附件：

2018年担保机构3月份专题培训

去年10月1日，《融资担保公司监督管理条例》正式实施，担保业界期盼已久的“家规”终于落实。条例立足支持普惠金融发展,突出对融资担保服务小微企业和“三农”加大政策扶持,鼓励发展政府支持的融资担保和再担保机构,促进缓解融资难融资贵问题和扩大就业；强化地方政府监管职责,严格风险防范等，提振行业信心。在这种形势下，担保机构更需苦练内功，重新梳理业务流程、构建完善的风控体系，从尽职调查到客户分析再到保后管理整个业务流程中构建一系列制度。

国培机构凭借十三年担保行业研究积淀，在强化和创新以往实战教学、实地教学和分层分岗培训的教学模式基础上，根据行业的调研需求，国培机构在3月份特开设“**担保机构从业人员必修班**“培训，旨在为处于转型期的担保机构及再担保机构提供最迫切、最实用和最高效的一站式解决方案。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **培 训 专 题** | **时间** | **地点** |
|  **担保机构从业人员必修班*** 市场环境分析与尽职调查流程实务、客户财务与非财务分析要点及案例、客户关系及档案管理、目标客户营销技巧、项目评审机制流程及要点、保后客户监管流程实操
 | 3月21-26日 | 昆明 |

**担保机构从业人员必修班**

**【课程亮点】**

1. 课程内容：梳理担保机构业务流程，从市场环境分析与尽职调查流程实务、客户财务与非财务分析要点及案例、客户关系及档案管理、目标客户营销技巧、项目评审机制流程及要点、保后客户监管流程实操，助力担保公司构建全程、全员、全面的风控体系。
2. 课程师资：力邀知名担保公司总经理、风控总监等担保机构核心高管，现场提供实战应用型智慧锦囊。
3. 课程模式：师生互动双向交流、案例教学、高度还原评审会，提供师资与学员、学员与学员之间沟通交流平台。
4. 证书颁发：学习期满，将获得由国培机构颁发的“担保机构系列专题培训”证书。

**【授课对象】**

1. 担保及再担保机构业务人员、风控人员、中高级管理人员
2. 担保行业协会、金融办、中小企业局、经信委等相关领导
3. 有志于从事担保工作的相关人士

**【课程大纲】**

|  |  |
| --- | --- |
| **模块一：市场环境分析与尽职调查流程实务** | **课程收益** |
| * 市场竞争分析
	+ 来自同行的竞争
	+ 来自银行的竞争日益加剧
	+ 金融混业下，跨界的竞争
* 担保公司的不同市场定位
* 市场渠道
	+ 合作银行
	+ 行业协会
	+ 各级政府部门和机构
	+ 老客户
	+ 亲戚朋友
	+ 非银行金融同业的业务合作（券商、信托、担保）
* 市场需求分析
	+ 生产流动资金需求
	+ 贸易性融资需求
	+ 项目开发资金需求
	+ 固定资产扩增的担保需求
	+ 保函业务（非融资保证需求）
	+ 过桥资金、资信证明等其它需求
	+ 其它（改善借款结构、品牌宣传、咨询服务）
* 尽职调查的要点
	+ 第一还款来源
	+ 企业核心竞争力
	+ 主要经营者素质
	+ 企业成长性
* 尽职调查的注意事项
	+ 认真准备调查提纲
	+ 多方面收集信息，解决信息不对称
	+ 确保信息的真实性、有效性、合法性
	+ 多问、多听、多看，随机抽查
	+ 认真负责，不放过任何一点疑问
	+ 认真研究资料
	+ 与企业决策者沟通，建立联系渠道
	+ 处理好调查质量与效率关系
* 尽职调查的数据分析和综合评价
	+ 影响决策的特别分析
	+ 重点风险分析与提示
	+ 融资效益分析
 | * 学会制定保前调研提纲
* 学会收集保前信息收集并进行有效甄别
* 掌握现场考察要点，有效识别风险项目
 |
| **模块二：客户财务与非财务分析要点及案例** | **课程收益** |
| **第一部分：财务因素调查*** 还款能力核实（收入、利润）
	+ 销售明细帐、总账、报表
	+ 销售回款
	+ 纳税情况
	+ 生产记录、入库单、出库单、运输单
	+ 发票、出口报关单、贸工局出口证明
	+ 企业采购环节核证
	+ 用电量对比
	+ 上下游客户近期收付
* 大额及变化科目核实
	+ 应收账款
	+ 固定资产
	+ 存 货
	+ 应付账款
	+ 贷 款

