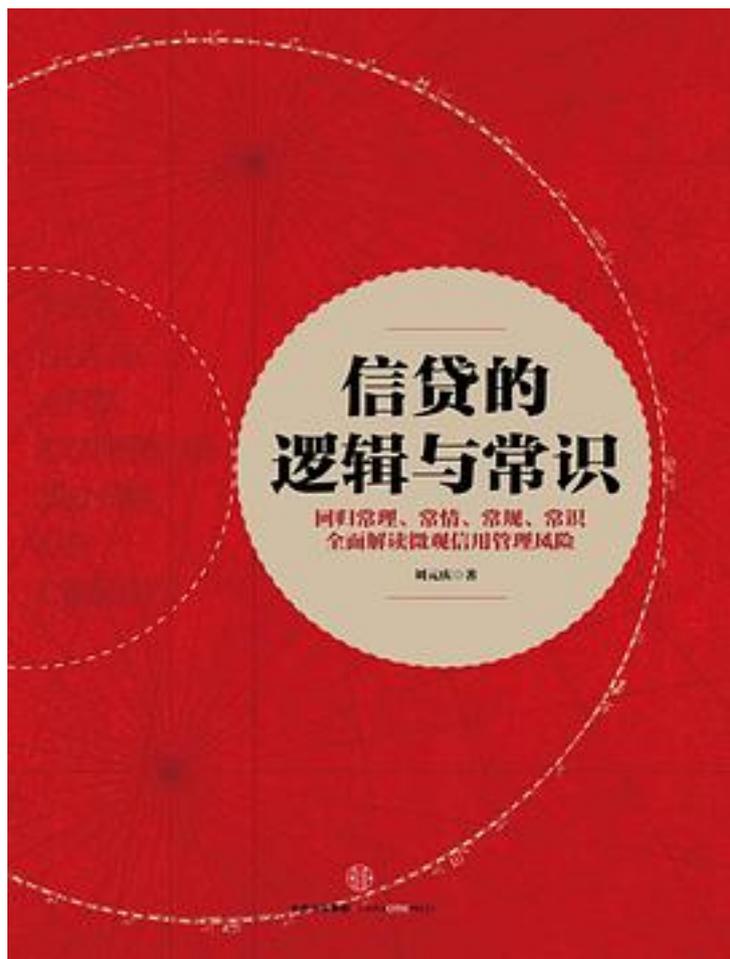


# 信贷的逻辑与常识



[信贷的逻辑与常识\\_下载链接1](#)

著者:刘元庆

出版者:中信出版集团

出版时间:2016-12

装帧:平装

isbn:9787508668307

信贷是商业银行核心的业务，是银行利润和风险主要的来源。当前，好银行和坏银行的区别，主要是由银行信贷经营能力决定的。

《信贷的逻辑与常识》专注于探讨微观层面信用风险的控制问题，作者结合自己长期的银行信贷工作实践及体会，用通俗的语言，辅之以大量的实际案例，阐述了银行日常信用风险管理中的道理。本书从信贷从业人员（客户经理和风险经理）应具备的基本概念着手，构建了一个适用于单个客户、单个项目和单笔业务的信用风险分析框架，该框架包括了客户分析、用途与交易背景分析、项目分析、市场分析、还款来源及还款能力分析、担保抵押分析和融资方案分析等。在此基础上，作者还从银行债权人的视角，对信贷业务涉及的企业财务报表进行了专门的分析和解读，对债券承销及投资、表外理财投资、投贷联动等创新业务及其风险控制问题进行了深入的探讨，本书的内容涵盖了当前银行可能涉及的绝大部分信用风险业务领域。此外，本书还对当前银行信贷业务的热点和难点问题，如过度负债、防假反假、民间借贷、关联交易等进行了积极的探讨。

中国人民银行副行长范一飞、中国工商银行原副行长张衢、中信银行行长孙德顺、中国工商银行授信审批部总经理索绪全等业内权威人士均为本书做了推荐。

作者简介:

