

最新银行检查分析报告 银行财务分析报告 (大全7篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

银行检查分析报告篇一

怀揣中国梦，奋斗在央行，20____年又是一个追梦之年，紧张有序的一年里，我在央行这片沃土上不断历练，贪婪地汲取着每一滴成长的养分。回首一年的工作，有奋斗、有收获、有挫折、有遗憾、也有不成熟的时候，现就本年度的工作情况总结如下。

一、加强政治理论学习，提高思想觉悟

面对复杂多变的国际国内形势和艰巨繁重的改革发展任务，我认真学习党的十九大和“__中全会”重要思想和科学发展观的重要理论，深刻领会其科学内涵，进一步深入学习党的基本知识和理论著作，不断夯实理论基础，提高党性认识和思想道德素质。坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践，工作中积极主动，勤奋好学，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、加强业务知识学习，提高综合素质

以党的十八届三中全会为起点，“中国”号巨轮又开始新的航程。我清醒地看到改革的总体思路 and 方向，在新的经济体系推动下，要真心实意地为群众谋利益、服好务，履行好自己的职责，才能赢得职工群众的信赖和对央行事业发展的支

持。只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼自己，提高自身综合素质水平。因此，我始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习，参加职称英语、职称计算机等考试，参加行里及科室举办的各项知识技能竞赛，平时，多看、多问、多想，主动向领导、向同事请教问题，自觉养成恪尽职守、清廉为荣的工作作风。

三、团结同事、努力工作，尽职尽责完成工作任务。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体业务中，我耐心细致做好每一笔业务。在系统上线中我认真学习每一个流程，财税体制改革及每一个月末加班中，认真做好核对、分表、盖章琐碎的工作，当好参谋助手。收集各项信息资料，积极撰写调研。对待领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：在理论学习上，对党的十八大和全会精神理解不够全面，远不够深入，不能很好的将理论运用到实际工作中去。在工作上，经验尚浅，系统参数等业务了解不多，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长，有些工作未能及时向领导汇报请示，不利于工作的协调和开展。

针对20__年工作中存在的不足，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：一是加深领悟三中全会会议精神，提高思想境界，进一步理顺工作思路，珍惜团结，维护团结。二是继续加强业务系统参数知识的学习，创新工作方法，提高工作效率。三是加强党风廉政建设和反腐败斗争的学习，明确廉洁政治的重大任务，做到干部清正、政府清廉、政治清明。

20____年是全面深入贯彻落实党的十八大精神的开局之年，是实施“十二五”规划承前启后的关键一年，党的十八届三中全会胜利闭幕，为中国未来发展描绘了蓝图，指明了航向，也为在奋斗在央行的我指明了今后的行为标准和工作方向。在今后的工作中，我一定会扬长避短，改进工作作风、以身作则、率先垂范，要以踏石留印、抓铁有痕的劲头认真学习、发奋工作、积极进取，接受领导同事和群众的监督，立志在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

银行检查分析报告篇二

支行按照部署与要求，认真贯彻行长在年初工作报告中提出的“坚持高标准，确保实现新发展”的工作指导思想，迎难而上，奋力开拓。20xx年一季度，各项业务稳步增长，各项存款总额x万元，各项贷款总额x万元，存贷比为x%。经营利润x万元，经营状况良好，为完成全年任务打下了较好基础。

根据通知，现将支行一季度经营状况汇报如下：

1、存款目标：一季度末。支行各项存款总额x万元，较年初增加x万元，完成本年任务x万元x%。未完成本年度计划。其中对公存款x万元，较年初x万元，全年计划增长x万元，未完成季度计划。储蓄存款x万元，较年初年初增加x万元，完成全年计划增长x万元x%。

2、新增贷款目标。支行各项贷款总额x万元，较年初净增加x万元，其中存量贷款下降x万元，新增贷款x万。

4、抵贷资产管理，一季度支行加强了抵贷资产的处置力度，全年计划处置x万元，季度计划处置x万元，年初即向总部申请处置抵贷资产x笔金额x万元。共清收x万元，完成全年计划x万元x%。未完成计划指标。

5、收息目标：一季度实收利息x万元，每季收息按年末存量贷款计算计划为x万元，完成x%□其中存量贷款收息x万元，季度计划x万元，全年计划x万元；不良贷款收息x万元，完成季度计划x万元x%□完成全年计划x万元x%□新增贷款收息x万元，完成全年计划x万元x%□

6、利润目标：一季度我行共实现收入x万元，总计支出x万元，本年度计划实现利润x万元，一季度计划实现x万元，实际完成x万元。其中一季度计提定期存款应付未付利息x万元；应计提拆借总部资金利息x万元未收，应付总部临时借款利息x万元未付，实完成利润x万元。

一是存款总额有所增长，其中储蓄存款增幅超过对公存款增幅，且以储蓄存款为主□□x银行20xx年一季度经营情况分析汇报】。从我支行各项存款所占的比重来看，发展极不均衡。对公存款中活期存款占存款总额的x%□较年初x万元，与去年同比x万元；定期存款占存款总额的x%□较年初增加x万元，比重持平，与去年同比x万元，定期存款占对公存款的x%□较年初比重增加x%□活期储蓄占存款总额的x%□较年初增加x万元，比重下降x%□与去年同比x万元；定期储蓄占存款总额的x%□较年初增加x万元，比重增加x%□与去年同比多增x万元；定期储蓄存款占储蓄存款总额的x%□比重较年初增加x%□

