

# 最新企业授信报告 企业质押贷款授信报告 (优秀5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 企业授信报告篇一

回顾2006年,在各位领导和同志们的关心、支持和帮助下,我努力学习和实践向零售银行转型的重要思想,在学习上自我加压,上积极进取,生活上严格要求,全力协助xx分管信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项,较好地发挥了综合管理的组织、协调和保障三大作用。现将述职及述廉情况报告如下:

### 一、成绩方面

我的2006年,可以用10个字来概括,那就是:既默默无闻,又轰轰烈烈。默默无闻表现在:信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项特别需要深入,需要细致,需要默默无闻;轰轰烈烈表现在以下几个方面:

一是客户进入退出标准诞生了。根据我行情况,结合市场实际,我组织有关人员制订了授信客户的进入与退出标准,明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准,明确了支行进行客户选择的目标和方向。

二是风险承包责任制推行了。目前,由于我行的信贷文化比较落后,推行风险承包责任制后,既提高了支行客户经理的

风险意识，又增强了授信审查人员的责任意识。

三是39个信贷诚信企业产生了。经过半年的细致筛选、推荐及交叉评选，我行客户xx集团有限公司、文秘部落汽车内饰件有限责任公司、文秘部落电子有限公司等39家企业获得xx银行业首届“信贷诚信单位”称号，这是我行诞生的第一批信贷诚信企业，对扩大我行影响、壮大我行的优质客户群产生了重要影响。

四是企业征信系统正式上线了。按照人总行全面征信管理的要求，我部配合科技部平稳地淘汰了信贷咨询系统，成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息正式提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

五是在线审批开始推进了。在科技部的大力支持之下，经过反复磋商、协调和测试，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务的电子化管理水平得到进一步提高。

六是综合管理基本迈入了正轨。具体表现在以下几个方面：一是职责分工基本明确；二是信贷管理系统得到进一步优化；三是信贷档案完成了一期交接；四是完成了引资上市所需信贷资料的准备；五是迎接了各种专项检查6次；六是组织了全行的信贷培训5期。

## 二、廉洁自律方面

作为一名党员干部，我深刻认识到廉洁自律的重要性，并以推进案防为契机，认真学习银监会的“十三条军规”，坚持踏踏实实做事，堂堂正正做人，在具体的中严格遵守党员干部廉洁自律各项规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利

用职权和职务上的影响谋取不正当利益；没有私自从事营利活动的行为；遵守公共财物管理和使用的规定；没有假公济私、化公为私的行为；没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边人员谋取利益；做到了勤俭节约，没有讲排场比阔气、挥霍公款、铺张浪费。同时，为了防范商业贿赂，还拟订了《授信人员廉洁自律暂行规定》，签订了《反商业贿赂承诺书》，做到了警钟常鸣，进一步规范了自己的行为。

### 三、存在的不足

一年来，本人在思想素质、理论水平和能力等方面取得了一定的进步，组织和协调能力也得到了一定的锻炼，但中还存有一些差距和不足，与我行当前快速发展的要求相比，还有一些应该改进的地方，主要表现在以下三个方面：

（一）理论水平有待于进一步提高。学习不够刻苦，思想上存有“惰性”，有时借口忙、事务多，放松了对学习的要求，缺乏刻苦钻研的劲头。有时认为自己从事银行年限长，有一定的理论功底，满足于浅尝辄止、浅显认识，缺乏对理论的深刻理解，忽视了金融理论的不断更新。

（二）思想还不够成熟。在创新上做得还不够，缺乏新点子、新办法，有时中存在懒惰和急躁情绪，在改革创新和锐意进取方面存在不足。

（三）还不够深入。方法有时简单，遇事不够冷静，缺乏一抓到底的作风和精、细、准的方法，布置得多，检查得少。

### 四、我的三点体会

#### （一）和谐是一种生产力

回顾一年来的，我切身感受到：信贷部是一个和谐、务实、高效的团队，在这个团队里，既有分工，又有协作，相互配

合，相互支持。在这样的团队里，心情舒畅，干劲很足。

## （二）团队是力量的源泉

\$false\$

\$false\$

## 企业授信报告篇二

【银行信贷员工作述职报告篇一】本人大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，并被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。

20xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作工作了。

今天借这个机会，我将20xx年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

### 一、各项工作目标完成情况

#### 1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息回收率达到%；贷款收息率%。全年实现总收入万元，较上年增加万元，增长%；实现净利润万元，社社盈余。实现净利润万元，同比增加万元，增长了%；所有者权益达万元，其中，实收资本和资本公积分别达万元和万元。

