

# 2023年银行开展业务难点工作报告(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行开展业务难点工作报告篇一

**摘要：**同业业务是商业银行进行创新的主要方向，是商业银行融通资金、管理资金负债、创新金融产品与拓展利润增长的主要方式。文中主要讲述的是商业银行同业业务的特点、同业业务风险点分析以及防范商业银行同业业务风险的有效措施，同时提出商业银行同业业务监管建议。

**关键词：**商业银行同业业务风险防范

商业银行同业业务是商业银行之间以及商业银行与非金融机构之间进行以融资为核心的各项业务。随着金融行业与市场经济的发展，利率市场化进程不断推进，同业业务也得到了迅速的发展，目前，同业业务已经成为商业银行资金运用与资金来源的主要途径。同业业务的发展在金融产品创新中具有代表地位，监管机构在进行监管过程中，所面临的是多种形式的同业金融创新，如何做到有效的管理又给足金融产品的发展空间是现代金融管理机构面临的问题。

### （一）同业业务规模增长速度快

通过同业业务规模增长统计数据可以分析出，2008年金融危机以后至2013年期间，中国商业银行同业业务规模快速扩张，同业资产规模增速达到总资产增速和贷款增速的两倍，同业负债规模的增速也达到总负债增幅和各项存款增速的倍。随

着所占规模的逐渐扩展，同业业务在银行资产负债的占比逐渐提升，直至2013年中旬，银行同业资产在总资产的占比与同业负债在总负债的占比为与，从以上数据可以得知，同业业务的增长速度十分迅速。

## （二）同业业务不断创新

传统商业银行同业业务本是商业银行进行流动性管理的工具，并不具备信用创造的功能。随着商业银行创新模式不断涌现，如信贷资产转让、银信合作理财、票据、同业代付、信托受益权买入返售等等，这些创新产品通过一系列交易结构设计和会计处理，将非标准化资产藏匿在同业科目或表外，实质是对信贷等融资类业务的一种替代。

## 二、商业银行同业业务风险分析

### （一）同业业务的市场风险

同业业务市场风险主要体现为以下几个方面：一是系统性风险。国内金融市场开放为同业合作发展提供了便利条件，现阶段逐渐发展为以银行合作为主导的银信、银基、银保银财等，多种合作方式的并存状态。同业业务的发展使得银行与其他机构紧密联系，使得风险在市场之间不断蔓延。二是流动性风险。商业银行为实现效益的最大化，通常以低价融入短期资金，以高价配置长期同业资产，通过短债长投的方式进行利益的获取，但也伴随着流动性风险的存在，资产负债期限的错配使得流动性风险激增，金融系统不稳定性增加。

### （二）同业业务的监管风险

同业业务的监管风险主要表现为以下几个方面：一是同业业务容易粉饰会计报表，影响监管统计数据的准确性。主要表现为商业银行通过“通道业务”绕过监管方，可以将信贷资产和投资资产、表内和表外科目相互转换，达到调节各类指

标的目的。二是操作风险。同业业务在操作中较为复杂，商业银行在具体操作过程中，如果出现认知的偏差，则会造成操作风险的出现。

### 三、商业银行同业业务的风险防范措施

#### （一）提升经营规范性

提升经营的规范性首先要完善授权管理，商业银行需要切实的规范机构内部各部门的授权体系与权限管理，有效的进行同业授信，严格把控项目风险、重视复查与监控，定期进行授权与评估审核。其次是提升经营管理能力，提高银行流动性管理水平，按业务实质对同业业务进行有效的分类，保证业务投向符合政策相关要求。

#### （二）优化同业业务监管制度

首先要提升后续监管力度，同业业务所涉及到的机构较多，具有复杂性和不断创新的特点，监管部门需要紧跟形势，加强沟通协调，提升自身监管水平，从业务实质出发科学设计监测指标，加强数据统计、监测和分析力度，避免商业银行腾挪规模、人为出表等不规范行为，同时对同业资金的来源与使用活动进行监管，控制资金通过同业业务流传至“两高一剩”和房地产等信贷政策不支持的高风险领域。其次是建立信息共享平台，监管部门需要推动建立同业业务信息共享平台，统一同业业务统计项目口径与报表体系，客观的反应同业业务总量、结构、项目类型等。

