

2023年银行信贷业务检查报告(实用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行信贷业务检查报告篇一

银行个人信贷业务培训班总结

6月1日至8日，在总行教育部和培训中心的精心组织下，总行在举办了为期八天的个人信贷业务培训班，部分一级（直属）分行主管个人信贷业务的负责人以及总行个人金融业务部、监事会办公室、法律事务部等共计28名同志参加了培训。现将培训情况总结报告如下：

一、培训的主要内容

本期培训班邀请了金融管理局、中国交通保险有限公司、工银亚洲等机构的六位专家，分别就个人信贷业务的运作与管理、风险评估与控制、产品创新与风险管理、商业银行伙伴营销和工银亚洲业务介绍等专题进行了详尽的阐述。

（一）个人信贷业务的运作与服务营销模式

近年来，零售信贷市场的竞争非常激烈，部分银行引入另一服务品牌拓展个人信贷业务；个别银行采用产品定位策略；个人无抵押贷款多以“每月平息”作招徕；个性化贷款息率和个性化还款方案层出不穷；申请手续简便；批核时间快速（最快可以实现一小时发卡）；业务外包（如前线销售工作、资料输入、坏账催理等）。

近年来的部分银行以另一品牌拓展个人信贷业务，如永亨银行成立永亨信用财务、花旗银行成立花旗财务、渣打银行成立安信信贷，主要原因是银行具有品牌优势，贷款利率较低，但一般需要较长时间才能放贷，并且审批较严格，而财务公司胜在经营成本较低、审批效率较高、贷款利率高，银行成立旗下的“财务公司”这个服务品牌，就是要融合银行和财务公司二者之长，使个人信贷业务既具有银行良好的商誉背景，又具有财务公司快速弹性的经营优势。

目前的个人信贷业务种类主要有两大类：

1、有抵押贷款产品，包括：

(1) 住房按揭贷款；

(2) 汽车贷款；

(3) 存款/股票/基金质押贷款，港币存款质押率可达100%，外币存款一般在80%以上；股票质押最高只能做五成，大多使用循环额度方式运作。

2、无抵押贷款产品，包括：

(1) 信用卡贷款；

(3) 无抵押透支主要指通过个人支票户口进行的额度较大的账户透支活动；

(4) 分期贷款（如税务贷款、装修贷款和进修贷款等），一般为指定用途的个人贷款，例如每年一至三月人要缴税，因此银行便推出了面向个人客户的税务贷款。

银行业个人信贷产品的服务营销模式主要有以下几种：

第一，网点营销，这是产品销售的主阵地；

第二，网络营销；

第三，客户经理营销，主要是借助客户关系管理系统为客户
提供个性化服务；

第四，自动柜员机营销，自动柜员机是丰富的广告媒体；

第五，内部营销，包括内部员工营销、存量客户营销和公私
联动营销；

第六，外部联盟营销，通过与其它银行、金融机构和企业建
立营销联盟，可以弥补自身资源的不足，提升产品的竞争力，
延伸现有服务的范围。

（二）个人信贷业务的产品创新与风险管理

以住房按揭业务产品为例，各家商业银行纷纷开展产品创新，
推出各具特色的按揭创新产品/服务：

1、存款免息、可缩短还款年限的综合按揭户口

以渣打银行5月推出的mortgageone?增值按揭户口为例：客
户开设mortgageone?账户以后，客户可以随时存入不超过按
揭贷款额50%的存款，银行将实时减低用于计算利息的贷款
本金余额，即对提早存入的这部分存款所占额度不收按揭利
息或少收息；客户如有需要，可以随时将提早存入的部分存
款提取使用。此外，客户每年还可以申请最多2次的还款假期，
每次最长可达60天的暂延还款期。当然，渣打
对mortgageone?增值按揭户口是要收取手续费的，收费标准
为：开户费港元，年费500港元，手续费增加了银行收入。

与渣打银行mortgageone?增值按揭户口类似的同业产品有许
多，例如花旗银行的“按揭智慳息”计划、中银的“置理
想”按揭计划等。

2、高息存款、存款享按揭利率的综合按揭户口

以恒生银行“置息按”按揭户口为例：恒生银行为每一位“置息按”客户均另开设一个特惠息率的储蓄账户，此储蓄账户可享受与按揭息率相同的存款利率。通过高息存款户口，同时锁定客户的贷款与存款，进而保持客户不会流失。对于特惠息率储蓄户口的存款额如不超过按揭贷款余额的50%，则存款可以享受与按揭息率相同的利率；若存款额超过50%，则将以分层利率方式计算。类似的产品还包括花旗银行的“按揭存款组合”计划、中银的“置合息”按揭计划、大新银行的“按揭1+1”户口等。

