

2023年银行个贷总结报告(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行个贷总结报告篇一

在支行党委的正确领导下□20xx年我行的个贷业务各项工作平稳发展。现将主要工作情况汇报如下：

——一个贷总量继续持续增长，业务进展比较平稳。12月末，我行个人贷款余额为150000万元，较年初增加30000万元。其中非农个贷余额90000万元，较年初增加20000万元，计划完成率67%，计划完成率居全市第三位，增量排名第四；农户贷款余额60000万元，较年初增加10000万元。

——非住房贷款增速加快，房抵贷、平保贷业务发展迅猛。个人住房贷款余额60000万元，较年初增加10000万元，增量全市排名第四位，其中一手房较年初增加50000万元；非住房贷款余额30000万元，较年初增加20000万元，增量及计划完成率均全市排名第二。非住房贷款中房抵贷业务较年初增加10000万元。

——各网点个贷业务发展参差不齐，差距很大□20xx年，**路分理处新增贷款5000万元，计划完成率185%。北京路、天津路个贷增量超过3000万元，计划完成率超75%，分列二、三位。另外，上海路一手房贷款增量1300余万元，数据较为客观。以上网点为我行个贷计划完成做出了较大贡献。但也有部分网点个贷业务迟迟打不开局面，业务发展一直在低位徘徊，在剩下的不多时间内需要抓紧时间，将业务数据往上提一提。

我行的个贷业务虽然总体发展势头良好，但以下几个方面仍存在一些问题。

首先是一手楼贷款业务发展速度放缓，潜力不足。造成此问题原因主要是近期楼市遇冷，整体潜在客户数量下降。据房管局数据，四季度一手房交易持续萎缩，前三周全市一手楼仅成交6000套。因为我行申请的利率优惠政策迟迟未批，而其他行陆续实行利率优惠政策，对客户吸引力加大，我行同业竞争力下降，流失部分客户，业务发展略微放缓。我行近期又同市行多次沟通，预计本月末可增加2-3个优惠利率楼盘。

其次是汽车分期业务发展陷入停滞。近期我行因汽车分期客户逾期问题，我行与担保公司沟通出现一些小问题，8月份一个月内汽车分期业务量为零，发展陷于停滞状态。而他行等汽车分期业务优惠力度明显加强，我行竞争优势不大。近日我们将积极与各大等担保公司沟通，宣传我行产品优势，争取在车展期间将汽车分期业务发展速度再提起来。

目前我行各项个贷业务数据离计划差距仍然较大，在当前的严峻形势下，我们应采取有效措施，扭转不利局面，全力推动个贷业务重新步入快速发展轨道。经过认真深刻地分析，我们将在以下几个方面做出努力：

1、统一思想，调动大家的业务发展主动性。

协调同事间的关系，将各种消极思想消灭在萌芽状态。再者部分同事风险防范意识出现偏差。例如我行的保证类贷款等业务发展速度缓慢，其中很大原因是经办客户经理认为无抵押业务风险太高，不愿承担风险。诚然，办理保证担保信贷业务是对我行信贷结构优化有些不利影响，但只要合规操作，调查严谨，办理此类业务风险是可控的，而且从业务发展、创造利润等多角度分析还是很有必要发展的。另外，利用眼下支行的非住房贷款奖励政策，进一步调动员工的营销积极性。

2、强调业务合规操作，全面控制风险。

不良贷款清收工作仍然是下一步工作的重点，截至8月末，我行个贷不良余额为234万元，较6月末新增平保贷不良2笔，金额2.7万元。我行已于保险公司多次沟通，确保9月末之前无逾期。张三、李四等不良住房贷款将在本月内起诉，争取在最短的时间内将这两笔本年度新增不良收回。另外，近期将对汽车分期业务保证金账户进行自查，确保担保公司保证金足额到位，避免客户逾期时产生纠纷。

