

银行纪检工作报告的 银行工作报告(优质9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇一

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、___精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽职尽责，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20__年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润__万元，人民币各项存款比年初新增__万

元，人民币各项贷款比年初下降__万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为__。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20__年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达__元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户__户，新增存款__万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前__拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近__万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款__万元，开办低风险贷款业务__万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的__厂成功退出流动资金贷款__万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款__笔，累计发放额达__万元，贷款余额比年初新增__万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20__年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金__万元，代理发行国债__万元，代理保险__万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用__公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户__户。全年实现中间业务收入__万元，比上年提高__，新增__万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。__等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量__万美元，外汇资金交易

量__万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20__年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20__年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档

案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20__年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七.一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员

工的思想状况了解得还不够深入。

20__年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现__支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇二

今天，我们召开xx银行20xx年度股东大会，主要任务是审议董事会、监事会工作报告，确定我行20xx年的业务发展规划。经过一年多摸索和经验积累，我相信通过大家的共同探讨、共同努力，我们一定能够形成一致的工作思路，凝聚起开拓奋进的创业劲头，找准发展方向，为我行加快业务拓展，提升社会认可度，提高市场影响力。下面，我代表董事会做工作报告，请予审议。

一、20xx年整体经营情况

在地方政府的关心支持下，在银监部门、中国人民银行的指导监督下，在主发起行和各位股东的帮助下[]20xx年xx银行有效地应对了各种不利因素并取得良好的发展成效。按照章程赋予的职责，董事会及全体成员围绕可持续科学发展主题和建设

现代化社区银行的战略目标，带领员工以特色服务、市场营销、业绩激励、风险管理等方面为工作重点，实现了服务能力和市场影响力的双提高。资产规模稳步增长，资产风险控制有力，实现良好的经营效益。

（一）存贷规模进一步扩大，资产质量保持稳定态势。

截至20xx年底，本行资产规模达到xx亿元，同比增加xx万元，增长15.22%；负债xx亿元，同比增加xx万元，增长18.16%；所有者权益xx亿元，同比增加xx万元，增长8.73%。各项存款余额xx亿元，同比增加xx万元，增长18.19%，其中活期存款余额同比增加11.57%，定期存款余额同比增加1162.98%，存款稳定性增强，结构更趋合理；各项贷款余额增加xx亿元，同比增加xx亿元，增长746.27%。信贷风险得到有效控制，实现贷款余额及贷款不良率双零。其他风险监管主要指标持续达标并得到进一步夯实。

（二）业务结构得到优化，服务功能日趋完善。

去年，在宏观经济环境复苏缓慢，金融市场同业竞争日趋激烈的形势下，我们坚持以客户为中心，针对社区日益多元化、高端化的金融服务需求，积极转变经营思路、调整业务结构、进一步完善服务功能。通过加强客户营销和服务，加大产品创新和运用，加快业务结构调整和优化，进一步提高对市场的反应速度，提升对客户的服务水平，为未来业务发展夯实基础。银行卡、网上银行等业务得到推广，有针对性地推出了xx□xx等新型小贷产品，有效满足当地小微企业的融资需求。截至20xx年末，储蓄客户xx户，对公客户xx户，同比分别增加xx户和xx户。三农和小微企业贷款余额xx亿元，占贷款总额的76.05%，同比提高767.58%。实现中间业务收入xx万元，与去年同期相比，中间业务占营业收入的比率提高接近一个百分点。

（三）经营成本逐步下降，综合盈利稳步增长。

作为一家新成立的银行，初期不可避免会产生成本费用较高，财务收入较低的问题，为此，我行把提高财务收支质量、保障可持续性发展列为工作重点。一方面，加强资金成本控制，通过提高成本管理水平的的手段控制各项费用支出；另一方面，大力开拓存贷款业务，扩大资产规模，增加业务收入，努力提高资本回报率□20xx年，实现营业收入xx万元，同比增长979.61%；实现净利润xx万元；资本利润率为6.86%，同比提高12.33个百分点。同时，得益于对资金成本和管理成本的有效控制，成本费用水平呈持续下降趋势，成本费用率为62.63%，同比降低32个百分点；成本费用利润率为99.29%，远超仅为30%左右的同业平均水平□20xx年末资本净额xx亿元，同比增加xx万元，增长10.02%，实现资本的保值增值□20xx年末资本充足率达到61.27%；核心资本充足率60.23%。

（四）强化各项管理制度，有效控制信用风险。

在加快发展的同时，正确把握风险与发展的辩证关系，强化制度建设，制订各项管理制度和业务指引，努力建立分工合理、职责明确、相互制约的信用风险管理组织架构，全面提升风险管理、合规运行、服务发展三项能力，切实做到在防控风险的前提下促进发展，为我行的健康、持续发展提供保障。一是根据国家宏观政策和市场变化，及时调整信贷结构和投放导向，强化信贷政策前瞻性、针对性、有效性；二是完善授信审批及合规运行管理机制，优化授信业务流程，强化过程管理和关键点管理，提升授信管理水平，严控信用风险；三是加强贷后管理，对客户进行动态跟踪，发现问题，及时处理，加大防控力度，加快问题贷款清收处置力度，确保重点领域风险得到有效控制，全面提升信贷资产质量；四是提升风险识别、评估水平，合理配置资金，引导信贷资源向低风险、高收益业务配置。截至20xx年底，贷款拨备覆盖率大于150%，拨备充足率达到115%，均高于监管要求。

二、20xx年的发展规划

当前银行业的外部发展环境在不断变化中，经济形势的不确定性，资本监管刚性加强，银行业竞争新变化和传统经营方式产生的问题都会对本行的发展带来严峻的挑战，本行要形成可持续发展的能力面临着许多困难：一是加快发展与市场竞争力不强之间的矛盾。当前本行刚刚起步，业务规模小，市场知名度低，金融服务渗透力低，特别是业务创新能力、人才储备、后台技术支持不足，造成综合服务能力与国有和大型股份制商业银行存在较大差距。二是经营机制建设处在起步阶段，内部管理水平亟待提高。如何按现代金融企业的标准构建适合自身实际的科学有效的经营机制，更好解决业务发展中的深层矛盾，完善金融服务，建立风险管理、激励约束机制还有大量的工作要完成。三是员工的综合素质有待提高。由于本行的员工大多刚刚从事金融工作，专业积累少，工作经验不足，相当部分管理人员和临柜员工业务技能与业务发展的要求差距大，工作效果与实际要求相差甚远。四是今年信贷需求和信用风险防控压力大□20xx年经济金融形势总体上仍将严峻复杂，经济复苏存在不稳定性、不确定性，中小微企业资金紧张的趋势在短时间难以改变，信贷风险防控任务加大。

