

2023年银行经营及风险情况报告(实用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行经营及风险情况报告篇一

截至9月末，各项存款余额80亿元，较年初新增7亿元；日均存款余额62亿元，较年初增加6亿元，全年计划完成率60%。

截至9月末□xx分行各项贷款余额63亿元，较年初增加5亿元；日均贷款余额46亿元，其中对公贷款日均25亿元，较年初增长15亿元；零售贷款日均16亿元。

公司业务方面。截至9月末，对公存款时点余额34.75亿元，比年初增加6.35亿元。对公贷款(不含贴现)时点余额30.88亿元，比年初增加12.89亿元，贷款余额二级分行中排名第二，贷款新增二级分行中排名第一。对公资产储备项目37个，金额合计159亿元。

零售业务方面，截至9月末，储蓄存款时点余额23.86亿元，比年初增加0.62亿元；零售贷款(不含贴现)时点余额11.59亿元，比年初减少9.04亿元；零售金融资产日均58.10亿元，较年初新增2.61亿元，二级分行排名第二。小微贷款储备客户29户，合计金额3151万元；储备按揭项目7个。

(二)客群类

对公非零客户987户，比年初增加9户(其中新增机构客户12户，非零机构客户7户)；有效户(伴我行口径)259户，比年初下降2

户;价值户240户,比年初增加7户;重点户13户,比年初下降4户。

零售有效客户11556户,较年初下降382户。贵宾客户8318户,较年初下降510户。私银客户58户,与年初持平。

(三) 资产质量状况

截至2019年9月末逾期贷款2.16亿元。其中对公逾期为0.较年初下降1.3亿元;小微逾期贷款2.14亿元,较年初减少3.88亿元。

不良贷款1.72亿元。其中对公不良贷款700万元(表内0.表外700万元),较年初下降5540万元;小微不良贷款1.65亿元,较年初减少2.63亿元。

逾期贷款和不良贷款两项指标已超额完成考核任务。

(五) 板块工作亮点

1、创新公司业务模式,平台类建设稳步提升

(1) 机构方面

机构存款较年初增长8亿元,增长率和增长量在二级分行中排名第一。

首笔预售房资金监管账户开立同时资金入账。

(2) 资产方面

贴现业务、再贴现业务全年发生额和利润,在二级分行中排名第一。

(3) 交易银行

国际资产投放3000万美元，二级分行排名第一；国际结算量4499万美元，二级分行排名第二。

(4) 同业业务

同业负债规模26.9亿。债券承销业务的交易量和余额在总行、省行保持领先，总承销规模50.4亿元，共实现全口径创利2767.2万元，二级分行中排名第一。

2、零售业务进一步提升，小微综合开发工作初见成效

(1) 小微奖项

荣获2019年小微综合开发“开门红”优秀二级分行；2019年石家庄分行小微财富管理机构贡献奖；2019年石家庄分行小微综合开发开门红优秀二级分行。

(2) 小微业务

小微抵押贷款新增全省排名第二；小微低风险银承放款量全省排名第一。小微云账户累计开户2361户，新增555户，存量和新增均居二级分行第二名。

(3) 网络金融

全省首个一手房认筹金收取项目落地我行，目前已相继落地三个此类项目，增加储蓄1500多万元；全省首单“有线宝”业务落地我行。

3、问题资产清收化解进一步推进

(1) 对公风险管理方面

2019年以来xx分行施行集中清收模式，严格落实问题客

户“一户一策”的管理要求，严格执行总行风险政策和组合管理指引，积极退压限制行业授信额度，大力清收处置存量不良贷款和潜在风险贷款：现金清收对公问题资产9825万元(其中含不良贷款5180万元)；贷款重整1.17亿元；呆账核销1050万元；贷款压降6450万元。

分行已超额完成省行下达的资产质量控制指标，基本卸掉了多年的对公不良资产包袱，为分行以后年度公司业务的健康发展打下了良好基础。

(2) 零售风险管理方面

2019年前三季度，累计清收化解零售问题资产12亿元，其中现金清收零售问题资产1.53亿元(其中含不良贷款6125万元)；贷款重整3.34亿元；呆账核销5.70亿元；催收1.44亿元。

近年来首次同时完成省行小微逾期贷款和小微不良贷款控制指标；小微弱担保贷款压降和出表不良现金清收均居二级分行第一。

4、风险合规内控工作持续加强

反洗钱工作评级为全市第三名；继2016年后再次被授予“无案件机构”称号；召开“风险合规案例教育警示大会”，对全体市场人员严守合规底线、增强守法合规意识有良好的警示和促进作用。