3、按揭贷款与保险产品的组合

以中银于2月推出了“失业供楼保障计划”为例：因经济低迷，失业率高达6.1%，直接打击居民买房意愿。个别开发商为了售房套现，不惜送赠失业供楼保险，并与特定银行合作，推出相关的按揭计划，为指定楼盘作促销推广。中银（）就适时的推出了“失业供楼保障计划”组合产品，其实质是贷款与保险的组合，保险期为24个月，保费由开发商支付，以保证客户在非自愿性失业情况下，开发商帮助客户最长供款6个月。

4、按揭贷款与投资产品的组合

恒生银行于7月推出了“投资按揭123”按揭计划，面向购买新房或转按揭的客户，设计按揭与投资产品的组合。银行与客户约定，头三年客户还款的本金部分可以全部用于投资在指定的基金及股票上。按揭客户头三年的还款额与传统的按揭贷款一样，只是客户只需偿还利息部分给银行，而本来用作偿还本金的金额部分，则可以选择投放在指定的投资产品中（银行限定投资产品范围），例如股票、基金、理财产品等。

5、自定义还款方式的按揭产品

汇丰银行推出的“按揭自由式”产品，客户可根据还款期内的自身理财需要，在还款首三年内自定义还款计划，客户可选择延期还本供款方式（每月只还利息、不还本金），或折扣供款方式（每个月仅归还应还额的70%—95%作为折扣供款额），或自由组合上述两项还款方式，每项最少为期6个月。此项按揭计划只适用于贷款额不少于港币50万元的新房按揭贷款。

6、高贷款成数的按揭产品

以恒生银行的“好二按”按揭计划为例，客户购买房屋时，按揭成数最高可以达到房产估值的95%，其中银行提供的按揭最高只能到70%，而额外的20%—25%则由专业的按揭保险公司或者房地产开发商下属的财务公司提供，但是所有手续由恒生银行一站式安排，其中银行对“好二按”收取手续费，而保险公司亦要收取保费。

在风险管理方面，强调5c的原则：

第一，特性[character]即了解客户的还款意愿；

第二，能力[capability]即了解客户的收入和其他结欠；

第三，资产[capital]即了解客户的资产类别和价值；

第四，抵押品[collateral]即了解客户的抵押品；

第五，条件[conditions]即了解社会规则和法例，遵从银行的贷款政策。

（三）商业银行的伙伴营销

近年来，商业银行的营销模式经历了产品营销、服务营销和伙伴营销三个阶段。所谓产品营销[productmarketing]是

指20世纪60—70年代后期，银行通过产品研发与创新来满足客户的需求，表现是银行通过持续不断的开发各种新产品，来满足客户的各方面理财需要。

至20世纪80年代初期，银行业产品研发的步伐趋缓，互相模仿的程度较高，产品缺乏显着差异性。银行业纷纷开始关注客户使用产品的过程，提供各种增值服务，发展到服务营销〔servicemarketing〕阶段。表现是银行开始注重服务过程，而不是产品本身。恒生银行带头进行服务过程的改善，装修银行大堂，建设贵宾理财区，规范职员服装规范，其他银行纷纷模仿。

到20世纪90年代后期，汇丰银行认为传统的服务营销已经不再具有竞争优势，进而提出了伙伴营销〔relationshipmarketing〕也称“关系营销”）的概念。在伙伴营销阶段，银行的服务已经不仅仅是财富的增值，而是以客户的人生目标为目的，通过财富管理，协助客户达成人生目标。因此，目前银行已不再是简单的、盲目的财富增值，而是有目标的组织财富的合理配置与管理。

但是，伙伴营销是比较难操作的，关键问题是获知客户人生目标比较困难。汇丰银行在这方面的改进值得借鉴：首先是市场定位的改变，以往汇丰银行的市场定位是全民银行，但在以后逐步转变市场定位为“理财银行”，对那些没有理财需要的客户采取分层利率定价和收取手续费等方式逐步进行分流。通过价格的调整，实现了两个主要目标：一是淘汰客户，对于一些低贡献的客户进行主动淘汰；二是区别出优秀的客户群，以集中人、财、物等资源来服务“理财客户”。

目标客户的选择根据市场定位而随之改变，只有理财需求的客户（即：理财客户）才是汇丰的目标客户群。要成为汇丰理财客户，必须要满足三个基本条件：（1）具有一定的财富水平；（2）客户具有财富管理目标，或者与客户经理协商明确一个目标；（3）客户要能够承担一定的风险，银行也鼓励