以差异化经营和特色服务为主线，进一步完善经营管理机制，提高整体抗风险能力，促进xx银行健康、快速发展。依托本地产业经济转型升级的战略机遇，切实强化基础金融服务的能力，通过加快机构扩张步伐，大力发展电子银行业务，丰富三农和小微服务产品，整合内外资源，全面提升市场竞争力和社区金融服务能力。

主要发展目标：

一是业务发展□20xx年计划各项存款净增长xx亿元，同比增长40.82%，年底存款总额达到xx亿元；增加各项贷款投放

量xx亿元，同比增长37.04%，年底贷款余额达到xx亿元，其中三农和小微企业贷款达到两个不低于的要求。提高中间业务的比重，开发中间业务产品，拓宽收入渠道，争取中间业务收入有较大幅度的增长。

二是财务收支□20xx年实现财务总收入xx万元，同比增长52.28%，经营利润xx万元，净利润xx万元，同比分别增长25.46%和47.49%，资产费用率增速低于资产利润率，财务收入增长率高于财务支出增长率。

三是资产质量：继续做好风险控制管理工作，不良贷款余额控制在xx万元以下；单户贷款集中度控制在10%以下；贷款拨备覆盖率和贷款拨备率分别保持在150%、100%以上；资本充足率和核心资本充足率继续控制在符合监管要求的合理范围内；在保证流动性的前提下降低头寸占用、提高存贷比，避免资金闲置浪费。

为实现上述发展目标和任务□20xx年我们将着力抓好七方面工作：

（一）完善法人治理，提升总体决策水平。

董事会将按照银监会的《关于进一步完善中小商业银行公司治理的指导意见》精神，以制度建设为核心加强法人治理，保证治理的有效性，狠抓制度执行与落实。继续完善三会一层治理架构，强化自身组织建设，提升董事履职能力。按照发挥特长、专业匹配的要求，相应调整各专门委员会成员，促进各专门委员会会议事效率和质量的不断提高。进一步规范和优化各专门委员会和董事会办公室的工作细则，建立适应高效管理和稳健快速发展要求的运行机制，提高工作效率和履职质量，全面提升我行的决策水平和管理能力。在发挥战略核心决策作用方面，董事会将以战略的眼光和宽阔的视野，对复杂经济形势下银行的风险管理和未来发展进行深入研究，结合自身的资本实力、地缘优势、管理能力、业务特点和人

力资源状况，制定战略发展步骤，保证战略规划的现实性、操作性和科学性。同时积极把握发展机遇，及时作出重大决策，确保各项业务快速、稳健发展。

（二）深化经营机制建设，持续打造特色化经营。

深化金融体制改革，要求必须对经营机制进行创新，通过营销机制创新带动产品创新和服务创新，以差异化、特色化的经营方式应对激烈的市场竞争。为此，必须做到以下几点：一是加快产品创新研发，使金融产品更切合本地市场的实际需求，更符合我行基层零售银行的市场定位，更贴近基层社区和三农；二是加大广告宣传力度，利用电视、报刊、政府组织的活动等积极宣传我行与客户相知、相融、共同成长的理念；三是加强客户细分，根据客户的实际需求提供相同而有区别的特色化服务方案；四是优化业务流程，借鉴其他商业银行的先进经验加快流程改造步伐，构建系统化、标准化、规范化的业务管理流程；五是大力发展中间业务，提高新兴业务收入贡献和中间业务收入占比；六是组建一支专业化的营销队伍，实行客户经理等级制，按照贡献实行不同的薪酬系数，逐步加大市场营销力度。

（三）落实绩效考核机制，激发员工主观能动性。

为充分发挥员工的工作积极性和主观能动性，我行将建立以利润和风险为核心的绩效考评机制，员工薪酬待遇与奖励直接与业绩挂钩。通过绩效管理体系的不断改进完善，科学评价员工对公司的贡献，激发员工的积极性，使绩效考核机制成为我行实施发展战略、规范内部管理、实现良好业绩和可持续发展的核心动力。建立具有公平性、激励性和竞争性的薪酬体系，量化考核标准，适当拉开各岗位的薪酬差距，真正体现按岗位工作量、贡献度及承担的责任大小决定分配。在企业发展的同时，适当提升薪酬水平，优化福利体系，使员工的薪酬水平、福利待遇与企业的发展同步，增强员工的工作热情与归属感，并使我行薪酬对外具有足够的竞争力，

吸引更多专业人才加入我们的团队。

（四） 强化各项管理制度，切实防范各类风险。

按照监管部门的要求，结合自身实际，通过对现行制度进行一次全面彻底的梳理，有计划、按步骤地全面深入落实各项制度的规范化、标准化。重点关注并强化各项制度的有效执行和严格落实。一是重点抓好操作风险、信用风险、流动性风险、声誉风险的防范工作。继续完善各项管理制度，使风险管理贯穿于经营决策、资本配置、产品定价、绩效考核、市场营销等经营管理全过程，从制度源头上堵住风险漏洞。二是建立风险管理的事后评价机制，通过定期听取风险监测报告，及时了解和把控总体风险，持续深入研究并确定可承受的风险水平，提高对各类风险的识别、评估、监测和控制水平。三是完善风险管理组织架构的搭建，明晰职责分工，严格落实问责制，将风险管控权利义务落到实处。不断提高内部控制水平，杜绝案件事故的发生。四是监督经营层对风险管理制度和内控制度的执行情况，严格按照监管部门要求，督促经营层加强案件风险排查与防控，积极排查隐患，确保实现零案件。五是加强风险文化建设，加强对全体员工的风险教育，强化风险管理的理念，重视员工的风险意识，帮助员工树立健康向上的正确价值观。

（五） 加快机构扩张步伐，优化服务网点布局。

推进乡镇网点建设，扩大服务覆盖范围。为配合中央关于推进城乡统筹发展、深化农村改革的重要举措，我行紧紧把握深化金融改革这一历史机遇，通过开设网点等方式加快分支机构延伸，努力实现营业网点全覆盖辖区内重要乡镇，扩大服务范围，提高社会影响力，争取更多的客户资源，真正将我行建设成为贴近三农和小微企业的草根银行，并从根本上解决网点单一的缺陷，有效避免存款源狭窄、客户数偏少、存款量波动大等存在问题。

