

个人贷款风险管理

第一篇 个贷流程风险管理

第一部分 调查环节的风险防范

- 一、个人信用风险防范
- 个人信用分析，就是通过综合考察影响个人及其家庭内外环境的因素，包括经济、金融、司法、工商、财产等过程在内的，使用科学严谨的分析方法，对个人及其家庭的资产状况，履约情况、经济承受能力和信誉度进行全面评判与评价，并以一定的符号来表明其信用状况。

- 它主要包括三个方面的：
- 第一，对个人信用的综合性、全方位的考察，不但有反映其外在客观经济环境的指标，如个人的资产状况、收入水平、社会职务与地位以及该人经济环境的宏观经济状况等，还包括能反映其内在道德诚信水平的指标，如历史的信用行为记录、信用透支、发生不良信用时所受处罚与诉讼情况、犯罪记录等。
- 第二，个人信用分析应使用科学的分析方法，得到定量的评价结果。
- 第三，个人信用分析应包括对其履行经济承诺的评价和信用程度的评价。

- 偿债意愿更多的是与贷款申请人的品德等方面相关，即对申请人偿债意愿即个人品德的了解是发放个人信贷, 进行信用分析的关键。

（一）传统信用工具的使用

- 1. 通过政府信息公开了解借款人信用状况
- 查看全国企业公示系统、法院被执行人信息、裁判文书网、客户端APP等网络系统，查看债务人信息是否与信贷资料、经营现场所呈现的信息资料相同。



中华人民共和国最高人民法院

THE SUPREME PEOPLE'S COURT OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA



全国法院失信被执行人名单信息公布与查询

QUANGUO FAYUAN SHIXINBEIZHIXINGREN MINGDAN XINXI GONGBU YU CHAXUN



返回主站

失信被执行人将在政府采购、招标投标、行政审批、政府扶持、融资信贷、市场准入、资质认定等方面受到信用惩戒!

失信被执行人（自然人）公布

冯明宝	4406231972****3132
蔡海新	3101101962****6257
吴林军	3408251980****4515
王启东	3408251965****4539
胡腾飞	3408251983****3939
马玉山	4102241960****2911
许建华	4102241986****3610
刘青山	4102241970****0730



失信被执行人（法人或其他组织）公布

浙江奇正工贸有限公司	738421792
台州市黄岩鸿丰铸造有限公司	679593235
兰州盈蓉商贸有限公司	68154526-7
甘肃同迹投资管理有限公司	59550796-9
甘肃兰托电子衡器制造有限责任公司	296571581
福州财宝贸易有限公司	662240020
保定陕汽天... ..	7



更多

被执行人姓名/名称:

身份证号码/组织机构代码:

省份:

* 可仅填写姓名或名称的前部分, 但需要两个以上汉字。

选填

选填

查询

返回

限制高消费令

因被执行人未按执行通知书指定的期间履行生效法律文书...

对 "太平洋建设集团" 的查询结果:

序号	被执行人姓名/名称	立案时间	案号	关注	查看
1	太平洋建设集团有限公司	2013年06月27日	(2013)锡执字第00278号	476	[查看]

失信查询网站

- 2. 通过征信了解信用状况
- （1）查询借款人征信并与保证人、共同借款人联系
- 通过人民银行企业征信系统查询借款人、关联企业、法定代表人及其配偶、股东等（具体查询范围根据具体业务确定，以确有必要为原则）的征信，审查有无不良信用记录。如果借款人征信记录有问题，不能达到准入标准，应就此拒绝。

- (2) 分析借款人征信，是否有下列情形：
- 长期占用授信，贷款额不断增加。
- 存量贷款依赖借新还旧。
- 靠临时融资归还到期贷款。
- 在多家银行融资，通过融资维持银行信用，缓解资金紧张的矛盾。
- 近期（1个月）是否有到期贷款，特别注意国有商业银行的贷款。

- 3. 对银行对账单分析
- （1）查看申请人在各金融机构银行流水，通过交叉验证的方式，查看申请人是否将一笔资金通过自己所有或现有两三个账户进行过度。
- （2）是否存在刻意虚增销售收入的情况。也可以查看流水来账人，是否为“小额贷款”、“民间融资”经营者。
- 如果发现债务人存在“民间融资”，请停止放款，不要以债务人“民间融资”较少为由，依然放款。

（二）通过软信息调查分析申请人背后蕴藏的信用风险

- 申请人软信息分析包括借款人从事的行业、受教育程度、家庭结构、年龄、从业历史、经营者的人品、生活方式、消费习惯、朋友圈子、与银行的交往等等，这些因素有助于银行评价借款入主要收入来源的稳定性、承受风险的能力、愿意接受的贷款方式、是否具有欺诈性、获得担保的可能性、还款的主动性。