客户去主动承担风险。

同时，银行也对自身产品体系进行丰富与调整，在传统的存款、贷款产品基础上，丰富了保险类、投资类的产品体系。银行不仅仅是代理销售各类保险、投资产品，同时也是经营者和产品设计师。在完整的产品体系下，银行可以为理财客户设计包括储蓄、投资、融资、保险等全方位的理财规划，可以在不同程度上锁定风险并确保中长期的财富增长。

二、收获

（一）经营理念超前

资本市场高度发达，利率完全市场化，金融同业竞争十分激烈，为了保持资产回报率，近十年来，各商业银行都将个人金融业务特别是个人理财业务作为新的效益增长点，大力发展。如汇丰银行通过收购形式迅速扩张个人业务；花旗银行通过改造组织构架和业务流程，实施个人业务“一站式”服务；大新银行全力拓展个人信用卡市场等。商业银行个人理财业务主要包括三大类，第一类是以财富管理为主的私人银行业务，第二类是以融通资金为主的财务顾问业务，第三类是以帐户管理为主的普通理财业务。个人信贷是个人金融业务的重要组成部分，由于具有市场潜力大、赢利能力强、经济资本占用少、风险相对分散、附加值比较高等特点，受到各商业银行的高度重视，成为其实现经营战略的重要途径。

在个人信贷业务中可能存在两类错误：第一类错误是“贷给不好的客户”，第二类错误是“错过好的客户”。传统的银行资产业务主要是为了避免第一类错误，这通常会导致犯了大量第二类的错误；而个人信贷业务由于先天具有整体风险低、风险分散的特点，应该允许出现第一类错误（但要将其控制在一定比例之内），同时尽量避免出现第二类错误。

在银行内部的运营管理方面，银行强调“收益覆盖风险”，

追求收益是银行一贯的经营目标，对人、财、物等经营资源的配置完全依靠市场进行调节，从而创造更多的利润和股东回报。我行个人信贷业务强调“高收益和零风险并行”，一方面强调个人信贷业务是高收益业务，必须大力发展，同时强调个人信贷业务的目标是零风险，一旦出现某些个案风险，就进行大幅度政策收紧，这导致我行个人信贷业务受政策影响过大，发展的可持续性差。

（二）经营战略明确

对银行而言，经营战略不仅是业务发展规划，而且决定着银行的市场定位、客户选择、流程设计、风险管理以及管理文化等一系列内容。的银行业经过市场多次洗牌和激烈的竞争压力，生存下来的银行大多具有比较明晰的市场定位与经营战略，例如汇丰银行转变经营战略，从全民银行到理财银行。对于银行而言，各专业部门也会根据总体的经营战略设计详尽的业务发展策略，包括目标市场与目标客户、产品设计、营销渠道、定价策略等。

而我行是中国最大的商业银行，受内外部各种因素的影响，我行个人信贷业务至今尚未形成比较清晰的中长期业务发展战略，最多只能说初步形成了中长期业务发展的愿景，只有管理制度、资源配置等手段同时实施，发展愿景才能转变为经营战略。

（三）业务流程清晰

商业银行在个人贷款流程设计上，充分体现个人贷款的特点，实行以分级管理、差别化授权为主，小额贷款在前台营销部门内部进行审批，额度稍大点的贷款按程序上报上级管理部门审批，大额贷款和疑难贷款上报专门审批部门审批，贷款流程清晰，责任明确，较好地处理了市场拓展与风险控制的矛盾，能够在风险可控的前提下快速应对客户需求，提高市场占比。为了提高业务审批效率，一些商业银行还根据客户

职业、收入和财产拥有情况，事先核定授信额度，额度内的融资通过信用卡或电子银行进行处理，客户不必多次往返银行，申请、使用贷款非常方便。

商业银行个人信贷业务的审批效率非常高，一般的信用卡审批平均时间为两小时左右，短的可在半小时内完成，而对于住房按揭贷款的审批，在资料齐备的基础上可在当天回复审批结果。商业银行这种高效的审批主要得益于其先进的电子审批系统。在贷款受理阶段，工作人员可通过系统集成，与其他业务的主机系统相连接，直接调用申请人的基本资料、存贷款状况、个人信用记录等信息，一方面减少了数据资料手工重复输入的工作量，加快了审批速度，另一方面也全面了解了申请人的资产状况，降低了信贷风险。在贷款的审批流程中各行制定了合理的审批权限，在保证审批效率的同时减少违规情况的发生，同时根据电子数据监控流程进度，进行业务及风险分析。基于高效的电子审批系统，银行在为客户提供快速服务的同时，也为系统内的绩效评估提供了依据。