（六） 推进企业文化建设，树立良好社会形象。

大力弘扬和培育企业文化，扎实推进企业文化建设，树立企业文化是现代企业灵魂的观念，使员工逐步认识、认知、认同企业文化，增强员工对自身团队身份的认同感、荣誉感和成就感。同时，通过各种媒体和窗口对外宣传、推广企业文化，展现我行团结拼搏、锐意进取、诚信经营的企业精神，将成就顾客梦想、创造股东价值、促进员工发展的企业宗旨贯彻实施并代代传承，树立良好的社会形象，提升品牌知名度，实现企业价值和社会价值的共赢。

（七） 加强人才队伍建设，提高团队专业素质。

人才是企业最为宝贵的财富，是企业创造价值的源泉，金融服务业务具有很强的专业性，对从业人员的专业素质有很高的要求。对我行而言，当务之急是大力培养、引进人才，不仅要对现有员工进行专业知识和业务培训，提高他们的综合素质，更要采取更加灵活的政策和机制，千方百计引进优秀人才，提高经营管理水平，增强竞争力。未来将对人才的培训和引进作为一项基础工程，制订详细的培训计划并切实贯彻落实，秉承以人为本、人尽其才的用人思想，营造公平、开放、公开的用人环境，加大选拔力度，为员工发挥才干、展示才能提供舞台，逐步完善人才结构。

xx银行成立至今已xx年，在社会各界及全体股东的大力支持下取得了一定的成绩，同时也对我们未来的发展寄予厚望，董事会全体成员将坚定信心，克服困难，以高度的使命感和责任感，积极探索发展方式，加快发展步伐，为打造xx银行这面金字招牌而努力奋斗。

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇三

我们这次会议的主要任务是：深入学习贯彻落实省行行长会议和省行信贷管理工作会议精神，认真回顾并总结xx年信贷

管理专业工作，探索与研究新形势下改进和创新信贷管理工作的思路及办法，安排和部署xx年信贷管理工作任务。

——落实管理目标，促进结构调整。将新增不良贷款率、压缩借新还旧、收回再贷、信贷市场退出和信贷管理非量化工作目标列为全年工作重点，努力协调行内相关部门，组织分解下达工作任务，采取措施，锁定目标。一是按总行新增贷款老口径考核，我行20xx年度的新增贷款不良率高于总行控制线xx百分点，其余各年度均控制在总行风险控制线内；二是先后两次组织分析借新还旧、还旧借新及xx级以下客户贷款状况，深入研究当年经工作可落实完成任务的工作目标，系统锁定，实现业务可控。全年实现借新还旧压缩xx万元，完成全年压缩计划的xx%实现收回再贷压缩xx万元，完成全年压缩任务的xx%三是采取可行措施，加强信贷市场退出工作力度。联合市分行有关部门，围绕市场退出目标，研究制定市场退出管理办法，通过核销与严格信贷审批和管理，力促市场退出工作进度，全年累计实现退出xx万元，完成全年退出计划的xx%其中通过核销退出xx万元，现金清收xx万元。

——服务信贷营销，规范审批管理。深入理解总、省行调整信贷结构策略，以信贷准入政策为导向，用发展的观点及思路解决发展信贷业务的难点问题。在外有市场内有压力的情况下，保持清醒头脑，正确处理好开拓优质市场与防范信贷风险的关系。认真筛选公司业务营销方案，树立管理为营销服务的观点，合理协调信贷资源配置，全方位、多渠道积极支持具有垄断优势、效益化行业的信贷投入，严格钢铁、水泥等行业的信贷投入，逐步压缩一般加工流通业及餐饮行业的信贷总量和同业占比。

建立健全信贷业务审查审批制度，严把贷款审批关。严格执行上级行授权制度，规范信贷审批流程、建立了信贷初、主审制度，明确了相关岗位责任和审查要点，通过停止、延缓贷款审批的方式，有效保证了信贷审批质量，规避了部分信

贷风险。对优质客户和为降低风险办理的存量业务，实行授信、审批业务“同报同审、分级决策”的工作制度，提高了服务效率。通过调整部分信贷审查委员会工作规则，及时发现会签管理方面的薄弱环节，加强了信贷审查委员会工作管理，明确了工作责任。

——严格授信标准，质量防范风险。在集中统一授信期间，全面保证授信质量的同时，实现服务营销与严格管理齐头并举。一是兼顾全局，正确处理服务营销与防范风险的关系。兼顾我行目前已开办的多业务品种，准确分析期间我行对优质客户可拓展的融资可能，统筹考虑国际贸易融资、项目贷款、流动资金贷款、中间业务对授信的需求，防止出现由于授信不足贻误商机问题的发生；二是改变授信管理办法，实行分级管理。对法人客户授信实行按信用级别管理，全面推行按客户信用级别实行流动资金总量授信分级管理的规定，切实做好集团、关联客户授信工作对跨二级分行以上客户的授信要及时准确报出，改变授信审批流程，实现授信工作管理系统流程计算机化。做好协调与衔接，在严格标准、明确职责、提高质量的同时，搞好为营销服务工作。

——严格五级分类，保证重定质量。加强支行专人管理，组织必要的划分标准及上机操作流程再培训，明确时间及职责分工，合理调配工作任务，认真贯彻“定量为主、定性为辅；机评为主、人为判断为辅”的原则，广泛收集客户资料，做到资料齐全、依据充分。从多个层面组织了贷款五级分类摸底调查，对近xx户申请调整种类的企业分别写出情况报告，并专题向省行进行了汇报，为调整信贷质量结构提供了详实情况和信息支持。

——加强贷后管理，防范信贷风险。为推动全行贷后管理工作，对20xx年下半年办理的信贷业务□20xx年发生不良贷款总计xx余笔近x亿元的贷款进行集中检查，对检查中发现的信贷基础资料欠缺，贷前调查粗放，贷后管理不到位档案管理欠规范等问题，逐项、逐条落实了整改责任人和整改措施，