二、目前存在的问题

(一) 客户基础薄弱

对公有效户259户，比年初下降2户；二级分行中较年初新增排名第七。零售有效客户11556户，较年初下降382户。贵宾客户8318户，较年初下降510户；零售有效客户和贵宾客户较年

初新增排名均为第七。目前对公和零售有效户我行排名均靠后，客群基础不够牢固，制约分行各项业务的开展，且分行存款集中度较高，大客户对分行存款影响显著，导致存款波动性较大。

(二) 队伍建设任重而道远

队伍基础薄弱仍是影响分行整体经营转型与内涵提升的核心阻碍：一是“大公司、大零售”经营转型还需进一步补充有经验、素质高、能力强的专业人员，带动分行转型。二是公司条线由于转岗等原因，部分客户经理对公司产品和业务流程了解不足，无法对客户进行精准营销。三是零售条线人才引进工作效果欠佳，机构负责人推荐人员数量和质量严重不足；零售厅堂人员储备不足，管理、销售能力及专业化素质都有待于提升。

(三) 管理水平提升永远在路上

整体来看，分行管理基础以下方面仍需改善：一是以客户为中心的体制机制还不健全。分行的管理体系、作业流程、营销支撑等，尚未完全以客户为中心，金融服务的专业与效率，也不能适应业务转型发展的需要，存在典型的“游击战”现象，仍需围绕客户合作的深度、广度及体验提升，完善作业流程、标准、制度，搭建系统化平台。二是条线部门之间协同联动意识不足。条线部门之间存在“各自为战”现象，对客户需求综合挖掘与营销能力还需提升，为客户制定综合金融服务方案能力和专业素质明显不够，客户经理触达客户能力不足，整体授信客户的数量与质量上不来。三是流程管理仍需进一步优化。各个条线需围绕提升客户体验、提高工作效率、加强风险防控，进一步优化各项工作流程。

三、当前面临的形势及下一步策略

(一) 面临的形势

从国际形势上看，全球经济呈现下行态势，叠加贸易摩擦持续升温，我国经济金融面临更加错综复杂的环境。一方面，主要经济体增长放缓。美国经济增速触顶，美联储进入降息通道；欧洲经济增长低迷，英国脱欧和意大利预算问题悬而未决，货币政策正常化进程暂缓；日本经济持续低迷，央行继续实施超宽松政策；主要新兴市场经济体增长动能减弱，多国货币政策转向宽松。另一方面，贸易保护主义显著升温。主要经济体之间贸易摩擦升级，深刻影响了国际产业分工格局与全球价值链体系，导致全球贸易增速放缓，拖累经济复苏进程。全球经济金融形势变化通过贸易、投资、汇率、风险偏好等渠道影响我国经济，不利因素与挑战相应增多。

从国内形势来看，我国经济开局良好，运行总体平稳，主要宏观经济指标保持在合理区间，经济增长保持韧性，增长动力加快转换，改革开放有力推进。同时，经济运行仍存在不少困难和问题，外部经济环境总体趋紧，国内经济存在下行压力，这其中既有周期性因素，但更多是结构性、体制性因素。面对困难，我国政府采取了积极应对举措，继续深入推进供给侧结构性改革，努力营造优质公平的企业营商环境；稳健的货币政策松紧适度，适时、适度实施宏观政策的逆周期调节，保持流动性合理充裕，做好预调微调，加大金融对实体经济尤其是民营经济和中小微企业的支持；积极的财政政策加力提效，实施更大规模的减税和更为明显的降费，加大基建投资“补短板”力度；金融供给侧结构性改革开启，优化融资结构和信贷结构，加大对高质量发展的支持力度，提升金融体系与供给体系和需求体系的适配性；适当暴露局部风险，打破刚性兑付，金融风险防控稳妥果断推进，金融监管协同有序推进，金融服务实体经济的质量和效率逐步提升；进一步扩大金融高水平双向开放，提高开放条件下经济金融管理能力和防控风险能力，提高参与国际金融治理能力。