从以上数据我们分析，对公存款增势不好，受存款大户影响，下降幅度较大，。对公存款下降主要是我单位存款大户运用造成存款下降，虽然年初以来，我们加大了对企业存款的营销力度，走访了镜内的大小企业，宣传行支持企业的态度，在取得企业的信任的同时也扩大了行的知名度。同时受本地区经济资源和客户资源的限制，虽然我们做了一些工作，但收效甚微。一季度支行新增存款帐户xx户，其中基本帐户xx户，一般帐户x户，但新增存款余额不大，不足以弥补大额存款的下降。

从以上数据我们分析，储蓄存款始终保持良好增势，一是目前是主因，二是支行加强对储蓄存款的也促进了增长。从年初伊始，支行就制定了本年工作计划，把存款放在首位，并制定了相应的规则，岗位员工思想负担减少，工作态度转变，工作积极性增高，并通过加强和提高优质文明服务，积极稳定老客户，发展新储源。岗位员工也通过各自的社会关系，努力挖掘储源。

从以上同比数据我们分析，存款同比增势绝对值基本持平，一方面反映出我单位存款总体增势的稳定；另一方面也反映出我们在上缺少优质客户。

与本行其他支行相比我们存款增幅较小，排位靠后，一方面受地域和客户群体行为的限制，我们在本地区为中心进行了一次各金融机构存款市场份额的调查，全城共有xx个储蓄营业机构，储蓄存款总额x亿，平均每个储蓄机构分摊标准余额为x万元，我们三个储蓄营业机构按平均值计算为x万元，低于标准余额。共有人口全口径约x万人，按人均分摊占有标准余额为x万元，支行现共有开户x万户，按平均值计算人均占有x万元，低于标准余额。

并针对贷款即将到期的及时进行通知，要求借款人按期偿还贷款，确保我支行无新生逾期贷款。

三是资产质量保持良好水平。年初支行根据现存的不良贷款实际情况□xx科便制定了清收工作计划，理清了工作思路，积极对逾期贷款进行清收收，明确了工作重点，加强建档建帐档案化管理。一季度末，行逾期贷款总额x万元，不良资产率为x%□较年初下降x万元，不良率下降x□□不良资产清收同比多收x万元，完成全年工作的x%□不良贷款利息清收x万元，完成全年任务的x%□按五级分类口径支行认定数为正常类贷款x万元，关注类贷款x万元，次级类贷款x万元，可疑类贷款x万元。不良贷款余额x万元，不良贷款率x□□比年初下降x

个百分点。

四是业务收入增势平稳。一季度末，支行共实现各项收入x万元，同比增x万元，其中：1、贷款利息收入x万元，同比增x万元，其中收回存量贷款利息x万元，新增贷款利息x万元。正常贷款收息率达100%；2、金融机构往来收入x万元，同比下降x万元；3、其他收入同比多收x万元。各项支出x万元，同比增x万元；其中1、利息支出x万元，同比增x万元，其中预提储蓄应付未付利息x万元，全部提足；2、营业费用x万元，同比下降x万元，其中职工福利费、教育经费、工会经费全部提足，同时未计提固定资产折旧。

五是机构建设进一步加快。初步完成了x所、x所升级支行的各项准备工作。

六是公众形象及影响力进一步提升【x银行20xx年一季度经营情况分析汇报】。一季度我支行获得了“x市商业银行先进单位”“x市思想政治工作先进集体”“x三个文明建设先进单位”、等殊荣。

1、提高资产负债管理水平。保持良好、稳定的净收入水平，积极调整资产负债结构，合理扩张规模及有效调配信贷资源，发展低风险的资产业务，降低资产风险程度。

2、稳步发展公司业务，加快面向中小企业的产品和服务创新；扩大业务的服务范围，改变观念，从做起，发展。

3、提高风险控制水平，从制度建设、责任追究和惩戒以手段上下功夫，加强内控，强化管理，建立和完善操作风险等在内的风险管理体系，有效地识别、监测、控制风险。加大对陈欠不良贷款的清收，加大与法院的工作联系，加强依法强制执行的力度。

4、加强职工的思想道德教育，加强团队建设，提高员工的敬业意识、服务意识、竞争意识，提高职工的责任感。

银行检查分析报告篇三

广大党员要对照党章规定的八项义务，认真查找和纠正党性党风党纪方面存在的问题，加强党性修养和党性锻炼，增强党员意识，做合格党员。下面是小编为大家收集整理的银行高管党性分析报告，欢迎大家阅读。

按照上级党委的要求，今天我们召开xx分行党委民主生活会，积极开展批评与自我批评，总结经验，找出差距，进一步提高思想理论水平和驾驭全局的能力，更好地指导工作。我到xx分行工作已经近4个月了，下面我就这一段时间来本人工作、思想情况汇报如下，请各位领导批评指正。

一、主要工作情况

今年以来，面对复杂的经营环境、激烈的同业竞争以及严格的规模与贷存比管控，又适逢it蓝图项目投产冲刺阶段，我行业务发展承受着前所未有的压力。在上级行党委领导下，我行坚决贯彻上级行党委各项工作部署，结合xx当地实际，深入推进“三大战役”，实施“五大工程”二次行动，各机构主攻客户基础，争揽核心存款及其增长源头，推进网点转型，因地制宜、精心组织、群策群力、众志成城，各项业务继续实现了较快发展。

1、统一认识，明确工作思路。来xx就任后，我深入基层，采取召开座谈会、上门走访、实地考察等形式，全面的排查、摸底，积极开展调研，广泛征求意见和建议，了解掌握政府和部门、企业的情况及需求，认真听取一线员工的所想、所盼，切实做到问需于客户、问计于基层，提出了下一步的工作思路：继续推进“三大战役”和“五大工程”向纵深发展，