以确保实施，且整改到位。全年通过开展“信贷依法专项整治”活动，促进全体信贷员工清查、整改有违信贷管理制度问题xx余件。

——加强系统管理，提高综合效率。今年总行信贷管理系统xx全面投产，市行狠抓全体信贷人员培训。为提高移行质量，先后两次组织信贷综合管理系统原有数据勾兑，投产中组织测通线路，安排模拟测试，协调部门工作；投产后随时检测系统运行状况，及时反馈和解决系统运行不稳定因素和技术难题。为开发利用管理系统查询功能作用，启用并补录信贷业务功能，保证全行xxxx运行顺利和系统监测作用的发挥。加强xx系统对人行数据上报质量，杜绝数据迟报、漏报问题的发生。建立了审贷查询贷款卡和上报数据勾兑两项制度建设，提高了人行数据上报质量，在审贷工作中，准确运用人行回馈数据，通过查验客户资信状况，建立了防范风险的坚实屏障。

——加强基础管理，提高队伍素质

根据各期间工作总体要求，认真开展整章建制工作，通过与自身特点的有机结合，逐步出台较为个性化的相关制度。先后制定出□xxxxxx客户经理岗位责任制□□□xxxx分行加强公司信贷业务审查、审批管理的实施意见□□□xxxxxx分行信贷审批中心工作规则》、《关于加强法人客户信贷档案管理的补充规定》以及□xxxx分行严密抵押物管理的有关规定》等，为我行信贷工作的进一步规范与管理提供了有力的制度支持。

进行了大量的信贷调查研究工作。全年市行组织开展了xx项信贷专题调查工作，各支行积极配合，认真组织落实，及时上报调查报告，为行领导决策提供依据。

开展信贷档案集中管理工作。各支行市分行的要求，积极推进信贷档案集中管理工作。目前，已基本完成了信贷档案集

中到二级分行管理。

抓好信贷人员业务培训工作。组织全行xx名法人客户经理参加的《xx年法人客户经理培训班》，组织编写以新业务、新技术为主要内容的培训教材，聘请行内有经验的人员进行授课，通过一周的时间，对参加系统培训人员讲解了市场营销、客户评价、综合授信、贷前贷后管理、国际贸易融资xxxx等法人客户经理必备知识。组织闭卷考试，实施合格上岗，达到了培训工作目的；同时针对各工作期间的需要，相继组织开展了“xx年授信业务培训班”、组织信贷人员学习“xx信贷管理手册”、总行“信贷管理业务讲座”多项业务知识，并根据市分行党委的要求，制定并落实了对全行公司业务法人客户经理业务测试工作要求，由此有力地推动了信贷人员学知识、比干劲氛围的形成。

20xx年是信贷管理专业工作取得明显成效的一年。面对复杂的形势和前所未有的压力，工作在信贷战线上的全体员工，凭着坚定的信念和对工行事业的执着追求，知难而进，奋力拼搏，为全行的经营扭亏做出了积极的贡献，在此，我代表市行党委向大家致以最崇高的敬意和最衷心的感谢！

刚刚结束的全国银行证券保险工作会议更加深入地分析了当前我国的经济金融形势，对加强金融调控、推进金融改革和完善金融监管做出了全面部署。全行上下要提高认识，把思想和行动统一到党中央、国务院关于经济、金融形势的分析判断和对金融工作的决策部署上来。

（一）认清形势

当前，我国经济发展正处在一个重要的关口。世界经济逐步回升和全球产业结构调整加快，有利于我国继续扩大出口，为我国传统产业改造和升级带来新的机遇。同时，也出现了经济增长结构不合理、投资规模过大、货币投放偏多、部分行业盲目投资和低水平重复建设较为严重等新问题。面对经

济发展中出现的新情况和新问题，今年的金融政策是：既要加强信贷政策与产业政策的协调，促进经济增长，又要适度控制货币信贷规模，着力优化信贷结构，防止通货膨胀和金融风险，抑制过度投资。金融宏观调控和监管的加强，将给我行的改革发展带来新的机遇，也使全行的业务经营与信贷管理面临新的考验，同时也对我们妥善处理支持经济发展与防范金融风险关系，调整信贷结构，强化信贷管理提出了更高的标准及要求。全行上下要充分认识到当前经济金融形势这些新的变化，高度重视面临的困难和问题，努力推进全行的改革发展。

（二）正视现实

要认真贯彻省行行长会议精神，将省行信贷管理工作会议提出的若干措施落到实处，我们就必须要结合xxxx的实际，一是要结合xx信贷资产状况的实际、二是要结合目前我行信贷管理现状的实际。

1、我行信贷资产的特点

目前我行的信贷资产状况体现以下特点：

（1）信贷资产质量差，隐性风险大。截至xx年12月末，全行法人客户人民币贷款五级分类不良余额xxxx万元，不良率为xx%。我行不良贷款不仅余额大、占比高，而且尚有部分贷款风险没有充分显现，存量中的正常贷款有相当部分是通过办理“借新还旧”来维持的。另据调查，xx年以来的新增贷款准事实不良也大大高于帐面。

（2）信贷资产收益低。20xx年我行本外币贷款应计利息万元，但实收利息只有万元，收息率只有%，说明我行目前的信贷资产收益水平仍然较低。

（3）低信用等级客户贷款占比大。20xx年末，我行xx级（含

待处理未评级) 及以下客户贷款余额有xx万元，占我行全部法人客户贷款总额的xx□□

2、我行目前管理的现状及存在的主要问题

一是经营上存在短期行为，信贷资产风险仍在加大。个别行在经营中没有摆正眼前利益与长远利益、经营效益与依法合规经营的关系，只注重短期利益，缺乏长期的风险意识。对一些应退出、尚能退出的客户，只因还能收息，就给与信贷支持，甚至变相放贷收息，给信贷资产质量埋下隐患。

二是制度办法不落实，重贷轻管，管理松弛。一些行在业务经营中，重营销轻管理的现象仍比较突出。贷款“三查”不落实，贷后管理不到位，基础管理仍显薄弱。有的行贷款发放后、不能按规定间隔期进行检查，即便检查也缺乏风险预警分析及风险防范措施，使检查流于形式，导致贷后管理失控。

三是信贷制度意识淡薄，违规经营还时有发生。一些支行自行其是，置政令于不顾，甚至违规办理信贷业务。个别支行内部管理混乱，有章不循，违反业务操作规程，还有的行对营销优质客户与依法合规经营的关系摆放不当，造成一系列性质严重的违规经营问题。

四是信贷基础管理工作薄弱，贷款隐性风险加大。贷前调查是信贷管理的基础环节，也是贷款进入操作程序的第一关口，而目前全行信贷员的大部分贷前调查报告质量较差，内容空洞，缺乏风险分析、使审查人很难据此作出贷款风险度的判断。现存信贷档案资料不全，贷款手续不规范。个别信贷人员在一些贷款的重要凭证（如合同、借据）等填写上均不规范，为信贷资产的保全埋下了隐患。