产质量总体稳定，拨备覆盖水平不断提升；资本补充加快，风险抵补能力较为充足。但同时，企业需求依旧萎靡，贷款主要投向房地产、基建和个人信贷领域，银行体系低风险偏好

持续;存款综合成本抬升, 优质“资产荒”再现, 净息差有所承压;资产质量分化加剧, 部分区域和中小银行承压。

受当前宏观经济环境以及银行业经营环境的变化, 银行业有六大趋势值得关注: 一是银行业资产规模增速有望筑底企稳, 信贷投向将依然偏好低风险领域;二是存款增长压力将得到缓解, 但流动性管理难度犹存;三是在监管政策的引领下, 民营企业、小微企业的融资环境将继续得到改善, 信贷力度将保持增长;四是净息差或将见顶回落, 净手续费收入有望进一步改善;五是资产质量后续可能承压, 不同机构将继续分化;六是在多重因素的叠加下, 银行业盈利增速将稳中趋缓。

(二) 下一步采取的策略

第一, 统一思想, 坚定信心, 全面完成全年既定工作目标。目前来看, 分行议定的工作目标整体情况良好, 但仍有一些指标完成情况与计划目标存在差距。“信心比黄金珍贵”, 面对差距与困难, 我们一定要坚信, 随着国家政策的调整, 以及分行善抓机会的本领与能力, 这些进度不及预期的指标一定会得到改善。在这里再次明确下各项指标目标任务: 一是客户目标。公司有效客户新增78户。二是资产业务。全年新增授信审批47.05亿元, 22.4亿元的新增授信出账, 授信敞口提用不低于44.39亿元, 对公资产规模不低于57.62亿元, 对公贷款余额不低于37.2亿元。三是负债业务。存款总量达65亿: 对公存款余额达到40亿元, 日均34.73亿元;个人存款总量达到25亿元, 日均24.5亿元。四是资产质量。2019年底表内逾期贷款控制指标0. 不良贷款控制指标0;坏银行客户全口径清收压降9000万元, 现金清收完成7700万元。五是收入目标。全年营业收入实现2.21亿元。

第二, 立足当下, 着眼未来, 把握未来商业银行转型方向。作为一名银行从业人员, 我们既要低头前进, 更要抬头看路。当前我们处在一个内外环境、经济金融形势不断变换的时代, 需要我们居安思危、未雨绸缪, 时时刻刻把握未来商业银行

转型发展的时代脉搏。我认为，未来商业银行必须围绕创利为核心，实现四个方面的转型：一是“商行+投行+私行”。在当前的经营环境下，依靠传统信贷实现利润大幅度增加已经成为奢望，打通商行、投行、私行之间的通道，实现“商行客户-标的资产-投行产品-私行客户”产销链条，既是落实总行“综合服务的银行”战略定位的具体体现，更是分行引领未来、打造新的利润增长点的必然选择。二是“融资+融智+融商”。过往，我们习惯于通过“融资+融智”营销维护高端客户，而忽视了对长尾客户的关注。未来我们要善于利用互联网金融便利性、低成本特点，搭平台、布场景，将其作为线上获客、活客的重要抓手。三是“信用+信息+资本”。要重点发展撮合业务，实现由资金提供者向资金组织者、由信用中介向信息中介、资本中介转变。四是“管理+控制+经营”。在管理风险、控制风险基础上，进一步提升经营风险的能力。

具体到分行层面，未来要重点依托机构、投行、私行、信用卡及金融科技实现分行转型发展及利润的增长。

关于机构业务：机构业务是重中之重。目前区域内机构业务竞争依旧不充分，股份制银行市场占比仍然较低，发展空间巨大，因此要把机构业务攻坚战作为一项基础性工程，常抓不懈。一是持续深入推进机构沙盘的布局 and 营销，深挖当地机构资源和信息，做到全局布局“人盯人”、“行盯行”，县域机构年底之前要在机构客户机负债方面须取得突破。二是下沉机构客户营销层级。从前期工作经验看，基层行政单位机构业务，营销难度系数相对较小、投入产出比较高，且多为活期存款，要作为今后机构业务工作的重点之一。三是加强与政府平台合作关系。将分行资产业务投放和当地机构资源统一布局，同时融洽银政合作关系。四季度公司部会发起邀约，力推重点支行与当地政府建立更好的合作关系，深入挖掘，为后续的深入发展奠定基础。四是抓重点项目。努力在财政、国土、住建、交通等板块实现突破，在医疗和教育等薄弱板块加强沟通协调。五是做好存量挖潜工作。截至9