### 四、结束语

近年来，商业银行同业业务的种类不断更新，各种创新产品层出不穷，并有不断增加的趋势，导致同业业务风险的控制难度逐渐提升，需要商业银行、监管部门同步进行风险管理措施的完善，增强抗风险能力，通过各种有效措施完善各项

同业业务风险管理制度，有效的避免金融风险。

参考文献：

## 银行开展业务难点工作报告篇二

**【2017银行柜员半年工作总结1】** 我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这半年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更主要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。

我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

**【2017银行柜员半年工作总结2】** 本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与xxx保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

半年来，本人先后主持召开辖区金融机构反xxx工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。2006年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和

考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假-币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际相结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

## 银行开展业务难点工作报告篇三

《深圳金融》2014年第3期

### 一、银行同业业务现状

（一）同业业务概念。狭义的银行同业业务指依据人行《同业拆借管理办法》，金融机构间的资金拆借业务。这是基于资金流动性缺口而拆借资金的传统同业范畴。广义的同业业务指以金融同业客户为服务与合作对象，以同业资金融通为核心的各项业务。从主体上看主要是服务银行自营和代客两

方面的交易需求。交易涉及的市场主要有银行间货币市场、票据转贴交易市场、信贷资产交易市场、信托资产交易市场、不良资产交易市场、外汇衍生及商品交易市场等。从产品功能看分为四类，四类业务的主要品种有，一是资金类，如同业拆借、同业借款、人民币质押外币质押借款、货币互存、债券回购、票据回购、信贷资产回购，同业存放、债券代持、股票质押融资等；二是投资类，如债券投资、票据转贴、同业代付、投资信托计划、理财计划等；三是资产管理类，如银行理财投资信托计划、投资理财产品、信托贷款、私募股权、信贷资产买卖等；四是交易服务类，如代理外汇买卖、衍生产品交易、贵金属商品市场交易、风险资产或不良资产交易、信托通道业务、信贷资产证资金类、投资类、资产管理类、交易服务类，这四类产品在交易中往往通过组合交易和相关机构的链条式参与，实现各方交易目的和盈利收益。近年来，在一些股份制商业银行引领下，同业业务发展迅速，新产品层出不穷，同业业务量、收入、利润等在商业银行各项业务的占比和贡献明显提高。

## （二）银行同业发展现状

1、市场需求推动快速发展。银行同业业务是银行资产负债管理和参与市场竞争的重要业务品种。是金融市场生态系统中，各个主体发挥资源优势，整合社会金融服务能力、降低成本，服务实体经济的重要载体。银行同业业务的核心是同业交易，通过市场化的“交易”实现资源在金融机构间的优化配置，是市场发展的基本需求。

从银行间市场发展看，至2013年7月银行间债券市场余额万亿元，信托市场融资余额万亿，票据资产余额万亿元，银行作为主力投资者，通过配置和交易债券支持直接融资发展和支持实体经济融资需求。

从社会融资结构来看，非信贷资产已占到社会融资总量的50%，其他信托贷款、委托贷款、票据融资、债券等渠道贡献大幅

上升，银行同业业务快速发展，适应市场变化和需求，成为提供金融服务支持实体经济的新通道。

从银行资金来源来看，2013年7月底，同业存款在银行存款券化、券商-保险-资产管理公司各类通道业务等 中的占比四大行5%，中小股份制银行28%，同业业务是银行流动性管理的重要工具。

2、同业业务带动银行增长模式转型。近年来，在银行自营资金营运和代客理财资金需求推动下，银行同业业务以其低资本占用、低风险、大额批发交易、创新灵活快捷、利润收益可观、协同带动效果好的优点，顺应银行自营和代客理财经营需求迅速发展壮大。实现了制度、跨市场、跨机构、跨币种上的交易套利和金融服务。同业业务使得各类金融机构共同参与、发挥各自资源优势，向社会提供完善金融服务，完善了金融生态运转体系。银行同业业务是商业银行的重要业务板块，是银行从传统存贷款固定利差盈利模式下转变发展方式，加快利率市场化条件下资金营运和金融服务的市场实践和创新探索。由最初的解决资产负债管理中的流动性风险、富余资金营运问题，逐步发展为银行优化资产结构、管理风险、提高客户金融服务能力和投资收益、创造收益的重要业务板块。

