# 贷款评审要素

评审要素

贷款额度测算

（1）核额逻辑：以净收益为额度核定基础，综合考虑影响因素。

（2）贷款额度=年净收益\*贷款期限（年）\*0.7-经营类贷款（年净收益需剔除贷款利息）

（3）还款能力测算：客户加上本笔贷款之后每月本息还款金额与每月净收益对比，测试客户还款能力。

1.1额度测算控制性因素：资产负债率、销售负债率

1.1.1资产负债率

50万以下金额贷款可以弱化资产负债率要求；50万以上金额的贷款资产负债率不超过75%，其中资产负债率的分母是全口径资产，包括家庭资产及经营性资产等；分子是全口径负债，包括家庭负债及经营性负债。

1.1.2销售负债率

销售负债率原则上控制不超过 30%，特殊情况下不超过50%，且需要作出合理说明。具体参考如下表：

对于营业规模较大、流水较大、经营周转顺畅、资金调动能力较强的客群，适用销售负债率指标。

对于收益比较稳定、经营利润较高的行业如物业出租行业、服务行业，适用于净收益放大倍数指标，即原则上贷款增加后总负债不超过净收益\*3倍。

1.2额度测算的参考性因素

1.2.1月末余额、日均余额

根据月末余额或日均余额情况，结合经营收款账期做额度测算，不同的账期对应不同的额度放大倍数，测算结果作为贷款额度的参考性因素，体现了健康的现金流对微贷业务的还款保障。

月末存款低甚至每月底都无留存，说明客户资金面较为紧张；需要排除因项目经理沟通不到位导致的存款信息采集不完整的情形。

如果客户账期短、无账期、采用现金结算，则在审批上可适当放宽条件；

不符合月均或日均余额放大倍数指标的例外情形包括：

拟使用优贷宝（替换高息网贷产品）优化存量债务的客户；

处于创业发展期、业务快速发展期，对资金需求比较大，利润水平相对较高的客户可单独做分析。

1.3额度测定的影响性因素

1.3.1有效担保人：在常规情况下要求的担保人之外，能够增加其他有效担保人的，可适当增额；另外，有些客户从常规判断无法获得准入额度，但客户可通过增加有效反担保人作为反担保措施来获得准入。

1.3.2抵押类资产：能够增加车辆、设备等其他抵押物加强反担保措施，可以适当增额。

1.4额度测定中的例外情况

1.4.1考虑是否采用了公司的优贷宝产品：以低成本利息替换了客户的高利息网贷，从而在贷款增加后反而降低了客户的还款压力；

1.4.2考虑客户是否处于创业发展期、业务快速发展期，对资金的需求较为迫切；

1.4.3考虑是否增加有效担保人解除了部分限制性条件。

微贷评审关注的要素

2.1借款人要素：年龄、户籍、学历、婚育、行业经验、消费习惯、为人处事

年龄：实控人（不一定是借款人）年龄在30岁以内偏年轻，需要父母担保；30-55岁之间较好，特别是40-50岁之间的一般精力旺盛、具备丰富的行业经验，考虑问题比较稳健；55岁以上年龄偏大，需考虑业务和还款来源的可持续性，要求子女等人做保证。

户籍：户籍在本地则一定程度上代表有较多的亲属朋友给予支持，化解风险的方式较多；外籍户口代表着在本地持续经营的不稳定性较高，本地根基人脉较薄弱，化解问题的方法和资源有限。

学历：学历越高，违约成本一般会越高。微贷客户普遍学历比较低，大多数在本科以下，特别是高中及以下学历占多数，专科及本科学历的借款人违约成本高一些。

婚育：主要支持对象是已婚非单身人士。若借款人未婚或离异，都是不好的信号，要求提供其父母、兄弟姐妹或其他社会关系担保人。如借款人离异，需考虑离异原因，借款人是否存在赌博等不良爱好和故意离婚剥离资产的可能性。

行业经验：实控人在行业或相近行业的从业经验需2年（3年）以上，少于2年代表主业仍非常不稳定。行业经验可包括实控人参与该行业的各种角色，包括打工人、管理人员、投资人等。

消费习惯：包括消费观念。通过与实控人的交谈了解，分析实控人支付流水消费内容，掌握实控人日常开销的水平，消费的档次、社交的场合等，较高的消费水平代表客户有较高的生活品质要求，另外，客户的消费水平需与实际收入水平相匹配。

为人处事：实控人为人处世真诚、务实，则一定程度上提供信息的真实性、贷款用途的真实性较高，骗贷可能性降低，为人处世也表现在客户与周边关系是否融洽，是否能赢得各方支持；客户行事干练有清晰的计划和效率，反映出客户遇到困难时候的应变能力较好，有利于贷款保障等。

2.2家庭情况：家庭结构、家庭关系、劳动力、收入来源、社会关系

家庭结构：如果子女已经成年，应参与提供担保；子女如果未成年，则实控人处于有一定压力和约束阶段，有利于贷款还款，因为实控人如果贷款失信被列入黑名单，则会影响下一代未来的发展和就业。

家庭关系：家庭关系较和睦则有利于贷款的稳定还款，处于婚变期，兄弟分家拆伙期，则不利于贷款还款。配偶、成年子女、父母知晓贷款用途，并愿意提供担保，则贷款用途一般比较正当。