## 2、各项存款稳步增长。

年末各项存款余额突破10亿元大关，达到万元，较年初增加万元，增长%，完成上级分配任务的%；存款月均余额达万元，完成分配的%。

## 3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

全年累计投放贷款万元，较年初增长了%，各项贷款年末余额万元，较年初增加万元，增长%。其中农业贷款余额万元，占各项贷款余额的%。年末存贷占比为%。

## 4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额万元，占各项贷款余额的%，较年初下降个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款万元，占比%，关注类贷款万元，占比%，不良贷款万元，占比%。

其中次级类贷款万元，占比%，可疑类贷款万元，占比%，损失类贷款万元，占比%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降万元，占比下降个百分点。

## 二、主要工作措施

### （一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

#### 1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。

贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

## 2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。

在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。

## 3、加大大额贷款序时检查频率

按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款笔，金额万元，发出预警整改通知个社，涉及金额万元。

## 4、狠抓信贷队伍建设，督促学习

以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。

通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

## 5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。

今年对四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

## 6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。

3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期

调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款家，投放金额万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

【银行信贷员工作述职报告篇二】匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

### 1、提高工作质量。

及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

### 2、严格规章制度。

作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了的贷款申请。再三请求我都谢绝。

### 3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。

我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度

和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”：

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

作为信贷内勤的我年累放102笔，金额万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。

自己感到仍有不少不足之处：

一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；

二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；

四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。

五是处理问题时工作方法需要改进。

新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参



谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

【银行信贷员工作述职报告篇三】时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，在支行各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

## 企业授信报告篇三

企业名称：

贷款银行：

根据《榆林市凤城担保有限公司担保业务操作办法》，业务部在审核了公司向银行申请年期万元贷款担保资料上基础上，对该公司实际生产经营情况进行了实地调查，现将调查情况报告如下：

### 一、企业管理基本情况

（一）企业概况

（二）法定代表人情况

（三）资信情况

（1）目前贷款情况

（2）本企业目前对外担保情况

(3) 法律诉讼及仲裁情况

(4) 本企业纳税情况

(5) 主要结算行信用记录

(6) 本企业再担保情况

(四) 关联企业情况

## 二、企业经营情况

(一) 主要产品生产及销售情况

(二) 国家产业政策情况

(三) 环保情况

## 三、企业财务情况

1、财务数据真实性分析

2、主要财务指标分析

## 企业授信报告篇四

客户名称:河\*\*豫铝业有限公司

行业类别: 铝板、铝带、铝箔加工销售

授信品种: 综合授信

授信金额: 2500万

授信期限: 1年

授信定价：按分行计财部要求办理

担保方式：存货质押及担保

担保人全称：河南群鑫铝业有限公司

经办机构：紫荆山路支行

客户经理：刘x

产品经理：许x

声明：

本人对该授信项目进行了深入调查，并在调查的基础上完成本报告的撰写，本人对调查报告所陈述事实和数据的真实性承担责任。

客户经理签名：

产品经理签名：

贷前调查时间：2月26日

地点：河\*\*豫铝业有限公司

调查访问的对象：公司法人代表周孝宗，董事长周明军，财务总监周国锋

访问人：刘鹏、许琦

调查访问方式及内容：现场调查、访谈，内容如文

调查报告目录：

第一部分授信申请人的基本情况

第二部分授信申请人经营情况分析

第三部分行业及政策分析

第四部分授信申请人财务情况分析

第五部分授信申请人与银行合作情况

第六部分或有负债分析

第七部分授信申请人授信用途与还款来源分析

第八部分授信方案及担保分析

第九部分授信风险分析及防范措施

第十部分调查结论

第十一部分经办机构负责人意见

...

## 企业授信报告篇五

“永远都了解我的客户，是管理风险的最好方法；永远都懂得我的客户，是提高收益的最佳途径。”而简单的一句了解客户，背后付出的却是无数艰巨的工作和努力。不论对于客户经理还是授信审查员，准确、深入、完整的调查都是保证授信质量的重要前提。客户的情况不是从纸面资料、网络、报刊这些间接的渠道简单摘录而来，也不是走马观花看看实地的厂房、设备就可以掌握，要接触企业的负责人和财务人员，更要与企业第一线的生产、经营人员深入交往，掌握最新鲜