**第二部分：非财务因素调查*** 行业及市场情况
	+ 行业情况
	+ 竞争情况
	+ 营销模式
	+ 客户情况
	+ 销售变化趋势
* 基本情况
	+ 企业基本概况
	+ 历史沿革
	+ 发展方向、发展战略
* 企业管理
	+ 管理层素质及经验
	+ 管理层关系及稳定性
	+ 管理现状
	+ 企业人员情况
* 产品及技术状况
	+ 产品结构
	+ 技术状况
	+ 对技术重视程度
	+ 研究成果
	+ 技术发展前景
* 产品制造
	+ 生产场地
	+ 制造方式
	+ 生产管理
	+ 进货渠道
	+ 质量保证体系
	+ 安全生产
	+ 环保问题
* 企业资信状况
	+ 开户行及主要结算行情况
	+ 近三年贷款记录
	+ 对外担保记录
	+ 诉讼记录
	+ 企业信用网记录
	+ 人民银行黑名单记录
	+ 国税网、地税网记录
 | * 学会结合行业特点进行财务审核，制作财务调查工作底稿
* 掌握非财务人员需了解的财务知识，从数字和报表中勘破端倪
* 掌握非财务分析要点，全方位了解目标客户经营状况
 |
| **模块三：客户关系及档案管理** | **课程收益** |
| * 担保行业的客户关系解读
	+ 企业的目的：创造顾客
	+ 市场低迷与担保行业分析
	+ 不同类型企业的营销变革之路
	+ 价格营销到价值营销
	+ 信息技术与营销创新
* 心态修炼与客户关系建立
	+ 二流产品能否实现一流业绩？
	+ 销售团队：企业的核心
	+ 为“为客户服务的人”提供服务
	+ 销售员:享受销售的快乐
	+ 赢在淡季or旺季？
* 客户细分与客户关系强化
	+ 顾客价值：购买行为的核心
	+ 顾客收益分析
	+ 客户购买行为
* 自我定位与客户拜访技巧
	+ 客户需要什么？
	+ 机构营销的五大主体
* 采购与营销流程对接
	+ 确定客户：决策导向与动机
	+ 接触客户：1分钟打造亲和力
	+ 需求判断：关键人确定
* 客户沟通的六大法则
	1. 推销自己（企业）
	2. 保持好奇心
	3. 关注顾客利益
	4. 提供超值享受
	5. 坚持
	6. 企业形象大使
* 业务档案的属性
* 业务档案的作用
	+ 存史
	+ 资政
	+ 育人
	+ 解决争端、处理事件的法定凭据
	+ 是所有工作开展的必备环节和基础性支撑
* 档案管理工作的具体措施
	+ 担保公司内部文件资料列为A类档案
	+ 担保客户文件资料
	+ 反担保法律文件资料
	+ 银行文件资料
	+ 反担保物权证书
* 业务档案的责任归属与管理
	+ 运营公司风险管理部
	+ 运营公司财务部负责
	+ 运营公司客户经理A角、风险经理B角、法务专员、核保专员
	+ 担保集团风险管理中心
* 业务档案的归档和建档
* 索引号的编写
* 业务档案的保管、借阅和退还
* 业务档案的移交和销毁
 | * 把握客户沟通的技巧方法，赢得客户的信任
* 掌握客户档案管理的流程与存档工具，减少无用功
 |
| **模块四：目标客户营销技巧** | **课程收益** |
| * 市场环境分析
* 市场分析
* 担保业的作业
* 市场整体描述
* 需求分析
* 竞争分析
* 客户结构
* 市场开拓方式与方法
* 良好的开拓意识
* 市场开发机制
* 市场渠道
* 市场开拓方法及案例分析
* 客户营销技巧
* 知己知彼
* 沟通中注重细节
* 营销成功关键点
* 了解企业需要什么
* 要见公司实际控制人、不卑不亢
* 构建平等合作关系、实现双赢
* 诚信做人、靠谱做事
* 高效优质的服务
* 注意衣着得体、大方
* 客户营销重要步骤——谈判
* 博弈的选择
* 谈判：合作是谈出来的
 | 通过目标客户的营销技巧学习，增加客户成单的几率，掌握市场分析和客户选择能力 |
| **模块五：项目评审机制流程及要点** | **课程收益** |
| * 简明业务流程
	+ 企业提出担保申请
	+ 项目经理受理申请
	+ 项目经理尽职调研
	+ 评审会评审
	+ 企业还款
	+ 保后跟踪
	+ 通知银行放款
	+ 签订担保相关合同
* 项目评审制度
	1. 分类评审
	2. 法定人数
	3. 专家制度
	4. 评审报告
	5. 否决制度
	6. 回避制度
	7. 稽核制度
	8. 预审制度
	9. 公议制度
	10. AB角制度
	11. 次序制度
	12. 复议制度
	13. 协调制度
	14. 分级制度
	15. 定时制度
	16. 主持制度
	17. 记录制度
* 评审会功能
	+ 审核把关
	+ 方案优化
	+ 作业检验
	+ 重大信息核正
	+ 对接银行
	+ 互动提高
* 点评制度
	+ 前车之鉴
	+ [他山之石](%E3%80%8A%E8%A7%84%E5%88%B6%E4%B8%8E%E6%8E%A2%E7%B4%A2%E3%80%8B%E7%9B%AE%E5%BD%95.doc)
	+ 亡羊补牢
 | * 了解项目评审流程及机制
* 掌握项目评审报告撰写要求
* 了解风险项目审查要点
 |
| **模块六：保后客户监管流程实操** | **课程收益** |
| **第一部分：担保公司面临风险及风险识别*** 来自政策面的风险
	+ 政府部门的不恰当干预
	+ 政府对政策的不稳定性
* 来自合作银行的风险
* 来自客户的风险

