

农商银行职员工作报告 银行职员工作报告 (模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农商银行职员工作报告 银行职员工作报告篇一

您好！

来到xx银行差不多一年了，在这很感谢各位领导的教导和照顾，尤其是经理您！是您给了我一个又一个很好的学习机会，让我在踏进社会后第一次有了归属的感觉。经理您一直对我的栽培与信任，我在这只能说，我令您失望了！离开xx银行的这刻，我衷心向您说声谢谢！

人生数十年，弹指一挥间，一枯一荣，皆有定数。一年来可能还绑不住我年轻火热的心吧？或许这真是对的，由此我开始了思索，认真的思考。我想只有重新再跑到社会上去遭遇挫折，在不断打拼中去寻找属于自己的定位，才是我人生的下一步选择。不论以后的成功与否，我头始终一直往前看的。

离开xx银行，离开曾经一起共事的同事，很舍不得，舍不得领导们的关心，舍不得经理的和善和信任，舍不得同事之间的那片真诚和友善。也祝愿xx银行在往后的发展中更上一层楼，事业蒸蒸日上！

以上所述，因个人原因，现正式向xx银行提出辞呈，希望领导给予批准，谢谢。

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

农商银行职员工作报告 银行职员工作报告篇二

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，

取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

农商银行职员工作报告 银行职员工作报告篇三

监事会2019年度工作报告（农商银行）

现在，我受武威农商银行监事会委托，作20xx年度工作报告。请予以审议。

20xx年，武威农商银行监事会在省联社及总行党委的正确领导下，以改革发展为主线，充分发挥了监事会的监督作用，协助党委抓好党风廉政建设责任制的落实，协调运用各种监督手段，开展了领导班子履职行为监督、经营风险监督、行业作风监督，监督理念不断深化，监督能力不断提高，较好地履行了职责。

（一）加强制度保障，开展廉政建设监督。一是组织制定了《武威农商银行中层管理人员述廉工作实施方案》《武威农商银行20xx年建立健全惩治和预防腐朽体系工作实施方案》《武威农商银行党风廉政建设和反腐败工作检查考核细则》《武威农商银行落实党风廉政建设主体责任实施细则》《武威农商银行兼职纪检监督员管理办法》《武威农商银行员工违规违章行为积分管理实施细则》等制度办法，健全和完善了制度体系，形成了用制度管人，按制度办事的管理监督机制，促进了各项业务合规经营。二是认真学习贯彻省联社党风廉政建设工作会议精神，对党风廉政建设责任目标进行了全面的分解落实，明确了责任主体，层层与各部门、各支行签订了武威农商银行党风廉政建设和反腐败工作责任书。三是进一步明确了党委的主体责任和纪委的监督责任，对贯彻

执行中央、省、市、区及省联社关于领导干部廉洁自律有关规定的情况作出了具体安排，坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，切实加强了中层管理人员廉洁从业行为的监督，督促党员领导干部自觉做到清正廉洁。

(二)加强监督机制，开展高管履职监督。一是配合省联社党委巡视办第四巡视组，围绕领导班子成员遵守政治纪律、组织纪律、工作作风等方面开展了履职情况监督，对总行领导班子成员从德、能、勤、绩、廉五个方面进行了民主测评，测评结果均在优秀以上。二是配合省联社考核组组织召开了党员领导干部民主生活会，总行领导班子进行了述职述廉，从“三会一层”权力运行、“三重一大”决策事项等方面进行了权力运行情况的监督，开展了批评与自我批评，尝试了上级监督、同级监督与群众监督协同进行的有效途径。三是坚持监事会监督和群众监督协同监督的原则，从落实中央“八项规定、六条禁令”和省委“双十条规定”、遵守党的政治纪律、履行党风廉政建设责任、业务经营管理及员工队伍建设和企业文化建设等方面，组织召开了多层面征求意见座谈会，广泛听取了各党支部、中层管理人员及员工代表的意见建议，将意见建议原汁原味的提交到了总行党委，有效开展了履职行为监督。