的第一手资料;要核查企业的财务报表,分析科目的真实合理性,更要调阅企业详细的月报、季报、明细帐、权利凭证,实地察看库存;要光明正大地去实地深入调查取证,也要出其不意地暗中查访,揭开企业光环背后的真实面纱;要通过媒体、政府公告、注会管理建议书、财务报告附注等一切渠道去寻找关于企业的有价值的蛛丝马迹。所以,这不仅仅是一项工作,更是一项事业,二者的区别在于,工作是按部就班的完成任务,事业是富有建设性的创造与提升;工作只有每天八个小时,而事业将贯穿整个生命,工作也许只是生存的手段,而事业,倾注了所有的热爱、忠诚、责任与职业操守。

## 一、授信分析的“天高地阔”

授信是一项庞杂而艰巨的工作,很多借款企业不会如实告知全部真实的信息,它展现出的也许只是美好的“冰山一角”。而对于调查和审查者而言,不能如井底之蛙一般只看到头顶的一方天空,而要将触角延伸到多个方向,扩展到更宽广的领域。一份完整的授信分析报告涉及宏观、中观、微观三个层面的多个方面。

李处多次讲到:要带领审查员从一堆报表、材料中抬起头来,站在高处,把握大方向,我想这正是授信分析的宏观方面。要密切关注国家经济周期、货币财政政策、产业政策,比如基准利率、准备金率的调整,人民币汇率的波动,产业结构的优化,出口退税政策的变化等。中观层面最重要的是企业所处行业的分析。就好比社会环境之于人,阳光、土壤之于植物,一个企业也不能孤立于它所属的行业。通过学习我了解到,在授信分析的过程中,行业的景气度、周期性特征、行业平均盈利能力、行业准入退出壁垒等都是衡量企业成长性、稳定性以及持续经营能力的重要因素,而行业交易习惯(赊销或钱货两清)是判断账面存货、应收账款合理性的一把“金钥匙”。微观层面更多的是基于对企业的分析。这其中需要大量的贷前调查工作为支撑,我们对于这项工作的全面认识异常重要。对借款企业的授信分析是一个十分宽泛的领

域。

我总结为重点包括以下几方面内容：对企业基本情况，成长存续历史的调查；对企业股东出资比例、资产实力、行业经验等情况的认识；对企业财务报告质量及科目合理性的衡量判断；对企业所提供产品、服务及市场竞争力的深入了解；对企业生产设备等固定资产投资情况的考察；对企业客户群、同业情况、销售策略的研判；对公司管理层忠诚度、还款意愿等的评价等。客户经理通过贷前调查提供全面的授信分析报告，审查员在此基础上，审查授信客户及业务的风险等级、授信业务的合理性、主要风险点及风险防范措施，授信方案的可行性、合规性。在授信这个庞大的工作体系中，存在着大量的信息噪音，专业功底的深浅，决定了筛选和甄别有价值信息的水平高下。而我们惟有一步步成长，学会运用调查获取的有效信息，全面揭示企业财务、经营、管理等方面的闪光点，了解其发展过程中面临的各种风险对潜在利润和持续经营的影响，才能准确把握风险与收益的平衡，选择最恰当的授信方案。

## 二、“技术”与“艺术”共舞

孙师傅提到过的一句话让我印象深刻——“授信是门行为艺术”，是技术与艺术的完美结合。“技术”是进行财务分析、有效识别风险的能力，而“艺术”更多的是敏锐的洞察力、精准的眼光、丰富的经验，在此基础上灵活的化解风险、调整方案。财务分析反映客户的经营业绩、管理能力和现金获取能力，但财务分析是基于历史的、静态的数据，无法全面、准确、动态地反映企业的经营状况和财务质量。而授信从根本上讲是一种面向未来、预测未来的活动，需要以更广阔的眼界、更长远的眼光，将眼前诸多的不确定因素综合权衡，转化为确定的授信方案。这其中，要结合财务之外的因素进行分析，比如企业文化，在产业链中所处位置，议价、定价能力，经营策略及业务产品结构等，这些作为影响借款企业还款能力的非财务因素，是对其未来经营状况进行预测和动

