

银行工作报告

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行工作报告篇一

今年以来，我行积极落实从严治行的方针，做好安全保卫工作，完善内控程度，强化内部管理，切实防范金融风险，杜绝案件事故的发生，取得了较好的成效，保证了我行安全稳健高效经营。

一、加强组织领导，落实工作责任制。

我行成立了支行安全保卫、综合治理(创安、禁毒、普法和依法治行)领导小组，认真落实安全保卫目标管理和领导责任制，将安全保卫工作纳入全年工作计划，与支行营业部、各分理处负责人签订了安全保卫目标管理责任书，做到谁主管、谁负责。并根据市人行要求和本行实际制定印发了乐清工行20__年创建金融安全区工作意见，明确各级负责人安全保卫工作职责，做到一级抓一级，分工到位、职责明确、相互配合、层层落实。

二、不断健全内控外防机制，切实落实各项规章制度。

一是做好日常安全保卫基础工作。首先是积极组织全行员工认真学习《中国工商银行员工行为守则》(以下简称《守则》)、《中国工商银行关于对违反规章制度人员处理暂行规定》、《中国工商银行内部控制暂行规定》、《安全保卫责任书》等，加强全行员工法制教育，提高全行员工安全保卫意识。其次是加强经警队伍建设。今年多次组织全行保卫、

经警、交接人员的制度学习和培训，规范保卫工作操作。特别是强化了经警军事业务训练、防爆枪训练及经警人员的考核工作，对经警进行技能考核，优留劣汰，进一步提高了保卫队伍的整体素质。同时做好员工动态管理工作，积极掌握员工工作和业余生活情况，对怀疑有不良行为的或经商行为的员工进行重点监控，并对广大员工进行防抢预案演习，熟练掌握有关安全保卫设施操作要领，明确报警电话。还拔出大量保卫专项资金，及时更新一部分已老化的技防设备。总之，在技防、物防、人防上进行大投入，把好人防、技防、物防关，及时消除案件事故隐患，防患于未然。

二是定期召开防范案件分析会，及时传达上级行有关文件精神，通报有关案情，研究工作中出现的新问题、新情况、新特点，分析本行管理工作的薄弱环节和漏洞隐患，并针对本行的薄弱环节，采取相应对策，对不良苗头立足于早发现、早教育、早防范，防患于未然。三是定期或不定期地对所辖各机构部门进行严格检查，包括进行现场检查与考核，强化我行各项规章制度的全面落实，经常组织专业部门人员加强对重点部位、重点岗位和重要环节执行规章制度情况的检查，对发现有违规违法行为严厉查处，及时整改。尤其是不断强化安全保卫工作的检查落实，坚持每周的保卫科长检查制度及每月的分行行长检查制度，对各项安全工作的管理落实到岗、到人，强化报告制度，及时掌握本系统的安全保卫情况，努力防范案件事故的发生。今年以来，我行先后开展了职业道德、规章制度和法制教育活动、规章制度执行月大检查活动、业务高风险点检查活动、“抓内部管理，促业务发展”活动，积极检查我行业务经营发展中存在的问题，对检查中暴露出来的问题进行认真整改，消除隐患，不断完善内控机制，建立长效机制。

我行通过日常工作及开展各项专项活动，全面加强了全行干部员工队伍的思想政治建设、组织建设、作风建设和制度建设，提高了干部员工的思想业务素质，进一步规范健全了我行安全保卫工作和内控机制，切实做到安全稳健经营，进一

步树立我行新形象。

银行工作报告篇二

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行工作报告篇三

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的工作实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的工作实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们工作实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不

睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的工作实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准

备的节目变得丰富多彩。

工作实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在工作实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行工作报告篇四

一、各项业务发展情况——存款在逆境中保持了一定增长。11月末，各项存款余额xx万元，较年初增加xx万元，剔除转股金因素，实际比年初增加xx万元。——贷款营销不力局面得到一定改观□xx银行成立后，我们将执行国家调控政策与积极扩大投放相结合，11月末，各项贷款余额xx万元，较年初增加xx万元，同比少增xx万元，存贷比为xx%□——不良贷款压降取得一定成效。11月末，五级分类不良贷款余额为xx万元，较年初下降xx万元，不良贷款占比为xx%，较年初下

降xx个百分点。——盈利水平与自身对比出现较大增长。11月末，实现各项收入xx万元，同比增加xx万元，支出xx万元，同比增加xx万元，实现经营利润xx万元，同比增加xx万元，增幅xx%，主要是下半年货币市场业务迅猛发展，市场环境较好，大幅增加收入。——各类监管指标稳步提高。至11月末，资本充足率达到xx%超指标值xx个百分点；拨备覆盖率为xx%超指标值xx个百分点；拨备充足率达到xx%超指标值xx个百分点。

