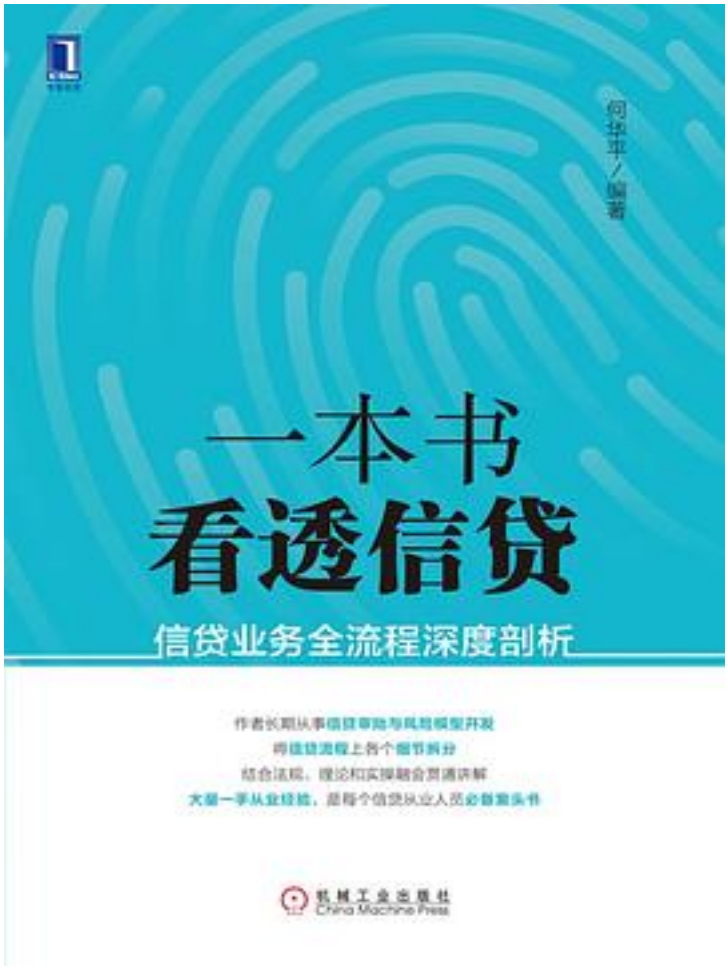
一本书看透信贷



一本书看透信贷_下载链接1_

著者:何华平

出版者:机械工业出版社

出版时间:2017-11

装帧:

isbn:9787111583080

本书是作者从事信贷工作的学习和思考笔记。

作者在书中不仅介绍了信贷基础知识、信贷调查方法，还结合亲身体验，从风险管理视角，详细介绍如何甄别客户信息，如何分析客户的财务状况和经营管理水平，对于贷款项目评估、担保措施调查、授信审查审批、合同与放款、贷后管理、贷款回收管理这些重要事项，更是毫无保留地做了坦诚分享。

书末还提供了重要信贷法律法规，是从事信贷工作人员的好帮手。

作者介绍:

何华平

美国特许金融分析师（CFA），曾就职于中国农业银行北京分行，长期从事信贷工作；2009年参与筹建奇瑞徽银汽车金融公司，从事信贷管理并牵头风险模型建设；现在银监会系统从事金融监管工作。

欢迎交流和分享：1834793226@qq.com

目录: 目录
前 言
第1章 信贷基础知识 1
1.1 信贷基本概念 1
1.2 信贷机构类型 3
1.3 银行信贷管理 9
1.4 信贷产品基础 19
1.5 经济法律基础 35
第2章 信贷调查方法 41
2.1 市场与客户 41
2.2 调查的展开 58
2.3 信息验证与分析 73
2.4 形成调查报告 82
第3章 客户基本信息分析 85
3.1 借款主体问题 85
3.2 公司深入分析 97
3.3 集团客户 117
第4章 财务状况分析 122
4.1 认识财务报表 122
4.2 财报分析思路 133
4.3 资产负债表 137
4.4 利润表 155
4.5 现金流量表 166
4.6 财务指标分析 171
4.7 个人财务分析 177
第5章 经营管理分析 179
5.1 分析切入点 179
5.2 行业层面的分析 182
5.3 企业的基本面 195
5.4 企业的业务循环 204
5.5 商业模式分析 218
第6章 贷款项目评估 223
6.1 项目贷款管理 223
6.2 项目背景分析 224
6.3 项目合规性分析 227