劳动力：家庭劳动力数量多，可以增加贷款还款来源，关键时候有助于化解风险；

收入来源：如客户存在多样化的收入来源，包括生意收入、租金收入、工资收入、分红等，有利于提升贷款的还款能力。

社会关系：社会关系包括家庭成员之外，已经出嫁或成家的兄弟姐妹，以及亲戚、朋友、同学、生意的上下游等关系，社会关系了解到的信息越丰富，社会关系越强，客户的资金筹措能力越有保障。

2.3企业经营：实际经营时间、经营场所、生意（商业）模式

实际经营时间：实际经营时间久，客户一般有资产积累或对外投资，总之有明显的资产沉淀，如果经营时间很长但资产积累很少，则可能存在投资失败、大病支出、因某些原因剥离财产甚至赌博等嫌疑。

经营场所：如果经营用地为实控人自有资产，则代表有部分资产沉淀，且没有太大的租金成本压力；如果经营场所为租赁状态，则需进一步了解实控人的资产沉淀以及租金支付压力，租金在成本中的占比不宜过大，过大则经营压力较重，对还款压力有一定影响。

商业模式：属于健康的、可持续的、正当合理的商业模式

用电量：用电量能较好地反应客户的经营趋势，但对于贸易型、仓储型、服务型企业不一定适用。客户经营模式改变也会影响用电量。

2.4所处行业：行业风险、政策风险等

需判断所属行业是属于夕阳行业、朝阳行业还是常规稳定存在的行业；是否存在政策风险，如环保整治风险、三高产业淘汰风险、进出口贸易限制风险等。以此判断行业的稳定性和发展空间。

2.5信贷情况

网上贷款金额占比，信用贷款占比、贷款利率，贷款笔数，征信查询次数、征信逾期次数、征信逾期最高金额。

贷款结构：贷款合作金融机构如果多为网贷机构，贷款利率高，说明客户贷款可选择少，资质弱、贷款成本高，抵押品少。

抵押类贷款和信用贷贷款结构中，以抵押类贷款为主，说明客户总体资产负债率较合理，贷款总成本不高，贷款出现问题的情况下，有一定的资产处理和腾挪的空间；以信用类贷款为主，同时缺乏可供抵押的资产，说明客户资产负债会偏高，可腾挪空间不足，贷款还款来源需更加注重经营盈利能力或其他稳定收益、可变现的资产或可支持其还款的家庭和社会关系。

征信情况：查询情况与逾期情况。征信查询次数多，说明资金需求比较迫切，查询次数少，说明有需求，但不一定迫切，反应了资金的紧张程度。征信上有逾期信息，需区分贷款逾期还是信用卡逾期；逾期的金额小比如在千元以内，考虑是否为忘记还款；如果金额较大特别是在万元以上级别，且出现连三累六的情形，一般需考虑是否资金面紧张导致多次逾期。逾期金额需结合采集存款账户余额信息做匹配，分析是否因资金紧张导致的还款问题。

2.6第三方的负面信息：诉讼、行政处罚、税收等负面情况：发生的时间、标的、客户身份、影响的严重性

2.7反担保措施

2.7.1个人和企业保证

必要条件：借款人配偶、公司及关联公司、子女（如已成年）、父母（如借款人年龄在35岁以下）；子女和父母任一

非必要条件：兄弟姐妹、社会关系如朋友、同学、长辈、有声望的人、上下游、合作伙伴等。

2.7.2抵质押物

房产抵押：国有或集体性质的住宅、厂房、土地等；

设备抵押：一手、二手均可，评估值不一样；有设备、无发票设备均可；

权利质押：租赁权、应收账款、经营权、股权等；

动产抵押：存货、生物资产、有价值动产等；

留置：常见的是部分无法办理抵押的资产权属凭证留置。

2.8贷款用途

分析贷款用途的合理性、确定性和安全性。

2.9财务指标的勾稽关系

利润：判断近三年利润去向，与资产积累的方向联系分析，是否用于购买资产、偿还负债、新增对外投资、还是留存为现金，一般认为利润用于购买保值的资产是比较稳定可见的，而用于对外投资则需具体分析投资的稳定性或收益情况。

如果客户经营多年且不存在明显亏损，则应重点分析利润去向，排除隐性负债和不良嗜好的可能性。

负债：分析负债增加的原因及资金去处。根据负债产生的时间、金额，结合企业及实控人的借款意图做分析，是否用于主业的主业经营、对外投资或用于改善生活和消费；负债的增加是否带来经营的改善、销售的增长、研发的投入、利润的增长等，或者负债增加的同时增加了家庭的资产、改善了住房条款、提升了生活质量等等。如果负债的增加看不到去处，需要做重点了解，排除硬性负债、未知投资、以及赌博等情形。

资产：资产包括以各种形态存在的有价值的资产，如存款、房地产、汽车、股票、基金、股权、有价值的存货等，资产殷实说明客户有一定的利润积累，有较好的还款腾挪空间，具备一定的违约成本；反之说明客户盈利能力不稳定或不强，腾挪空间不大，违约成本较低。持有资产的客户需关注资产抵押率，抵押率与负债率相关。