3、在市场和监管规范引导下创新发展。制度创新是银行同业创新的政策环境。在混业经营发展和利率市场化的背景下，结合特定宏观经济政策和制度，如“加大信贷投放、信贷规模管制、流动性收紧、存款考核竞争等”这类政策约束条件和市场的实际需求的矛盾，为票据业务、同业代付、同业存款、银行理财等同业业务提供了政策套利和产品创新空间，市场需求的满足带来了交易的快速发展。从制度经济学来看，近年来的制度创新为银行同业创新提供了政策环境。同业交易成为制度均衡和市场均衡的重要推动力量，也为政策效力发挥起到市场信号传导和平滑作用，同时避免的政策一刀切代理的资源浪费。推动了金融资产资源与实体经济的高效配

置。比如理财业务的发展、同业存款业务的市场化竞争，为利率市场化的实现提供了良好的市场实践经验。

## 二、同业业务发展中的问题

（一）政策套利还是市场创新。笔者认为政策套利和市场套利本身都是一种市场行为，关键看是否支持了实体经济需求，同业业务基本上都源于实体经济需求，套利业务往往舆论影响大，但实际占比较小，在我们以往的经验中，不合理的套利行为很快就被市场和政策力量纠正。反而应该正视发挥市场交易的资源配置力度。通过同业的交易来推动制度均衡和市场均衡。应该正视发展中的存在政策规避、流动性等问题，顺应市场同业创新需求，做好规范和引导，而不是简单的叫停。让市场力量成为推动经济和制度变迁发展的中坚力量，发挥同业业务积极作用。

从深圳地区银行来看，近年来同业存款余额在1万亿左右，同业存放拆放余额4000亿元左右，债券余额约1500亿元左右，票据余额1000亿元左右，买入返售资产3000亿元左右，银行理财余额约2000亿元，年代客外汇交易量700亿美元左右。年同业交易量在5万亿元左右，年盈利60-100亿元，年人均利润2000万元左右，远高于银行行五六十万的平均水平，成为深圳金融中心城市的重要特征。

（二）支持实体经济还是空转泡沫。银行同业业务从总体上是缘于实体经济需求的，其利润也是缘于实体经济贡献和市场交易利差。历史上出现了得“交易空转蓄增交易量、增加资金规模”等现象不是同业业务的专属，而是每个金融市场交易中的普遍现象。这些问题占比较小，往往是由于交易和投资衍生，不影响市场根植于实体经济的本质。所以必须继续加大对银行同业业务发展的支持力度。正视发挥市场交易的资源配置力度。同时加强市场规范和对投资者的风险管理和市场交易行为规范，完善市场约束机制。

（三）流动性风险的元凶。合理运营的同业业务不会直接造成“钱荒”。关键是看投资者的资产负债结构和投资组合的激进程度，又或者市场普遍的投资态度。期限错配程度、投资组合久期、杠杆倍数是否合理，是否存在刚性风险缺口等都会影响流动性问题。比如中小银行和机构往往依靠同业市场融资获取的资金来投资获取收益，通过短配长的资金安排，有的自主承担短期利率风险和流动性风险，甚至放大资金倍数博取高收益。这样使得流动性风险的长尾效应扩大，就会出现钱荒。“钱荒”可以理解为银行管理对交易逐利需求约束机制不足问题，可以在发展中给予规范和完善。

（四）交易结构化包装与风险漂移。银行与信托、证券、保险、资产管理公司等机构的业务中复杂的交易结构化设计，容易造成信用风险积累、漂移和政策信号的失真。比如前些年票据融资空转和今年的跨境贸易虚增等业务都在一定程度上积累了信用风险，造成相关经济数据失真。另外在交易安全上，大量创新同业业务都是场外交易，交易定价的公允性、风险收益是否匹配，是否存在利益输送、信息披露是否合理，是否存在庞式骗局隐藏风险等等，这些可能是金融市场的普遍性问题，同业业务市场也可能存在，可以通过加强市场规范和内部控制来杜绝。

（五）行业自律与内控合规风险。银行是否在合理风险边界内开展业务，内控机制是否完善，行业如何自律，是市场建设和投资者规范的系统性问题，不是同业业务市场问题。比如光大证券乌龙事件。投资专家和交易员的道德风险，比如今年债券市场的中信、易方达、宏信证券等案件，都实际取决于投资者的风险管理和内控水平。