（四）产品创新迅速

地方很小，却云集了200多家金融机构，同业竞争异常激烈，这迫使商业银行加快产品创新。同时，利率完全市场化和混业经营也为商业银行进行产品创新提供了条件。各商业银行个人信贷业务创新职责由市场营销部门承担，前台（市场营销部门）提出创新需求，在征询后台（信贷管理部门）意见后，交由新产品委员会讨论决定，这种信贷产品创新体系优势非常明显，一是营销部门比较贴近市场，了解客户需求，其设计的产品针对性强，速度快，能够做到人无我有，人有我优，始终处于市场领先地位；二是信贷管理部门最了解全行从业人员素质及风险驾驭能力，其提出的风险管理措施比较有力，能够防止前台只唯市场不顾风险的倾向，做到创新与管理相互促进、相互制约。此外，商业银行非常重视品牌建设，如：花旗银行—花旗财务；渣打银行—安信信贷；永亨银行—永亨信用等。国内商业银行在个人金融业务品牌建

设上做得比较成功的有：招商银行——“金葵花”、“一卡通”；中国银行——中银理财；农业银行——“金钥匙”等，而我行的“幸福贷款”在包装、宣传上都做得不够，市场知名度、认同度不高。

（五）风险管理有效

商业银行根据个人贷款特点，采用了有别于法人客户的风险管理理念和方法：

一是坚持以概率管理为主，案例管理为辅。金融机构通过精确计算认为：个人信贷客户数量大，交易笔数多，风险分摊之后，其坏账损失率基本符合大数定律，个人贷款规模越大，风险越易分散，损失的概率就越小，赢利的机会大大增加，只要按照正常的流程去规范操作，业务达到一定规模，就能够盈利，规模越大，赢利越多。个人贷款不能简单的以单户、单笔计算盈利与风险，而应该以概率管理的方法来测算盈利和风险。

二是坚持以流程管理为主，专家管理为辅。法人信贷的管理原则是行业法[trademethod]即一笔贷款决策，除各种客观条件以外，在进行决策时，要加上决策者的素质和智慧。个人贷款的管理原则是程序法[proceduremethod]即只要按规定的程序去操作，做好流程控制，就能够基本保证贷款安全。为此，各商业银行都开发了个人信用（包括信用卡在内）打分和审批系统，每笔贷款均通过系统自动进行审批处理，风险控制手段非常先进。除此之外，他们还充分运用资产证券化、信用调期、附加保险等工具，转移或分散贷款风险。

三是坚持以业绩考核为主，责任追究为辅。商业银行的机构设置非常扁平化，前台网点和支行主要营销个人金融产品。为了提高营销效率，各行也大力推行统一营销、捆绑营销。总行专门制定了产品计价方法，开发了考核程序，每个月都能对营业网点和营销人员进行业绩考核。所有营销人员每年

都按照营销业绩和工作经历划分等级，实行等级工资制。如果营销人员在贷款调查中未尽到责任，则要降级使用，如果是故意行为或恶意串通，造成贷款损失，则要调离岗位，直至辞退。营销部门对客户经理组成营销团队，一个客户经理通常配备一个助理和一个秘书，客户经理主要负责商务谈判、贷前调查，秘书负责办理贷款手续，这相当于我行推行的双人调查、换手操作，可以避免调查失实和客户经理“一手清”。同时，设立若干个产品经理如保险、基金、信用卡等，为客户经理提供营销支撑。

（六）科技手段先进

为了适应从“全民银行”到“理财银行”的转变，以汇丰为代表的银行纷纷投资巨额打造先进的客户关系管理系统。信息系统在银行中的作用从以往的业务处理与流程控制，逐步向整合信息、支持营销、服务客户、监督服务过程方向转变。银行在改进信息系统功能时，积极学习国际先进的系统建设经验，对于领先的技术和功能模块直接购买或者外包以节省成本。

与同行相比，我行在信息系统建设方面尚存在一定的差距。首先，我行信息系统对市场营销和客户经理操作仍缺乏有效的支持；其次，信息系统按照专业条线进行人为分隔，没有按照统一客户视图进行有效的整合；最后，信息系统研发进度缓慢，与同业竞争者相比难以形成持久的竞争优势。

三、建议

（一）制定发展战略

总行应由个人金融业务部、信贷管理部、授信业务部、信用审批部、风险管理部、财务会计部、人力资源部等相关部门共同参与，尽快制定个人信贷业务的整体发展战略，细化并落实实现战略的具体措施，完善制度与体系建设，合理配置