月末，分行新增机构客户12户，下一步要通过平台搭建、协定存款等服务与产品全方位对接客户需求，提升已开机构户挖潜上量。

关于投行业务：投行产品是典型的轻资本业务，是分行公司业务转型发展的重要方向，不但能够带来存款、托管费等衍生收入，还能撬动零售业务和其他银企合作机会，综合收益十分可观。债券承销方面，四季度公司部协同经营团队逐一走访重点目标客户，掌握明年债券融资计划并制订综合服务方案。资本市场方面，持续跟踪区域内上市公司定向增发、并购重组、员工持股计划等资本运作需求，密切关注大型国企去杠杆、降低负债率的债转股合作机会并积极对接。撮合业务方面，向客户积极推介融资租赁、信托、资产证券化、保险债权计划等产品，为客户提供综合金融服务，满足客户多元化的融资需求。

第三，优化体制，完善机制，以改革凝聚发展动力。2018年初，董事会审议通过《改革转型暨三年发展规划方案》，明确了“民营企业的银行、科技金融的银行、综合服务的银行”的战略定位，全面推进改革转型落地实施，推动全行高质量、高效益发展。为进一步增强本行经营特色并实现转型发展，全行统一行动加速民企战略落地，多措并举全面提升公司、零售和同业客群价值，加强网络金融、信息科技与业务协同，完善交叉销售体系建设，进一步推进综合化经营，提升专业化风控能力、完善全面风险管理体系，实行以战略为导向的资源配置和绩效考核，开拓低成本负债来源、优化负债结构，建立问题资产专业化经营模式、提升清收化解能力，优化组织架构和人员结构、提升组织效能。下阶段，分行将根据总行和省行的安排部署，结合分行实际，细化各项改革落地方案，切实以改革带动发展，真正强优势、补短板，使“两条腿”走路更加平稳。

四、下阶段的工作

转眼间又到了收官季，关于下一阶段的工作，我们既要抓眼前，结合全年工作目标和前三季度分行及条线考评结果，对标先进、正视不足，迎头赶上，确保完成全年工作目标及预期考核位次；又要看长远，根据当前形势及总行政策导向，认真谋划、提前布局明年的业务，找到分行未来转型发展的利润增长点。具体来看，重点有以下内容：

公司条线：第一，抓好结算性存款。一是围绕重点行业，依托核心企业，以供应链金融产品为抓手，深入挖掘大型核心企业的上下游及关联公司，利用交易银行和供应链产品作为“粘合剂”，延伸企业资金链条，带动企业结算存款留存。二是从客户角度出发，深入分析核心企业在转型升级中存在的互联网平台搭建、客户体验提升等痛点与难点，发挥银行资源整合能力，挖掘解决客户痛点的场景和机会，满足客户全方位需求，渗入核心客户生态圈。三是深化金融与科技相互融合，重点探索地方法院、医院、学校、行政事业单位财务、资金管理平台、公共事业资金监管平台、公共事业收费缴费平台、公共资源交易平台等重点领域平台搭建与场景构建，批量获取客户。

第二，抓好生息资产增长。一是加快储备项目推进力度。预计四季度市场资金相对比较宽松，各支行、业务团队一定要加快储备项目的推进速度，争取年底实现10至20亿的新增投放。二是做好资产客户扩盘。在防范风险前提下，继续梳理分析存量优质客户潜在信贷需求，进一步扩大生息资产规模。三是抓好投行并购贷款。公司部要协助团队加快关于并购贷款25亿项目的资料收集和审批推动，争取早日落地。四是抓好小微金融贷款。

“一圈”即集团客户下属分子公司，通过强化公司业务产品运用，深化对集团客户的渗透，“一链”即重点客户上下游供应链，通过开展供应链金融开发，强化对重点客户上下游渗透；利用授信业务及供应链交易银行产品来拉动客户，增加客户与我行的黏度，加强深度开发的力度。

零售条线：第一，做好零售信贷。一是抓好小微抵押贷款业务，在合规风控的前提下提高抵押贷款占比。鼓励支行根据自身实际情况开展“税管员工程”、“进小区、进社区、进商会、进园区”活动，以不同方式、从不同源头获客，增加项目储备。借助“小微金融”十周年各方面政策支持，以及“小微红包”等特色产品实现批量性获客，持续开展机构与销售人员专业化建设，打造小微精品支行和小微品牌。二是抢占消贷项目，获取优质客源。推动已储备7个按揭项目的审批和放款进度；进一步加强与区域内较大的中介公司友达、德佑、千家的对接。三是推动公积金“公喜贷”项目行内审批和后续数据导入、市场宣传等工作，争取早日落地。

