# 银行信贷工作汇报

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-28

*银行信贷工作汇报抓好源头控制优化信贷结构今年以来，国家大力整顿市场经济秩序，制定出台了一系列宏观调控政策措施，进一步加强了行业授信管理和贷款风险管理，银监局也不断加大对各商业银行的监管力度，这为我行调整和优化信贷资产结构、提高资产质量提供了...*

银行信贷工作汇报

抓好源头控制优化信贷结构

今年以来，国家大力整顿市场经济秩序，制定出台了一系列宏观调控政策措施，进一步加强了行业授信管理和贷款风险管理，银监局也不断加大对各商业银行的监管力度，这为我行调整和优化信贷资产结构、提高资产质量提供了良好的机遇。几年来，我行在省行的正确领导下，范文网网原创努力完善信贷资产结构，调整、完善机制，连续多年保持不良贷款绝对额和占比的“双降”，呈现出业务不断发展，资产质量持续提高的良好局面。截止20xx年7月底我行不良贷款占比仅为0.90。

一、抓源头建内控防风险

在多年的业务发展实践中，我行越来越清醒地认识到，要保持资产质量的长期稳定和持续提高，一定要在控制风险的前提下发展业务。自20xx年总行实行新的授信决策机制以来，我行严格遵循“业务发起——尽职调查——授信评审——有权审批人审批决策”的决策程序，严格杜绝了反程序操作的现象，提高了授信决策的公正、健康、透明程度，实现了对决策过程的程序制约和制度制约。从源头上控制授信风险，对我行的健康发展有着积极而深远的意义。且后评价制度实施以来，我行严格按照后评价要求通过对授信决策的科学性、合理性进行总结和评价，不断提高风险管理水平，促进整个风险管理体系的有效运作。为此，我行先后出台了《XX分行风险管理委员会规则》、《XX分行授信评审委员会规则》等内控规章。并时刻对以上制度进行评价、总结。在近四年中，我行新增贷款174,155万元。截止20xx年7月我行贷款余额398,829万元，不良贷款3,606万元，其中20xx年以来新新账贷款余额123,116万元，不良贷款800万元，不良比率0.6。

特别是今年，借助我国市场经济秩序的逐步好转、经济结构的战略性调整、宏观经济状况改善、国企改革推进的大好时机，在省分行领导下，我行建立了有效的风险贷款退出和风险预警机制，前移风险关口，主动化解潜在风险。风险贷款退出机制的建立，也为规范市场经济秩序起到了推动作用。我们还实行每季贷款预警分析制度，对潜在不良进行预测分析，针对风险点提出切实可行的操作办法。

XX煤业有限责任公司前身是XX煤炭集运站，成立于1990年，是一家国有中型企业，在历任领导和干部职工的共同努力下，取得了一定的成绩。但随着市场经济的深入发展，其经营方式已不能适应日新月异的变化，如不进行改制，今后发展必将受到限制，我行贷款也就无法保证偿还，针对此情况，我行领导高度重视，亲自出马，和企业领导多次协商沟通，最终在我行的支持下顺利实现了改制，效益明显提高，我行债务已全部承接，运营良好，实现了银企的双赢。

在具体操作上，我行制定了“四定”方针，即定客户、定基数、定时间、定领导，要求各支行在调查分析的基础上提出各自明确的退出客户名单和相应的贷款金额，对分类定为次级类贷款又在期限上属正常贷款形态的客户，逐户进行调查研究分析，通过分支行的两级讨论确定退出客户名单和相应的贷款金额，并以此为基础开展工作。同时，对拟退出名单中的客户进行逐户分析，采取一户多策的办法，领导亲自抓的措施，将退出计划落实到每一个客户、每一笔贷款。

在业务拓展中时刻不忘风险防范。重点介入投资主体和借款主体的确认、注册资本的到位情况、贷款发放的条件、抵押和担保的选择、法律纠纷的处理方式和法律适用等，从风险控制角度对重大项目的文本提出法律意见，对企业融资计划作出风险评估，写出客户综合评价报告及风险分析报告，全面掌握贷款投放的主动权，从调查、审查阶段开始防范项目贷款可能产生的各类风险。

去年以来，我行又先后出台了《XX分行个人投资经营贷款实施细则》、《XX分行银行承兑汇票实施细则》以及各种信贷业务品种的业务操作暂行办法。并从加强和改进管理入手，坚持开展长期的三项检查，即绩效检查、安全检查、制度检查。这是我行业务得以稳健发展的保障。

二、求发展，保质量，优结构

实践证明，商业银行竞争尽管激烈，但良好的竞争秩序是银行业持续稳定健康发展的基础。因此，我行从优化资产管理控制体系和管理控制流程入手，着力规范自身在竞争中的行为，坚决反对恶意竞争等扰乱市场经济秩序的行为。为此，我行建立了优质信贷机制，建立起了公司贷款项目库。结合我市、我行实际将发展潜力巨大的电力、通讯、煤炭列入重点发展行业，严格限制钢铁、水泥、房地产等行业准入。抓住有利时机，用更优质的贷款置换次优贷款，优化担保条件，提高存量资产的总体质量和抵御风险的能力。截止20xx年7月底我行为A级客户贷款增加8亿元，增幅为9.1％，D级客户贷款减少12,741万元，显示出信贷资产进一步向好的方向发展。

在充分调查研究的基础上，我行还结合当地及本行实际，明确提出了“三点战略”即巩固制高点，找准切入点，培养增长点。这个制高点就是要巩固对我行有举足轻重作用的、影响和左右我行业务发展的重点客户。也就是说，要巩固优势业务、抢占边缘业务，开展特色服务。对XX公司这样的客户，我们不能远离、观望，不能让同业瓜分、蚕食。找准切入点就是围绕建设良好公司治理机制这一主题，切实转变思想观念，转变工作作风、转变经营机制入手，明确战略，狠抓内部管理，积极拓展业务。培育增长点就是要在巩固旧客户的基础上，发展新的、优质客户，而实现发展的关键是培养发展客户群。发展客户一靠争取，二靠培养。按照以上战略，通过我行几年来全行上下职工的共同努力，目前新发展起优质客户10多户，贷款余额25000万元，给我行带来良好效益，且各贷款户目前生产经营都正常，为我行今后发展、调整信贷结构单一局面起到了积极作用。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找