(三)加强稽核审计，开展操作风险监督。20xx年重点进行了序时、离任、专项、后续等方面的稽核审计工作。一是按照省联社《20xx年稽核审计工作安排意见》制定了具体的审计方案，严格按照方案对全辖101个营业网点的会计、内控、信贷、财务、账户、反洗钱等业务进行了三轮次序时稽核审计，稽核审计面达100%。二是对50家支行(营业部)进行了三轮后续跟踪稽核审计，针对其中15家支行共32个营业网点开展了柜面业务专项审计、操作风险预警系统运行评价专项审计的后续跟踪审计工作，跟踪审计面达100%。三是按照省联社抽样工作安排，对15家支行共32个营业网点的柜面业务操作及风险预警系统运行情况进行了专项审计，通过以上审计，共查出违规问题1050笔、金额9032万元，提出审计建议126条。四是

对总行5名高管人员进行了任前审计。五是对137名管理人员进行了任期(离任)经济责任审计,对其经营业绩进行了客观、公正的评价,并对其离任移交手续进行了监交。六是对26名委派会计进行了业务移交的监交工作。

(四)加强效能服务,开展行业作风监督。一是按照中央和省、市、区委的规定,结合工作实际,对违反法律法规、制度规定、工作敷衍塞责、推诿扯皮等履职不到位和监督不力的问题,组织开展了“不作为、慢作为”专项整治活动,提高了全行服务效能,转变了工作作风。二是制定了武威农商银行20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和行风实施方案,对照方案开展了行风评议工作,组织召开了20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和政风行风质询会议,对我行作风建设和效能建设的满意度进行了现场测评,满意率达98.8%。三是围绕工作作风和行风建设情况对各支行进行了明察暗访,发放了调查问卷,落实了整改措施,狠抓了作风建设。四是及时对上访、投诉事件进行查证核实,加大了调查处理力度,提高了上访投诉事件的办结率。20xx年共受理各类来信来访及客户投诉事件133件,调查处理133件,执结率达100%,做好了来信来访人员的思想安抚工作,达到了化解矛盾,解决问题,提升我行形象的目的。五是组织开展了“3.15”金融消费者权益保护、“打击防范经济的犯罪”、“远离非法集资、杜绝高额诱惑”等多种进社区为主题的金融知识宣传教育活动,提高了社会对我行的认知度。

(五)加强风险防范,开展防案控险监督。一是为了加强经营管理,防范经营风险,规范股东行为,防止个别股东利用所持股份侵占武威农商银行的权益,监事会从立足业务发展的实际,防范控制风险的角度出发,向总行董事会提出了“关于加强股权管理的提案”,从员工股权管理、外部股东股权管理等多个方面进行了研究探讨,提出了具体的股权管理建议。二是组织开展了案防“六户”联保监督检查工作,落实了案防责任,与全行700名员工签订了“防范案件互保责任

书”，从思想上约束了员工行为，从行动上规范了经营行为，从动态上预防了案件隐患，形成了全员联动的案防监督网络，提高了防案控险的责任意识。三是开展了员工动态行为排查，与各支行负责人进行了“提醒谈话”，各支行(部)上报了700名员工的“动态行为排查记录表”，及时有效地掌握了员工的思想动态、行为动态、工作动态及异常动态，通过排查，排查出关注人员6人，并进行了跟踪排查管理工作。四是从案防工作组织、制度及质量控制、案防工作执行、监督与检查、考核与问责五个方面对案防工作进行了自我评估，有效的发现了在案防工作中存在的不足和漏洞，采取了相应的措施办法，构建了案防工作的长效机制，提高了案防工作的整体水平。五是探索机制创新，推行了兼职纪检监督员制度，由各支行(部)推选了作风正派、敢于碰硬、敢于负责，具有一定工作经验的党员员工担任兼职纪检监督员，义务履行纪检监察工作职责，并组织召开了兼职纪检监督员培训会议，与59名兼职纪检监督员签订了协议书，进一步增强了监督制约机制。六是组织开展了廉洁从业征文活动，从思想上增强了廉洁从业的主动性，提高了防范道德风险的意识。七是组织开展了员工参与民间融资和非法集资专项排查活动，全行700名员工签订了拒绝参与经商办企业及民间借贷和非法集资承诺书，进一步规范了员工的从业行为，为防范案件和风险事件筑起了一道防火墙。八是坚持“教育在先、着眼防范、防微杜渐”的案件防范工作思路，组织171名员工到甘肃省武威监狱开展了实地警示教育，听取了职务犯罪人员的现身说法，强化了教育方式，促使员工增强了廉洁自律的意识，绷紧了廉政建设和法律的“红线”，筑牢了守住“底线”不越“警戒线”的案件防控理念。