3、加强与合作机构的协作，拓展客户源

本月将抽时间走访各个担保公司、开发商，加强合作交流，进一步宣传我行各种产品的优势，加大与他行的竞争力度，争取在源头上就将客户留着我行。另外，注重收集他行同类产品的信息，进行各方面综合比较，在营销客户时做到有的放矢，加强客户的认同感。

4、加大贷记卡等短板业务的营销力度

再提交200份，力争尽早完成营销计划。

5、逐步开展个贷“三清”等工作，按时完成任务

按照上级行要求，我行目前有8000笔一手房业务须加紧督促房地产开发商办理房产证，将一手房抵押方式由预抵押变更为正式抵押。另外个贷客户及其联系人的三电话两地址数据确认和抵押物重估值工作也要逐步开展，确保在市行规定时间内完成任务。

银行个贷总结报告篇二

实习在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当

如何应用在实践中。分享了银行个贷部的实习报告，欢迎借鉴！

20xx年7月--9月，我和另两名同事分配到**支行实习。**支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在**市*行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有**卷烟厂、**公司等优质客户，更不可忽视的是**拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用***系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户**与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、

具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在**实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对*行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、授权管理

在会计部实习的时候经常听见的一个词语就是“授权”，据我了解柜面员工在业务处理中，若交易超过一定额度就要求专人授权，这种权力制约其设立初衷是好的，但是随着经济的发展，大额交易越来越多，这种制约的弊端就逐渐显露出来。我经常可以看到柜员急呼授权却迟迟不见应答，顾客怨声载道，严重时甚至引发顾客和柜员的摩擦，这给我行公众形象带来了极大的负面影响，我们因此不但会丧失现有客户，更有可能损失很多潜在客户；再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

二、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造最大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失；其次，营销意识有待提高，

应加大客户和市场拓展力度，不能仅仅依靠领导营销，而需要在全体客户经理中树立营销意识，可以不定期的邀请营销精英深入支行开展营销技巧培训，同时鼓励业务人员实施“走出去”战略。**是中部崛起的重要城市，近年来城市建设和经济发展的盛况有目共睹，在政府的各项优惠政策指引下，越来越多企业进驻**，这其中既包括诸如世界500强这样的大企业，更多的还有中小企业这支不容忽视的群体，潜在的优质客户数量自然不言而喻，*行应利用这个良好的外部经营环境，主动出击、抢先营销，源源不断的发展新客户，同时稳抓老客户，大家齐心协力共创*行稳健发展的新阶段；最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。（法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来）但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

三、企业文化

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。*行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。究其原因，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前*行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

千里之行，始于足下，**是我工作的起点，在**的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为*行的发展贡献自己的一份力量。

银行个贷总结报告篇三

xx年，我担负支行对公客户司理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行领导的关切爱护和同事们的赞助支持下，我努力在沉重而平凡的客户营销和承兑汇票专督工作中创造不平凡的造诣，营销工作卓有成效，票据贴现达6亿4仟万，未涌现一笔毛病事故，为树立我行优越形象做出了应有贡献。

营销工作和票据贴现工作都是较平凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要踏踏实实、一丝不苟地干好它。作为客户司理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专督工作中中，我始终保持虚心学习业务，用心锤炼技能，耐心解决业务，热心对待客户。作为商业银行的一员，我在工作中稳固树立了办事意识，始终心系客户，心系本行，努力提高办事水平和办事质量。一年来，无论在什么情况下，我都对支行、对自己充斥希望、充斥信心，热爱本职工作。如今在全行积极向上的成长气氛里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心勤学，千锤百炼，耐劳钻研，业务技能有了长足的提高，业务工作取得了明显的造诣。在优质文明办事工作上，我严格要求自己，始终保持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的办事理念，始终将客户好处放在首位，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的办事。在为客户办事的历程中，做到操作标准、办事规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了优越的印象，也赢得了客户的信任。