持续扩大客户基础，加快网点转型，强化绩效考核，不断提高客户服务能力和精细化管理水平，推进“六个市场地位”建设，推动我行各项工作再上新台阶。

小企业贷款新增3亿元，增幅16.44%。贷款不良率仅为0.04%，继续保持在全省xx系统内和当地第一位。实现中间业务净收入17169万元，同比增幅18.68%，完成省行计划的84.27%，市场份额25.97%，位居同业第二位。优质客户群发展快速，新增个人中高端客户13758户，计划完成率86.53%。第三方存管净增6843户，四大行口径新增占比31.68%。人民币单位银行结算账户新增1361户，客户总数突破了5000户大关，完成省行计划的151.2%，完成率列全省第一。中小企业客户数为474户，比年初新增159户，增幅达50.47%。经济效益实现较快增长，9月末全辖实现考核利润3.89亿元，完成市行计划的81.01%。我行各项业务的快速发展，得到了市委市政府领导的高度评价，盛赞我行对地方经济发展的贡献。

3、狠抓内部管理和风险控制，确保安全生产。从管理行为、员工素质、控制流程、制度执行、问题整改等维度入手，深入排查并持续清除经营管理中存在的各类风险隐患，建设严密高效的风险防范体系和内控合规管理文化，保障我行经营管理长治久安。今年以来市分行开展了防案和合规教育、职业操守教育、集资风险教育、十佳“合规模范”员工评选一系列活动，组织案例学习讨论、落实学习教育宣传月，注重对员工的人生观价值观教育，积极构筑拒腐思想防线，抓好防案宣传教育；市分行明确安全工作重点，落实安全保卫措施，对辖内支行及本级各网点进行了现场和非现场考核，在全市银行业金融机构安全评估检查验收中取得了优异成绩。

针对当前民间借贷风险高发、涉温企业风险剧增、风险预警企业增多等现象，市分行迅速反应，成立工作小组，在全辖开展普查工作，确定了分阶段目标，制定应对方案，确保资产安全。

4、狠抓人才培养，推动和谐文化建设。市分行党委十分重视“两支队伍”的建设，加强“两支队伍”的绩效考核工作，7月份制定印发了《理财经理考核办法》、《公司客户经理考核办法》，使“走出去营销”和“坐下来理财”真正落到实处。注重人才培养，努力留住人才，采取激励措施引导优秀人才到一线建功立业，大力加强营销人才的培训，强化实际营销能力、客户维护能力的培训，全面提升综合素质。结合发展需要，市分行党委以解放的思想、开阔的思路调整了部分支行、部门的领导班子，大力选拔优秀的领导人才和专业人才。重视对新进人员的培养，鼓励新员工做好职业生涯规划，相互竞争、相互负责、相互珍惜。

十分关注企业文化建设，营造了心齐、劲足、气顺的良好创业氛围，员工内部关系和谐奋进。市分行积极参与总行、省行组织的庆祝百年xx系列活动，积极筹备“百年xx百年辉煌”文艺晚会，持续推进企业文化建设，不断增强员工队伍凝聚力。

5、狠抓网点建设，推进网点转型。今年重点加强了加强网点理财经理和公司客户经理队伍建设，强化了“店堂内服务”与“走出去营销”。扩大营销辐射范围，努力实现对周边2公里企业和个人客户的全覆盖。组织实施客户分层分类营销管理，充分发挥财富三级管理体系的协同效应，提高客户产品覆盖率和金融资产规模。

二、自我剖析方面

这次民主生活会的主题是“坚持以人为本执政理念，发扬密切联系群众优良作风”。根据民主生活会的要求，在认真听取各方意见和建议的基础上，本着批评和自我批评的态度，挖掘问题，分析问题，分析原因，对本人思想进行了深层次的剖析。

(一)树立科学发展观，重视系统化工作

我平时注重政治理论学习、业务学习，积极参加省行市行的党委中心组(扩大)学习，也定期组织班子成员进行学习，还参加了上级行组织的培训，不断提高自身把握全局的能力和水平，树立正确的权力观、政绩观、利益观。如何更好地贯彻上级行党委确定的“五大工程”实施纲要和“三大战役”二次行动工作，是我一直思考的重大问题。在学习实践中，我认识到，就xx分行而言，面临着发展的关键时刻，一定要抓住历史机遇，争先进位，扩大市场领先优势，推动xx分行再上一个新台阶。到xx分行后我部署推出的一系列工作都是围绕科学发展这一要求的。在年中工作会议上，我就特别强调了要抓好存款基础工作，加强日均引导，强调要提高存款水准线，既能冲高，又能稳住，波段中持续走高。当前宏观形势下，“约束下的发展”成为银行经营的常态，为解决我行存贷比瓶颈、提升经营绩效、确保可持续发展的关键，各支行、各条线、各部门高度重视战略管理和系统化工作，不断在营销组织、服务措施、信息科技等方面持续跟进，力图使各个生产环节结合起来，形成合力，提高系统化工作效率，做深做细对接工作，推动“五大工程”向纵深发展。

(二) 坚持带头营销，履行组织上赋予的职责

在大客户营销方面努力做到带头营销，努力打拼市场，努力在营销方面做到身先士卒。到xx后，我已经拜访了地方政府、市直机关单位及各县(市)、区政府，走访了重点企业，如等大客户，并建立了良好的合作关系。借力发展，被推举为市工商联副主席，积极推进与xx市合成革商会、xx区文成商会的深度合作；走访军分区、武警、消防等单位，推进红星工程建设；积极推进了社保卡、校园卡、公积金联名卡等的发卡。这些都为xxxx的长远可持续发展打下了良好的基础。