前信贷业务迅速发展和经营管理创新的要求，直接影响了信贷工作的质量和效率。另一方面，近年来省市行在贷款管理

上越来越细化，考核体系严格，处罚措施严厉，但缺乏有效的激励机制，在一定程度上影响了信贷人员的积极性，信贷队伍人员流失现象较为严重，这种状况令人堪忧，亟待解决。

1、新增贷款质量控制目标

包括以下三个指标，分别是：

□1□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以内。

□2□xx年（含）以来新增贷款不良率，各支行要控制在xx□以内。

□3□xx年当年新增贷款不良率，当年新发放贷款实行按笔控制，力争使当年新增贷款不良率控制在0。

前两个指标的考核口径是截至报告期xx年、xx年（含）以来新增贷款产生的不良贷款余额（五级分类口径）与截至报告期xx年、xx年（含）以来新增贷款余额之比。

2、存量贷款质量控制目标

（1）存量贷款xx级（含未评级，下同）及以上客户贷款不良控制计划（五级分类口径，下同），全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx□以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（2）存量贷款xx级客户贷款不良控制计划，全行不良额要控制在xx亿元以内，不良率控制在xx□以内，各行要控制在市行下达的控制额度内。

（3）存量贷款xx级（含待处理未评级）及以下客户贷款不良

控制计划，全年不良额要控制在xx亿元以内，各行要控制在市行下达的计划额度内。

3、信贷结构调整目标

(1) 存量贷款中xx级及以下（含待处理未评级）客户贷款移位计划，全行要完成不少于xx亿元，各行要完成市行下达的计划。

□2□xx年（含）以来新增贷款中xx级及以下（含待处理未评级）客户贷款移位计划，各行移位比例不低于xx□

4、信贷基础管理工作目标

(1) 信贷档案全部集中到二级分行管理，法人客户信贷档案能及时整理、审核、移交并实行标准化入库管理。

□2□xx系统要按省、市行的规定进行业务操作，并保证xx系统数据的及时、准确和完整。

(3) 各项贷后管理制度能得到及时、有效贯彻执行。

按照总、省今年的工作部署，解决不良信贷资产问题已经成为我行改革发展的关键所在，我行不良信贷资产占比高，存量贷款劣变严重，因此全面整治不良信贷资产释放源，实行对公司客户贷款全口径管理势在必行。

首先对公司客户存量贷款实行全口径管理，力争用x年时间彻底解决存量贷款问题。从今年起，省行将把未纳入xx年（含）以来新增贷款管理范围的公司客户贷款（包括流动资金贷款和项目贷款，不含房地产贷款，下同），全部纳入xx年及以前存量贷款管理，市行将确定各行初定基数，下达各行全年存量贷款不良控制计划和移位退出计划，并作为全行一项重要的考核指标进行管理，以加大存量贷款压缩退出力度，力

争x年内将存量贷款全部压缩退出，彻底解决存量贷款问题。

其次继续强化新增贷款质量控制，努力做好新增贷款结构调整。对xx年（含）以来新增贷款质量进行分段考核管理，即重点做好xx年（含）以来新增贷款质量□xx年（含）以来新增贷款质量和xx当年新增贷款质量的管理和监控。市行已确定了各段新增贷款的不良率控制线，各行不能突破。特别是对xx年、xx年度发生的新增不良贷款，要落实责任人，逐户制定清收方案，年内要压缩xx□□同时要加强对新增贷款结构调整力度，市行已对xx年（含）以来新增贷款中xx级（含）以下客户贷款下达移位计划□xx年各行的移位退出比例原则上不低于xx□除低风险业务外，对其他xx□含）以下客户贷款也要及时压缩退出。

第三切实规范重组贷款管理，审慎处理不良贷款的重新

认定□xx年（含）以来新增贷款和xx及以上客户的存量贷款，因企业兼并、划转等原因进行债务重组或为保全资产重签借款合同造成贷款延续的，仍按新增贷款进行管理。对其他纳入xx年以前存量贷款管理的借新还旧、收回再贷和重定期限贷款，如因发生债务重组或资产保全需进行贷款划转的。划转后的贷款仍可继续维持原有方式（借新还旧、收回再贷或重定期限）。

为全面提升信贷管理水平，今年将进一步完善全行信贷风险控制体系和组织架构。在行业政策、授权授信、审查审批、监测检查等方面实现集中管理，提高全行信贷风险控制能力。

1、加强信贷政策指导。优化信贷资源配置。

（1）大力加强行业信贷政策指导。

——要继续加大对电力、公路、铁路、民航、港口、石油石

化、电信等基础设施领域的信贷投放，重点支持其中具有出较优势的客户和项目。适度增加对医疗卫生、教育、文化传媒等新兴市场的贷款投放，重点支持其中资产负债率低、现金流量大、市场占有率高的信贷客户。

——要严格控制钢铁、电解铝、水泥等低水平重复建设严重、投资过度行业的贷款。最近国家有关部门将对xx年以来新建、扩建（改建）的钢铁项目□xx年以来新建的水泥项目，以及xx年x月以来新建的电解铝项目进行清理，对其中部分客户的退出计划，要抓紧落实，坚决退出。

——要适度控制城市基础设施项目（以下简称城建项目）贷款和开发区贷款，将支持重点集中在大中城市、项目收费足以还本付息、借款人不依赖财政补贴还贷的城建项目，以及经济发达地区、开发程度高的国家级开发区上；严格控制全部或主要依赖于财政补贴还款的城建项目贷款和省级及以下开发区贷款，不得发放用于城市公共广场、市民中心、公共绿地建设和无具体项目指向的城建项目贷款和开发区贷款，严禁发放流动资金贷款用于城市基础设施和开发区建设。

——要继续做好农林牧渔、批发零售、住宿餐饮娱乐、军工、纺织、建材、化工、家电等行业信贷结构的调整工作，加快从规模相对较小，资源优势和产品优势不明显，抗风险能力相对较弱的客户中退出。

（2）进一步细化和明确客户信贷政策。今年全行要进一步提高优质客户数量和贷款占比，力争xx年末xx级（含）以上客户和未评级客户贷款占比较年初提高x个百分点以上。为此，一是要加强对民营企业、关联企业、投资型企业的统一授信、担保审查和信贷集中管理，防止关联企业的互保和交叉担保，防止企业多头开户、多头贷款和过度融资；严格控制对规模扩张较快、经营运作不规范、财务信息不透明、关联交易复杂的民营企业的信贷投放，对民营企业发放收购、兼并项目