第二，提升金融资产规模。一是做好存量私银新客户引入工作。为快速增长资产，我行将加大私银客户的开发能力，通过公私联动、三方合作和mgm加大客户开发力度，从而扩大我行私银达标客户新增。二是做好存量客户的深挖和维护。通过理财经理标准化固化工作的推动，进一步加强存量客户维护及深度挖掘工作。从原有产品导向向以客户为中心转移，通过不断与客户建立联系，增加粘性，来促进客户质量及资产的提升。三是加大我行无效户提升工作。通过厅堂及社区团队，对目前我行资产较低且交易较少客户进行支行下发，按月对提升情况进行通报。

第三，提升信用卡贡献度。一是要鉴于未来三年社会经济可能持续下行，消费能力严重缩水，信用卡发卡工作目标客户要重点聚焦企业法人、公务员及白领阶层等高端人群，确保风险可控。二是做好存量零售客户信用卡交叉营销与产品覆盖，力争实现新增信用卡发卡量增长。三是建立健全公私联动机制，做好机构客户、授信客户等信用卡批量发卡。

内控风险条线：要牢固树立“合规创造价值”“风险管理创造价值”理念，紧抓信用风险和内控合规两个重点，为业务发展保驾护航。

一方面，要加强信用风险管控。一是把好客户准入关。严守总行授信政策，按照“客户-业务-效益”的经营逻辑推动业务发展，沉下心、沉下身、沉下力，对客户精细分层分类，推进“有保、有控、有压”的差异化授信，引导业务结构和客户结构优化调整。二是加强存续期管理。利用贷后检查获取的客户状况及风险预警信息，制定前瞻性风险管理策略，强化临期管理。三是要继续全力压降问题资产。立足自主清收，以打促谈，以诉促收；继续坚持以现金清收为终极目标，强化回收管理和逾期贷款管理力度，严格控制新发生逾期；一户一策制定压降方案，积极化解风险。

另一方面，要强化内控合规管理。坚持合规致胜、合规立行，以“合规内控强化执行年”为主线，一以贯之、贯穿全年。一是持续加强案防合规文化建设，培养“不想违规”的意识。要牢固树立合规就是保饭碗、违规就是砸饭碗的合规理念，引导员工将合规理念内化于心、外化于行，自觉成为合规文化的践行者，实现合规思想与行为的有机统一。二是完善制度体系，扎紧“不能违规”的篱笆。要定期系统梳理各项规章制度，补齐制度短板；要对业务流程进行重检，优化流程管控，消除潜在风险点；要举一反三，对内外部检查发现问题，认真进行整改，并建章立制、堵塞漏洞，使合规制度的篱笆越扎越紧。

基础管理方面：第一，完善支行、团队考核评价体系。为确保明年重点工作取得成效，需对支行、团队考核评价体系进行调整，在综合考评的基础上，将分行确定的重点工作作为加减分项进行调节，强化激励约束。

第二，抓好队伍建设。一是要站在员工职业生涯的角度出发，根据员工自身素质、岗位经历、专业特长等，不断优化人才结构。二是不断完善培训体系，根据员工的需求，开展多层次、有针对性的专项培训，确保员工综合素质和专业服务能力的提升。三是要推行雷厉风行的执行力，分行战略决策不能束之高阁，要实实在在认真贯彻，达到思想和行动高度统

一，形成快速行动、认真执行的战斗队伍。

谢谢大家！

银行经营及风险情况报告篇二

引言

企业的财务风险主要是指企业在生产经营过程中，由于外部市场以及企业经营管理中的各种不确定因素所造成的企业实际财务收益与目标预期之间出现了较大的偏差。企业参与到市场环境中，财务风险就是客观存在的，财务风险的发生具有不确定性，在发生时间、风险结果等方面都存在不确定性，而且财务风险贯穿于企业生产经营的全过程。如果企业的财务风险控制管理不当，出现财务风险问题，极易影响企业的经济活动安全性，甚至造成企业严重的财务危机。

一、新时期企业的财务风险问题主要表现

当前经济环境下，特别是今年以来，外部宏观经济波动对企业的影响较大，中国经济增长趋势短期内放缓，对企业所产生的负面影响仍将比较明显，当前经济下行压力加大，企业的财务风险问题更加突出，特别是与以往相比，财务风险也出现了一些新的变化，主要表现在以下几方面：