- 1. 客户年龄
- 通常情况下客户的年龄与客户的社会经验、工作经验是成正比的，而客户的经验会对客户的经营能力产生帮助（尤其对一些复杂程度较高的行业）。客户的年龄与客户的精力、健康程度是成反比的，这些会直接影响到年龄较大客户的还款能力和还款意愿。较为普遍的情况是年龄大的客户的经营活动是由其子女代为打理。而且客户年龄大，观念保守，容易与年轻信贷员在沟通上产生障碍，需要信贷员工作更加耐心、细致。年龄过大，身体健康差增加了借款人死亡的风险。

- 2. 客户的教育水平
- 客户的教育水平高，对自己的社会定位会较高，更为重视自己的信誉，也会理解在整个社会征信体制种个人信誉的重要性，因此还款意愿会高一些；客户的教育水平高，发现、把握商机以及对生意的掌控能力也较强，而且其社会关系可能更广泛一些，这些对提高客户的还款能力，还款意愿都有一定的帮助。当前，零售贷款的客户的教育水平普遍较低，基本是初中水平，有的可能是文盲，对于自己贷款信誉不太在意（一些人具有随便担保甚至替人借款的经历），这需要信贷员加强对客户诚信意识的培养。

- 3. 婚姻状况
- 通常已婚客户处于对家庭的责任感、家庭声誉及对子女的影响，会更为用心地经营自己的借款人，还款意愿也更为主动一些。
- 对于已婚的客户通过观察其对家人的态度可以看出其是否具有较强的责任感（客户对其妻子又打又骂，客户其妻子反映挣的钱都不用在家里，都是没有责任感的表现）。对于有离婚史的客户要尽量了解到离婚的原因，尤其是二次以上离婚史的客户，要特别注意观察客户目前家庭的稳定性。对于个体工商户和私营借款人来说，家庭的稳定性会对生意的经营有较大影响。信贷员可以结合客户的年龄考虑其婚姻状况，以了解客户的性格特征。

- 4. 客户的性格特征
- 客户与信贷员的关系应该是一种“朋友式的合作关系”，脾气暴躁或态度傲慢的客户使这一关系的建立很困难，并且其个性因素还会给信贷员的调查、分析及贷后维护过程产生障碍作用，甚至会对贷款发生违约时信贷员处理增加很大的难度。

- 5. 客户是否有不良嗜好、不良和犯罪纪录
- 要注意观察、了解客户是否有如酗酒、赌博等一些不良嗜好，其行为是否严重损害到客户的健康状况，是否对客户的家庭及生意的稳定性产生不利影响，对客户将来还款能力是否产生一定的风险。

- 对于有犯罪纪录的客户，要重点了解其犯罪的类型（如是刑事犯罪还是经济犯罪）和严重程度，该记录对客户家庭和生意是否还有某种影响，可以通过观察，试探性地询问了解客户目前对其犯罪行为的认识，要综合考虑客户犯罪时的年龄、犯罪时间距离现在的长短，努力为能够改过自新的客户提供发展事业的机会。对于炒股的客户，要注意该客户的投机行为是否成为客户经营的“主要目的”，是否已经影响到客户经营，客户是不是可能将贷款挪用。

- 6. 客户是否为本地人
- 零售贷款的对象要求为本地人或者在本地长期居住的外地人。在实际工作中，信贷员通常根据客户是否在当地有住房、经营场所，家庭成员是否也在当地来判断外地人是否属于“长期居住”。一般来说长期居住的客户还款意愿要好些。

- 7. 客户的社会地位
- 在当地有一定知名度、社会地位的客户会更珍惜自己的声誉，通常他们的还款意愿要好一些。

- 8. 客户经营信息分析
- 客户的经营经验与历史
- 为什么？
- 时间？
- 中间中断过吗？ 原因

- 9. 其他人对客户的评价
- “其他人”主要包括客户的雇员、亲属、同行、合作伙伴或周围商户（在调查其他人对客户的评价时要注意两点：为客户保密，并注意判断信息的真实性和客观性）。在要求客户组建联保小组（寻找担保人）时，通过组建小组（寻找担保人）的难易程度可以间接了解到他人对客户的看法，但对于一些外地人或社会关系较少的客户要作特殊考虑。客户对待他们的态度以及自信程度也能反映客户的信誉状况。