人、财、物等资源，协调解决个人信贷业务发展过程中的各种问题，建立和完善问责制度，使各部门切实负起责任，沟通协作，共同促进个人信贷业务的健康发展。

（二）理顺管理体制

工商银行刚刚完成股份制改革，其公司治理机制及内部管理体制正处于调整完善之中，我们应该按照“以客户为中心，以赢利为目标、以流程控制为抓手、以系统建设为保障”来加快构建符合个人信贷业务规律的管理体制，这一体制要充分体现“前台一站营销、中台集中审批、后台统一管理”和分级授权、差别授权的管理要求，要有利于“产品多样化、流程标准化、审批集中化、管理系统化”的目标实现，不能把流程银行简单地等同于部门银行，这一点对个人金融业务特别是个人信贷尤为重要。

从实际情况看，影响个人信贷业务发展的主要因素有四个，即：产品、价格、效率和服务，在产品同质化、利率同样化的条件下，效率和服务是决定个贷发展的重要因素。从这个角度来说，个人信贷前中后台分离更适于在部门内部进行岗位分离，即把支行作为前台营销部门，二级分行专业部门作为审批、监督部门（中台），省行、总行专业部门作为管理部门（后台）。在支行（前台）重点是构建以个人贷款中心为主体、以理财中心为依托、以一般网点为补充的营销体系；在二级分行（中台）重点是搞好个人贷款审批中心和贷后管理中心建设；总、省行重点是进行业务授权监控、制定制度办法、研究开发产品和系统等。这样的管理体制，分工明确、职能清晰，既有利于效率提高，又有利于风险控制。

（三）加强业务创新

一是重视产品创新。个人贷款对象是数量巨大的个人客户，不同地区不同客户有着不同的融资需求，这就要求商业银行紧随市场变化，制定产品创新计划，适时推出符合客户需要

的融资品种，提高在同业中差异化经营能力；二是重视制度创新。我国的地区经济差异较大，()各分行所处的信用环境及内部管理水平也不一样，总行在业务管理上一定要制定差异化的信贷政策，实行区别对待、分类指导。同时，要根据市场、客户需求变化，及时修订各种制度办法。在制度办法执行过程中，要允许部分管理水平高的行有一定的灵活性，避免丢失市场、丢失客户；三是重视品牌打造。进一步强化“幸福贷款”品牌建设，利用品牌的效应和社会影响力，提高个人贷款营销的实际效果。

(四) 整合信息资源

科技是第一生产力，科技也是工商银行的优势所在。为此，总行要进一步加快个人贷款管理系统建设，当前，重点是搞好十个子系统开发。一是开发个人信贷资料扫描录入系统；二是开发个人客户信用打分系统；三是完善个人贷款审查审批系统；四是开发贷款风险监测和预警系统；五是完善多功能查询分析打印系统；六是建立违约贷款自动催收系统；七是建立贷款对帐管理系统；八是建立帐销案存贷款管理系统；九是建立贷款营销和客户关系管理系统；十是建立合作机构监控管理系统。上述十大系统的开发运用，可以大大提高我行个人贷款的审批效率和日常管理水平。

汇报人：个人金融业务部

银行信贷业务检查报告篇二

本人在信贷业务中主动把握好角色、明确职责和定位。遵守国家有关法律、法规及制度规定，组织好支行的经营管理、风险管控及队伍建设等工作，确保完成各项任务目标，未发生任何信贷风险案件。在组织经营和管理中，提高执行力，抓好风险防控。

银行已成立四年，要进一步拓展业务知识的广度和深度，既

要熟悉银行开办的各项业务、操作流程、岗位设置及风险防控措施，也要对其他商业银行的性质、一般业务及操作流程进行广泛了解。此外，还要了解国家对金融行业的法律、法规、政策及监管部门对商业银行的要求，只有全面、到位、深度熟悉银行知识，才能正确、有效地开展好各项工作。其次，尽职尽责。本人以身作则、率先垂范、廉政勤政，保持敬业精神和工作激情。领会上级精神，定期召开工作通报会或经营分析会，不折不扣地落实上级的工作部署。熟悉当地的金融市场环境和客户需求，带领员工因地制宜、创造性地发展业务。深入一线，及时掌握员工的思想动态和制度执行情况，加强对重点人员、关键岗位的教育、管理和考核。高度重视信贷资金安全，确保不发生风险案件，严肃纪律，保证各项业务合法、合理、合规。