20xx年，营业部保持持续立异，每个季度都搞了不合的营销运动，分手是：春雷筹划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺09，均取得了较幻想的成效。在客户营销工作中，我始终相信只有始终如一保持优质办事，能力赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的'合理需求，在维护支行好处的前提下，多为客户谋好处，耐心搞妥每一笔业务。本年，支行相继推出了一系列办事举措，在实际解决业务时，我都冲锋在第一线，在包管遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方法，为客户提供便利，灵活、个性化、快捷的办事。为了稳定和争取更多的客户，经常将办事延伸到客户单位。节沐日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有艰苦时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

在票据贴现工作中，经常遇到一些提出不合不雅点和不克不及懂得我们工作的客户，这时，我总是实时的做好说明和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。办事中有时顾客提出的问题正好言中我们办事项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表示出强词夺理的态度，不只这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。因此，我总是诚恳谦逊地表示欣然接收顾客的批评意见，然后再做出规范合理的说明，这样以来年夜多半客户都邑很愿意的接收，最终使得业务顺利解决。

总之，客户营销和票据专督工作是沉重而平凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了办事的魅力。往后的工作中，我将连续以自然爽朗宽容的心境对待工作，连续保持“以客户为中心”，开辟立异，锐意朝上进步，为支行成长做出更年夜的供献。

银行个贷总结报告篇四

下发了《集团客户分级服务规范指导意见》、《集团客户服务联动机制管理办法》两份主要文件，建立、完善集团客户

全业务服务体系。

- 1、建立集团客户分级服务体系，加强服务细分。
- 2、强化集团客户服务规范，提升服务水平。
- 3、建立服务质量监控机制，促进服务提升。
- 4、完善服务流程，提升服务响应能力。

实现服务带发展，发展促服务的良性循环。强化集团客户名单制营销服务制度，落实《关于实行集团大客户名单制管理的通知》的各项工作要求，做到每一个集团客户都有指定的客户经理负责其营销和服务工作，确保集团大客户服务，整理明确了省、市二级集团大客户、核心客户名单，实现了有系统支撑的集团客户服务管理。

按照客户类别属性(行业客户或商企客户)、业务属性(纯移动业务集团、纯数固业务集团、纯行业应用类集团和综合业务集团)、规模属性(按照集团客户收入和用户量规模分级)，建立多维度客户分层分级管理体系。

在此基础上，提出新的针对不同类别集团客户的标准化服务要求，整合集团客户俱乐部服务平台和客户服务热线，加强对俱乐部客户服务规范、客户经理服务规范以及客户故障响应绿色通道等相应流程的落实；要进一步加深集团客户的服务深度和广度，增强客户感知，体现服务差异化，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

继续利用好公司客户俱乐部这一平台，加强对各类集团客户关键人物的通信外服务，特别是有针对性地开展大客户行业推广、年会等客户关怀活动，达到持续提高大客户满意度的目的；面向中小企业客户拓宽服务渠道、完善集团客户积分体系、利用俱乐部资源支持客户的商业运作，以延伸服务为核

心打造商务客户的特色服务。

完善行业客户的服务体系，加强客户经理服务规范以及行业故障响应绿色通道等相应流程的落实；客户需求结合为客户提供不同等级的服务，加深集团客户的服务深度，体现不同类别客户的服务差异化，增强客户感知，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

在此基础上，对存量的行业客户进行深度开发，通过行业解决方案的应用为客户提供一揽子的解决方案满足党政军机关和企事业单位对信息化和通信的需求。

银行个贷总结报告篇五

20xx年前三季度，在市行党委的正确领导下，在各部室的大力支持配合下，我部认真落实省行、市行20xx年度工作会议安排和部署，以科学发展观为指导，以提高风险控制能力、加快经营战略转型为目标，抢抓机遇，狠抓各项措施落实，紧紧围绕防范和化解各类风险这一主线，积极转变观念，强化和树立风险意识，主动开展工作，积极发挥全行风险管理的“总规划、总协调、总计量、总闸门”作用，较好地完成了上半年的各项工作任务，推动了全行信贷业务的健康持续发展。现将上半年工作情况总结如下：