- 10. 客户忠诚度
- 申请人使用本行金融产品情况；是否具有较强的金融意识、是否对本行具有一定的忠诚度；

二、贷款需求分析

- 方法：逻辑推理
- 分析贷款的原因
- 询问客户家人
- 了解历史交易
- 通过与借款人及其家庭成员交流、攀谈，了解贷款的真实需求。

- 特别关注：
 1. 借款人虚假的风险
 2. 中介的风险
 3. 虚假交易的风险
 4. 签订合同的风险

三、还款来源分析

- 通过审查了解借款人的收入状况、所拥有资产情况来总体判断借款人的还款能力。
- 1. 对于稳定的工薪收入阶层，可通过核实借款人在本行及他行的存款及资产情况(如定期存款、活期存款、理财产品等)来获得借款人基本收入状况。主要把握以下几方面：一是要了解掌握其收入水平的稳定性，包括审查其在现有单位、现有职位的任职期限，所从事行业及单位的前景和稳定性等。二是对其收入水平的真实性进行判断，结合其个人学历学位、从业年限、职位等信息，对其收入水平的合理性作出经验判断。三是收入水平对偿还贷款的覆盖度，对此类客户原则上应对其贷款金额与其家庭年收入水平的比率设一定的上限。

- 2. 客户收入分析

- (1) 稳定工资或经营收入（流水、社保、公积金）

- (2) 成本或家庭一般支出

- (3) 投资收益

- (4) 短期预期收入和预期支出

- 3. 对于以个人经营获得收入的客户，重点调查其经营收入的稳定性、合规性和未来收入预期的合理性。通过了解借款人在本行及他行的资金结算情况来判断其经营收入的水平和稳定性；查看借款人及其所经营企业的银行账户流水，分析其现金流量状况，以现有收入为主测算借款人还款能力；查看其经营销售合同及进出库仓单，判断其预期现金流状况等。应对借款人所从事行业的市场现状及未来发展分析作为对借款人经营收入判断的参考因素。

- 4. 对各类借款人还款能力的判断，除了上述基本收入情况的了解，还要考察以下方面信息：
 - 一是借款人的其他收入所得，包括其他劳务所得、租金收入等；
 - 二是借款人其他资产收益情况，包括各类投资收益、投资其他企业得股权分红等；
 - 三是借款人及其家庭所拥有总资产的状况。

四、贷款期限管理

- 在贷款评审过程中，要根据以下原则确定项目贷款的期限和宽限期
- （一）符合监管规定
- 凡是监管部门对贷款期限已做出明确规定的，本行与客户约定贷款期限时，贷款期限必须符合监管规定。
- （二）贷款期限上限控制
- 评审人员应根据贷款期限上限控制指标，合理设计融资结构和与客户约定偿债资金来源，不得随意突破贷款期限上限。

- （三）根据偿债能力测算期限
- 贷款期限（包括宽限期）的长短要根据约定的还款资金来源，预测出年度还款现金流量，通过满足规定的偿债覆盖率测算贷款期限和宽限期。如果根据偿债能力测算出来的贷款期限和宽限期不能满足规定，须重新约定还款资金来源或重新设计融资结构。
- （四）取短不取长
- 凡是根据偿债能力测算出来贷款期限低于贷款期限上限的，原则上根据偿债能力测算出来的贷款期限为准。

五、贷款还款方式管理

- 科学合理的确定客户还款方式
- 在受理客户申请时，应根据客户现金流状况、贷款风险管理的需要等因素灵活、合理的与客户协商确定还款方式，以确保客户的还款能力和风险可控性。对于贷款期限在一年以上的，原则上应采取等额本金或等额本息还款方式。对于符合贷款条件的客户，如其资金周转存在一定的周期性，在准确把握其还款能力的基础上，也可选择按月还息，一次性还本的还款方式。

第二部分 财务数据获取和分析

一、需要获得哪些财务数据

- 概括地讲：应该包括所有对于贷款决策重要的财务信息。
- 包括以下方面：
 - 经营活动财务信息
 - 投融资活动财务信息
 - 家庭活动财务信息

经营业绩信息

- 收入
- 成本
- 费用（租金、工资、税收及其它各类费用）
- 损益

财务状况信息

- 资产
现金/银行存款、应收/预付款、库存、固定资产、其他资产等
- 负债
应付/预收、商业/私人借款
- 权益

- 投融资活动财务信息
- 初始投资
- 期间追加/提取
- 借贷/偿还

- 家庭活动财务信息
- 家庭资产负债情况
 - 房产、汽车、相应的按揭贷款
- 家庭其他收入情况
 - 配偶的工资收入
 - 其他经营活动
- 家庭日常支出情况
 - 生活消费支出
 - 子女教育支出
 - 长辈医疗支出
 - 人情往来支出
- 家庭重大支出活动

