

信用贷款：无抵押、身份真实性、资料真实性、工作情况，收入负债。

商用车贷款：以营利为目的（经营类贷款）、商用车（购车真实性、运营能力、挂靠公司/营运证、运输资质）、担保人；营运地点不固定，出险几率较大

乘用车贷款：个人消费类贷款自用、乘用车；

（1）抵押物、后期可收回处置

（2）指定贷款用途、专款专用，直接打款至经销商/4s店

（3）首付比例、客户违约成本

（4）GPS，贷后监控预警

押前押后付、GPS定位、登记证合同档案管理、贷后回访、渠道监控反馈

二手车：车辆估值、押后付、首付比例；保险受益人、GPS。

车价认定

①新车：风控引擎历史同型号同马力整体/区域均价、卡车之家

②二手车：发票价格、登记证发证日期距申请日期月份对应系数

历史均价和外网车价，发票开票日期、型号、马力

车系、版本、驱动形式、燃料种类也会考虑进去，影响车辆处置价格的因素

车型（贬值快的、损耗高的）会限制贷款期限

二手车交易平台评估价格

保单：

- ①商业险保单第一受益人必须是公司 (重大事故理赔时款项会先达到公司账户，若超出一定比例风险较大)车损险三者险
- ②商业险保单不能有保单分期/贷款
- ③借款期间不能脱保
- ④车辆之前是否出险大修过 ()

抵押：

二手车：过户、押后付、

新车：7 日内抵押，30 天内登记证归档；放款前发票、合格证、
保单

审核逻辑

结合申请资料、三方风险数据、电话核实等途径审核资料真实性、个人身份真实性、购车真实性，排查可能存在的欺诈风险，评估客户的还款意愿和还款能力，给出审批结论（审批意见、放款前提、贷后关注事项）。

额度判定

审车：车价（避免车价虚高、低配高贷）、通用性；（一车多贷、审核后换车）

审人：核实客户资质（还款意愿和还款能力）；本地户籍、限制高风险人员，婚姻、孩子、学历、收入负债情况、资产积累情况。

渠道风险：渠道近期重大变更、与金融公司/融资租赁公司诉讼执行信息、

贷后表现（抵押和登记证合同归档情况、还款情况）
给结论（能否通过）、给额度，调节首付比例，增加担保人、押后付，加装无线GPS。

做好客户评级，不同等级客户适用不同审核策略。

反欺诈（资料造假、电核代购、工作虚假、异地申请、联合骗贷）

- ①身份核实：姓名手机号、身份证号、银行卡号（公安数据、电核）
- ②黑灰名单：欺诈、老赖、逾期、催收（三方数据、运营商手机信息、时长，实名制、归属地，通讯录黑中介、通话记录多少，逾期催收短信）
- ③跨平台交易查询：交叉验证（多头借贷、逾期催收）
- ④司法失信：性质、金额
- ⑤关联信息：社交关系，手机号内部匹配、通讯录中介包装

还款意愿

- 1、征信历史还款记录；
- 2、三方资信数据借贷还款记录
- 3、法院网失信网诉讼执行情况、网查负面信息

还款能力

收入

- 1、工作真实性：社保公积金缴纳记录截屏、税单、银行代发工资流水；
- 2、业主经营情况：工商网状态正常，电核客户对经营情况清楚；

3、车辆运营能力：车辆信息是否了解、车货匹配性、运输路线/区域、油耗、里程、收费、吨数、历史从业经验、货源多样性、稳定性。
负债

1、征信报告、三方其他平台借贷数据、客户口述、流水

电核内容

身份真实性、工作真实性、隐性负债（注意异常风险点的排查）

身份真实性、购车真实性、运营能力、其他异常项（多头、手机号使用时长较短）

担保人/联系人：关系、客户工作情况（交叉验证）

资料核查

身份真实性

公安数据、电话核实资料真实性

资料真实性

身份证：公安数据姓名和身份证号是否一致)、虚假身份证识别方法

驾驶证：三方数据、驾驶证网站信息查询、虚假驾驶证识别方法

保单/车险：官方客服、网查、门店验真

流水：真实性；总额、月均、波动趋势、交易对手，判断交易规模和回款稳定性、摘要（负债）

怎么看待信审、风控

风险政策，防范欺诈，降低逾期风险；同时注意操作风险、合规风险、提升信审人员风险识别和排查能力。

贷前-贷中-贷后相辅相成

贷前：资料收集、家访尽调；

贷中：信审、放款、反欺诈；

贷后：质检、回访面签、监控预警（客户渠道区域客户经理）、催收、诉讼、拖车处置等
逾期数据分析特征归纳，完善信审政策

- ①根据产品要求，检查资料的完整性、真实性。
- ②根据产品政策，结合客户资料，判断客户是否符合产品准入条件。
- ③通过三方数据和人行征信报告，判断客户信用状况是否符合政策要求。
- ④按照电核政策对客户、单位、联系人等进行电话联系，核实客户个人及工作真实性；**核实收入负债。**
- ⑤对客户提供的资料进行验真。
- ⑥结合客户综合情况和系统建议，给出审批建议。

①合作渠道、门店、客户经理的贷后表现监控

② GPS 监控（正常在跑），区域（跨区、修理厂）、预警（相同渠道、单位、互相关联）

③拖车、处置；催收诉讼

④逾期数据分析特征归纳、完善信审政策

你认为什么样的单子不能做

欺诈骗贷、代购、没有还款意愿和还款能力的

离职原因

- （1）岗位调动，贷后
- （2）大地工作内容有刚毕业的你我贷一样，想接触学习新的东西（车贷方面）以后想往风险策略、风险数据分析建模方面走。当时一时没有扎到合适的又担心社保公积金断了影响购房资格。