（一）大力开展资金组织工作。xx银行成立后，为充分调动全员的工作积极性，首先从考核机制入手，班子成员身先士卒，彻底扭转存款增长乏力的不利局面。

一是细化任务指标，完善考核机制。加大存款考核得分在全年中的权重，并严格考核，按月兑现，调动存款组织工作的积极性。

二是积极拓展门市业务。通过开展规范服务、实施全员营销、加大优质客户公关、加强协理员存款管理、增加自助服务设施等措施，加大存款组织力度，积极抢占城乡市场。

三是加强调度分析。对存款持续下降及短期内出现大幅下降的单位负责人进行约见谈话，对约见谈话后一定时期内存款工作仍没有起色的单位，进行诫勉谈话，强化存款工作的监督指导，推动存款业务稳步发展。

一是加强信贷基础管理。坚持把贷款作为吃饭工程来抓，不断加强信贷精细化管理，加大贷款营销力度，推动了贷款规模的均衡、稳步增长。

二是稳步推进农村信用工程建设和企业评级授信工作。开展了信用工程建设推进活动，把信用工程建设情况纳入年度经营绩效考核，实行领导班子、部室包片推进机制，按月检查、

督导。11月底，新评定信用户xx户，授信总额xx万元，信用村xx个，新增信用户持证比例达到xx%。三是扩大实体贷款有效投放。围绕城乡一体化发展和自主创业活动，加大信贷产品创新和贷款营销。

（三）切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是加大考核奖惩力度。增加不良贷款指标考核分值，除“五级分类不良贷款下降额”指标外，将“非应计贷款下降额”、“表外不良贷款清收额”指标完成情况纳入对支行负责人的目标考核，加大对不良贷款清收的奖惩考核力度；二是以非应计贷款清收为重点，加大非应计贷款的清收处路。加强对新增非应计贷款的即时分析、控制，对本金或利息逾期的应计贷款以及7-12月份到期贷款进行全面催收，加大利息收回和现金清收力度。11月份，我行针对不良贷款前清后增以及利息清收的情况，召开不良贷款清收专题会议，在全辖开展一次集中清收活动，活动时间为两个月，本次清收活动下达xx万元清收计划；积极开展债务重组工作，努力压降存量非应计贷款。

（四）努力提高综合经营效益。深入开展增收节支、节约挖潜活动，以提高盈利能力为核心、多提拨备，提高资金利用率，拓宽收入渠道，增加资本净额，增强资本实力，消化历史包袱，巩固xx银行改革成果。一是积极压缩非生息资产，提高资金收益。加强财务预算，合理限定库存限额，全面清理应收账款，加大资金调剂和管理力度，积极开展货币市场、同业拆借、票据贴现、转贴现、买入返售等业务，提高闲路资金利用水平，增加利息收入。

是加大中间业务拓展力度。开通了网上银行业务，积极开办新农保业务，拓宽收入渠道。

三是加强费用管理，做好节支工作。深入开展创建节约型企业活动，严控业务招待费、宣传费用支出，严格执行财务开

支审查审批程序，大力压缩手续费支出，坚持费用开支向业务一线倾斜，优化支出结构。四、转换机制，完善制度，切实加强内部管理以xx银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予xx银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了经营决策的科学、民主、高效。

二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。

三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、适合我行要求的内控管理体系。

四是做好明年业务规划，由行长带头，组织各科室精兵强将前往南方参观学习，学以致用。

银行工作报告篇五

自从毕业之后就加入了银行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在接受着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累也要坚持，争取做的更好。因为是在高沟，这个xx市经济实力相对较强的乡

镇，做生意的人很多，客户量也很多，每天每个人的业务量自然也很多。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己：要在工作中认真认真再认真，即使客户再多、压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作。

一是服务，任何工作都强调一个服务，诚信待人，从心底的微笑，才是真正的服务。很开心能在这个网点，大家团结友爱、互相帮助(偶尔之间会有些贫嘴)，大家每天微笑待客，也微笑对待身边的同事!很重要的一点，就是任何心情都不能带到工作当中。

二是业务知识，全球经济变化很快，同样银行的业务标准也在日新月异，每天都要关注改革更新，不仅要巩固以前的知识，也要适应变化，跟紧银行业务的发展。要把每个知识落到实处，不能凭自己想象或者道听途说，任何事情都要讲求一个根据，办事也要做到细心。

三是营销□xx银行是一个很年轻的银行，单单的做好服务与业务是不够的，我们要大力的营销，让更多的人知道邮储银行，熟悉邮储银行。这就需要我们每一个员工对营销技巧和销售产品的学习。同时也要兼顾业务与服务，如果一味的营销，而不顾业务规范和办事效率，是不可取的，所以综合柜员就是要学会服务、业务、营销这三方面的融洽的结合。不能顾此失彼，必须做到融会贯通，才能做好这份工作。