贷款，其资本金比例不得低于50%；严格控制对一般投资型公司新增融资。二是要规范末评级客户的管理。要按照总行《关于未评级客户信贷掌握的意见》的有关规定，严格办理，对违反规定的，要严肃处理。对工作措施不落实、管理混乱的分行要停办末评级客户信贷业务。三是要加大优质外资企业的贷款投放，同时要继续严格限制对股东实力不强、产品技术含量低、缺乏长期竞争能力的外资企业以及潜在风险较大外资企业的信贷投放。四是要建立有别于大中型企业的小企业信贷政策体系。积极探索中小企业信贷市场，加强对中小企业的管理、明确我市中小企业的优势和特点，争取省行对我市中小企业的信贷政策支持。五是要加强上市公司客户的信贷管理。对上市公司提供的担保以及控股股东及其他关联方清偿占用资金对我行融资的影响等方面的问题要严格按《关于加强上市公司客户信贷管理的通知》要求，认真分析和审查。

(3) 做好信贷管理制度整合、完善信贷风险内控制度。一是按照省行近期将下发信贷资产质量xx分类管理操作细则，进一步加强贷款xx分类管理工作。二是要对国债质押、单位定期存单质押、黄金质押、外汇担保项下人民币贷款和外方股东担保项下贷款等担保类贷款管理办法进行整合，修订低风险信贷业务掌握意见，进一步完善贷款担保管理制度。三是要整合修订现行的贷后管理办法，根据各类客户风险特征的不同，分别规定不同的风险预警指标、贷后检查间隔期和检查内容、贷后分析要求。

2、加强授信管理，风险控制前移。

完善授信管理，充分发挥授信的风险控制作用□xx年要强化授信管理，实现从贷时单笔风险控制向贷前客户风险控制的转变是今后授信工作改革的重点。一是进一步明确授信审批与具体融资业务审批的关系。二是严格授信管理。各支行申报上级审批的各项融资业务，必须先要有授信额度，没有核定授信额度的业务申请不予以受理。授信额度一旦核定，不得

随意调增，确需增加授信的（项目授信除外），授信审批权要上收一级，从严控制审批。三是严格控制客户风险敞口比例。要严格按照客户的实际偿债能力和资信情况，确定风险敞口比例（非担保的融资比例），其中从xx级客户风险敞口比例可以达到xx级客户风险敞口比例最高不超过xx级客户风险敞口比例最高不超过xx级客户风险敞口比例最高不超过xx四是加强对关联客户的关联授信管理。重点做好对通过投资关系进行关联和通过高层管理人员关系进行关联的集团关联客户的统一授信管理，切实防范和控制关联客户的关联信贷风险。五是适当简化授信程序，减少授信审查工作量，保证市行及各支行能集中精力做好增加类和维持类客户的授信工作。

3、严格信贷审查审批，努力提高信贷审批质量和效率

（1）按省行专业部署，信贷审查、审批工作今年将有较大改变。总行正探索建立专职审贷体系，即：专职信贷审批官、双签制和专职审贷委员制。同时，完善信贷集体审议机制，通过严格考核和资格认定，择优选拔一批精通业务、责任心强、敢于坚持原则的信贷专业人员，专职从事信贷业务审议，实现审贷委员专职化和贷审会议日常化，切实提高信贷审议质量和效率。

（2）严格执行政策法规，切实防范政策性风险。

一是严格借款主体的合规性审查。对不符合《贷款通则》有关规定的借款人，特别是对公安、法院、政府机关等部门，无论是否持有贷款证（卡），一律不得发放贷款，已经发放的要限期收回。

二是规范企业重组贷款管理。除国家另有规定外，严禁向企业发放用于股权投资、股权收购和建设项目资本金的贷款，也不得发放流动资金贷款或项目临时周转贷款用于垫付建设项目资本金。

三是加强对签发、贴现银行承兑汇票的真实贸易背景和兑付资金来源的审查，对办理或滚动签发无真实贸易背景银行承兑汇票的，要严肃查处。

四是抓紧时间落实国有划拨土地使用权抵押担保问题，最近最高法院发布了新的司法解释，明确今后国有划拨土地使用权办理抵押，如经过有审批权限的土地行政管理部门依法办理抵押登记，法院不以国有划拨土地使用权抵押登记未经批准而认定无效。

（3）规范信贷审查审批，切实防范信用风险和操作风险。

一是实行审批信贷业务前提条件落实情况的核准制度。凡上级行审批信贷业务时确定了前提条件的，支行在办理业务前必须以行发文将前提条件落实情况上报市行审核，经核准同意后方可办理相应信贷业务，前提条件不落实或未全部落实的，不得办理业务。对因同业竞争等原因确需变更前提条件的，支行要以行发文说明不能落实的真实原因，申请上级行变更前提条件未经批准，不得擅自变更或调整前提条件。

二是加强股东背景审查。对股东信用状况存在缺陷、有明显信贷诈骗和套取银行信用疑点、出资来源模糊的客户，一律不得发放贷款。

三是规范信用贷款的审查和管理。对以存款账户质押、以移动通信、有线电视、供水、供电、供气、供热、旅游门票等各种经营性收费收入质押、以地方政府（含财政部门）提供担保或出具还款承诺等无明确法律依据的方式作为保障措施的贷款以及由关联企业提供保证担保的贷款，均须纳入信用贷款管理，按信用贷款进行审查、统计、监测和考核。

四是严格贷款展期管理。对信用等级在xx级（含）以下的客户原则上不得办理展期，对已办理借新还旧或收回再贷的流动资金贷款和已重定期限的项目贷款不得办理展期。贷款展

期期限超过半年的，原则上须按季还款。贷款展期后的利率浮动水平原则上须高于原贷款的利率浮动水平。

办理过展期的贷款，一律按新增贷款进行管理□xx分类最高列为关注类。对有展期贷款的客户，不得发放新增贷款。五是加强企业改制方案审查审批。各行要按市行要求建立改制企业储备库制度，严格审查企业落实我行债权情况，要按照债随资走的原则。审查改制后的承贷主体现金流量创造能力和改制前后的我行贷款风险变化情况，切实防止企业借分立、合并、租赁、承包、股份制改造、兼并、出售、拍卖、转让等改制行为逃废我行债务，保障我行债权安全，对企业不落实改制方案，我行债权不落实的，要坚决依法主张债权。六是进一步规范票据贴现业务管理。票据贴现（直贴）业务由信贷管理部门负责审查审批，审批权限集中于市分行。信贷管理部门要按照流动资金贷款业务进行管理，比照流动资金贷款审批权和操作流程进行审批。