作为市分行的一把手，身份具有双重性，首先是党员干部，其次是一个职业经理人。作为一名党员干部，我功夫下在结合xx实际贯彻好总行、省行的发展战略上。同时，作为职业

经理人，我坚持以职业经理人的身份、视野以及思维方式，遵循市场规则，来推进发展并努力实现更高的经营目标，也就是抓业务发展、抓内部管理、抓员工队伍稳定，为一方发展尽心尽力。

(三) 坚持民主集中制原则，加强作风建设

作为“一班之长”，努力保持清醒的头脑，要求自己紧跟时代脉搏，充分发挥模范带头作用和主观能动作用，以高度的责任感和踏实的工作作风，推动业务发展和管理的加强。推进民主管理、大力推动行务公开，坚持民主集中制原则，与领导班子成员之间经常交心通气，互相尊重，合力打造凝聚力和战斗力，班子团结，富有战斗力。我努力理清发展思路，切实转变观念及作风，把业务的可持续发展放在各项工作的首要位置，坚持树立正确的政绩观，求真务实，查实情、办实事、重实效，努力为xx分行的长远发展夯实基础。

(四) 坚持走群众路线，践行以人为本理念

市分行坚持银行、客户与员工实现共同发展的理念，坚持以人为本，重视队伍建设，注重员工能力的提高，重视员工职业生涯的培养。关心员工生活，市行党委经常下基层调查，了解基层员工和网点的需求，及时推出调动员工积极性的激励约束机制。在工作中我努力用和谐思维来解决员工的合理诉求，及时解决员工的实际困难，努力营造一个风正、气顺、心齐、劲足的团队氛围。

(五) 廉洁自律，严于律己

我严格按《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等各项规定严格要求自己，特别是在人、财、物的管理上，严格按政策、按程序办。市分行组织了党风廉政建设讲座视频会，邀请市纪委副书记、监察局长作专题讲座。我坚持克己奉公，率先垂范，

大事讲原则，小事讲风格，处处以一名模范共产党员的标准要求自己，做到自重、自省、自警、自励。四个月以来，自我回顾检查，没有违反省市行关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。

三、存在的不足和改进的措施

虽然我在工作中取得了一定的成绩，但离上级行党委的要求还有一定差距，还存在着一些不足，主要表现在：创新和新产品学习推广还需要进一步加强。面对知识经济的时代，学习显得尤为重要和紧迫。各种新政策、新知识、新理念、新业务日新月异，只有不断的学习，加快思想观念和行为模式的转变，才能适应改革和形势发展的要求，才能适应金融业竞争的要求。xx具有竞争力的新产品很多，如何掌握新产品的优势，如何推广新产品并做大产品规模，这是我今后需要加强的。

我相信，有总行、上级行党委的正确领导和党组织、同志们对我的支持和帮助，一定能从xx分行实际出发，进一步贯彻总行、省行的经营思路，不满足于已有的成绩，开拓创新，积极进取，精细化管理，奋发工作，为把xx分行建设成为真正的市场第一品牌，为实现“一〇〇工程”作出更大贡献，向xx百年华诞献礼！

虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员任务很艰巨。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，

潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出出现的客户投诉或不满意。

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

银行检查分析报告篇四

近日，按照省、市委组织部精心安排下，参加了省委党校县处干部进修班学习，在学习期间，认真学习了中国特色社会主义理论、文化发展与改革、两化互动、领导科学等专题；积极参加了班组组织的各项活动，使自己的思想受到了很大的触动，灵魂受到了深刻的洗礼。现将个人党性锻炼分析情况报告如下。

一、个人存在的问题和不足

第一理论基础知识薄弱。我对建设有中国特色社会主义，对党的路线、方针、政策是坚定拥护，但是对共产主义理想觉得有些遥远，用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论武装头脑，指导思想做得不够。平时认为是重在政治上、行动上与党中央保持一致，积极干好本职工作就可以了，没有把自身

工作同共产主义联系起来，没有用正确的理论改造主观世界和分析解决自身工作中碰到的新问题、新情况。表现为自身的学习抓不紧，没有自觉和系统地学习马列主义，毛泽东思想、邓小平理论，导致自己理论基础不够扎实，仅凭自身了解应付工作。是在政治思想上学习不够，对党和国家的一些重要精神和政策不留意不关注，也没有认真的学习和领会，缺乏一些基本的政治素质，不善于用政治的头脑思考问题，缺乏政治的敏锐性，特别是在工作中，由于认为自己只是一个小小的科员，所以看问题和做事情过于片面，也没有站在全局的角度思考问题解决问题，不利于自身工作的提高。

第二是学习的自觉性不高。虽然平时比较注重学习，集体组织的各项活动和学习都能积极参加，但平时自己学习的自觉性不高，钻不进去，学习的内容不系统、不全面，对很多新事物、新知识学习的不透，掌握的不够好，不是力求全面发展，有时只注重当时用的着与本职工作有关的内容，对当前市场经济和wto知识掌握的不够，懂的较少，在平时的工作和生活中，感到知识贫乏。

第三是在工作中自我要求不严格，有时会违背了爱岗敬业的精神和全心全意为人民服务的宗旨，这点从我本心上是不能接受和原谅自己的。因为在我一开始参加工作，就抱着通过在工作中的不断努力，出色的完成工作任务而实现自身的价值，把自己的知识和年轻人的热情和高素质的服务体现到工作中去，可是随着工作年限的增长，我的惰性也随之增加了。在工作中进取心也不强了，只安于做好领导交代的任务和自己份内的工作，也不注重思考工作中的问题了，往往是遇到困难和问题就认为是别人的责任，没有从自身找问题和解决问题。由于自身性格比较急躁，现在在一线工作，时间长了也会不耐烦和大嗓门说话，这点自己虽然已经很注意，但忙的时候仍然还是会发生。

