

<<客户信用分析技巧>>

图书基本信息

书名：<<客户信用分析技巧>>

13位ISBN编号：9787542924858

10位ISBN编号：7542924850

出版时间：2010-5

出版时间：立信会计

作者：陈玉菁

页数：246

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<客户信用分析技巧>>

### 前言

上海理工大学中小银行研究中心成立于2002年6月，是一个以中小银行为主要研究对象，以上海理工大学经济学、管理学、计算机信息技术领域的实战派学者为核心团队，并吸纳上海财经大学、复旦大学、上海交通大学、华东师范大学、上海金融学院等高等院校的专家教授和人民银行、银监系统、证监系统、城商行系统、农信社系统、中农工建、邮储、交行、浦发、中信、花旗、汇丰等金融机构经验丰富的实战派人士加盟的合作、互动、开放式研究平台。

研究中心按照“研、学、产、市场”相结合的运作模式，对银行业金融机构发展过程中的焦点问题、热点问题、难点问题、前沿问题等进行调查研究，提出解决方案，形成研究成果，供银行业金融机构作为决策参考和经营管理实践的依据。

经过长期的经验积累与持续研发，研究中心已经拥有了一批适应灵活多变的市场需求、实用性强、易操作、理念先进的研究成果，在国内产生了积极影响，并得到了银行业的普遍认同。

上海银院教育信息咨询有限公司（简称上海银院）是一个专业从事银行业金融机构教育咨询、管理咨询，业务技术开发、培训、承包等的集研发、咨询、培训于一体的机构，由上海理工大学中小银行研究中心的研发与培训团队发起组建。

上海银院下设项目研发中心（含研究生工作站）、课程研发中心和业务技术培训中心，旨在充分利用上海作为中国金融中心和金融人才聚集的优势，为银行业金融机构提供优良的多层次、差异化的咨询、培训服务。

## <<客户信用分析技巧>>

### 内容概要

在我国当前市场经济环境下，商业银行基于贷款风险防范和控制，对客户作信用分析是十分必要的，可以有效地避免和减少贷款损失，保障贷款资产的安全性、流动性和盈利性。

本书从财务报表分析、非财务因素分析和担保分析三个方面阐述客户信用分析技巧，并通过大量实务演练和典型案例加以佐证。

本书除适合商业银行业务培训外，还可以作为其他金融机构相关管理人员实务操作的参考书。

本书获第八届全国高校出版社优秀畅销书二等奖。

## <<客户信用分析技巧>>

### 作者简介

陈玉菁，上海理工大学会计研究所副所长，硕士研究生导师，注册财务策划师，MBA、EMBA核心课程主讲教授。

国内商业银行经营管理和多家著名大学CEO、CFO等培训机构特聘教授，兼任香港和上海多家公司财务顾问。

主要著作及担任主编的教材有《国际财务管理》、《财务管理》、《会计业务速成指南》、《管理会计教程》、《国际会计》、《中小企业会计通》、《中小企业财务管理通》、《小企业会计实务丛书》等10多本。

其中《国际财务管理》为上海市高等教育自学考试指定教材。

主要研究方向：商业银行经营管理、企业内部会计控制、中小企业会计实务与财务管理、企业财务分析等。

人生格言：学而无厌，诲人不倦。

## &lt;&lt;客户信用分析技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 客户信用分析基础 第1章 客户信用分析的功能与内容 引言：信用——一个古老而又现代的话题 1.1 客户信用分析的功能 1.2 客户信用分析的内容 1.3 客户信用分析的信息中篇 财务报表分析的技巧 第2章 认识财务报表 引言：洞察报表蕴藏的玄机 2.1 财务报表的种类和意义 2.2 企业经营活动对财务报表的影响 第3章 财务报表分析的方法 引言：指点迷津的工具 3.1 财务报表分析的对象 3.2 财务报表分析使用的资料 3.3 财务报表分析常用的方法 第4章 资产负债表的分析 引言：家底的影像 4.1 资产负债表分析的内容 4.2 资产负债表初步分析示例 4.3 短期偿债能力分析 4.4 长期偿债能力分析 第5章 利润表的分析 引言：三千宠爱在一身 5.1 利润表分析的内容 5.2 利润表初步分析示例 5.3 销售利润率分析 5.4 资产报酬率分析 第6章 现金流量表的分析 引言：现金为王 6.1 现金流量表的计算 6.2 现金流量表分析的方法 6.3 现金流量与贷款风险分类 6.4 现金流量的预测 第7章 财务报表综合分析 引言：让数据变得富有逻辑 7.1 杜邦分析法 7.2 沃尔比重评分法 第8章 财务报表真假识别 引言：会计魔术 8.1 财务报表常见造假手段 8.2 财务报表粉饰手法识别 下篇 非财务因素和担保分析的技巧 第9章 非财务因素分析概述 引言：客户信用分析的左膀与右臂 9.1 非财务因素分析的内容 9.2 非财务因素分析与财务因素分析的比较 9.3 非财务因素分析的作用 第10章 非财务因素中的风险分析 引言：警笛长鸣，防患于未然 10.1 客户行业风险分析 10.2 客户经营风险分析 10.3 客户管理风险分析 10.4 客户还款意愿分析 10.5 银行信贷管理分析 第11章 贷款担保概述 引言：担保是银行为自己买保险 11.1 贷款担保的概念 11.2 贷款担保的作用 11.3 贷款担保的局限性 11.4 贷款担保的方式 第12章 贷款担保的分析 引言：担保越充分，损失越轻微 12.1 贷款抵押分析 12.2 贷款质押分析 12.3 贷款保证分析实务演练与解答（中篇）实务演练与解答（下篇）综合案例分析 大地贸易公司财务报表评析 宁海纺织厂真假财务数据识别 天宇医药物资公司还款能力评价参考文献

## <<客户信用分析技巧>>

### 章节摘录

插图：商业银行对客户信用进行分析，其主要功能如下（以后若无特别说明，本书涉及的客户均为企业）。

1.消除信息不对称，避免逆选择和道德风险在信息不对称前提下，客户（借款人）对资金的用途（包括获利和风险）一清二楚，而商业银行（资金提供者）却常常一无所知，处于劣势。

正所谓：你对我一无所知，我对你一清二楚。

在信息不对称情况下，商业银行在贷款前可能会发生逆选择现象，而在贷款发生后则存在道德风险。

所谓道德风险系指客户借到钱以后，并没有按照原有的承诺使用资金，而是从事其他高风险活动。

那么，商业银行如何识别客户信用好坏，最大限度地降低风险，获取利润呢？

从本质上讲，商业银行信贷部门是情报机构，商业银行对客户进行信用调查和分析可以发挥情报机构的功能。

2.消除信息焦虑现象，提升商业银行经营效率所谓信息焦虑，是指商业银行面对客户的大量信息时，有时往往难以判断何者有用，甚至良莠不分。

而对客户信用情况进行分析，可以过滤所有的信息，为信贷管理和决策部门提供正确有用的信息，提高商业银行经营效率。

用一句通俗的话来说，就是：让该借钱的客户，顺利借到钱，并付出合理的代价；让不该借钱的客户，即使愿意付出再高的代价也借不到钱。

<<客户信用分析技巧>>

编辑推荐

《客户信用分析技巧》：银行业金融机构培训系列教材

<<客户信用分析技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>