(六)加强督促落实，开展履职行为监督。一是充分发挥党委督查组的监督作用，着力抓好了决策督查、专项督查、批件督查、调研督查等工作，坚持把落实好党委重大决策和纪委各项部署作为督查工作重点，围绕各项主要目标任务完成情况进行专项督查，保障各项业务的有序推进，对照领导批示开展跟踪督查，规范程序，精心核查，切实提高了办结率，

坚持对具有典型性的工作进行解剖式的调研督查，及时发现和掌握新情况、新问题，特别对苗头性、倾向性、全局性和深层次的问题进行了调研督查，充分发挥了督查组的监督作用。二是针对动产抵押贷款出现的风险问题、各项存款下降和不良贷款上升的问题、责任贷款清收等历史遗留的问题逐项进行了督促落实，深入基层就各项存款下降、不良贷款上升及存在的各类问题和各支行负责人进行了分析、探讨，具体进行了指导和帮助，督促收回了员工责任贷款本金55.67万元，利息5.2万元，员工消费贷款631.9万元，妥善处理了原和平支行违法人员王中山吸收客户股金0.11万元不入账的问题，原清水支行信贷员张长瑞侵吞客户股金0.2万元的问题，原高坝信用社1998年截留债券利息收入转增给25名职工的3.1万元股金的问题，原凉融信用社蔡国忠案件的历史遗留问题，34个支行“三费”超支的问题，对违规违纪的41人和“三费”超支的34个支行进行了6.6万元和6.66万元的经济处罚，纪律处分4人，规范了经营行为，开展了履职行为的全面监督。

20xx年，经过不断探索实践，监事会的工作得到了加强，监督机制有所完善，监督意识有所提高，但还存在一些不足：一是监督实践滞后于监督理念，监督制衡作用发挥不显。二是监事会自身激励约束机制不够健全，深入调查了解不够透彻，具体工作指导不够严谨。三是监督工作还不能完全适应新形势、新业务、新要求，离省联社及总行党委的要求和员工的期盼还有较大的差距。这些问题还需在今后的工作中逐步加以改进。

2019年是武威农商银行改制后的第一个完整年度，也是加快发展开拓创新的关键年，监事会要紧紧围绕中心，服务大局，严格按照党委主体责任和纪委监督责任贯彻落实党风廉政建设和反腐倡廉工作，积极履行岗位职责，切实发挥监督保障作用，加大违规违纪问题的惩处力度，建立责任贷款追究的长效机制，全力推进业务创新，努力做好案防工作，为武威农商银行的发展保驾护航。

(一)严格履行职责，落实廉政建设。按照省联社党委和纪委的要求，加大纪检监察和稽核审计工作力度，完善纪委、监事会和纪检监察、稽核审计四位一体的监督体系，积极协助总行党委狠抓党风廉政建设和反腐倡廉工作，严格落实党风廉政建设责任制，增强惩治和预防腐朽体系建设工作合力，完善制度和措施并举，不断加强廉政教育，使广大党员干部时刻谨记诱惑就在眼前，陷阱就在脚下，教训就在身边。对腐朽的侵蚀时刻保持高度的警惕，积极探索，加强对各要害岗位人员行使权力的监督，有效防止权力失控和行为失范，充分发挥纪委、监事会的监督保障作用，切实维护制度的刚性约束。

(二)加大惩处力度，建立长效机制。今年对顶风违纪、违规放贷、无视制度规定的人和事要严肃查处，发现一起查处一起，绝不姑息迁就，决不能让制度和规定成为“稻草人”，要进一步加大执纪问责和惩处力度，提高震慑力；要坚持“抓大不放小，责任必追究”的原则，进一步加大责任贷款的追究力度，以持之以恒的工作态度和常抓不懈的韧劲和耐心，用韧劲抓出成效，用耐心抓出长效，建立责任贷款追究的长效机制；要严肃查处“冒名贷款”，制定有效的办法和措施，铲除产生“冒名贷款”的土壤，去掉毒瘤，堵住风险。