第四是保持和发挥党员的模范作用不够。在日常工作和生活有时把自己混同于一般群众，降低了对自己的要求和标准。

满足于过得去、差不多，对时时处处保持共产党员先进性这根“弦”绷的不紧。。

第五是工作作风还不够扎实。有时，对领导安排的工作，存在畏难情绪和急躁思想，精神状态不能很好的适应工作开展要求，不能以平和的心态做好工作，还需要进一步增强事业心和责任感。工作中创新意识不强。用创造性的思维方式去做创造性的工作不够，工作中，只是平平淡淡，领导怎么说就怎么办，在工作中按部就班，只求完成本职工作，不出问题，被动地工作，超前意识不强。

二、存在以上问题的原因

一是先进性标准不高，认为工作只要过得去就行，没有养成良好的学习习惯，学习的自觉性、主动性不强。对知识的学习没有引起足够的重视，只满足完成本职工作，总以为这些高新知识是上面的事，上面怎么说就怎么干，被动地去学习，而没有自觉地去学习，理解性地学习。

二是总觉的自己不是领导干部，参加工作多年，出了不少力，把人生的青春年华都献给了事业，自己觉的只要完成本职工作，不出问题，就满足了，本职以外的、领导不安排的不管不问，有与己无关的思想。工作干劲没有持久性，开拓创新、锐意进取的意识不强。

三是业务用的着就学一点，用不上的就敷衍且学的不牢、理解的不透，钻的不深，不愿过多过深地去研究业务，有满足于一般的思想。

四是工作方法简单，只安于表面，把自己份内的事做好就可以了，处理事情方法比较简单，没有创新精神，工作作风还不够扎实，对问题不作深层次的分析，思考不深刻，未注意到工作方法的完善会给自己的工作带来动力。

三、下步整改措施

1、加强学习提高素质。要认真学习党的xx大精神和“两个务必”等中央精神，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，特别是“三个代表”的重要思想，并联系实际努力改造世界观，不断提高理论水平，进一步坚定共产主义信念。要学以致用，理论联系实际，解决在实际工作中碰到的新情况、新问题。要努力学习业务知识、法律法规，拓展知识面，在工作中，更好地发挥作用。要学习党的政策、法律、法规、科学文化和业务知识，提高学习的自觉性，不断拓宽知识面，提高业务能力，在不断更新知识和快速发展的实践面前甘当“小学生”，在知识的海洋中汲取营养，努力适应新的形势，新的变化，与时俱进，开拓创新。树立正确的人生观和世界观，学习用政治的方法思考问题看待问题，不断提高自己的政治素养。

2、提高标准严以律己。高标准、严要求，严格遵守党的各项规章制度，积极参加机关组织的各项活动，时刻用党员的标准严格要求自己，永葆共产党员的先进性。克服自满思想，扎实工作，要有强烈的自觉意识和责任意识，从我做起，从现在做起，从一切能够做的事情做起，把群众满意不满意，赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，少说空话，多办实事，在人民群众中树立良好的党员形象。牢固树立一盘棋的思想，以大局为重，团结协作，勇于进取。

3、不断学习业务知识，把学习当成自己的终身事业，从理论上充实自己，武装自己，使之更好的用于实践中去。在学习中提高，在提高中学习。

5、严格要求自己，不论是学习上还是工作上，这样才能保证自己不断的在工作中进步，才能看到问题发现问题，然后解决问题，充分发挥自己的主观能动性和创造性，为事业贡献自己的力量。

6、把全心全意为人民服务放在首位，把遵纪守法作为自己的座右铭，为事业的发展为实现自我价值不断努力。要积极努力，始终保持共产党员的先进性，在服务创优上很下功夫，增强政治责任感和历史使命感，以创新的认识、创新的精神、创新的思路去工作，以良好的形象，一流的业绩做好各项工作。自觉地把自已的命运同党联系在一起，真切地为党操心，为实现共产主义而奋斗终身。

通过以上的学习和整顿，我认为我们可以明确五种意识一是增强爱岗敬业意识。通过学习，加深了对工作的理解，工作热情空前高涨。二是增强无私奉献意识。通过整训，进一步理顺了公私关系，端正了思想认识，促进了基层工作秩序的根本好转。三是增强争先创优意识。四是增强优质服务意识。通过学习整训，自觉服务、主动服务、文明服务、优质服务。五是增强工作责任意识，树立五种观念解决五种问题，一是把创新融入全年的具体工作，教育引导大家敢于创新、善于创新，用创新的思维去研究问题，解决问题。

二是树立法制观念，重点解决好法制观念不强、执法不严、主观随意性的问题。三是树立道德观念，重点解决干部职工的人生观、价值观、世界观是否正确，精神状态是否良好，思想作风和工作作风是否得到转变的问题。自觉加强修养，坚决抵制拜金主义、享乐主义的侵蚀。四是树立科技观念，重点解决好税源底数是否清楚，方式方法是否科学、得当的问题。教育全体人员增强科技意识，提高科学理论素养，强化对科技文化的学习、提高科技的运用能力。五是树立管理观念，重点解决是否存在职责不清、责任不明，管理松懈，规章制度不落实或落实不够的问题。树立“科技加管理”的思想，在管理理念、管理体制、管理制度、管理技术、管理方法等方面实现新的突破。