刘元庆，1973年生，经济学博士，有17年信贷从业经历，从支行信贷员做起，历任工商银行广州市同福中路支行主管信贷副行长、分行公司业务部、投资银行部、信贷管理部副总经理和信贷审批中心主任，工商银行总行信贷管理部副处长，信用审批部副处长、处长、副总经理，授信审批部副总经理，兼任总行信贷与投资审查委员会委员等，工商银行第二届“十大杰出青年”，曾先后负责基础设施行业、制造业、境外业务、投资银行业务和资产管理业务涉及信用风险的审查审批工作，曾参与《信用风险决策案例》一书编写，并在《财政研究》《人民日报》《金融论坛》等刊物上发表论文20多篇。

目录: 序

第一部分 总论篇

第1章 借债容易还钱难

第2章 周期是“大用”

第3章 风险控制要避免“火鸡的错觉”

第4章 借款人不能还款就是的实质风险

第二部分 客户篇

第5章 什么样的股东是好股东

第6章 债务轻的客户就是好客户

第7章 选好了客户就控制了风险的源头

第8章 开工率、产销率和货款回收率是反映企业生产经营状况的极简指标

第9章 库存和应收账款高企是企业财务恶化的重要征兆

第10章 品质是客户信用的基石

第三部分 用途与交易背景篇

第11章 用途欺诈是贷款反复发生风险的重要根源

第12章 识假辨假才能防假反假

第13章 民间借贷是“饮鸩止渴”

第14章 关联交易的主要指向是套取融资及掩盖用途

第四部分 项目与市场篇

第15章 小马拉不动大车

第16章 有多大的本钱干多大的事情

第17章 不要迷信项目的未来效益

第18章 东西卖不出去是制造企业的风险

第五部分 还款能力篇

第19章 债权人看报表就是看偿债能力

第20章 债务能否偿还的两大关键因素是收入和资产

第六部分 担保篇

第21章 不能把宝押在保证和抵质押上

- 第22章 押品管理的核心是选得好、估得准、押得住
- 第23章 保证人的净资产与其保证能力关系不大
- 第24章 财务限制条款和保护性条款是重要的风险预警线
- 第七部分 融资方案篇
- 第25章 好苹果吃一半
- 第26章 期限越长不确定性越大
- 第27章 下浮利率就相当于等额少了利润
- 第28章 大额或长期贷款到期一次性偿还是还不了的
- 第八部分 贷后管理篇
- 第29章 控制不了现金就控制不了现实的还款来源
- 第30章 贷后要相机抉择管控风险
- 第九部分 财务分析篇
- 第31章 财务报表分析与银行信贷决策
- 第十部分 创新业务篇
- 第32章 银行理财投资业务及其风险控制问题探讨
- 第33章 银行承销和投资债务融资工具及其风险控制问题探讨
- 第34章 投贷联动与银行公司业务投行化
- 后记
- • • • • [\(收起\)](#)

[信贷的逻辑与常识 下载链接1](#)

## 标签

信贷

金融

银行

信贷风控实务

风险管理

经济学

投资

商业

## 评论

这是一本值得信贷从业人员读一二三四五六七八九十遍的好书，不买不看绝对是一种损失。今年要花相当多的时间把它做成课件，然后……留着自己欣赏。

很务实，宇宙行的基础确实不容小视，可以作为操作手册了。28

作者写得通俗易懂，简直可以当科普书籍看！看得出是一个不说套话的实战派！

更适合初入信贷领域的新人，前言和序可见功底，书中太多内容都是点到为止，作者尚未做到知无不言言无不尽。

作者用数十年的实践经验讲透了信贷管理的本质和重点，明确借贷的核心是借债还钱，在信贷办理过程中要始终贯穿能收得回这一关键点。特别喜欢贷后管理那一部分内容，个人认为每位银行信贷从业者都应读一读！

作为从事信贷工作两年的工行人，深感这本书切中要害，言简意赅，既有理论高度，更具实操意义，是不可多得的信贷“圣经”。

2019.12.25

非常详细和完整的实用操作手册，打开了新世界的大门，里面很多点剖析的非常仔细，值得信贷从业人员多次阅读

银行内部培训讲义

我的一点经验只不过是在互金/小贷公司针对某特定人群债权融资某产品中，利用数理

模型进行信贷审批和解释。和商业银行针对企业的“信贷”完全是两码事。无论是3C/5C/5P只是一个框架，懂名词离真实信贷操作还差十万八千里。#前几天和公司一小同学推荐这书，很惶恐，我也不懂所有信贷，加油吧。”