综上，我们认为银行同业业务可能存在的问题，是市场快速发展的结果，通过市场规范和制度完善就会发挥出其支持实体经济的积极作用。

### 三、相关建议

## （一）政策制度上继续支持和规范同业业务发展

做好风险防范和内控管理规范。引导银行同业业务积极服务银行资产负债管理，适应利率市场化条件下的商业经营。大型银行加强市场做市场商功能，保持市场交易活跃和流动性平稳。中小机构发挥市场灵活性优势，增强市场金融服务能力。规范业务发展，防范风险的累积和长尾效应。

## （二）发挥市场交易的资源配置职能合理监测业务风险

银行作为我国金融市场主要的资金和客户集中机构，担负着向社会提供金融服务的基本职能。通过银行同业交易，更有利于发挥市场的资源配置功能，实现资金和客户需求的合理流动和高效配置，有利于提高社会经济整体运行效率。同时市场的发展需要规范，对于银行同业的高杠杆、风险环节复杂等交易结构和交易安全等问题要加强监管，保证业务安全和风险有效分离。

## （三）加强监管协调，做好跨市场监管

银行同业业务涉及银行、证券、保险等众多机构和市场产品。要从整体上规范业务风险管理和内控要求，同时又要对各市场准入、交易、风险管理、信息披露等作出规范，涉及银监会、人行、证监会□xxx等众多监管机构。要加强银行同业业务监管协调，做好跨市场监管，发挥合力，通过制度创新和供给推动银行同业业务规范发展。

## 银行开展业务难点工作报告篇四

进入2017年4月份以来，银行业“疾风骤雨”般地刮起了金融风险防控风暴，一系列监管政策密集出台，多个专项治理工作正同步展开。中国银监会相继对外发布了《关于银行业金融风险防控工作的指导意见》《关于切实弥补监管短板提升监管效能的通知》等文件，针对十大重点风险领域分类施策，尤

其剑指发行量激增的同业存单、规模庞大的委外业务。

具体来看，同业业务整治将从四方面入手，即控制业务增量、做实穿透管理、消化存量风险、严查违规行为，以根除“多层嵌套”，严控交叉性金融风险。

## 一、银行同业业务的类型

同业业务的业务类型以及交易模式有很多种，但大都可以归为资产业务或负债业务。

### （一）从资产端出发的同业业务

#### 1. 存放同业

存放同业[nostro]是商业银行放在其他银行和非银行金融机构的存款。从期限上来看，以活期款项和一年以内的定期款项为主。127号文明明确规定存放同业的期限只能一年以内。

此处的存放同业与同业存放是银行间为了各类业务往来清算方便或其他原因而存放的。

#### 2. 同业存单

同业存单是银行业存款类金融机构法人在全国银行间市场上发行的记账式定期存款凭证，在同业拆借交易中心交易。

同业存单有具体的期限额度限制。根据中国人民银行2016年6月30日颁布的《同业存单管理暂行办法》第八条，对同业存单进行了期限上的限制。法规要求：“固定利率存单期限原则上不超过1年，为1个月、3个月、6个月、9个月和1年，参考同期限上海银行间同业拆借利率定价。浮动利率存单以上海银行间同业拆借利率为浮动利率基准计息，期限原则上在1年以上，包括1年、2年和3年。”即需要将年度额度在央行备

案，期限1个月到3年，但未要求有评级。

### 3. 拆出资金

拆出资金是金融机构为了调剂资金余缺而短期借出资金的行为，无抵质押物。关于拆出资金的期限和额度在中国人民银行2007年7月3日颁布的《同业拆借管理办法》中第二十五条做出了明确的限制。限制内容要求拆出资金的最长期限为交易对手能够拆入的最长期限；额度中资行存款余额8%，或外资行资本金的2倍，或券商净资本的80%，信托净资本的20%。