(三)加强沟通协调，助推业务发展。2019年纪委、监事会要进一步加强与总行党委董事会和经营班子之间的沟通协调，建立有效的沟通渠道和方式，强化对决策和执行的监督，做到履职不越位、办事不错位、工作不空位，全面体现“运转协调、有效制衡”的管理理念，在管理上谋取策略，积极配合党委做好决策部署，在经营上寻求发展，深入研究探讨，提出切实可行的意见建议，推动各项业务的全面发展。

(四)加强队伍建设，提高履职能力。要按照“打铁先要自身硬”的要求，加强学习，练足内功，注重人文精神的培养，注重德才双修的教育，增强担当意识，敢于担当，敢于监督，保持凛然正气，履行监督职责，改进工作作风，提高队伍自

身建设，努力成为懂金融、懂法纪的行家里手，打造一支坚强有力、忠诚担当的执纪监督“铁军”。

(五)加大督查力度，保障政令畅通。按照“围绕中心，突出重点，抓住关键”的工作思路，以推动工作为核心，落实监督为目标，着力抓好“五项工作”，强化“三项措施”，切实促进党委和纪委各项决策部署以及领导批办件的贯彻落实，以饱满的工作热情，扎实的工作作风，清晰的工作思路，有效的工作措施，加大督查力度，在“细”字上狠下功夫，在“严”字上大做文章，在“精”字上力求突破，在“实”字上狠抓执行，强化责任意识，严守工作纪律，发挥督查职能，保障政令畅通。

20xx年，总行党委、董事会、经营管理层面对存贷款利率市场化步伐的加快、同业竞争加剧的外部形势，带领全行员工无私奉献，攻坚克难，真抓实干，奋力拼搏，各项业务实现了快速发展，存贷款规模不断壮大，经营效益明显上升，资本实力、抗风险能力明显增强，取得了很好的经营业绩，为支持“三农”和地方经济发展做出了新的贡献，稳固了农村金融主力军地位。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，在发展中还存在许多困难和问题：一是业务快速发展与潜在风险相继暴露并存，个别支行经营风险没有得到有效控制，贷款管理偏松，不良贷款前清后增，违规放贷时有发生，发展不平衡现象有所凸显。二是经营管理精细化要求与少数支行粗放管理的现象并存，重规模，轻管理，注重当年经营指标完成，轻视精细化管理的长远影响在少数支行表现得还较为突出。

针对以上问题，提出以下意见和建议：

(一)处理好发展与风险的关系，加强风险控制。目前，我行的发展意识强、劲头足，但个别支行出现了一些风险贷款，随着经济下行压力、农产品价格持续低迷，农户贷款风险的

可控性更加不稳定，我们要进一步强化风险管控，完善管控措施，加大排查力度，守住风险底线，严格管控以贷收贷、以贷收息行为，从源头上防范控制风险。

(二)处理好教育与惩戒的关系，提高执行能力。要坚持学习和执行同步，教育和惩戒并举，惩处和鼓励结合的原则，认真学习制度，严格执行制度，坚持制度面前人人平等，消除侥幸心理，扎紧制度的笼子，绷紧制度的红线，切实维护制度的严肃性和权威性，从根本上彻底摒弃习惯代替制度的状况。

(三)处理好管理与服务的关系，强化作风建设。作风建设只有进行时，没有完成时。总行各职能部门要强化服务意识，丢掉“官老爷”作风、“衙门”作风，增强机关为基层服务、员工为客户服务的观念，部门经理要亲力亲为“不甩手”，机关员工要积极主动“不拖沓”，以机关作风建设带动一线服务能力建设，加强部门之间的沟通协调，在力所能及的情况下，达到资源共享、数据共享，提高办事效率，转变机关作风。

各位代表，同志们：

今年，我行各项经营目标明确，工作任务艰巨，我们要在总行党委的坚强领导下，坚持党风廉政建设、业务经营两手抓，两手都要硬，以高度的责任感和使命感，顽强拼搏，扎实工作，为完成今年的各项经营目标任务而努力奋斗！

借此机会，祝大家新春快乐，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

2019年是武威农商银行改制后的第一个完整年度，也是加快发展开拓创新的关键年，监事会要紧紧围绕中心，服务大局，严格按照党委主体责任和纪委监督责任贯彻落实党风廉政建