银行检查分析报告篇五

一、业务经营基本情况分析

(一) 负债情况分析

截至年末，我行各项存款总额x万元，比年初增加x万元，增幅x%。其中：对公活期存款为x万元，比年初增加x万元；对公定期存款为x万元，比年初增加x万元；个人活期存款x万元，比年初增加x万元；个人定期存款为x万元，比年初增加了x万元；银行卡存款为x万元，比年初增加x万元。我行各项存款指标均比年初有较大幅度的增长，主要原因有以下几个方面：一是经多方面努力，争取到部分有实力的大企业客户，例如x上市公司在我行开立监管资金专户，带来对公定期存款一定幅度的增长；二是继续加代发工资业务及批量开卡的营销，在提高开户数和发卡量的同时，也使居民储蓄存款能够稳步增长；三是持续进行产品创新和开展主题营销活动；四是我行在本年新开展了间联pos机业务，在为我行发展出一批合作商户的同时也带来了部分新增存款；五是我行在年初原有总行营业部x支行2个营业网点的基础上，新增了x支行等x个营业网点，延伸了我行的服务半径，扩大了我行在本地区的影响力和知名度。

(二) 资产情况分析

1、信贷资产

(1) 基本情况：截至年末，我行各项贷款余额x元，比年初增加x万元，增幅x%。其中，短期贷款x万元，比年初增加x万元；中长期贷款x万元，比年初增加x万元。按五级分类口径统计，正常类贷款x万元，关注类贷款x万元，暂无不良贷款。

(2) 贷款集中度情况：针对贷款集中度偏高的情况，我行根据

实际情况，采取有保有压、重点支持的政策逐步降低贷款集中度，保证符合生产经营状况良好，有发展潜力的贷款户，压缩产品落后、经营不善的企业贷款，同时重点扶植国家产业政策方向的新兴产业及“三农”和小微企业。截至x年底，“单户500万以下贷款余额占比”指标已从x月末的x%大幅提高至x%□达到监管要求；“户均贷款余额”指标从x万元降低至x万元，力争逐步达标。

(3) 贯彻落实“两个不低于”情况：自开业以来，我行一直对自身的市场定位非常明确，为此，根据_经济发展及行业特点，在确保风险可控的情况下，将信贷资金重点倾斜于“三农”、小微企业等基础经济，达到“两个不低于”要求的目标。其中，支持农业贷款x万元，支持小微企业贷款金额x万元，两项合计占贷款总额的x%□有力地支持了当地民营经济的发展，体现了我行服务“三农”和小微企业的金融定位。

2、非信贷资产

截止年末，我行非信贷资产x万元，主要是委托贷款和保函两项表外业务。本年度共发放委托贷款x笔，总金额为x万元，委托贷款中，委托人为企业的有x户，委托人为自然人的有x户。本年我行共开立x笔保函担保业务，总金额为x万元，担保对象均为企业客户，共有x户。

(三) 资产负债比例及所有者权益分析

1、资产负债比例。本年度，我行超额备付金余额x万元，超额备付金比例为x%□流动性比率达到x%；贷款损失准备金x万元，拨贷比达到x%□拨备覆盖率大于150%，不良贷款率为零，备付资金和流动性资产充足。

2、所有者权益。本年度，我行营业收入x万元，同比增长x%□营业利润x万元，同比增长x%□其中，净利息收入x万元，中

间业务收入x万元。收入主要依赖于传统的利息收入，中间业务收入仍然偏低，但营业利润较上一年度有较大幅度的增长。

二、风险状况分析：

(一)总体评价。

截至年末，我行的加权风险资产为x万元；资本充足率x%□核心一级资本充足率x%；单户贷款集中度为x%□按五级分类口径不良贷款率为零，未发生不良贷款，各项风险控制指标均达到监管要求。

(二)信用风险分析

1、信贷风险方面：我行一方面强化风险管理，另一方面优化信贷资产结构，以有效防范和控制信贷风险。截至年末，我行各项贷款余额x万元，其中：正常类贷款x万元，关注类贷款x万元，其中关联交易贷款x笔。全辖最大1户贷款余额x万元，该户目前经营正常，效益好。最大10户贷款都为正常类，目前经营正常，风险较小。截至年终，我行抵x贷款为x万元，保证贷款x万元，信用贷款x万元，存量抵(质)x贷款率为x%□与去年相比降低x个百分点，抵(质)押率仍然偏低，有待进一步提高。同时，坚持“服务三农，服务小微”的市场定位，将信贷资源向符合国家产业政策、产品科技含量高、信用良好、管理规范，且能提供有效抵押物的农户和小微企业重点倾斜，在降低贷款集中度的同时优化信贷结构，提高信贷资产质量。

2、表外业务风险方面：我行保函业务采取保证金加反担保抵押的方式控制风险，并加强对借款人的贷前审查和贷后管理，力求将风险降到最低。委托贷款方面，采取先存后贷的方式，并在贷款协议中设定免责条款，降低我行风险责任。截至目前，委托贷款借款人基本都能按期还本付息，偶有借款人逾

期的现象，但在信贷管理人员的提醒及催收后，都能尽快还本付息，保障了委托贷款人的利益；同时，我行严格遵循《非信贷资产风险分类实施细则》，规范和加强非信贷资产管理，提高非信贷资产质量。

同时建立真实、全面反映非信贷资产动态变化和风险程度的管理体系，增强防范化解风险的能力。

(三)流动性风险分析

截止年末，我行流动性资产总额为x万元，流动性负债总额为x万元，流动性比例x%□其中：超额备付金x万元，超额备付率x%□

由于我行网点相对较少，吸收存款一直比较困难，存款总额变动幅度较大，居民储蓄存款相对较少，存贷比偏高，资金头寸分散，流动性管理较难，易引发支付结算风险。

为进一步强化我行流动性风险管理，提高防范和控制流动性风险的能力，促进各项业务稳健发展，我行一是加大营销力度，以创新产品和优质服务为客户提供良好的客户体验，吸收更多的存款，尤其是相对稳定的居民储蓄存款；二是加强流动性资产和流动性负债的测算，及时发现流动性风险方面的问题并予以处理，较好地保持充足且适度的流动性，满足客户支付需求；三是加强宣传，通过广告投放和参与社会活动提升知名度和美誉度。通过上述手段，我行基本实现了资金营运的安全性、流动性和效益性的协调统一。