拆出资金通过在同业市场融通，以获得盈利。依据同业拆借，目前逐步形成了中国银行间短期利率曲线，并广泛应用，即shibor□

### 4. 买入返售

买入返售是指先买入某金融资产，再按约定价格进行回售从而融出资金。本科目核算本行按返售协议约定先买入再按规定价格返售?o卖出方的票据、债券等金融资产所融出的资金，也包括本行因证券借入业务而支付的保证金。其本质上相当于有抵押的拆出资金，因此并不占用信用额度，风险权重也与同业存放和拆出资金相同。计入该科目时一般以担保物的不同分别列示。买入返售的额度不受限制，但其期限受返售市场的约束。

### 5. 同业代付

同业代付是指商业银行接受金融机构的委托向企业客户付款，委托方在约定还款日偿还代付款项本息的资金融通行为。分为境内同业代付和海外代付。

### 6. 同业借款

根据127号文定义：同业借款是指现行法律法规赋予此项业务范围的金融机构开展的同业资金借出和借入业务，且期限不超过3年。线下借款合同，无额度限制；同时又不属于3+1贷款约束范围，不受资金流向审查。

## 7. 同业投资

同业投资，也是在2013年理财非标之后大幅兴起的新型业务类型，是当前混业资管反映在银行表内的最主要形式。127号文明确定义了“同业投资”：指金融机构购买同业金融资产或特定目的载体，目前同业投资成为银行表内绕监管最主要渠道。如果穿透需要按照底层资产计提资本，但鉴于目前跨监管核查困难，穿透能力有限。

### （二）从负债端出发的同业业务

#### 1. 同业存放

同业存放是指其他银行或非银行金融机构存放在商业银行的存款。本业务对应于资产端的存放同业和其他金融机构款项，是指接受其他金融机构的同业存放而产生的负债。以第三方存管资金为主（其中协议存款计入一般存款，不计入同业存放，纳入存贷比考核，缴纳存款准备金）。同业存放并无期限和额度的控制。

#### 2. 拆入资金

拆入资金是指金融机构（主要是商业银行之间）为了调剂资金余缺而短期借出资金的行为，无抵质押物。对应于资产端的拆出资金。指通过同业拆借获得的资金，只能用于弥补票据清算、先支后收等临时性资金周转的需要，最长期限不得超过一年，实际操作中分为线上线下交易两种，期限以3个月以内为主。

### 3. 卖出回购

卖出回购，根据回购协议按约定价格卖出金融资产从而融入资金，以及为证券借出业务而收取的保证金。对应于资产端的买入返售金融资产。相当于有抵质押的拆入资金，一般以利率债或票据作为抵质押品。主要是债券、股票金融资产的回购。127号文对该科目做出了与买入返售金融资产相同的投资标的及担保物规定。

## 二、近年来国内同业市场发展特点

### （一）同业业务快速发展，市场扩容明显

2016年债券回购、信用拆借交易量万亿元，同比增长；存单发行量13万亿元，同比增长144%。2016年末，银行业存放同业余额万亿元，较年初增长万亿元。

从规模增速来看，2015年底至2016年年中，主要大中型银行的同业往来资产增速为，分别快于总资产增速和生息资产增速和个百分点，为贷款资产增速的倍。

利润贡献度方面，以同业业务为标志的非信贷业务的利润贡献度增加，2016年上半年，四大行完成同业及投资类利息净收入万亿元，占全部利息净收入的。

### （二）顺应金融监管形势，同业业务标准化和透明化提高

2014年央行等多部委联合出台127号文、140号文，规范同业投资业务发展、引导同业业务回归流动性管理本源。2016年央行进一步推出mpa考核体系，规范同业业务发展。

## 银行开展业务难点工作报告篇五

为积极应对金融市场对外开放进一步扩大和外资银行的全面

竞争，国家将金融安全作为国家安全的重要组成部分，并以市场化和法治化为取向，积极推进金融体制改革和金融市场发展，银行、证券、保险、基金、信托等金融同业机构的分化、整合将进一步深入，专业分工逐步形成，同业竞争加剧与合作扩大将同时并存，各类金融机构将加快业务发展战略调整 and 经营管理机制改革，经营行为更加理性，提升服务品质成为金融机构拓展客户、扩大业务、获取利润、谋求发展的重要法宝。

一、建立健全同业金融经营管理体系，增强同业金融业务整体调控能力要按照同业客户综合营销、统一管理和资金业务集约经营、专业操作的原则，构建全行同业金融业务矩阵式经营管理组织体系，强化总行同业金融业务部门的经营管理职能和业务调控能力；建立总行资金营运中心，实现全行资金业务集中运作，强化总行资金业务经营职能和盈利能力；根据同业金融业务特点，建立同业金融业务计划、考核体系。