设和反腐倡廉工作，积极履行岗位职责，切实发挥监督保障作用，加大违规违纪问题的惩处力度，建立责任贷款追究的长效机制，全力推进业务创新，努力做好案防工作，为武威农商银行的发展保驾护航。

(一)严格履行职责，落实廉政建设。按照省联社党委和纪委的要求，加大纪检监察和稽核审计工作力度，完善纪委、监事会和纪检监察、稽核审计四位一体的监督体系，积极协助总行党委狠抓党风廉政建设和反腐倡廉工作，严格落实党风廉政建设责任制，增强惩治和预防腐败体系建设工作合力，完善制度和措施并举，不断加强廉政教育，使广大党员干部时刻谨记诱惑就在眼前，陷阱就在脚下，教训就在身边。对腐败的侵蚀时刻保持高度的警惕，积极探索，加强对各要害岗位人员行使权力的监督，有效防止权力失控和行为失范，充分发挥纪委、监事会的监督保障作用，切实维护制度的刚性约束。

(二)加大惩处力度，建立长效机制。今年对顶风违纪、违规放贷、无视制度规定的人和事要严肃查处，发现一起查处一起，绝不姑息迁就，决不能让制度和规定成为“稻草人”，要进一步加大执纪问责和惩处力度，提高震慑力；要坚持“抓大不放小，责任必追究”的原则，进一步加大责任贷款的追究力度，以持之以恒的工作态度和常抓不懈的韧劲和耐心，用韧劲抓出成效，用耐心抓出长效，建立责任贷款追究的长效机制；要严肃查处“冒名贷款”，制定有效的办法和措施，铲除产生“冒名贷款”的土壤，去掉毒瘤，堵住风险。

(三)加强沟通协调，助推业务发展。2019年纪委、监事会要进一步加强与总行党委董事会和经营班子之间的沟通协调，建立有效的沟通渠道和方式，强化对决策和执行的监督，做到履职不越位、办事不错位、工作不空位，全面体现“运转协调、有效制衡”的管理理念，在管理上谋取策略，积极配合党委做好决策部署，在经营上寻求发展，深入研究探讨，提出切实可行的意见建议，推动各项业务的全面发展。

(四)加强队伍建设，提高履职能力。要按照“打铁先要自身硬”的要求，加强学习，练足内功，注重人文精神的培养，注重德才双修的教育，增强担当意识，敢于担当，敢于监督，保持凛然正气，履行监督职责，改进工作作风，提高队伍自身建设，努力成为懂金融、懂法纪的行家里手，打造一支坚强有力、忠诚担当的执纪监督“铁军”。

(五)加大督查力度，保障政令畅通。按照“围绕中心，突出重点，抓住关键”的工作思路，以推动工作为核心，落实监督为目标，着力抓好“五项工作”，强化“三项措施”，切实促进党委和纪委各项决策部署以及领导批办件的贯彻落实，以饱满的工作热情，扎实的工作作风，清晰的工作思路，有效的工作措施，加大督查力度，在“细”字上狠下功夫，在“严”字上大做文章，在“精”字上力求突破，在“实”字上狠抓执行，强化责任意识，严守工作纪律，发挥督查职能，保障政令畅通。

20xx年，总行党委、董事会、经营管理层面对存贷款利率市场化步伐的加快、同业竞争加剧的外部形势，带领全行员工无私奉献，攻坚克难，真抓实干，奋力拼搏，各项业务实现了快速发展，存贷款规模不断壮大，经营效益明显上升，资本实力、抗风险能力明显增强，取得了很好的经营业绩，为支持“三农”和地方经济发展做出了新的贡献，稳固了农村金融主力军地位。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，在发展中还存在许多困难和问题：一是业务快速发展与潜在风险相继暴露并存，个别支行经营风险没有得到有效控制，贷款管理偏松，不良贷款前清后增，违规放贷时有发生，发展不平衡现象有所凸显。二是经营管理精细化要求与少数支行粗放管理的现象并存，重规模，轻管理，注重当年经营指标完成，轻视精细化管理的长远影响在少数支行表现得还较为突出。

针对以上问题，提出以下意见和建议：

(一)处理好发展与风险的关系，加强风险控制。目前，我行的发展意识强、劲头足，但个别支行出现了一些风险贷款，随着经济下行压力、农产品价格持续低迷，农户贷款风险的可控性更加不稳定，我们要进一步强化风险管控，完善管控措施，加大排查力度，守住风险底线，严格管控以贷收贷、以贷收息行为，从源头上防范控制风险。