（一）各项贷款稳步增长

截止20xx年9月末，全行人民币各项贷款余额为192.92亿元，较年初增加19.95亿元，增幅11.53%，从五级分类来看，正常类贷款余额189.66亿元，占全部贷款的98.32%，关注类贷款余额2.44亿元，占全部贷款的1.26%，不良贷款余额0.8077亿元，占全部贷款的0.42%，其中的77.42%为次级类贷款。

（二）主要业务指标完成情况

1、到期贷款收回率实现控制计划。截止9月末，我行到期贷款收回率达99.87%，高于目标计划1.37个百分点。超额完成控制计划。

2、低效信贷客户退出任务完成全年任务的110%，超额完成全年任务。截止20xx年9月末，全行实际完成退出5户，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

3、银行承兑汇票余额控制在省行计划内。根据省行《关于进一步加强银行承兑汇票管理的通知》要求，我部切实加强了银行承兑汇票管理，截止20xx年9月末，全行银行承兑汇票余额44.32亿元，较年初增加8.41亿元，控制在全年计划（45亿元）以内。

4、不良贷款下降幅度较大，超额完成全年计划。截止20xx年9月末，我行不良贷款8077万元，较年初下降55216万元，超额完成全年不良贷款控制计划（63293万元）。

（一）深入推动信贷结构战略性调整，促进信贷业务健康有效发展。

20xx年前三季度，我们严格落实国家宏观调控政策和全行风险管理要求，从客户准入、授权授信及低效客户退出等方面，进一步加大了对信贷结构调整工作的指导和管理，全行有效信贷投放快速增加，信贷客户结构持续向好。

1、坚持“有进有退、有保有压”的信贷政策，认真落实客户名单制管理。一是加强行业信贷政策指导。年初，为适应宏观经济形势变化需要，把握信贷投向大局，切实从行业信贷政策上防止各行盲目营销，提高行业系统性风险的管控能力，我们根据总行下发的行业信贷政策，结合我市各行业发展状况及客户特点，在深入调查研究的基础上，明确了进与退、保与压的具体界限，提高了行业政策管理的可操作性，有效控制了宏观经济波动形势下部分行业的信贷风险。二是深入

实施法人客户名单制管理。根据总行下发的电网、火电等行业客户分类标准和客户分类名单，我们对已确定分类结果的，有针对性的制定差异化管理策略，加大对优质客户的支持和维护力度，同时，加大低效客户退出工作，保证退出质量，全面加快全行法人客户结构调整步伐。首先加大信贷对经济社会薄弱环节、就业、节能环保、战略性新兴产业、产业转移等方面的支持，保证重点建设项目贷款需要，严格控制高耗能、高排放行业和产能过剩行业中不符合国家节能减排要求的企业新增贷款；其次加快退出落后产能客户和项目占用信用，按照工信部和省政府公布的淘汰落后产能目标任务和企业名单，深入排查、摸清底数，及时采取措施、防范化解风险。

2、严格客户准入，进一步加强法人客户评级授信管理。一是认真做好年度信用等级评定工作。4月份，根据省行《关于做好20xx年度信用等级评定工作的通知》的有关精神，我们对全行20xx年度客户信用等级评定工作进行了部署，首先进一步明确评审程序和调查内容，对全行评级资料从行业政策、环评政策、财务状况、资料上传等方面进行了集中审查，保证了评审质量和效率；其次对于省行集中评审发现的问题，我不安排专人进行组织反馈工作，第一时间将初审问题发到各经营单位，指导各单位有针对性地做好补充反馈工作。今年，经我行集中审查，共审查评级材料331份，上报省行审批通过aaa级客户80家□aa+级客户116家□aa级客户122家，有效地优化了客户结构，为降低经营风险、提高信贷资产质量奠定了坚实的基础。二是科学调整授信管理策略。在严格授信额度核定管理的同时，积极推行了整体授信项下用信业务品种的组合管理，根据风险大小和风险控制难易程度，明确了客户授信的不同业务品种组合方案要求，积极引导了业务品种结构的优化，降低了信贷风险。