1、道德风险：* + 欺诈
	+ 故意拖延
	+ 逃债

 识别与防范：* + 加强尽职调查工作（重在事前发现）
	+ 加大违约成本（重在事后防范）

2、运营风险 1）市场风险识别与防范* + 对客户所在行业的调查和研究
	+ 对客户的主要原材料市场情况进行调查
	+ 对客户产品的市场情况进行调查和研究

 2）经营风险识别与防范* + 对管理团队的调查（重点在专业从业经历和历史信用记录）
	+ 对客户的生产进行调查（技术、产能、成本、设备等）
	+ 对客户的供应和销售渠道进行调查
	+ 对客户的供货合同详细调查

 3）财务风险识别与防范* + 对客户资产负债的真实性进行调查
	+ 对客户的财务状况进行分析
	+ 对贷款用途、用量、期限进行调查和分析
	+ 对还款来源进行调查和分析

 4）其他风险识别与防范* + 政策风险的调查分析
	+ 法律风险的调查分析
* 来自担保机构自身的风险

1、制度风险：* + 制度漏洞风险
	+ 制度执行风险

2、操作风险* + 调查环节
	+ 审批环节（反担保方案设定）
	+ 操作流程环节
	+ 保后监管环节

3、系统风险* + 担保产品风险
	+ 产品结构风险
* 保后管理
	+ 保后跟踪制度
	+ 保后跟踪工作指引
	+ 保后跟踪预警
	+ 担保贷款风险预警
 | * 了解保后风险管理工作内容及流程
* 建立保后风险应激机制，降低风险
 |

**【主办单位简介】**

 国培机构全称为“北京国培创新教育科技股份有限公司”，是集“人才培养、金融服务和研究咨询”为一体两翼的“领先的小微与互联网金融综合服务平台”。机构学员遍布互联网金融、小贷、 担保、典当、商业银行、企业财务、事业财务等领域。截至2015年底，国培机构已累计服务全国各地企事业单位三万多家、从业人员二十余万人，学员遍布全国31个省市，足迹遍布世界十几个国家和地区。其中，高端财务培训课程多年来在师资规格、参培人数、影响力上均领先全国市场，互联网金融与小微金融的课程在同类培训市场中占有率长期位居全国第一名。因此，国培机构被称为“中国CFO最信赖的财务培训服务机构”和“小微与互联网金融黄埔军校”。

**【参会费用】**

专题一培训费为3980元/人；培训期间食宿统一安排，住宿费及往返交通费用自理。

**另：1.国培机构凭借多年对担保行业的研究积淀，可根据企业的实际需求设计定制化课程，详情请与我们联系并索取《内训服务指南》。**

 **2.凡参加国培学习的学员单位，将免费协助对接中国互联网金融协会信用信息共享平台（百行征信）。**

**附件**

**“国培机构2018年担保机构系列专题培训班”报名表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 单位名称（盖章） |  | 公司人数 |  |
| 单位地址 |  | 邮编 |  |
| 成立年限 |  | 注册资金 |  |
| 联系人 |  | 电话 |  |
| **E-mail** |  | 传真 |  |
| **纳税人识别号** |  |
| 参训人员姓名 | 性别 | 职务 | 手机电话 | 从业年限 | 参训主题 | 住宿标准（打勾） |
|  |  |  |  |  |  | □单间□标间□自行安排 |
|  |  |  |  |  |  | □单间□标间□自行安排 |
|  |  |  |  |  |  | □单间□标间□自行安排 |
|  |  |  |  |  |  | □单间□标间□自行安排 |
|  |  |  |  |  |  | □单间□标间□自行安排 |
|  |  |  |  |  |  | □单间□标间□自行安排 |
|  |  |  |  |  |  | □单间□标间□自行安排 |
| 为确保现场服务质量，请各位参训人员提前将培训费汇入指定银行账号，并将银行汇款凭证和报名表传真至班务组。我们将按照先汇款先预定的原则，根据汇款到账日期优先安排并于开班前5天告知详细的报到地点、行车路线等具体事宜。 |
| 请将培训费汇至以下单位账户：户 名：北京国培创新教育科技股份有限公司开户行：中国工商银行海淀支行营业部账 号：0200151609100016356 |
| 电汇金额 | 万 仟 佰 拾 元 | 电汇日期 | 2018年 月 日 |
| **期望交流的问题**（至少列举三点） |  |
| 最关注的课程模块 |  |

**备注：①此表复印有效。②请于开班前5天将此表传真至010-52723989确认。**

**联系人： 王老师**