本人在日常工作中能最大限度地调动员工的积极性，不断增强员工的忠诚度、凝聚力。知人善任，善于发现和使用人才，根据员工特点安排到合适的工作岗位。树立了良好的风气，敢于批评，发现苗头问题及时制止。要认真执行等相关制度，按程序办事，做到公开、公平、公正。要尊重、信任员工，关心员工生活，不断密切干群关系，营造团队和谐氛围。

本人在工作中不断强化各级业务人员素质、管理水平、风险识别和防范能力。同时，高度重视由于市场不稳定而导致的信贷风险，以优良作风营造“风清气正”良好氛围，确保一方平安。

银行信贷业务检查报告篇三

首先，欢迎各位领导莅临我行检查指导工作。我行有离休干部22人，其中：城区离休干部9人□xx县行离休干部7人□xx县行离休干部6人；地专级2人，县处级9人，一般干部11人。，在省行党委的正确领导下，我行老干部工作坚持以“三个代表”重要思想和党的十六届四、五中全会精神为指导，认真贯彻系统会议精神，坚持从我行老干部高龄化的实际出发，

以高度的政治责任感，充分在政治上尊重、思想上关心、生活上照顾老干部，正确处理老干部与业务经营工作的关系，推动了老干部工作开展，在为老干部服务和管理工作上取得了新的成绩，使老干部老有所养、老有所学、老有所乐、老有所为，促进了金融事业发展，保持了我行的稳定。下面，就我行老干部工作向各位领导简要汇报如下：

一、重视老干部工作，加强对老干部工作的领导

行党委能够及时召开会议对老干部工作进行研究部署，修订完善了我行老干部工作责任制。为加强对老干部工作的领导，我行成立了老干部工作领导小组，由党委书记任组长，其他党委委员为副组长，组织人事部门、工会办公室成员为组员的领导小组。老干部工作由党委书记行长亲自抓，具体工作由人力资源部负责。

行党委对老干部工作一直比较重视，将老干部工作列入党委重要议事日程，认真贯彻“双十条”制度，能够定期在春节及老年节前研究部署老干部工作。遇有特殊情况，随时研究，及时解决老干部工作中存在的问题，把工作落到实处。

二、深入学习贯彻“三个代表”重要思想，认真落实了老干部政治待遇

我行历来高度重视老干部工作，认真落实离休干部的各项政治待遇，按照中央和总省行的要求，认真组织离退休干部深入学习“三个代表”重要思想、党的十六大和十六届三中、四中、五中全会精神，充分发挥老干部党支部的战斗堡垒作用，积极组织老干部开展学习讨论和宣传教育活动，活跃学习气氛，增强学习效果。特别是在保持共产党员先进性教育活动中老干部党支部能够精心组织，确保每名党员都得到教育，积极参与到活动中来，增强了学习的针对性和实效性，进一步把老干部的思想统一到党的一系列重大决策上来。坚持阅读文件、通报情况、参观学习、参加重要会议和重大活

动以及听取老干部意见和建议等各项制度不变。九九重阳节定期召开老干部座谈会，主要领导征求老干部的意见和建议，老干部积极谏言献策；春节召开老干部年度经营情况通报会，走访慰问离退休老干部；按照规定为老干部订阅报刊。老干部政治待遇全面落实，广大老同志思想统一，人心思上，支持行里决策，维护全行改革发展稳定大局的自觉性和主动性进一步增强。

三、以保障老干部晚年生活为重点，较好的落实了离休干部的生活待遇

为使老干部共享改革发展的成果，坚持宜宽不宜严的原则，就高不就低的要求，全面落实老干部的生活待遇。按政策增加了生活补贴。从今年1月份开始为我行离休干部增发生活补贴，解决离休干部待遇差距的问题。坚持定期为老干部体检，在住房、用车和福利待遇等方面，也对老干部给予优先照顾，在岗员工节假日享受的福利待遇老干部也都同样享受，而且一分钱不少，我们坚持一年一次新年春节期间慰问老同志，把节日礼品或礼金送到老同志手上。从不拖欠老干部的一分离退休金，保证老干部的离退休金每月按时发放到他们手中。离休干部医药费实报实销，对生病的老同志做到及时探望，对因病去世的同志前往慰问家属并协助料理后事，在生活上帮助他们，使老同志在物质上有依靠，老干部的晚年生活得到较好的保障。

四、加强老干部党支部建设，进一步夯实老干部工作的组织基础

我行现有老干部党支部3个，学习小组4个，。近年来，市行党委高度重视离退休干部党支部建设，将离退休干部党支部建设纳入全行党建工作目标责任制考核，同研究、同部署、同检查、同考核、同奖惩。着重从健全组织、完善制度、思想教育、发挥作用等方面狠下功夫，形成了老干部党支部建设，思想政治工作和文体活动“三位一体”的组织网络，有