态评估的重要变量。而授信的艺术性正是在于将非财务因素与财务因素分析有机结合起来，敏锐地识别和揭示风险，并在有效化解、规避风险的前提下，做出合理的授信决策。在现今我国会计环境不够规范的情况下，企业提供的财务报表不完整、不真实。为了达到融资目的，粉饰报表甚至提供虚假报表的情况比比皆是，有些甚至达到登峰造极的程度。例如，某公司在虚增业绩的方法上花样百出，通过与下属子公司进行关联交易，自有资金转入转出，设立“壳公司”进行自我交易，虚拟客户赊销挂账等手段虚增收入，如果没有精深的专业技能和长期积累的深厚功底，很难识破。而对于具有多年授信经验的师傅们，通过报表预收预付、应收应付、销售收入和销售成本等关联科目变动情况的分析，一幅借款企业及其关联方的资金流向图了然于胸，再结合非财务因素判断借款原因与借款用途的一致性，准确拿捏贷款的风险，已然达到一种艺术的境界。而我深深意识到自身对授信理解的表浅与经验的空白，必须在无数次的学习甚至错误、教训中一步步成长。

### 三、“规则”与“自由”完美结合

授信工作有它严谨求实的一面，但授信并不等同于数学公式和推理，在我看来，授信是规则与自由的融合，“规则”是制度，是政策，是红线。在不违背基本原则的前提下，灵活调整授信额度，合理安排授信品种，巧妙配置担保及提款条件，适时做到收放自如，正是授信达到的最高境界，否决只是最后的退路 and 选择，在此之前，还有很多条“路”可以尝试，合理搭配额度、期限、品种、利率、担保？学会在规则下自由变通，在变通中坚守规则。

### 四、贷审会的“深度”和“广度”

总的来讲，前台和审查员更多的是立足于单笔授信，在此基础上从延伸的各个方面衡量优势与风险。而通过参与贷审会，我对授信的认识和理解又上了一个台阶。贷审会委员由束行

长和几个对公条线核心部门的老总组成，他们的眼界与经验不是我们一朝一夕可以比肩的，往往站在更高的角度进行通盘考虑：参考和比较同业他行对借款客户的授信情况，参照总行对相关行业的前瞻性授信建议，考量客户与我行合作历史和合作潜力，衡量其对我行的整体贡献度和综合收益。同时，也将眼光投得更远，考虑客户在可预期未来发生重大变动的可能，这种变动对企业持续经营和偿债能力有何影响，管理层有无应对未来可能风险的战略，能否建立早期预警机制等。立足于这种更高、更长远的角度，再回到该笔授信方案，考察额度、利率、期限、担保的配置是否合理，同时完善授信品种结构，严格约束提款条件和监控条件，将引发风险的关键因素控制得更加到位。

借款原因与借款用途是否一致也是贷审会上重点关注的内容，这是防止资金挪用，有效控制风险的关键一环。因此，尽管经过了前台的调查和审查员的审查，贷审会成员仍对这一点严加把关。通过企业财务报表及企业生产、销售、营运情况等要素识别的借款原因往往与企业真实的借款用途不符，比如某公司申请短期流动资金贷款为其关联公司开发房地产融资，或下属子公司通过银票贴现、进出口开证等方式为其集团公司融资。贷审会委员以其多年积累的深厚经验和专业技术进行研判，若发现某笔授信存在借款原因和借款用途不一致的情况，都会对该笔授信严格予以减持或退出。

抵押情况、担保资质是又一关注重点，贷审会委员就抵押物的属性，抵押率的合理性，分割的可操作性，权属是否清晰合法，设备的价值认定、通用性、处置难度，抵押资产的变现能力，受外部环境影响的程度，担保方实力，同业地位等方面进行细致、详尽的讨论分析，有力保障第二还款来源，全面控制风险。每次参加贷审会都是难得的学习机会，不仅仅熟悉我行丰富多样的授信品种及组合，了解授信政策、授信分析过程，更重要的是培养自身扎实的风险防范意识。

五、以“品质”作信用，以“人格”作保证



授信工作的魅力在于，在从事这项工作的过程中，不仅找到了风险与收益的平衡，更重要的是找到了“责任”与“义务”的平衡，找到了“为人”与“处事”的平衡，找到了工作价值与人生要义的平衡。所以，授信已经不再是一个单纯的工作行为，我想，做得越久，体会越深：在这份沉甸甸的责任背后付出的是一种品质的信用。在审批一笔授信的同时，是以全部的职业操守，甚至于人格作为担保的，如果因为不尽职尽责的原因出现风险，导致贷款无法收回甚至成为不良资产，你失去的不仅仅是银行的一笔资金，更重要的是输掉自己的人格和品质，并为此付出不可挽回的负疚感。意识到这一点的时候，我更觉任重而道远：最沉重的决不是压在身上的那些任务、指标，而是压在心中的那份责任。所以，我相信每一位师傅都是我的榜样，因为，他们之所以坐在这个位置，是基于他们的品质足以担保坚守的这份责任，足以对得起赐予他们的这项艰巨工作。