二、财务数据分析方法

- 面对着一份份“智慧让我如此美丽”的会计报告对会计报表的数据进行刻意的安排，形成了“你想看什么，我就提供什么”，“你希望是什么业绩，就给你编出什么业绩”的畸形思维。
- 我们如何应对？
- 对申请人财务数据分析方法，包括对比、分析、识别三方面的技巧。其中对是基础，分析是对比的延伸，而识别是分析的更高层次。

- 1. 结构分析法
- 2. 比率分析法
- 3. 趋势分析法
- 4. 因素分析法
- 5. 图表分析法
- 6. 比较分析法

第三部分 担保风险分析

一、抵押担保风险控制

- 借款人以自有或第三人的财产进行抵押，抵押物须产权明晰、价值稳定、变现能力强、易于处置。主要从以下几方面进行审查了解：
- 1. 抵押文件资料的真实有效性。核实抵押房地产的《房地产权证》、《国有土地使用权证》、房地产共有人的有效身份证件原件及复印件、共有人同意抵押的书面证明、抵押物评估报告等证件材料是否真实、合理。

- 2. 抵押物的合法性。审查核实抵押物是否属于《担保法》、《物权法》及其司法解释允许且本行认可的抵押物类型；抵押人、共有人出具《同意抵押的承诺书》，须面签或经公证部门公证。
- 3. 抵押物权属的完整性。在房地产权属登记机关审查核实抵押人对抵押物所有权的完整性。了解抵押物已设定抵押权属情况、抵押物是否有共有人、房产是否已经出租等信息。若抵押房产已出租，应充分考虑出租对实现抵押权的影响。

- 4. 抵押物存续状况的完好性。实地检查抵押物是否真实存在，维修保养状况是否正常；实地审查抵押物的位置、面积、楼层、朝向、建房时间、设计结构等，核对与《房地产权证》、《国有土地所有权证》所载内容是否相符。
- 5. 贷款金额与抵押物评估价值的比率须控制在规定范围之内。
- 6. 抵押物须经本行认可的评估机构评估。严格防范抵押物价值高估风险，抵押物须经本行认可的评估机构评估。

- 7. 抵押操作的规范性。贷款抵押手续办理的相关程序应规范，原则上本行经办人员应直接参与抵押手续的办理，不可完全交由外部中介机构办理。对于房地产管理相对规范的地区，如可实施房地产抵押情况的查询、抵押手续办理规范的地区，可将抵押办理手续委托中介机构代为办理，但经办行必须在之后对抵押办理情况进行核实。
- 8. 谨慎受理产权、使用权不明确或当前管理不够规范的不动产抵押。包括自建住房、集体土地使用权、划拨土地及地上定着物、仓库等，原则上不接受为经营贷款的抵押物。

案例

- 借款人A以B名下的两处房产作抵押，于2011年1月1日向C银行申请贷款人民币1000万元，银行审查认为其申请符合条件，同意向其发放贷款，并于2011年1月10日与A公司签订了《借款合同》. 与B公司签订了《抵押合同》，抵押率为70%，银行于2011年1月15日取得两抵押物的他项权证，甲. 乙两处房产他项权证权利价值一栏分别为560万元. 440万元，银行于取得他项权证同日向借款人发放了1000万元贷款，贷款期限六个月
- 期限届满后，借款人无力还贷，银行遂通过诉讼途径向借款人主张债权，并向抵押人主张实现抵押权，法院判决支持了银行的全部诉讼请求
- 法院执行部门执行过程中，依法对抵押物进行了拍卖，抵押物一的成交价为人民币800万元，抵押物二的成交价为360万元。
- 银行债权能够实现多少？

- 为了防止协议价格成为将来抵押权人实现抵押权的最高上限，抵押权人可以在抵押合同中约定，权证记载价格不作为对抵押物行使抵押权的估价依据，抵押权人有权就抵押物实现的全部价值优先受偿。

- 2015年，银行与借款人张某签订《借款合同》，向其发放贷款500万元，借款期限为一年。同时，双方签订《最高额抵押合同》，以一住宅作为担保，为张某在2015年3月到2017年3月期间，向银行不超过500万元的贷款作抵押担保。
- 2016年，期限届满后，张某无力还款，按照合同约定，以还旧借新方式，继续借款500万元。最后一次借款合同签订的时间是2017年3月，期限仍为一年。
- 2018年3月的借款合同期满后，还是未能还款。银行起诉，并主张对土地优先受偿。
- 诉讼中，李某作为第三人参加诉讼：要求法院驳回银行的优先权请求。其理由为：李某2016年8月申请法院查封了上述住宅。因此，查封后，银行在2017年3月发放的新贷款，对抵押物不再享有抵押优先受偿权。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/688004014027006057>