银行经营风险分析报告3

银行检查分析报告篇六

一、业务经营基本情况分析

(一) 负债情况分析

截至年末，我行各项存款总额x万元，比年初增加x万元，增幅x%。其中：对公活期存款为x万元，比年初增加x万元；对公定期存款为x万元，比年初增加x万元；个人活期存款x万元，比年初增加x万元；个人定期存款为x万元，比年初增加了x万元；银行卡存款为x万元，比年初增加x万元。我行各项存款指标均比年初有较大幅度的增长，主要原因有以下几个方面：一是经多方面努力，争取到部分有实力的大企业客户，例如x上市公司在我行开立监管资金专户，带来对公定期存款一定幅度的增长；二是继续加代发工资业务及批量开卡的营销，在提高开户数和发卡量的同时，也使居民储蓄存款能够稳步增长；三是持续进行产品创新和开展主题营销活动；四是我行在本年新开展了间联pos机业务，在为我行发展出一批合作商户的同时也带来了部分新增存款；五是我行在年初原有总行营业部x支行2个营业网点的基础上，新增了x支行等x个营业网点，延伸了我行的服务半径，扩大了我行在本地区的影响力和知名度。

(二) 资产情况分析

1、信贷资产

(1) 基本情况：截至年末，我行各项贷款余额x元，比年初增加x万元，增幅x%。其中，短期贷款x万元，比年初增加x万元；中长期贷款x万元，比年初增加x万元。按五级分类口径统计，正常类贷款x万元，关注类贷款x万元，暂无不良贷款。

(2) 贷款集中度情况：针对贷款集中度偏高的情况，我行根据

实际情况，采取有保有压、重点支持的政策逐步降低贷款集中度，保证符合生产经营状况良好，有发展潜力的贷款户，压缩产品落后、经营不善的企业贷款，同时重点扶植国家产业政策方向的新兴产业及“三农”和小微企业。截至x年底，“单户500万以下贷款余额占比”指标已从x月末的x%大幅提高至x%□达到监管要求；“户均贷款余额”指标从x万元降低至x万元，力争逐步达标。

(3) 贯彻落实“两个不低于”情况：自开业以来，我行一直对自身的市场定位非常明确，为此，根据_经济发展及行业特点，在确保风险可控的情况下，将信贷资金重点倾斜于“三农”、小微企业等基础经济，达到“两个不低于”要求的目标。其中，支持农业贷款x万元，支持小微企业贷款金额x万元，两项合计占贷款总额的x%□有力地支持了当地民营经济的发展，体现了我行服务“三农”和小微企业的金融定位。

2、非信贷资产

截止年末，我行非信贷资产x万元，主要是委托贷款和保函两项表外业务。本年度共发放委托贷款x笔，总金额为x万元，委托贷款中，委托人为企业的有x户，委托人为自然人的有x户。本年我行共开立x笔保函担保业务，总金额为x万元，担保对象均为企业客户，共有x户。

(三) 资产负债比例及所有者权益分析

1、资产负债比例。本年度，我行超额备付金余额x万元，超额备付金比例为x%□流动性比率达到x%；贷款损失准备金x万元，拨贷比达到x%□拨备覆盖率大于150%，不良贷款率为零，备付资金和流动性资产充足。

2、所有者权益。本年度，我行营业收入x万元，同比增长x%□营业利润x万元，同比增长x%□其中，净利息收入x万元，中

间业务收入x万元。收入主要依赖于传统的利息收入，中间业务收入仍然偏低，但营业利润较上一年度有较大幅度的增长。

二、风险状况分析：

(一)总体评价。

截至年末，我行的加权风险资产为x万元；资本充足率x%□核心一级资本充足率x%；单户贷款集中度为x%□按五级分类口径不良贷款率为零，未发生不良贷款，各项风险控制指标均达到监管要求。

(二)信用风险分析

1、信贷风险方面：我行一方面强化风险管理，另一方面优化信贷资产结构，以有效防范和控制信贷风险。截至年末，我行各项贷款余额x万元，其中：正常类贷款x万元，关注类贷款x万元，其中关联交易贷款x笔。全辖最大1户贷款余额x万元，该户目前经营正常，效益好。最大10户贷款都为正常类，目前经营正常，风险较小。截至年终，我行抵x贷款为x万元，保证贷款x万元，信用贷款x万元，存量抵(质)x贷款率为x%□与去年相比降低x个百分点，抵(质)押率仍然偏低，有待进一步提高。同时，坚持“服务三农，服务小微”的市场定位，将信贷资源向符合国家产业政策、产品科技含量高、信用良好、管理规范，且能提供有效抵押物的农户和小微企业重点倾斜，在降低贷款集中度的同时优化信贷结构，提高信贷资产质量。

2、表外业务风险方面：我行保函业务采取保证金加反担保抵押的方式控制风险，并加强对借款人的贷前审查和贷后管理，力求将风险降到最低。委托贷款方面，采取先存后贷的方式，并在贷款协议中设定免责条款，降低我行风险责任。截至目前，委托贷款借款人基本都能按期还本付息，偶有借款人逾

期的现象，但在信贷管理人员的提醒及催收后，都能尽快还本付息，保障了委托贷款人的利益；同时，我行严格遵循《非信贷资产风险分类实施细则》，规范和加强非信贷资产管理，提高非信贷资产质量。