-----  
棒！又开了新世界的大门。我以前的世界太封闭了。

-----  
还是强烈推荐从事信贷工作的人员来仔细读的，很有启发，多读多思才能不断进步啊！

-----  
写得好极了。基础、全面，内容娓娓道来，没有说教气息，比教科书更生动。工行的研究实力是很赞的。

-----  
值得一读再读并且整理消化

-----  
这本书读了好长时间，终于读完了，里面有好多干货，但要想了解透彻，还要多看其他相关的书

-----  
喜欢贷后管理那一块。每一块的总结都写得很全面，对于入门级选手真的是非常优秀的思路planner了！可以按着这个思路整理自己平常的工作小结了。嗯。

-----  
实操类书籍 比较务实 可以看到银行信贷的一部分细节

-----  
一遍显然是不够的...（边看边忘）

-----  
在做非标债权产品期间，接触到信贷，虽然本书是基于银行主体的信贷分析，但分析的思路逻辑除了存贷这些与非银机构相差比较远以外，大致还是适用的。虽然债权信用分析的对象是微观企业个体，不过实务中宏观与政策的影响应该占据了重要位置，正如作者开宗明义提到信贷的顺周期与“先控大后控小”的逻辑。在具体开展中，由于市场环

境下交易双方需要考虑的因素不限于账面的信用分析，导致业务过程中如用途合规控制、流动性资金测算等常常只能作为预警的判断而非业务承接与否的决策防线。书中对于借款主体的分析、偿债能力的分析、增信手段的分析，其实能够帮助在项目信用评估和交易结构设计时，去把握底线以及寻求更稳妥的交易结构，如借款主体与担保主体的选择，至于最终能否落实，还得看借款人的谈判地位、市场资金的竞争环境与宏观/政策的松紧了。

可读性很强的一本书，逻辑框架也很清晰，作者的经历再次说明工作中日常记录积累的重要性和不可忽略的作用。20190703

从债权人的角度去判定一间公司的好坏，殊途同归。实战派，百余场的银行培训打底，深入浅出，读起来很愉悦。

[信贷的逻辑与常识\\_下载链接1](#)

## 书评

非学院派，乃实战派，写得很好，搞过信贷的人知道里面有很多一针见血的观点，特别是针对当前信贷实务中的误区和人性的弱点做了很多透切的分析。针对客户、杠杆、周期、风险等环节分析到位。信贷工作就是几句话：好客户、好生意、好周期、好风控。同时要求银行人员别走到离考验...

阅读于我，分几个层次，第一个层次是为过程而读，即享受文字本身带给我的愉悦，被书本带入另一个世界，常常好多天浸入其中不得自拔，我称其为沉浸式阅读，此种体验常由小说、游记、散文和诗带来，让人飘飘乎如遗世独立，羽化而登仙。第二层次是为观照众生而读，即通过参照他人...

估计是3月份读的完的左最后一本书了，工作日益繁忙，读书的时间被挤压的厉害，3月份阅读量骤减。当然也给老师neoma的fdba学习有关，4个周末，32个小时学习，还是比较紧凑。

系统化学习信贷，这是推荐率比较高的一本，虽然讲的是企业信贷，和目前关注的家庭和个人信贷相差甚远，...

-----  
现在每年有10万亿元的新增融资投放，加上几十万亿元存量贷款到期后的重新发放，对后续的信贷风险管理、防控大面积金融风险将带来很大的压力。  
债券的购买主体主要是银行，风险并未从银行体系分散出去，所谓的直接融资实际上仍然是间接融资，而且债券投资的风险一点也不比信贷的...

-----  
作者经验丰富，化繁为简，极具功力，还有很多实际案例，正在学习中，强烈推荐！作者对于企业的实际经营以及和财务报表之间的相互关系的分析很有借鉴意义。虽然书中的案例多集中于制造业企业，但是逻辑是相同的，其他行业的企业只是特点不一样，从而关注点会不一样，整体框架是...

-----  
涉及具体信贷业务的书少之又少，本书站在债权人的角度对信贷的全流程做了系统的介绍与解读，每一章节都附有相关的案例，宇宙行经手的都是大手笔，本书写的以公司类信贷知识为主，但是套在个人贷款上同样适用，假定作者书写的对象就是我所面对的客户，边读边分析，看客户是那么...

-----  
[信贷的逻辑与常识 下载链接1](#)