力地推动了离退休干部党支部规范化、制度化建设。根据老干部党员居住分散，部分党员高龄多病和行动不便等特点，适时调整组织设置，改进学习方式，创新活动内容，不断扩大工作覆盖面，收到了较好的学习效果。加强了对异地和农村离退休干部党员的管理工作，确保了每一位老同志们离岗不离党的组织，离岗不离党的教育，实现了老干部党支部“自我管理、自我服务、自我教育”的新格局。同时，老干部党支部成员还参加了省行举办的党支部培训班，发挥广大老干部政治优势，在宣传党的方针政策和加强党风政风建设，提高党的执政能力等方面发挥积极作用，为推动社会主义精神文明建设做出了新的贡献。

五、积极开展老干部文体活动，让老干部老有所乐

银行老干部工作自我检查报告来自范文搜-，仅供学习，请注明出处。

银行信贷业务检查报告篇四

x银监分局：

根据你局《关于召开商业银行房地产信贷业务部门经理联席会议的通知》的要求，现将我行个人住房信贷业务发展情况汇报如下：

一、至xx年8月房地产信贷业务发展情况

我行个人住房贷款中大部分是自建房贷款，其次是住房二手楼贷款，住房一手楼贷款很少。自截止xx年8月末我行个人住房贷款（含个人商用房贷款）余额为x万元，比年初减少x万元。其中住房一手楼贷款（含商用房一手楼贷款）余额为x万元，比年初减少x万元，占个人住房贷款总额的x%；住房二手楼贷款（含商用房二手楼贷款）余额为x万元，比年初减少x万元，占个人住房贷款总额的x%；自建房贷款余额为x万元，比年

初减少x万元，占个人住房贷款总额的x%

年初至8月末个人贷款发放收回情况：年初至8月末全行只发放x笔个人住房贷款（住房二手楼贷款）共x万元。今年以来全行个人住房贷款共结清销户x户x万元。其中住房一手楼贷款结清销户x户x万元，住房二手楼贷款结清销户x户x万元，自建房贷款结清销户x户x万元。

二、我行个人住房贷款的资产质量情况

xx年8月末我行个人住房不良贷款余额为x万元，不良占比为x%。不良余额比年初下降x万元，不良占比比年初上升x个百分点，其中住房一手楼贷款不良余额为x万元，不良占比为x%。不良余额比年初下降x万元，不良占比比年初上升x个百分点；住房二手楼贷款不良余额为x万元，不良占比为x%。不良余额比年初下降x万元，不良占比比年初上升x个百分点；自建房贷款不良余额为x万元，不良占比为x%。不良余额比年初下降x万元，不良占比比年初下降x个百分点。

我行前8月新发生个人住房不良贷款共有x户x万元，其中住房一手楼贷款x户x万元，住房二手楼贷款x户x万元，自建房贷款x户x万元。

由此可见，我行个人住房贷款中，住房一手楼贷款虽然贷款余额占比小，但住房一手楼贷款不良余额较大，不良占比较高，风险较大。相较而言，我行自建房贷款不良占比较小，且比年初有所下降，而住房一手楼贷款和住房二手楼贷款的不良占比均比年初有所上升。

总体而言，我行xx年前8月在个人住房贷款不良余额比年初下降x万元，个人住房贷款累计收回x万元以及新发放个人住房贷款只有x万元的情况下，不良占比比年初上升x个百分点。从

贷款品种来看，全行现有三类个人住房贷款品种的不良占比均在x以上，住房一手楼贷款不良占比甚至高达x均高于省农行规定的单个贷款品种不良占比不能超过x的比例。

三、我行个人住房贷款的主要风险分析

1、收入证明存在虚假现象，且x地区社会经济发展相对缓慢，第一还款来源风险明显。为取得住房贷款，借款人千方百计取得所在单位的虚假收入证明，很多单位也应借款人的要求出具不实证明，导致银行无法真正把握借款人的风险状况，第一还款来源缺失，形成信贷风险。

2、信用环境、司法环境不尽人意，执行个人住房贷款抵押物往往遇到起诉清收难，抵押物处置损失大，第二还款来源风险现显。对贷款抵押物起诉清收要经过受理、审理、判决、申请执行、执行、拍卖抵押物归还贷款本息等一系列过程，持续时间长，难度大。同时，由于执法环境不佳，往往“赢了官司输了钱”。另外，由于部分房产评估中介机构为谋取利益出具不实房产价值评估书，个人住房贷款在发放时抵押物评估价就过高，导致抵押物拍卖价款不足以全额收回不良贷款本息，形成贷款损失。