4、健全贷后管理体系，全面整治贷后管理

（1）建立专门贷后监督检查机构。市行及各支行要在相关部门内设立贷后监督检查中心及贷后监督检查岗，配备专人，专职从事贷后的监督检查工作，以强化贷后管理。

（2）分级落实贷后集中监督检查。要加强对新增信贷业务的合法合规性，担保的合法有效性，贷款条件落实的真实有效性等情况的集中监督检查，并实行下查一级的管理模式，即支行审批办理的业务由市行进行监督检查，市审批办理的信贷业务由省行进行监督检查，以强化对下级高级管理人员的监督和制约。

（3）加大非现场监测的工作力度。一是要加强和改进日常监测工作，做好新增贷款的监测和大额贷款客户的监测工作，对有疑点的客户进行重点检查分析，提早排除风险隐患。二是加强信贷风险的系统性、趋势性和共性的监测，重点做好

过度融资、关联融资、多头融资、大额融资、期限过长的融资和新增融资投向的监测，通过监测及时发现一些风险隐患和新的风险动向，及时发现信贷管理中存在的一些薄弱环节和问题，为改进信贷管理、提高决策水平提供支持。

（4）严格规范信贷档案管理。一是必须全面落实信贷档案的集中管理。要严格按照《xx银行法人客户信贷业务档案管理办法》和省市行提出的信贷档案管理要求认真组织落实信贷档案管理的各项规定。各行要认真贯彻执行法人客户信贷业务档案的移交、立卷、归档、调阅、提取、保管、销毁、人员交接等制度，提高信贷档案质量，确保入档要件的完整、有效。

5、全面落实信贷资产xx级分类的认定和监测工作。

各行要按总、省行制定的管理办法和操作细则的要求，进一步明确xx级分类的职责分工、认定权限和认定程序，完善有关管理制度，规范贷款xx级分类管理操作流程。一是要认真落实新的信贷资产xx级分类管理办法和操作细则；二是把握好政策，认真组织实施xx级分类认定、监测、检查等日常管理工作；三是强化考核，重点考核认定程序、认定标准的执行情况，信贷资产质量的真实性；四是加强五级分类统计分析工作，及时掌握贷款五级分类的变化动态，为经营决策服务；五是严格执行贷款五级分类的转入转出制度。

6、加强信贷管理队伍建设，提高信贷人员整体素质

当前信贷管理工作量大面广，要求高、责任重。能否做好信贷管理工作，确保信贷资产高质量和信贷业务高效益目标的实现，关键要靠人，要靠高素质的信贷管理人员。我们要在完善公司治理的过程中、加大信贷管理队伍的建设力度。

首先加大业务培训力度，提高信贷管理人员业务素质。今年要对信贷业务审查，授信管理xx系统，贷款xx分类、信贷业

务监测，信贷政策、制度、流程等方面进行全员培训。今后，不论是高级信贷管理人员还是初级信贷业务操作人员，都必须经过培训、考试，取得上岗、任职资格，并作为授权、晋升的重要依据。

其次规范信贷人员的专业资质认证工作，逐步实现信贷人员资质认证的制度化和规范化。

（六）明确责任、严格管理，确保完成全年工作任务

今年，我们所面临信贷管理工作难度大，要求高，责任重，要做好今年的信贷管理工作，完成全年工作任务，必须明确责任，严格管理，把省、市行制定的工作目标和各项规章制度真正落到实处。

1、加大信贷资产质量和结构调整考评力度，确保工作目标顺利实施

从xx年起，市行将把存量贷款和新增贷款不良控制计划和贷款移位计划指标全部纳入支行行长经营绩效考评，并严格执行按月通报和按季、按年考评，同时实行考评结果与分行经营费用、工资总额和业务经营权相挂钩的控制措施。

2、全面落实贷前、贷时、贷后责任制。

xx年起在全行推行客户经理贷前、贷后问责制，进一步明确客户经理在贷前调查及贷后管理等工作中的职责；建立贷款第一责任人制度，明确每一笔信贷业务的最高签批人在信贷业务的审批发放、贷后管理、到期收回等信贷管理过程中承担第一责任；完善主审查人制度，进一步明确主审查人的职责，全面提高信贷审查、审批质量和效率，进一步防范和控制贷款风险。

3、推行信贷业务操作流程化，严防操作风险。

为进一步规范业务操作行为，从今年起所有的信贷业务都要设置流程，实行流程化管理，市行将根据总行制定的各类信贷业务标准化流程，全面修订规章制度，并分解细化到具体操作岗位，明确每一工作环节的操作内容和管理要求，推行一项业务一套流程、一项制度，逐步实现信贷业务操作和管理的流程化、标准化，严防操作风险。对违规操作的，无论是否造成风险一律追究直接责任人和主管领导的责任，以提高全行信贷管理工作效率和风险控制能力。

同志们，今年的信贷管理工作的目标和任务已经明确，让我们坚定信心，振奋精神，团结协作，共同做好xx年信贷管理工作，开创我行信贷管理工作新局面，为实现今年的扭亏脱困目标而奋斗！

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇四

一、高度重视案防安保工作，制定计划逐一落实

（一）抓好防范保安全，强化责任是关键。我分行党委班子高度重视总行下发的《20xx年安全保卫及案件防范责任书》，并结合与银监分局签订的《案件防控承诺书》的相关要求，积极组织召开分行年度安保工作会议，明确安全保卫工作责任，逐条分解细化责任书要求，结合分行实际制定了我分行20xx年安全保卫及案件防范工作计划，严格落实“一把手”负责制、防范风险“十三条”措施及内控“十个联动”建设要求，将安全目标管理摆在重要位置，层层签订了责任书并明确了责任，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。按月总结计划完成情况，确保各项安保及案防工作按计划要求完成，分行领导定期或不定期组织全体员工学习贯彻监管部门及总行的有关文件精神和要求；每季度定期组织一次安保及案件防范专题会；不定期在行务会上通报内控制度执行情况及风险事件；并经常带领安保工作人员联合风险部门开展全行安全检查，长假节前大检查等；按责任书要求亲自参