二、树立“大同业”观念，拓宽同业金融业务领域，提升专业服务能力实施“大同业”发展策略就是要做到宽领域、专业化。

通过宽领域发展同业金融业务，可以使商业银行与证券、保险、信托、基金、财务、租赁和其他银行等不同金融机构间开展广泛的业务合作，实现功能互补和资源共享，突破分业经营、分业管理的政策限制，促进业务综合经营和快速健康发展。

三、积极开展以品牌管理为中心的各类专项营销活动，提升同业金融业务市场营销能力一是要充分调动总行专业化的研发力量，持续开发、提供有针对性的同业客户专业服务解决方案和具有鲜明特色的服务产品，开展面向全国的高层次专题营销活动。

二是要充分利用分行直接面对客户、服务客户的优势，开展各类同业特色产品和当地同业客户需求有机结合的专项营销活动和综合营销活动，塑造区域性市场同业品牌。

三是建立总分行、银行与客户间的市场营销持续反馈和改进机制，提

升营销成效和合作价值。

合理分工，整合全行客户经理资源，建立总分行两级同业客户经理体系，实行同业客户直销制度。四是建立高效运作的同业客户经理制。

五是根据重点同业客户评定标准，制定重点客户营销拓展和日常维护制度，选出总分行重点同业客户，配备专职同业客户经理，并对这些同业客户实行资源优先配置、政策倾斜、绿色通道等便利措施。四、量化评估，差异化服务，增强同业客户管理能力一要对同业客户评级标准进行梳理整合，重点从客户资质着手，建立可量化、可评估、可操作的客户评级标准体系，对客户实行科学分类，明确客户准入退出机制，促进同业客户结构的优化调整。

二要在客户分类评级的基础上，充分考虑客户与本行的合作现状和合作潜力，建立账户核算制度，从资产、负债、中间业务和联动效益等方面入手，科学、合理、准确评判客户的贡献度和潜在价值量，并根据客户价值量和对本行贡献度配套不同层次的标准化合作方案，实现投入产出的匹配。三要根据客户评级和贡献度的评估，深挖合作潜力，并发挥同业联动平台作用，为客户提供综合化服务，开展全面业务合作，建立紧密型战略合作伙伴关系，最终确定本行的同业核心客户。

四要研发内容丰富、资料翔实、全行共享的客户信息管理系统，增强总分行信息互动。五、坚持市场导向，借鉴国际经验，增强业务创新能力开发发行金融债券、大额可转让定期存单、同业借款等主动负债新产品，转变负债业务发展模式，拓宽持续、低成本的主动负债渠道。

发挥同业金融合作平台优势，探索利用信托平台，通过资产转让设立信托计划，开展住房抵押贷款证券化、不良资产处置、中长期贷款证券化等资产证券化业务。加大中间业务创

新力度，发挥同业业务联动作用，提供增值服务，积极发展代理类中间业务，促进业务发展模式和盈利模式转变。

在资产管理业务方面，大力拓展开放式基金、企业年金□qfii等业务托管资格，开展基金、企业年金及信托计划等各类他资产托管业务。六、建立健全风险防范机制，全面提升同业金融业务风险管理能力一方面要使全行同业业务人员树立正确的风险经营观念，增强风险防范意识。

需要正确面对风险，树立风险收益匹配的风险经营观念，强化制度建设和人员队伍建设，加强对宏观经济周期、金融市场改革发展形势和行业波动规律的研究和把握能力，尽快健全覆盖政策、市场、操作、信誉、道德等风险类别的风险识别、防控体系，建立风险分散、隔离、锁定、化解等工作机制，建立防范突发事件的快速反应机制和防范化解业务风险的有效办法，不断完善风险防控的长效机制，全面提升经营风险能力。另一方面要建立健全同业业务风险管理的相关制度，增强业务执行力。

建立客户风险预警机制。建立重大事件报告制度。

加强检查监督，建立并落实明确的同业信用业务授权审批责任制度和强有力的问责制度，尝试实施同业信用业务五级分类管理。同时应明确总分行各级授权管理制度，加强分行对辖内同业信用业务的管理。