(一) 企业筹资困难问题加剧

企业在筹资的具体运作过程中，如果筹资方式不当，负债比例控制不合理，权益收益无法达到预期，很有可能造成企业的财务风险问题。特别是当前经济环境下，银行信贷政策进一步收缩，企业融资通过贷款门槛限制不断提高，贷款难度越来越大，而证券市场波动较为剧烈，上市融资更是难上加难，加剧了企业的融资风险问题。

(二) 应收账款坏账风险问题加剧

一些企业在经营策略上注重信用销售，因而应收账款比例较高，特别是一些交易结算周期较长的企业，由于应收账款基数大、回款时间相对较长，因此占用了企业非常多的营运资金，如果企业内部出现发生大额呆坏账，将给企业带来较大的经营风险，造成企业出现严重的财务状况恶化。

(三) 投资过程中净资产收益率下降风险

企业的一些长期投资项目，像证券、固定资产、项目建设等，虽然投资回报率比短期投资要高一些，但是存在着不确定性较大、资本投入较高的风险，管理不善极易造成严重财务亏损。尤其是当前外部金融市场频繁调整，经济环境整体不容乐观，如果企业的利润的增长在短期内不能与公司净资产增长保持同步，将会直接造成企业净资产收益率下降；同时，对于企业的一些募集资金投资项目，如果不能很快产生效益以弥补新增固定资产折旧，同样会影响公司的净利润和净资产收益率。

(四) 资金运作过程中存货规模控制引起的风险问题

企业资金运作过程中会涉及到较多的环节问题，例如货币资金管理、存货控制以及应收账款管理等一系列的内容。特别是在存货管理方面，一些企业受宏观经济环境影响，销量有所降低，造成了企业的原材料及产品存货规模增加，如果出现存货跌价的因素，出现存货损失风险。

(五) 利润收益分配过程中的风险问题

在企业内部完成了利润核算以后，利润收益的具体分配对企业的内部管理也有着非常重要的影响，如何确定盈余公积用于企业发展的资本保障，如何确定股利分配确保股东预期收益等，都是需要企业慎重考虑决定的，如果利润收益分配管

理不善，容易成为影响企业长远发展的财务危机问题。

二、企业财务风险应对管理创新措施

(一) 准确界定企业的财务风险控制标准

新时期加强企业的财务风险应对管理，首先应该对企业的财务风险控制标准进行准确的界定，当下对企业的财务风险标准确定主要是基于企业的资产负债以及企业的实际收益情况等。具体而言，在企业的资产负债状况上分析判断财务风险，主要是将企业的资产按照流动负债与长期负债等划分为保守、风险以及中庸等资产类型，并重点分析企业利润科目余额以及应收应付账款往来科目等，通过全面分析资本结构状况，初步界定财务风险隐患情况。在企业收益状况上分析财务风险，主要是分析企业的盈利利润并与企业的经营目标进行对照，分析企业的利润总额来衡量企业的经营状况，同时确定企业的净利润以及留存收益等，整体把握企业的收益状况，进而对财务风险进行全面准确的分析与判定。

(二) 加强企业财务风险的具体应对管理

在企业的财务风险应对方面，首先应该结合企业的实际情况在内部构建较为完善的风险预警管理系统，按照企业的生产经营业务实际情况，综合选择盈利能力、发展能力、偿债能力、财务弹性以及经济效率等作为风险预警指标，明确风险预警阈值。其次，加强对企业财务风险的预测，重点以企业的现金流量作为监控的重点，合理均衡流动资产、现金流量，避免企业经营过程中出现严重的`资金缺口，严防财务风险问题的发生。第三，应该加强对企业财务风险控制管理的基础保障，完善企业的内部控制管理制度，特别是建立基于风险导向的企业内部审计体系，强化财务风险意识，提高企业财务决策的科学性，并按照企业的实际情况保持稳定合理的资本结构，贺礼控制企业的应收账款管理，以便于有效地控制企业的财务风险问题。此外，在企业的财务风险控制管理中，

应该重点加强财务管理体系的优化，特别是将有助于防范财务风险问题发生的财务预算管理制度、内部会计控制、财务管理岗位职责管理等制度健全完善，夯实企业财务风险控制的管理基础。