以上就是本人的述职报告，没有最好，只有更好。回首这几个月，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份，再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20xx□我们有

足够的信心迎接更美好的20xx[]因为我们属于永远的大家庭，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。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、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农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职责感，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，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农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，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应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，更好的为广大客户带给方便、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农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。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，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，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，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，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取，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。

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。此刻社会日益进步，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，切实为不同的客户带给最有效、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，则更多的要思考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、手段必须要依法合规，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忙下，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，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制

度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行工作报告篇六

你们好！

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理稽核情况和建议列入

内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意

见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务。

此致

敬礼！

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行工作报告篇七

1) 中行地位：中国银行是中国建立最早也是国际化程度最高的一所优秀的国有银行。连续多年被国际银行组织评为中国最佳银行和世界10大银行。如今也是世界500强和中国10强的优秀企业。

2) 中行历史：中国银行是中国历史最久的银行，在孙中山的批准下于1912年成立。同时中行也是最早成立海外银行的银行，于1929年在伦敦成立第一家海外银行。百年的历史也为中国的银行业的发展起了引导的作用。

3) 中行分布：中国银行是中国目前国际化程度最高的银行。不仅分布在全国各地，同时也分布在世界各地。在伦敦，在纽约，在东京，在新加坡，在莫斯科，在悉尼，你都可以看到那红色醒目的标志。它代表着中国的银行业的形象，代表着中国优秀企业的形象，代表着我们中国的经济在进步，在发展，在腾飞；在向着国际化，世界级前进。

4) 中行战略：中国银行有很多竞争性的战略。第一个是实行it蓝图战略，把所有部门的银行业务分系统合为一个系统，提高办事效率，方便统一管理。第二个是工商e线通，派专门的人员去到工商局，当有新企业在工商局注册时，让企业去中国银行去做验资证明，然后开户。那以后的存款和贷款都在中国银行进行。然后为企业提供一整套的流程服务。第三个作为国际化的银行，中国银行为留学生提供一系列的留学资金证明，留学贷款，信用卡和借记卡等服务。其他还有很多的战略，但是由于实习时间较短，就给大家介绍这么几个。

5) 中行的人：中国银行作为一个优秀的中国企业。企业的员工都至少是本科学历以上的较高素质的员工。对人尊敬，为人和善，做事积极，认真负责。所以跟他们相处很愉快，同时也可以学到很多在单位上怎样对领导，对客户，对工作的态度和方法。

6) 中行部门：中行大大小小的部门有10几个将近20个的样子。从外部的物业管理部，保卫安全部，人力资源部，办公室到核心业务的个人金融部，银行卡部，公司业务部，个人业务部；信息科技部；风险管理部；财务管理部等等。每个部门都各尽其能，并且相互合作，相互联系。共同支撑中国银行的健康快速的发展。

7) 中行业务：对应的部门就有对应的业务。和其他银行一样，中国银行的核​​心业务也是存款，贷款，结算，银行卡，外汇等。我实习的部门则是公司业务部，主要是对公司或者企业等组织处理资金业务，发放贷款，征收存款等等。像中国银行山东分行的大客户有中国移动，中国联通，鲁商集团，山东高速等等。这是中国银行盈利的一个重要部分。

以上中行的概况都已经展示了中国银行的形象和我为什么选择中国银​​行的原因。简而言之，中国银行作为世界500强和中国企业10强企业，在中国银行，可以领会优秀企业的发展战略，运作模式；可以感受优秀企业的文化和工作氛围；可以学习怎样做一个好员工，怎样服务好顾客，怎样处理好企业内部的人际关系，怎样提升自己。

1) 刚去期间：刚去的几天，什么都不懂，什么都不会。只能一边看，一边听，一边想，一边试。首先从开始认识部门的每个成员开始，去收集和记录他们的信息。然后就集中去看相关的书籍(经济学，金融学，货币银行学，商业银行学，中国银行产品手册，中国银行员工守则)去了解银行的运作流程，银行的工作业务等。

2) 工作期间：在公司业务部。新员工的主要任务就是负责服务的后台业务。第一就是统计工作，在邮箱里面，省行下发任务，然后我就帮忙下发给下面的五区三县的支行。然后把他们汇总的任务在汇总起来，发给省行。这些表格的内容不外乎于：企业信息表(包括企业的规模，资金，诚信)；客户经理表(时间，职位，管理企业)；贷款评估表；第二，除了统计

表格外，我还帮助各个客户经理和主任们去打印，复印和扫描文件。还有去各个科室去传递文件，传达信息，领取物品，叫行长签字等等。这些杂活，只要能做的，都尽力做好它。