3、强化风险前瞻性意识，继续做好潜在风险客户退出工作。今年的宏观经济形势与去年相比有了显著变化，国务院、省

政府都陆续下发文件严格控制对高耗能、高排放行业和产能过剩行业不符合国家节能减排要求的企业新增贷款，为有效控制信贷客户潜在风险，今年我们继续通过直接锁定客户、直接监测、直接考核的方式，进一步加大了退出工作的管理力度。年初，在总结近年低效客户退出经验的基础上，经过与各支行沟通，最终锁定低效客户5家，下达退出计划3000万元。同时，通过逐户查询、监测通报、检查考核等措施，及时掌握各行退出情况，推动了全行低效客户退出工作顺利进行。目前锁定的低效客户已经全部退出，金额3300万元，完成全年核定退出计划的110%。

（二）顺利完成c3上线，确保c3平稳运行。

流程和职责分工，把每一项工作、每一个工作步骤细化到每一个时间点、落实到每个责任人，确保各项工作落到实处。二是安排专人沟通联系，及时汇总问题反馈信息。为了把c3上线工作中遇到的问题及时汇总反馈到上级行，我部安排专人24小时保持通讯畅通，及时汇集各支行及客户部门反馈的信息和问题，并在第一时间向上级行反映，以便及时得到解决，确保c3运行平稳。三是认真组织信贷人员培训。为了c3平稳运行，上级行通过视频或现场方式多次组织c3操作人员培训，我部派c3操作人员参加上级行组织的每一期次的培训，并通过notes[]操作提示、再培训等方式进行向下传达，确保操作人员熟练掌握操作方法。四是协助总行c3项目组完成系统运行调研工作。为了充分了解和掌握c3运行情况以及信贷操作人员在工作中遇到的问题，今年上半年，总行c3项目组多次到我行进行现场调研工作，我部均按照调研组的要求做好前期准备工作，组织支行客户部门准备好需要维护录入系统中的数据资料，并派专人全程陪同总行调研组人员进行现场操作和调研工作。

（三）授信执行工作落实到位。

加强授信执行管理是推进信贷业务经营战略转型及精细化管理的必然要求，今年以来，我部紧紧围绕“一个规划四个办法”开展授信执行工作。一是认真组织信贷人员参加“一个规划四个办法”业务培训。精心组织市行和支行全体信贷业务人员参加省行举办的“一个规划四个办法”视频培训班，并组织本部门 and 前台部门5人组到视频会现场参加培训，为下一步扎实开展信贷业务授信执行工作奠定良好基础。二是精心组织召开贷后管理例会。20xx年6月24日，组织召开贷后管理例会，对西王集团有限公司、山东滨化集团股份有限公司的贷后管理定期分析报告进行了集中审议，查找风险点、议定工作措施、落实措施执行责任人。贷后管理例会的成功召开，为客户经理在以后的贷后管理中指明了工作重点，有效提高我行的贷后管理水平。

（四）强化信贷风险管理，提升信贷基础管理水平

1、规范审查行为，进一步提高审查质量和效率。我部尽职履行审查职责。今年以来，按照《中国农业银行2010—2012年信贷发展纲要》工作要求，围绕国家“调结构”的宏观政策导向，省行进一步扩大了对二级分行的信贷授权，全体审查人员在业务量增加的同时始终把“风险可控、效率优先”作为工作准则，较好地履行了岗位职责。同时，审查人员牢固树立服务宗旨，为经营行搞好服务，营造后台为前台服务、为全行服务的意识，做到把握重点、审查尽职、风险可控、优质高效，有力地促进了信贷业务高效、快速发展。