(三) 加强对企业财务风险的应对管理

现阶段很多企业对于财务风险问题往往还是停留在事后处理上，而对于发生的财务风险缺少及时有效的应对处理，这也是新时期企业的财务风险控制需要重点强化的内容。首先，企业应该未雨绸缪，在内部建立风险预备资金制度，当在企业内部发生财务风险问题时，及时以预备金作为后备补充确保生产经营活动的正常开展。其次，系统的完善企业的风险规避措施，尤其是针对企业的筹资、投资、资金管理以及收益分配等，全面的制定财务风险回避管理措施，降低财务风险问题对企业整体经营管理的影响。第三，应该改变企业的经营管理策略，特别是通过多元化经营的手段，优化企业的各种投资组合，尽可能以集团化经营的模式，分散企业的财务风险问题；同时，注重财务风险的保险转移以及非保险转移等风险转移管理措施的应用，降低财务风险发生可能造成的企业损失。

结语

在市场经济环境下，企业经营发展所面临的财务风险问题既有共性，同时又因为企业经营行业领域、企业规模、内部管理等因素存在着独特性。在企业的财务风险控制管理中，财务管理部门应该结合企业的实际情况，有针对性的在强化风险管理基础、加强财务风险预警管理以及风险应对管理等几方面，全面提高新时期企业的财务风险管理水平。

银行经营及风险情况报告篇三

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。

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，我行抵押贷款为x万元，保证贷款x万元，信用贷款x万元，存量抵贷款率为x%与去年相比降低x个百分点，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。

（四）操作风险状况

为确保我行各项业务的正常运作，及时发现和纠正业务经营中的存在问题，防范操作风险和事故的发生，促进各项业务依法合规经营，我行方面不断完善各项管理制度。

银行经营及风险情况报告篇四

银行业监管局：

根据中国银行业监督管理委员会办公厅《关于建立农村合作金融机构经营和风险分析报告制度的通知》（银监办通[今年]183号）要求，现将我社今年8月经营及风险状分析如下：

一、经营情况分析

00

万元，比年初下降0万元，主要原因是上半年信用社发放贷款，基层信用社存放在联社的资金余额下降，同业拆入资金余额00万元，比年初增加0万元，主要原因是联社将支农再贷款分配给基层信用社而增加。

2、资产情况分析。报告期资产总额00万元，比年初增加00万元，增长0%，增加的主要原因是信用社上半年发放贷款，信贷资产存量增加，各项贷款余额00万元，比年初增加00万元，其中农业贷款余额00万元比年初增加00万元，我县是农业县，新增贷款主要面向农户投放的春耕生产资金，贷款期限均为一年及一年以内；非信贷资产00万元，比年初增加00万元，增加的主要原因是联社将支农再贷款分配给基层信用社使调出调剂资金比年初增加00万元；报告期债券投资总额为00万元，比年初无增减变化，其中在金新投资两笔金额00万元，在证券投资0笔，00万元，在中国银河证券有限责任公司存入资金00万元，并在证券交易所购买了010213记帐式国债00张（面值为00万元），购买国债的资金帐号为00证券帐户为00，该国债是2003年第13期记帐式国债，国债票面年利率为2.6%，发行日为2002年9月20日，到期日为2017年9月20日，由于债券市场波动较大，经我社研究后，认为现在回购该国债损失较大，暂时不宜收回，待该国债市场价值上升至100元时再收回，故一直未收回该国债，目前，该国债市面价值95元，如果国债市场价值一直低于票面价值，决定该国债在到期时一并收回。

3、经营业绩分析。报告期总收入00万元，其中贷款利息收入00万元，占总收入的0%，金融机构往来收入0万元，手续费收入0万元，各项支出0万元，其中利息支出0万元（按1年期含1年期以上定期存款分档次计提存款利息0万元），金融机构往来支出0万元，营业费用0万元，其他营业支出0万元，今年0月实现利润0万元，比同期增加0万元，盈利增加的主要原因：

1、今年贷款发放量大，贷款利息收入比上年同期多0万元；

2、金融机构往来收入比上年同期多0万元。

二、风险状况分析

1、风险状况总体评价。对hh联社来说经营风险主要表现在信贷资产和非信贷资产上，不良贷款占比和不良贷款余额依然呈上升势态，联社现行内控规章制度(联社自行制定和上级制定)基本完善，能覆盖经营管理的主要领域和重要环节；建立了内部稽核审计机制，但目前稽核力量与业务发展不相匹配，因此对有效开展稽核工作有一定影响，因此要加强稽核队伍和检查力度。