(二)处理好教育与惩戒的关系，提高执行能力。要坚持学习和执行同步，教育和惩戒并举，惩处和鼓励结合的原则，认真学习制度，严格执行制度，坚持制度面前人人平等，消除侥幸心理，扎紧制度的笼子，绷紧制度的红线，切实维护制度的严肃性和权威性，从根本上彻底摒弃习惯代替制度的状况。

(三)处理好管理与服务的关系，强化作风建设。作风建设只有进行时，没有完成时。总行各职能部门要强化服务意识，丢掉“官老爷”作风、“衙门”作风，增强机关为基层服务、员工为客户服务的观念，部门经理要亲力亲为“不甩手”，机关员工要积极主动“不拖沓”，以机关作风建设带动一线服务能力建设，加强部门之间的沟通协调，在力所能及的情况下，达到资源共享、数据共享，提高办事效率，转变机关作风。

各位代表，同志们：

今年，我行各项经营目标明确，工作任务艰巨，我们要在总行党委的坚强领导下，坚持党风廉政建设、业务经营两手抓，两手都要硬，以高度的责任感和使命感，顽强拼搏，扎实工作，为完成今年的各项经营目标任务而努力奋斗！

借此机会，祝大家新春快乐，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

农商银行职员工作报告 银行职员工作报告篇四

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识及技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较

好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20xx年4季度及20xx年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作□20xx年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提升自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正！

农商银行职员工作报告 银行职员工作报告篇五

招商银行由香港招商局创办，并以18.03%的持股比例任最大股东，是中国内地规模第六大的银行。下文是招商银行职员工作报告，欢迎阅读！

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到嘉兴招商银行实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十几天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

7月12日到7月20期间，我在银行大堂里做助理，主要的工作内容是：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销招行各类中间业务产品，向客户解答各类关于招行的金融业务产品的问题。大堂经理这个岗位是银行的讲解员我得配合大堂经理做好对各类金融产品的营销介绍，作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品

的讲解和推介。大堂经理这个岗位能培养足够的耐心和应变能力，在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦，这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行的atm机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，整个银行只有一个窗口开着，而仅有的那个窗口被业务堵着，大堂里等待的客户都将近20分钟左右，客户的抱怨情绪就会出现，这时候就要考验大堂人员的耐心和应变能力。

7月21日到8月5日期间，我在银行的零售部马老师的办公室实习，由于很多事情都无法让我去做，在这段时间里事情就比较少，人也过的比较清闲。在这段时间里除了完成马老师给我任务之外，认真学习《零售银行》这套杂志，其中优秀的理财专员的经历和经验给我留下了深刻的印象，《零售银行》这本杂志还对我们面临的问题提出了解决方法，值得银行零售部的工作人员学习。这本杂志还教我们一些理财的小技巧，比如用本子记入客户的详细的情况包括熟悉程度，资金如何，风险承受能力如何，理财产品购买如何等等。虽然这段时间内让我做的事情不多，但是这些事情也锻炼我的细心和耐心。在这段时间里，我也发现了银行工作人员并不是我想象的那样轻松，他们一天工作的时间是那么的长，而且还经常晚上要开会，加班，还需要定期进行考试，还要让自己有可观的业绩。电话一直响个不停电话一直接个不停是我在马老师办公室的最深刻的体会。除此之外，因为经常在没事的时候翻翻报纸，知道一些现在的一些金融业的事情，一些时事政治，对《金融时报》的文章，对我写学年论文还起到了一些作用，对明年的毕业论文也给了方向。

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我

从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大

堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅

是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的

努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

二、实习内容

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类

型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去

销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的的优势，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

6、比较密集的专业知识培训

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

三、实习总结

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己

的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后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。

通过这次实习，我对自己的专业有了更为详尽的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的储蓄和零售业务，但是，这让我更深层次地理解银行营业部的业务流程，尤其是部门分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。通过这段时间的学习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对大学所学知识的巩固与运用。从这次实习中，让我更清晰明白个人的职业发展前景是靠个人不断的主动学习和刻苦专研得来的，一个人应该不断的丰富自己的专业知识和职业技能，从而形成自己的核心竞争力。