2、强化到期贷款的监测、管理，不断提高贷款到期收回率。到期贷款能否按期收回是评价各行信贷管理水平的重要指标，是各行信贷资产质量好坏的重要体现。近年来，各级行高度重视贷款到期收回工作，将贷款到期收回率作为一项重要指标纳入绩效考核范围内。为此，我们加强了对到期贷款的监测、预警和催收。一是及时发布贷款到期提示，风险经理督促经营行提前做好到期贷款的催收工作，尽可能提高到期贷

款收回率。二是及时发布预警信息，提醒经营行对收回难度大、经营恶化的贷款客户及早做好清收或资产保全工作。三是加强对各行贷款到期收回率的监测。按季对全行到期贷款收回情况进行监测分析并进行通报。通过对各支行贷款到期收回率情况进行深入比较分析，揭示了全行贷款到期收回方面存在的问题，从而提出了加强贷款到期管理和展期条件等方面的针对性措施，促使全行贷款到期收回质量不断提高。

（一）风险经理认真履行岗位职责，发挥信贷监管作用。

一是我部风险经理按月对被派驻行月度内信贷业务整体运行状况和贷款收回情况进行在线监测，剖析到期贷款收回工作中存在的不足，提出整改意见或建议，发送被派驻行行长、分管行长和客户部门；按季对客户部门信贷业务和客户经理贷后管理尽职履行情况进行现场检查，较好地发挥了风险管控第一道防线的作用。二是建立风险经理例会制度。定期召开风险经理例会，由风险经理向例会汇报工作开展情况，利用风险经理例会对风险经理进行业务培训和工作指导，同时，为风险经理提供一个相互交流经验信息的一个平台，进一步加强对风险经理管理工作。

（二）成功组织了两次专项风险评估工作。

为了贯彻全面风险管理工作精神[]20xx年上半年，在上级行指导和市行的大力支持下，成功完成了银行卡及电子渠道和信息技术专项风险评估工作，一是成功完成银行卡及电子渠道专项风险评估工作。我部作为银行卡及电子渠道专项风险评估工作的牵头部门，与电子银行部和其他相关部门通力合作，通过问卷调查、会议访谈和现场检查等形式，查找风险点、发现风险隐患，并针对性地制定风险防范措施，最终形成了银行卡及电子渠道专项风险评估报告。银行卡及电子渠道专项风险评估工作的成功开展，有效地提高了我行的银行卡及电子渠道风险防范能力，为我行银行卡及电子渠道业务的健康发展奠定了良好的基础。二是成功完成信息技术专项风险

评估工作。信息技术专项风险评估工作由我部牵头，和信息技术部合作完成。信息技术工作专业性强、影响面广、是我行各项业务发展的基础性工作，本次风险评估对象涵盖了机房、网络及各种前置系统，评估内容非常全面，包括信息科技治理架构、信息安全管理、系统开发测试、系统运行管理、应急管理、数据备份和灾难恢复等信息科技风险管理情况；运行的重要信息系统、前置系统的安全状况；机房、网络通信、操作系统、数据库、中间件等基础设施的安全状况等。本次风险评估工作的成功实施，对于提高我行的信息技术管理水平、信息系统应急管理能力以及信息技术基础设施的维护能力具有很好的促进作用。