2、信用风险分析。各项贷款余额0万元，按贷款四级分类不良贷款余额0万元，比年初下降479万元，剔除票据置换的不良贷款0万元后，实际上升0万元，不良贷款占全部贷款的0%，今年8月末hh县农村信用联社辖内十大客户大额贷款余额为0万元，占全部贷款的0%，占资本总额的0%，最大一户贷款比例为0%，从上述情况来看我社在大额贷款管理上存在较大风险，同时十大户中hh建材有限公司贷款余额0万元，是一家县属龙头企业，从事水泥生产企业，经营有效益，目前该公司正在进行技术改造扩大生产规模，但企业财务管理不规范，主要领导者还贷意识较差，其中0万元已形成呆滞，已拖欠0个季度的贷款利息，信用社已将该企业起诉到法院，案件正在审理之中，该笔贷款存在巨大风险□hh商贸有限责任公司贷款余额0万元，目前该公司已处于停业状态，该公司在我社贷款时将商城的底商做抵押，现我社正与法院协商确定一个市场能够接受的价格，然后依法变卖处理，收回贷款本息；不良贷款十大户余额为0万元，欠息金额0万元；贷款收回前十大户金额0万元均为养殖贷款，其中转贷金额0万元，收回现金0万元。

3、操作风险分析。近几年信用社未发生案件，现行内控规章制度(联社自行制定和上级制定)基本完善，能覆盖经营管理的主要领域和重要环节，关键是内控制度的执行，因此要加

强稽核检查的频度和力度。

4、拨备提取及风险抵补情况分析。信用社本期风险资产总额为0万元，按1%计提应提0万元，实际提取呆帐准备金0万，少提0万元，按呆滞贷款0万元的0%应计提专项准备0万元，信用社实际计提0万元，多计提0万元，两项合计信用社少提拨备0万元；信用社资本充足率为13.53%，核心资本充足率为12.43%分别比年初下降3.56%和2.66%，比上年同期分别增加1.31%和1.69%，从上述指标来看信用社经营健康发展稳定；信用社能够按金融企业会计制度和信用社财务管理办法的规定及要求使核心资本和附属资本保持稳定，并呈不断上升趋势。

6、重点风险提示。截止今年8月31日，全辖不良贷款余额0万元，不良贷款比年初下降0万元，不良贷款占比0%；其中逾期贷款余额0万元，比年初减少0万元，呆滞贷款余额0万元，比年初减少0万元，不良贷款总体下降。但是如果加上票据置换的不良贷款0万元，信用社不良贷款占比为0%，因此加强信贷管理对我社来说尤其重要。

三、经营管理中存在的主要问题及风险隐患

1、农村信用社地处农村、结算手段落后、存贷规模小、资本金有限、抗风险能力低。

2、不良贷款占比高，占比为各项贷款的12.14%。

3、电子化建设步伐发展缓慢，不能适应经济发展的需要。

hh信用社的经营风险主要表现在贷款信贷资产质量问题，因此应重点做好以下几方面的工作：

1、加大资产盘活力度，提高信贷资产质量。一是强对不良贷款的清收管理工作的组织领导，成立清收不良贷款管理机构，

明确专职人员建立工作责任制，并且组织落实不良贷款责任追究，对2001年以后发放贷款一律实行责任清收，并与责任人利益挂钩终身追究责任，加大不良贷款的清收力度。二是分解落实不良贷款压缩指标任务，严肃指标考核，考核不良贷款占比和贷款回收率二项指标，有力地防范了虚假清收行为。三是根据借款人的不同情况，区别对待分类处置，综合运用法律手段、经济手段、行政手段，一户一策进行清收。特别是运用法律手段清收时，要及时、准确、合理地选择诉讼对象，切实提高胜诉率和案件执行率，消除“只赢官司，不赢钱”的被动局面。四是灵活运用清收政策合理进行物质奖励，调动全员清收的积极性和主动性。五是切实加强对抵押贷款管理，按照《合同法》、《担保法》等条款，根据抵押不动产的实际占用情况仔细审查、严格把关、完备手续、绝对不留任何法律“空档”，确保不动产权（物）抵押贷款合规合法、真实有效，使之真正成为实现贷款质量根本好转、防范信贷风险、加强信贷管理、提高效益的一项重要举措。六是重视和加强对贷款超诉讼时效的管理，认真分析研究防止贷款超诉讼时效措施，坚决杜绝因管理不善和人为因素造成贷款超诉讼时效，牢牢把握债权的主动权。

2、继续狠抓案件专项治理和治理商业贿赂工作，加强风险防范，控制各类案件发生。

3、做好旺季工作，下大力气吸储、清贷、收息，促使各项业务稳健发展，确保全年经营目标圆满实现。

银行经营及风险情况报告篇五

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、渔各个领域。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。