

工商银行、建设银行、招商银行、中信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!

零基础学信贷

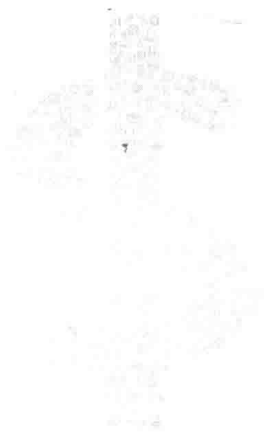
一本好看又实用的信贷业务故事书

周麒麟 著



零基础学信贷

周麒麟◎著



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

零基础学信贷 / 周麒麟著. —广州 : 广东旅游出版社, 2019. 6

ISBN 978-7-5570-1760-6

I. ①零… II. ①周… III. ①信贷管理 IV.
① F830. 51

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 060020 号

零基础学信贷 Lingjichu Xue Xindai

广东旅游出版社出版发行
(广州市环市东路 338 号银政大厦西楼 12 楼 邮编 : 510180)

印刷 : 北京晨旭印刷厂

(地址 : 北京市密云区西田各庄镇西田各庄村)

广东旅游出版社图书网

www. tourpress. cn

邮购地址 : 广州市环市东路 338 号银政大厦西楼 12 楼

联系电话 : 020-87347732 邮编 : 510180

787 毫米 × 1092 毫米 16 开 21 印张 298 千字

2019 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

定价 : 68.00 元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。

前言



PREFACE

那天，刚进入金融机构不久的你，兴冲冲地跑到我面前说你很想学信贷业务，让我给你讲讲信贷业务和财务报表的分析。尽管这一切对像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，我无法把你拒之于信贷大门外。

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

《零基础学信贷》，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，由于对信贷业务一窍不通，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。

周敏敏

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！”

“咦！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厘清，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，我先从哪本看起来呢？”

“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 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 / 005

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 / 007

审贷分离是怎么回事 / 008

审贷分离犹如“绑腿跑”游戏 / 009

揭开信贷部门设置的面纱 / 009

“开闸”放贷十步走 / 011

信贷关系是一种平等的债权债务关系 / 011

客户提交贷款申请书 / 012

- 他符合贷款要求吗 / 012
- “三查”不可缺少 / 013
- 风险分析评估的内容有哪些 / 014
- 贷与不贷，谁说了算 / 015
- 彼此约定——签订《借款合同》 / 015
- “开闸”放贷 / 016
- 贷款收不回怎么办 / 017
- 及时处理，保证资金安全回笼 / 019

第2章 走进企业：开展贷前尽职调查 / 020

做足功课是前提 / 020

- 精彩的“碰头会” / 020
- “按图索骥”搜集相关资料 / 026
- 对照清单，核实客户信息资料 / 026
- 信贷调查的常用工具——“6C”分析法 / 027
- 谈调查工作方法和技巧，刘春花如数家珍 / 029
- 尽职调查不可“走马观花” / 032

走进企业做调查 / 034

- 面对企业，我们应该怎样提问 / 036
- 走进“凤凰茶园” / 037
- 财务室里，大雄记录和学习（核账）两不误 / 040
- 耳闻不如眼见，全面分析更重要 / 042

第3章 教你阅读财务报表 / 044

财务报告的组成部分 / 044

财务分析犹如会说话的大眼睛 / 045

- 资产 = 负债 + 所有者权益 / 046
- 利润表：财富增减一目了然 / 046
- 现金流量表：资金从哪儿来，到哪儿去 / 047

- 如何读懂资产负债表里的“家底儿” / 050
- 通览全貌，破解资产负债表迷局 / 050
 - 流动资产重点关注哪些科目 / 056
 - 非流动资产有什么特点 / 062
 - 欠了钱，迟早是要还的 / 066
 - 所有者权益包括哪几项 / 072
 - “2+2=4”吗 / 073
- 如何读懂利润表里的财富增减 / 075
- 王二的“独门绝技”：速览利润表 / 076
 - 李四详解利润表具体项目 / 077
 - 关注利润表盈利结构的合理性 / 079
 - 企业盈利结构与经营状况的8种关系 / 081
 - 利润表的局限性表现在哪些方面 / 082
- 如何读懂现金流量表里的现金流动情况 / 085
- 收付实现制与权责发生制 / 085
 - 现金流量表里的现金不只是“银子” / 086
 - 现金从哪里流入，又从哪里流出 / 088
 - 经营活动产生的现金流具有供血功能 / 088
 - 投资活动产生的现金流具有造血功能 / 091
 - 筹资活动产生的现金流具有输血功能 / 092
 - 阅读现金流量表还应重点关注什么 / 092

第4章 信用管理风险都在哪儿 / 094

- 开展企业经营能力分析 / 095
- 家族化治理模式的优势与局限 / 096
 - 凤凰茶业有限公司遵循法人治理结构的模式 / 097
 - 制度完善不等于没有风险 / 098
- 企业主要负责人信用分析 / 099
- 负责人的经营理念和能力决定企业生死 / 100