（三）完成操作风险管理信息系统上线工作，强化操作风险管理。

20xx年2月，新的操作风险管理信息系统成功上线，由于操作风险直接影响我行的风险资本的计量工作，我部高度重视操作风险管理信息系统运行维护工作，一是加强风险管理信息系统工作培训。今年2月，我部组织市行和支行全体操作风险管理信息系统业务人员参加省行举办的视频培训班，并组织人员参加现场培训和业务操作指导，使业务操作人员充分认识到推广操作风险管理信息系统的重要意义，具备熟练应用操作风险系统系统开展工作的能力。二是及时录入操作风险事件和事项。我部安排专人管理操作风险信息，对于我行发生的操作风险事件和事项，及时通知并协助事发单位做好录入上报工作。三是做好系统的其他维护工作。我部按照系统维护的要求，按月维护关键风险指标和当前数据，按季做好操作风险分析报告工作，并指导支行和市行各部门做好系统的月度季度数据录入维护工作。

（四）加强十二级分类管理，提高资产质量管理水平。

信贷资产风险分类是风险管理的基础性工作，今年上半年，我部继续加强信贷资产十二级分类管理工作，提高信贷资产

质量管理水平。一是加强风险经理培训工 作，增强风险经理对资产风险分类的监控能力。对风险经理加强业务培训，使其掌握十二级分类的核心定义和要求，指导风险经理在对十二级分类审核时，不要过渡依赖十二级分类系统，要严格按照信贷资产风险分类的核心定义进行信贷资产风险分类。二是组织引导支行做好风险分类自查工作。对信贷资产的十二级分类是动态和变化的，二季度，我部组织支行做好风险分类工作自查，指导支行根据债项主体和第二还款来源的变化情况，及时调整客户的信贷资产十二级分类等级，使分类结果正确反映信贷资产风险状况。为我行的信贷资产方案制定、减值准备计提、经营绩效考核等提供正确的依据。三是配合银监局做好信贷资产风险分类偏离度检查工作□20xx年二季度，滨州市银监局对我行进行了信贷资产分类偏离度抽查工作，我部全力配合银监局对我行的信贷资产风险分类检查工作，把银监局贷款偏离度检查作为对我行信贷资产风险分类工作质量高低的一次重要检验。

（五）加强信贷基础管理工作，提高风险管理和内部控制质量

1、进一步加强对系统工作的指导和管理。积极参与省行、市行、人民银行、银监局等组织的综合调研活动，先后开展了政府融资平台、“两高一剩”行业、纺织行业、造纸行业等多项调研活动，对相关行工作开展情况进行了督导，同时针对业务经营中存在的突出问题进行了分析研究，并提出了解决建议，为上级行决策提供了依据。

2、积极配合总行集中审计工作，保证审计工作圆满完成。为迎接总行的集中审计，我行于自2月8日至3月8日在全市范围内组织开展一次业务自查自纠活动，我部组织信贷条线各小组对我行信贷业务进行了一次全面深入的检查，对信贷业务中存在的缺陷和漏洞及时纠改。5月初，总行审计组进驻后，我部派专人负责此项工作，对检查出现的问题，及时沟通解决，保证了总行集中审计工作的圆满完成。

20xx年，我行信贷管理工作虽然做了大量工作，我们也清醒地看到了工作中存在的一些不容忽视的问题：

1、信贷风险防控的有效性需要进一步增强。为了应对国际金融危机对我国经济的负面影响，去年我国金融机构进行了创下历史纪录的信贷投放量，我行的信贷投放也达到历史最高水平，今年，金融机构投放量虽然有所减少，但也维持在相对高位。信贷资金的大量投放，对我行的信贷风险管理水平提出了严峻的挑战，风险防控的压力逐步加大。但目前我行信贷风险防控技术相对落后，风险控制手段比较单一，政策制度执行力仍然偏弱，提升信贷风险管理的有效性任重道远。

2、授信执行环节仍然比较薄弱。一直以来，用信和贷后管理是我行信贷管理中的薄弱环节，授信执行中“重营销轻维护、重投放轻管理”的现象仍未根本改观。风险监测及检查表明，我行授信执行方面的问题仍然比较多，突出表现在放款审查环节落实不到位、合同使用不当、贷后检查流于形式、押品管理薄弱、档案管理混乱等。