6.4 项目财务分析 234
第7章 担保措施调查 250
7.1 担保法律基础 250
7.2 担保设计实务 269
7.3 主要担保类型 276
第8章 风险评价与审批 299
8.1 信贷风险评价 299
8.2 授信方案制订 308
8.3 信贷审查审批 326
第9章 合同与放款 337
9.1 合同签订 337
9.2 放款审核 348
9.3 贷款支付 354
第10章 贷后管理 358
10.1 贷后管理概论 358
10.2 风险识别与应对 360
10.3 贷款风险分类 367
10.4 拨备计提与核销 379
第11章 贷款回收管理 383
11.1 正常回收 383
11.2 提前回收 384
11.3 展期与借新还旧 387
11.4 逾期处理 390
附录 信贷重要法律法规 407
参考文献
・・・・・・(收起)

一本书看透信贷_下载链接1_

标签

信贷

金融

银行信贷

风险管理

经济

商业模式

企业

不错的资料

评论

完美的实用书。作者真是行家，人才，对我有大大的帮助，超级感谢。可以再出一本更细致的或者有经典案例的。

信贷的质量高低关键在于是透过企业报表的表象去洞察企业的本质，两个角度很重要，一个是数据的关联性，另一个是所有数据或者经济行为背后的动机。

补充我业务部分的知识点吧～不过总觉得看业务类型的文字。。。烦。。。

说大实话的好书，光看一遍是不够的。

理论扎实，实践充分。

属于被书名耽误了的好书，粗看容易当成快餐类的小白书，实际上作者还是对行业、对信贷全流程有着比较深入的见解的，特别是业务流程分析那块，放在股权投资、财务尽调去也是高度一致的。不过，可能是涵盖太多环节了，导致难以深入展开，案例还是略显不足，所以扣一星吧。

太详细了～读出了一种看大学教材的艰辛感……我觉得银行的信贷业务和互联网的小额消费贷或现金贷的操作方法差太远了，银行非常详尽，涉及很多审计实务和风险管理的知识，这本书也讲的很具体～但是对于互金行业借鉴价值不大，好希望也有类似这样的讲互金现金贷和消费贷的书啊

字里行间见多年经验，都是干货

更多涉及传统的信贷，对于互联网金融行业相关少一些。

作为财务人员，读一些信贷书籍，提升融资筹资本领，本书作者经验丰富，深入浅出的案例讲解，很难得的一本工具书

多年的银行从业经历也不如深读此书！

信贷流程讲得非常详细，中间也介绍了一些法律法规、规范指引，让我一个初入信贷的小白，有更全面立体的视角。

深入浅出的为小白信贷员开启了职业生涯大门，结合实操后再去回想书的内容，言简意赅、易于理解、非常耐读。

读起来犯困。评论里都是托儿吧？ 2019-08-01，102人读过，8.7分。
“粗略地看：收入-成本=毛利，毛利-费用=利润，利润-税=净利润。收入高代表赚钱多吗？不是，因为还要考虑成本。毛利高代表赚钱多吗？未必，因为还有大量广告费、销售人员、佣金提成奖励、利息费等支出。销售商品收到现金了，是否就稳妥了呢？不一定，客户还可能退货。”

专业，枯燥

还不错

对银行信贷很全面的介绍，有些枯燥但是受益很多

过节三天病了三天好了就赶上上班了

对于非银行机构的人员了解信贷业务流程和要点是一本很不错的书籍

啊 太干太干了！前两章适合小白，后面的比较专业 就没看可以码住以后学习

一本书看透信贷_下载链接1_

书评

在商业银行的对公业务条线，信贷是无可置疑的核心基石。譬如在投行部上班，日常工作或许是设计出令客户眼花缭乱的交易方案，但产品实质还基本上是围绕信贷业务在做创新。要想成为一名合格的银行客户经理，首要即是搞懂信贷业务的全流程。
话虽如此，真想把信贷从头到尾学明白，...

很抱歉我现在还没读完就来写书评。
我做过一段时间信贷，主要是一些中铁建、中铁工下属的工程局的业务。应该跟何老师一样都是来自宇宙行。
虽然讲的是信贷业务，但我觉得这本书也是目前信用风险管理最好的实践总结。很多市面上讲信用风险偏重于计量，但是业务的逻辑并没有说清...

一本书看透信贷_下载链接1_