3、信贷人员对业务、操作流程不熟悉，形成操作风险，甚至涉嫌假按揭现象。业务操作风险，直接导致我行住房贷款风险，教训十分深刻。

四、今后的工作思路

1、加强学习和培训，严格执行个人住房贷款规章制度。去年末，省行对所有个贷品种进行整合，编印了《个人信贷产品操作手册》，该手册不仅是办理个人住房贷款业务的规范性文件，更是个贷从业人员学习信贷规章制度的教科书。我行组织有关业务人员进行认真学习，熟悉个人住房贷款规章制度和房地产业务知识，了解相关行业信息，不断提高业务能

力和风险识别能力。

2、强化对个人住房贷款的风险管理，加快不良贷款处置。

充分利用人民银行个人征信系统、信贷管理系统和综合应用系统，采取在线监测和现场检查相结合的方式，及时发现个人住房贷款的风险预警信号，在异常风险发生前后及时采取相应防范措施，并共享本行其他机构和其他商业银行的信贷业务上的. 失误等信息，将风险控制的关口前移，保证我行信贷资金的安全。同时，还要加强同法院执行部门、拍卖机构的沟通协调，加大对存量个人住房不良贷款的处置力度。

3、要积极探索住房信贷业务风险防范方法与措施，在风险可控的前提下与其他商业银行展开良性竞争，适度发展我行的个人住房贷款业务。在二手楼业务方面，我们要切实利用我行实行的抵押物内部评估、取消公证等减轻借款人费用支出的优势，努力拓展优质个人住房贷款客户，重点支持以自用为目的的购房和与自身经济能力相适应的购买行为。在适当时机，选择优质房地产发展商发放房地产开发贷款，并配套发放一手楼按揭贷款，增强我行的市场竞争能力。

x行

银行信贷业务检查报告篇五

各位领导、同事们：

大家好！我要竞聘的岗位是信贷业务审查部副经理。希望大家给我这次机会，也希望可以通过演讲得到大家的支持与信赖。

我叫xx[]大专学历，工龄，现在信贷业务审查部工作。能够参加中层干部的竞聘，对于我来说是第一次，无疑感受到很大压力，但我更认为是一种动力。我之所以参与竞聘，一方面，

是顺应人事制度改革的大势所趋；另一方面，我也想通过参与竞聘，接受挑战，超越自我，争取更多为领导和同志们服务，为单位发展多做贡献的机会。

自从参加工作以来，我始终坚持学习不止，追求不断。不论是从事储蓄、出纳业务，还是参与信贷管理工作，都能服从领导，团结同志，忠于职守，精益求精，不仅没有发生过任何问题，还在平凡的岗位上取得了较好成绩，多次受到上级和单位领导的表扬或奖励。

特别是从事信贷工作以来，始终坚持认真学习，努力进取，不仅掌握了娴熟的业务技能，还学会了很多的为人之道，在职业精神、工作态度、从业本领等方面有了明显进步。几年来，我先后参与了票据认购、五级分类等重要工作。每一次都能以大局为重，舍小家顾大家，牺牲个人利益维护整体利益，做到了态度认真，操作规范，结果准确，成效明显。我可以自豪的说，共计2.5亿元专项票据发行成功凝聚了我的心血，贷款五级分类的顺利完成浸透了我的汗水，信贷管理工作的每一点进步都包含了我的付出和艰辛。同时，我也从其中收获了很多，锻炼了能力，提高了素质，增强了信心。我与信贷管理工作的不断规范同进步，与全体人员不断取得新成就同发展。

当然，我也深知，这些成绩的取得，固然有我个人努力的`因素，但与领导的关怀、同事的帮助也是息息相关的。如果大家能够给我一个机会，我将继续发扬个人的成绩，弥补原有的不足，虚心接受领导的教诲，认真聆听同事的指正，有信心、有决心、有能力把信贷管理工作做的更好。

各位领导、同志们，竞聘有成败，心态是关键。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，坦然面对未来。成功对我来说，争来的是一分信任，一副重担。只能使我个人增添一份拼搏向上的信心，也使金融事业增添一股蒸蒸日上的活力。如果落聘，说明我还存在着差距，我会认真总结，继续努力，

一如既往地金融事业作出自己的贡献。

最后，以一幅对联结束我的演讲：上联是“胜固可喜，宠辱不惊任花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是：与时俱进。

我的演讲完毕，谢谢大家！