

不管银行再怎样创新发展，信贷业务始终是银行的传统核心业务，也是利润的主要来源之一。

即使小伙伴们刚开始没有机会从事信贷业务，

也要利用业余时间去学习信贷业务的基础知识，有助于在银行业的长期职业发展。

其实，即使在银行从事同业投资，还是投行业务，

你会发现，银行信贷业务的那套思维和方法论都是其中的一部分底子。

和大家分享银行的信贷业务有一定的难度，

原因在于，相对于资本市场的各类债券而言，信贷业务实际上是一个非标准化的业务，

各行有各自的信贷习惯性用语，信贷业务链条上的各部门职责也会有所差异，

有些情况下可能会引发一些歧义，

因此，关于信贷业务我更多地是进行一般性的介绍，实务中大家以各行的标准为主。

之前我们提到信贷业务分为表内信贷和表外信贷。

像贷款、票据贴现、透支、押汇等业务发生时，银行会真金白银地把钱给出去，这类业务叫表内信贷。

像信用证、保函、贷款承诺，银行只是给出了在一段时间内的保证义务或付款义务，叫表外信贷。

不管是哪一类信贷业务，业务流程主要分为授信和用信两个阶段：

先授信，后用信。

刚入门的小伙伴可能比较难以理解“授信”，

不着急，我们通过梳理业务流程，就明白怎么一回事了。

实务中，在授信和用信之前还会有一个评级的环节。

就像企业发行债券，也需要评级一样。

企业发债进行评级，是由第三方专业的信用评级机构来出具评级报告，

而信贷业务的评级是银行自己做。

各家银行会有一套自己的内部评级模型，

客户经理在系统里录入企业的财务信息和非财务信息，系统就会生成对企业的评级。

信贷业务的评级也分主体评级和债项评级，只有评级达到了银行最低的准入标准后，才会进入到后续的授信和用信的环节。

好，我们来看看授信和用信的具体流程。

一个企业有了融资需求，就会找到银行的客户经理申请授信，

客户经理受理后，开始对企业进行尽职调查，

说白了，就是对企业进行全方面的了解，以及判断企业融资的真实意图。

实务中，客户经理会去企业现场走访，然后去查询企业征信、工商信息、法院信息，以及企业的财务信息、银行流水等等，

通过收集并分析这些碎片化的信息后，形成尽职调查报告，提交信贷审批部门。

各家银行都会有一套标准化的尽职调查方法，我们后续再展开。

信贷审批部门受理后，会有专职的审批人员进行初审，初审合格后，提交贷款审查委员会，简称贷审会。

贷审会是信贷业务的最高决策机构，由委员会的主任和成员组成。

主任一般由分管授信审批业务的行领导担任，

成员是授信审批部门、风险管理部门、财务管理部门、法务合规部门等部门的负责人。

贷审会的人数一般是奇数，以五人或七人为主，贷审会进行投票表决，过三分之二即可审批通过。

贷审会审批通过后，会形成一个决议，即给予XX企业多少授信额度和授信期限。

所谓授信，就是银行决议表态了，我愿意给XX企业多少额度，愿意在这个额度内承担信贷风险。

重点在“愿意”，算是一种承诺。

通过了授信审批，相当于拿到了用款的额度，未来银行就会在这个授信额度内进行资金的发放。

关于贷审会，稍微多说一点，

我们说贷审会是信贷业务的最高决策机构，那“最高”体现在银行机构的哪个层级呢？

贷审会可以分为总行贷审会和分行贷审会，有些还有支行贷审会。

最终授信的流程是走到总行贷审会还是分行贷审会，看各家银行的制度规定。

像小型银行，因为网点少，本身业务量不会太大，为了控制风险，

在分行层面不设贷审会，把最后的审批权集中到总行层面，由总行贷审会审批。

而中型或大型银行，业务量太大，因此会根据金额的不同设置审批权限，

某个金额之下由分行贷审会审批；某个金额之上经过分行贷审会，最后还要通过总行贷审会审批。

主要还是看各家行自己的规定。

好，授信审批后，

下一步，真正从银行拿到钱的环节就是用信。

用信，就是放款；

这里的放款是一个广义的概念，

包括发放贷款、办理票据贴现，还包括签发银行承兑汇票、信用证等等。

即使企业拿到了授信审批文件，最终也不一定能实现用信。

怎么理解呢？

通常，授信审批决议里会有这么几项内容：

授信金额、授信期限、信贷产品（是固贷还是流贷或者其他）、产品定价（这笔业务的利率）、风险缓释措施（增信措施），还有放款条件等。

在实操业务中，贷审会的决议有时候还是比较复杂的，企业想要完全满足放款条件也不是很容易。

放款的主要操作部门就是放款中心。

放款中心的同事会根据资料清单一一核对放款所需的材料，同时还会根据授信审批决议的放款条件、增信措施核对这些工作有没有做到位，

只有全部的前置条件都满足的情况下，才会实现放款，也就是授信业务的出账。

不同的信贷产品，审核的着重点会不一样，

像固定资产贷款，主要会看项目的资本金是否同比例到位；会审核监理单位提供的工程监理报告，工程到什么进度了，是不是该支付这么多钱了；需要办理抵质押的，抵质押的手续，抵质押合同都办好了没，等等；

像流贷或者票据，主要关注采购合同和发票，审核购销合同是否有真实的贸易背景，识别发票的真伪等等。

放款中心的同事，都需要练就火眼金睛，有时候还要懂点工程上的专业知识。

放款以后，企业就算真正拿到了钱，
企业算完事了，而银行的一笔信贷业务还远远没有结束，
银行进入了这笔业务的贷后管理阶段。

从贷款发放到贷款收回，是一个漫长的过程，
客户经理需要按季度开展贷后管理，形成贷后管理报告。

各家银行都有自己的一套贷后管理流程。

简单而言，就是需要客户经理每季度去企业进行实地的贷后检查，收集财务报表，
通过财务数据来分析企业的经营情况，

如果是固贷，还要去工地看看项目建设运营情况，是不是正常开工；

如果是流贷，看看银行流水，资金用途是否合规，有没有可疑的地方；

除了定期的这些工作，平日里还要时常关注该企业的市场风声。

贷后管理要做得好、做得实，其实是需要花费大量的时间和精力。

如果在贷款存续期里，真的出现了问题，就需要交给资产保全部门去进行催收、处置等工作了。

好了，今天先粗略地介绍一笔信贷业务的流程。

实务中，一笔信贷业务的每一个环节都是非常庞大的体系，

相信有多年信贷业务经历的小伙伴，会深有体会。

虽然，银行对信贷业务的每个环节制定了详细的业务规则 and 标准，

但在实践中，客户的需求和实际情况五花八门，

在授信到用信的环节，不可避免会发生许多的变化，

如何在变化的基础上实现当初的授信前提条件，也需要经历多部门沟通、协调，最后达成一致意见的复杂过程。

刚入手信贷业务的小伙伴也不用着急，在实践中学习就是最好的方法，

多向前辈请教，多自我总结。

好，就到这儿。