与全行的消防设施检查、监控报警系统巡检。时刻注意掌握辖内安全动态，及时解决我分行保卫工作中存在的不足和问题。

（二）强化案防常识学习、不忘思想警示教育。上半年中，我分行严格落实案防知识学习和教育制度，在每一季度的安全例会上，坚持安全常识学习和教育，继续加强分行的安防保卫制度及各项应急预案的学习，将多媒体与书面教育相结合，积极收集消防火灾视应急处置技能培训视频放映，以直观易接受的教育方式提高了员工的消防知识及技能，并收集近期各地发生的大案要案进行通报警示教育，举一反三，结合辖内社会治安形势，提升案防意识，抓自查促整改，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感，克服麻痹和侥幸心理，做到警钟长鸣，并要求前台员工在日常工作中，做好客户安全提示，提高客户离行后的安全防范意识。

二、抓队伍建设，提高安全防范技能

在日常工作中，加强队伍建设、政治思想教育建设，紧抓队伍身体素质锻炼，培训临柜人员对自卫器械的保管和使用，要求他们熟练掌握。在保安人员管理方面，我行不仅要求保安公司加强对保安人员的安全教育培训，要求驻网点保安的日常工作严格遵守我分行各项规章制度，还要求驻网点保安人员参加我分行对员工开展的案防培训，向各部室下发传阅学习安保及案防培训材料，保持高压态势，确保案件风险得到有效防控。

三、完善制度及管理体系，加大风险防控力度

（一）强化检查整改。为促进安全保卫工作制度化、规范化，落实检查效果。年初，我分行积极认真总结20xx年度安全保卫工作情况，根据总行制定的安全保卫检查实施办法和违规违纪处罚实施细则，采取常规性自查与不定期自查、并与重

大节日专题查相结合的方式，时刻注意掌握辖内安全保卫工作动态，整改隐患，堵塞漏洞，防患于未然。

（二）加强技防物防建设。根据分行树立的“安全无小事”的思想，贯彻从安全出发、从实际出发的原则，完善了分行技防物防建设。定期按照巡检制度做好设备巡检，积极配合总行对新设立网点安防建设工作进行督促指导，严格按照公安机关相关金融机构网点安防设施建设规范进行施工，最终通过验收顺利开业，各项技防物防系统稳健运行。根据总行部署，将远程监控与本地监控相结合，在原有本地监控网络的基础上积极对atm自助银行等高风险区域接入总行远程监控报警中心，有效提高物防和技防水平，提高了安全系数。

（三）严控风险事件，预防案件发生。上半年，我分行在推进业务发展的同时，保卫部门及风险管理部门定期召开联席会议，两部门协调配合，按照风险管理及案件防范要求对各项业务进行风险防控，严格贯彻落实信贷风险管理规定对信贷部门各项信贷业务进行风险管控，组织相关部门每月定期对营业部门进行重要空白凭证及现金进行检查，及时消除隐患，将分行各项内控制度落到实处。

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇五

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的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

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇六

今年以来我银行工会在市联社、行党委和区总工会的正确领导下，在行领导班子大力支持和全体员工的努力下，认真贯彻“三个代表”重要思想，以服务经营工作为出发点，以开展社会主义劳动者竞赛为切入点，以稳定职工队伍、维护职工利益为着眼点，突出工作创新，制度创新和活动创新，全面完成“四好”工作目标。取得了较好效果。被**区总工会评为“模范职工之家”。

xx年为进一步巩固基层信用社工会组织，合作银行工会加强支会内部的组织建设，着力抓好支会主席换届工作，依托行党政班子的支持，下大力气做好职工参政、议政工作，做好临时工入会工作，实现在岗员工全部入会。区行工会始终以“三个代表”重要思想为指导，大力加强工会建设，全面推动农村合作金融事业的改革与发展。着力实现、维护、发展全行工会会员的利益，工会是党领导下的工人阶级群众组织，维护职工合法权益，是工会神圣的职责。**农业合作银行工会作为联系区行党委和职工群众的桥梁和纽带。在履行维护职能方面发挥着重要作用。当前，在新一轮的农村金融改革当中，各信用社、营业部部分员工在某种程度上存有消极情绪，合作行工会针对这一情况，积极参与协助区行党委

和行政部门做好职工的政治思想和维权工作，工会主席亲自到各单位找职工谈话，从而保证了合作银行业务经营的顺利进行，保持了职工队伍的稳定；在工会自身建设方面，合作行工会结合当前改革中出现的新问题、新特点。切实加强了工会自身建设。为切实抓好这项工作，区行工会主席深入基层，研究讨论职代会作用。要求各信用社、营业部重大事项必须经职工代表大会研究决定。充分发挥了职工代表大会作用，使工会工作参与到信用社的民主决策、民主管理、民主监督之中，在合作行领导班子的大力支持下，我行工会要求凡是重大事项必须征求职工意见，特别是信贷审批、大额财务支出、抵债资产接收处置等问题，涉及到职工切身利益的重要决定都要通过职代会和职工大会审议通过。这些措施使我行职工的“主人翁”意识和民主意识得到了进一步加强。

xx年，区行工会积极参与人事培训工作，开展各专业培训班，对部分业务骨干及优秀职工代表，定期进行辅导培训；同时组织了工会财务人员进行业务培训，提高工会管理水平。举办了信贷、财务、安全保卫、存款及档案管理培训班。参加培训达到120多人次，从而提高了信用社员工的素质，为全面推动业务发展提供了有力的人才保障。

xx年，区行工会围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，加强妇女工作力度，完善女工委工作，结合女工的特点开展“巾帼营销先进人物”评选活动，对全行营销工作做出贡献的女工给予支持和奖励。同时继续开展服务明星评选活动，收息能手和吸储状元评选活动和组织存款劳动竞赛活动，进一步调动广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇七

我能够更加积极主动地学习银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。

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的xx银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xx银行事业发出一份光，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。

我能够及时地融入到xx银行这个大家庭中，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。

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。xx银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在xx银行工作过程中，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。

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。

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xx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇八

20xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到20xx年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万

美元，增幅达xx%;结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%□增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%;企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%□外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%□完成年度计划xx%□

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门20xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改;二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达xx亿美元□xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%□

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增長。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

银行纪检工作报告的 银行工作报告篇九

1、通过在xx支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

人金融管理工作。

3、通过在xx支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

(一)了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等;银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

(三)实际操作，单独进行业务操作。

(四)完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为“个人金融部”，是对应“公司业务部”而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的.实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行江门蓬江支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助

客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、融入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。