同时建立真实、全面反映非信贷资产动态变化和风险程度的管理体系，增强防范化解风险的能力。

(三)流动性风险分析

截止年末，我行流动性资产总额为x万元，流动性负债总额为x万元，流动性比例x%□其中：超额备付金x万元，超额备付率x%□

由于我行网点相对较少，吸收存款一直比较困难，存款总额变动幅度较大，居民储蓄存款相对较少，存贷比偏高，资金头寸分散，流动性管理较难，易引发支付结算风险。

为进一步强化我行流动性风险管理，提高防范和控制流动性风险的能力，促进各项业务稳健发展，我行一是加大营销力度，以创新产品和优质服务为客户提供良好的客户体验，吸收更多的存款，尤其是相对稳定的居民储蓄存款；二是加强流动性资产和流动性负债的测算，及时发现流动性风险方面的问题并予以处理，较好地保持充足且适度的流动性，满足客户支付需求；三是加强宣传，通过广告投放和参与社会活动提升知名度和美誉度。通过上述手段，我行基本实现了资金营运的安全性、流动性和效益性的协调统一。

银行检查分析报告篇七

随着业务范围的进一步扩大□xxx已逐步形成“一体两翼”的业务发展格局，贷款业务全面延伸到农、林、牧、副、渔整个领域。今年以来，我行认真执行上级行精神，领悟政策，全行全员全力营销，努力拓展中间业务及存款业务，加快两

棉破产及抵债资产处置进度，配合完成新兴财务挂账贷款的重新认定工作，为今后业务发展奠定了扎实的基础。

一、各项业务指标完成情况

（一）贷款总量稳中有升。一季度末，各项贷款xxx万元，与年初相比上升60万元。中储轮换贷款0万元，比年初下降90万元，主要原因是xxx国家粮食储备库根据中储粮（2006）8号文件精神，圆满完成中储小麦轮出任务xx万公斤，归还贷款xx万元。调控粮食收购贷款xx万元，比年初下降xx万元，原因是我行收回楠木粮站、定水粮站调控粮食收购贷款xx万元。流转粮食收购贷款xxx万元，比年初上升xxx万元，原因是我行发放xxx有限公司流转粮食收购贷款xxx万元。

（二）收息进度缓慢有因。一季度末，应计利息。

实施优质客户战略，有效促进了新业务发展。二是强化服务意识，提高办贷效率。在坚持执行贷款规定的基础上，结合我县实际，对纳入营销范围的客户提前开展调查，掌握第一手资料，企业提出申请后，在3个工作日内搜集整理所有上报资料，及时向市分行前台提交调查材料，提高了办事效率。三是加强新业务知识培训，充实贷前调查人员，提高调查质量。在进一步加大业务学习，深刻领会和理解信贷政策、新制度办法内容的同时，通过举办贷款调查培训班、业务骨干授课等各种形式带动全体信贷人员学习业务知识和新制度办法规定，调整充实信贷力量以适应新业务发展的需要。今年2月对xxx有限公司投放粮食流转收购贷款xxx万元。对xxx有限公司进行了信用等级评定、内部授信及公开授信，授信额度xxx万元，预计今年追加贷款500万元。通过扶持产业化龙头企业，不仅培育了新的收息增长点，也提高了农发行的知名度。

（三）积极抓好财务挂账工作，提高我行信贷资产质量。按

照国家财务政策，支行积极与政府、财政、审计、粮食等部门多次汇报沟通，围绕应挂尽挂政策，切实做好粮食财务挂账工作。经五部委重新清理认定，我行98年6月1日以后挂账xxx万元，在2005年和2006年共计利息xxx万元，已通过风险基金收息xxx万元，下欠xxx万元一并从企业剥离挂账。

(四)加大不良贷款清收力度，加快抵债资产处置进度。

今年以来，我行采取内部挖潜与外部促压相结合，一是落实不良贷款清收任务，先后派专人、专车，垫支费用与法院及清算小组的同志一道去xxx等地催收棉麻公司应收账款，确保我行最大限度受偿，预计收回应收账款150万元。二是通过发公告、登报宣传联系抵债资产购买人，加快抵债资产处置进度，目前已将xxx意向购买资料上报市分行。

三、业务经营中存在的突出问题

(一)经济发展相对落后，优质客户少□xx虽然是农业大县，但不是农业强县、基础薄弱，符合农发行贷款条件的优质客户较少。自开办新业务以来，经过多方调查、营销，只培育了xx两个优质客户，累计发放商业性贷款仅xx万元。优质客户缺乏的主要原因一是企业实力不强，可供抵押担保的物资少，有的企业根本无抵押担保物资。二是管理水平低下，产业化龙头企业少，市场竞争能力较弱。从调查情况看，除xxx生产规模较大外，其他企业有的是家族式管理的小企业，有的甚至就是手工作坊，无法成为农发行所需要支持的优质客户。

(二)中间业务发展迟缓，经营环境不佳。在车辆保险业务办理过程中，保险公司给各家的优惠条件和费率不一，有的保险公司提供给客户的优惠比xx行的优惠多10%甚至20%，即使给予同样优惠的同时，又将代理保险10%至20%的手续费以现金方式返还投保人，导致我行开展业务处于被动。

四、围绕下阶段重点挂账目标，切实加强信贷管理工作。

（一）全面完成xx信贷管理系统数据采集工作，提高电子化管理水平。一是做好xx信贷管理系统上线准备工作，对职工做好前期思想动员，加大对该系统重要性的阐述和宣传，积极营造声势，使每位员工心中有数。二是做好人员、设备准备工作，为该系统顺利上线运行创造良好的软、硬运行环境。三是严格按照采集标准完成数据采集表的填报工作，做好与会计综合业务系统相关数据衔接核对工作。

（二）全力开展客户营销工作，寻找新的贷款增长点。