累计为全国主要城市的小贷、担保协会及公司提供了数十场“风控 + 催收”的专题培训，中贷协授予楼克佳“全国小贷公司行业突出贡献者”荣誉称号。



2017 年 7 月 25 日—26 日，中国小额贷款公司协会主办的风险防控典型经验案例文稿评审委员会会议，楼克佳参加了此次会议。



2017年11月27日—28日，“2018：预测与战略”财经年会在北京隆重举行。上海金逸创始人总经理楼克佳受邀参加本届财经年会，并分享上海金逸在账款管理领域取得的成果。



2017年11月4日至5日，上海浦东国际金融学会联合上海市信用服务行业协会共同开展了“第二期互联网金融征信培训”，楼克佳作为特邀讲师出席了此次培训。



2017年10月31日，河南省金融局牵头举办的“不良资产清收处置暨金融扶贫业务专题培训班”，楼克佳受邀进行了风险控制及催收技巧方面的培训。



2017年10月27日，浙江省小额贷款公司协会举办的“小贷协会高管人员专题培训会”在杭州人大常委会会议厅拉开了序幕，楼克佳受邀出席。



2017年9月14日青海省融资担保业协会在青海西宁举办“融资担保机构风险资产管理专题”培训，楼克佳主讲“风控+催收”。



2017年7月28日，由中国融资担保业协会主办、宁夏回族自治区融资担保协会承办的“全国融资担保公司风险资产管理专题培训”在银川成功举办。



2017年6月27日，由上海信用服务行业协会推荐，楼克佳为上海师范大学商学院信用管理专业的学生授课。

序

近年来，随着信贷风险的持续扩大、宏观经济下滑，各行各业逾期率不断上升。特别是银行、小贷、担保、租赁及 P2P 行业的坏账尤为严重。如何有效防范、规避、化解风险，促进信贷机构的健康发展，已成为广大机构面临的现实问题。

上海金逸商务咨询有限公司专注应收账款管理 15 年，探索出了一整套有效、快捷的催收运营模式，并成功运用互联网 O2O 技术，服务区域遍布全国，国际服务区域遍及 100 多个国家及地区。

公司创业以来，先后加入美国 ACA 商账协会、中国小贷协会、中国担保协会、上海信用行业协会、上海小贷协会等，也是全国众多小贷、担保、租赁协会指定服务机构。还为众多单位提供“信用风险控制、应收账款催收技巧”培训，该课程已在全国各大城市主讲几百场累积学员数万人。

在过去十几年的工作中，我们遇到的大大小小案件有成百上千件，积累了丰富的行业经验。本书是这么多年来一些经验的总结与分享。

目 录

第一篇 理论篇

第一讲 坏账原因剖析	(3)
第二讲 信用状况面临的危机及成因	(5)
第三讲 应收账款催收难题	(12)
第四讲 账龄与催收成功率分析	(16)
第五讲 国际应收账款管理方式	(18)
第六讲 应收账款管理方法与技巧	(23)
第七讲 商业信用调查必备要素	(36)
第八讲 巧用信用分析 5C 理论	(47)
第九讲 应收账款常见的危险信号	(67)
第十讲 客户常用拖延手法全掌握	(73)
第十一讲 应收账款逾期后的评估关键点	(78)
第十二讲 评估后无法接受的委托案件大盘点	(81)
第十三讲 追收准备工作一二三	(82)
第十四讲 应收账款催收方式揭秘	(85)

第十五讲	应收账款催收必须坚守的七大原则	(99)
第十六讲	失联债务人的调查、寻找诀窍	(103)
第十七讲	催收过程中的八大施压技巧	(110)
第十八讲	催收必备法律常识	(117)

第二篇 实践篇

第十九讲	实战案例一 为房地产上市公司催收欠款 ...	(125)
第二十讲	实战案例二 防止里应外合的借款客户	(129)
第二十一讲	实战案例三 如何向担保人催收	(135)
第二十二讲	实战案例四 骗贷客户如何催收	(141)
第二十三讲	实战案例五 查找担保人资产促使还款 ...	(151)
第二十四讲	实战案例六 历经艰辛催收货款	(156)
第二十五讲	实战案例七 债务人去世如何催收	(160)
第二十六讲	实战案例八 斗智斗勇打好心理战	(164)
第二十七讲	实战案例九 社会信誉 + 法律武器联合施压	(168)
第二十八讲	实战案例十 国外催收浅谈	(171)

第三篇 总结

第四篇 催收感言

第一篇

理论篇

风控和催收的技巧

第一讲

坏账原因剖析

一、事前：前期信用风险评估工作没有做好，风控把关不严

- 钱借给了不该借的客户，导致后续根本没有还款能力。

合作之前，客户已经缺少资金来源，没有还款能力，在不知情的情况下与其交易，最终只会导致账款难以收回。

- 合作前没有调查客户资信，与已经“债台高筑”的客户交易，后续损失惨重。

合作之前没有仔细调查客户的实际经营状况。那些信状况良好、资金来源充足、运营状况良好的顾客，对其放贷风险较小；而隐性负债较多、资信状况较差、缺乏资金来源甚至“债台高筑”的顾客，对其放贷风险就会很大，甚至面临收不回来的风险。

二、事后：逾期后没有“及时、有效”催收，错失最佳催收时期

（一）及时催收——等待是不会收回欠款的

钱总是等着等着就没有了。俗话说“看病要及时”，一个人身体出现了病症，肯定是要早发现早治疗。就好比癌症早期，治愈的概率是80%左右；到了中期，康复的概率下降至40%；而到了晚期即使再精湛的医术恐怕也难以治愈。对逾期坏账的催收也是如此，当发生了一笔100万元的坏账时，3个月之内能催收80万~90万元；3~6个月之间催收，可能只能收回50万~60万元；等到一两年以后再去催，收到款项的机会寥寥无几，甚至出现一分钱也收不回来的现象。

（二）有效催收——根据实际情况，选择最最有效的方法去催收 就像医生看病，“对症下药”很重要。

在外行人眼中，催收无非就是“二打”，即要么“打架”，要么“打官司”。而在实际操作中，有很多催收方法可供选择，如何运用和选取最有效的催收方法就显得尤为重要。就像医生看病一样，心脏病有心脏病的治法，胃病有胃病的治法，即需要“对症下药”地治疗。

5万元、50万元、500万元、5000万元账款的催收方式是不一样的。催农户、个体户、企业家、恶意赖账者的方式也是不同的，不能一概而论，要因地制宜，择时而变。

第二讲

信用状况面临的危机及成因

一、信用状况不佳导致企业面临风险加大

（一）企业间三角债和拖欠贷款现象导致坏账损失率居高不下

企业之间超过托收承付期或约定付款期，出现应付而未付的拖欠货款时，就称为“三角债”，它是企业之间拖欠货款所形成的连锁债务关系，普遍存在于各个行业各种类型企业中，且中小企业和民营企业更为严重。

例如乙公司从上游甲公司购入一批货款而未付款，同时发货给下游丙公司，丙公司未付款而形成了应收账款，这样一个循环就形成了三角债。应收账款金额的大幅增加和期限的大幅拖延会提高“三角债”的风险，导致坏账损失率增高。