企业负责人的品德情况 / 101

领导层变动是企业的“地震” / 102

什么是 SMART 家族 / 103

SMART 各自代表的含义 / 104

如何正确选择信贷目标客户 / 106

结合 SMART 原则，辨别战略目标的合理性 / 107

你不理财，财不理你 / 108

企业财务管理模型是什么样的 / 109

合理评价企业，规避信贷风险 / 111

不容忽视的其他信用风险 / 112

关联企业的“多米诺骨牌效应” / 112

法律纠纷也能引起信贷风险 / 113

还存在什么信用风险 / 114

第 5 章 为何先分析行业风险 / 116

不要小瞧行业分析 / 116

行业成本结构分析 / 117

可变成本 PK 固定成本 / 118

行业成本结构分析的作用 / 119

高、低经营杠杆揭示了什么 / 119

行业成熟度决定企业的发展前景 / 123

行业成熟度三个主要阶段 / 123

银行对不同行业阶段企业贷款的考量 / 124

如何判断企业处于哪个行业阶段 / 126

行业也有生命周期 / 127

行业周期和经济周期 / 127

美丽的经验分享 / 128

经济周期与信贷风险关系 / 129

不可缺少的行业其他分析 / 130

同行业中，多数企业都能盈利吗 / 131

如何分析对其他行业的依赖性 / 131

怎样衡量替代产品的脆弱程度 / 132

政策环境指哪些 / 133

一张参考表总结风险评估 / 135

哪些风险预警信号值得我们注意 / 137

第6章 寻找经营风险 / 138

企业的经营六要素 / 139

产销规模是否与企业实际相符 / 140

企业发展也有三个阶段 / 142

产品单一风险大 / 143

怎样判断企业发展目标的合理性 / 144

企业战略规划书包括哪些内容 / 146

核心产品如何与市场需求匹配 / 148

供不应求，还是供大于求 / 148

市场需求的变与不变 / 149

关注产品策略环境 / 149

周而复始的经营循环风险 / 151

货源在哪里 / 152

不懂生产经营，如何判断风险 / 154

销售过程存在哪些风险 / 157

经营管理风险藏在哪里 / 164

第7章 看透财务报表 / 168

财务分析要分步走 / 169

财务分析常用的五种方法 / 171

探寻比率背后的故事 / 172

没有比较的财务分析毫无意义 / 189

预测前景，趋势分析最重要 / 193

根据差异找原因 / 196

财务报表分析的局限性 / 196

了解企业的资产转换循环 / 199

循环环节不同，活动内容差异大 / 201

货物持有期的财务反映 / 203

收款期的财务反映 / 204

付款期的财务反映 / 205

什么是现金流量时间性差异 / 206

添置设备也能导致融资需求 / 208

会计调整是怎么回事 / 209

第8章 预测财务状况 / 213

如何分析一套财务报表 / 213

了解背景很重要 / 214

怎样分析资产负债表的会计风险 / 216

好看的会计报表，水分到底有多大 / 222

偿债能力分析 / 225

资产运营能力分析 / 232

盈利是企业经营的主要目标 / 235

是否具备“造血”功能，主要看资金流动方向 / 238

财务分析不得不说的忠告 / 246

如何进行财务预测 / 247

暗藏玄机的财务预测步骤 / 248

闭门造车，怎么能行！ / 250

好的假设是做好财务预测的基础 / 251

财务预测中的敏感度分析 / 252

敏感度分析中的关键变量 / 254

不容忽视的经验教训 / 256

基于现金流量的偿还能力预测 / 258

实战演练：现金流量偿还能力预测 / 265

第9章 随时考虑借款人的借款原因及还款意愿 / 270

借款分析 / 271

季节性销售增长的借款原因 / 273

长期销售增长的借款原因 / 275

存货周转期为何延长了 / 278

固定资产更新需求 / 279

应收账款回收期延长的借款原因 / 280

非盈利或低盈利经营的借款原因 / 282

非预期费用支出的借款原因 / 283

借款人还款意愿的风险防范措施 / 284

“明修栈道，暗度陈仓”，风险在哪里 / 284

信用评级能直接反映还款意愿 / 286

第10章 关注贷款担保 / 287

贷款担保分为哪几类 / 287

为何要向银行提供担保 / 288

怎样进行贷款担保分析 / 289

如何防范贷款担保风险 / 289

贷款担保的注意事项 / 291

案例1：分析保证、抵押贷款的担保风险 / 292

案例2：分析质押贷款的担保风险 / 293

第 11 章 一份完整的信贷调查分析报告 / 295

贷款发放的第一道关口——贷前调查报告 / 295

整理收集完整的资料 / 296

做好财务分析和财务预测 / 296

信贷调查分析报告的主要内容 / 297

撰写信贷调查报告有哪些要求 / 298

提出明确的融资结构方案 / 299

凤凰茶业有限公司的信贷调查分析报告出炉了 / 299

第 12 章 成为合格的信贷员 / 308

掌握八大关键领域评估 / 309

避免两个“极端”，实现有效沟通 / 313

信贷业务分析中不可不知的禁忌 / 316



第1章

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