

# 2023年银行征信工作简报 银行征信工作总结(实用7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行征信工作简报 银行征信工作总结篇一

### 一、加强理论学习。

确保征信管理工作朝着正确方向前进的指向明灯，加强理论学习。提高工作效率，实现工作目标的根本保证。工作中，时刻关注理论发展的新动向，以先进理论指导具体工作。总行学习实践科学发展观的讨论会上，精心准备，总结交流心得体会，得到领导肯定。结合征信立法工作，加强调研，调研中深入实践和落实科学发展观。机关党委将本人撰写提交的学习实践科学发展观，开创征信管理新局面系列调研”之《征信立法研究报告》作为人民银行学习实践科学发展观调研报告推荐给中央国家工委。

### 二、积极参与制定《征信管理条例》已获行长办公会专题讨论原则通过

征信立法的条件正越来越成熟。根据\_\_2008年1月向\_上报的关于社会信用体系法制建设专项工作的《工作安排》总行于年内向\_\_上报《征信管理条例（送审稿）》总行领导运筹帷幄，积极推动出台《征信管理条例》一直是近年来总行征信管理局的重点工作之一。经过前几年的探索和积淀。果断决策，全局上下协同作战，殚精竭虑，《条例》立法工作正稳步加快

推进，现已取得重大进展。

直接执笔或参与撰写了相关调研报告；多次对征信的概念内涵、行业发展模式、业务种类、业务管理方式、许可条件等问题进行了较系统和深入的探讨；根据\_新“三定”方案对人民银行征信管理职责的调整，本人全程参与了《条例》制定。先后参与了对地方信用立法、信用服务市场及社会信用体系建设等情况的调研。对2002年上报\_的征信管理条例（代拟稿）及近几年来形成的数个条例草稿进行了认真研究；多次参加了征信管理局、条法司以及\_\_等部门组织的征信立法专题讨论会及内部改稿会；积极听取和学习了有关专家、学者对《条例》制定中诸如征信的概念和边界、征信管理的出发点、征信立法亟待解决的问题以及征信管理的手段、方式等诸多重要议题的意见和建议；较准确地领悟和贯彻落实了总行领导的有关指示精神，所提意见较好的被《条例》采纳吸收。12月5日，《征信管理条例》已经行长办公会专题讨论并原则通过。

### 三、根据立法工作需要。

参与完成了《地方征信立法的分析与评价》研究报告；二是对我国征信业发展模式进行了探索性研究。撰写了《论我国征信发展模式——以征信产品的公共属性为视角》得到局领导好评；三是为摸清各类征信机构的市场定位、经营状况和发展中存在问题，一是开展了地方信用立法的调查。为理清征信体系建设与地方信用体系建设的关系。研究设计促进征信服务市场发展的制度措施，完成了《关于我国征信市场发展状况的报告》签报苏宁副行长，并送条法司、人事司阅；四是通过国际金融公司了解国际数据跨境流动与保护问题的做法，组织重点出口企业和相关商业银行召开座谈会，就征信数据跨境流动的必要性和可能性进行了研究，并结合美国、欧盟处理征信数据跨境流动的经验，完成了《欧美数据跨境流动比较研究》关于我国征信市场发展状况的报告》和《欧美数据跨境流动比较研究》两篇成果入选征信管理局即将出版的征信管

理专题研究报告》和《世界版图下的征信业—十五个国家和地区征信法律制度比较研究》两部书稿，目前两部书稿已交金融出版社审稿；五是借鉴国外征信立法经验，采它山之石以攻玉，处领导的直接指导和亲切关心下，组建了国外征信理论与实务研究小组，完成了美国平等信用机会法研究与启示》被《参阅件》采用。

#### 四、积极关注征信系统运行中出现的新问题和新情况。提出完善建议

根据局、处领导的指示，年以来。本人密切关注征信系统和征信市场管理中出现的新问题、新情况，就商业银行合规使用信用信息、个人异议受理及处理情况、征信诉讼等问题进行了调查研究；密切跟踪有关有关诉讼案件，向有关分支行提出了妥善处理诉讼案件的建设性意见；直接与当事人积极友好地沟通，宣传有关政策，化解纠纷，妥善处理了公民来信和投诉事件；根据苏行长对征信中心《关于个人征信系统异议处理流程及解决其中存在问题的请示》批示，研提了意见和建议签报苏行长；为尽快建立涉及人民银行分支行征信管理部门、征信中心和商业银行关于异议处理、投诉、诉讼情况的报告制度，完成了中国人民银行关于建立个人征信异议处理、投诉和诉讼案例报告制度的通知》签报，近期即将以行发文发布。

#### 五、其他工作

提高了公文处理水平；二是认真办理\_和政协委员提出的与征信管理工作有关的议案、提案和建议；三是着手研究《条例》出台后的释义和有关配套制度建设。如制定《征信机构管理暂行办法》对不同类型的征信机构明确准入及监管措施，一是日常公文办理。本年度较高质量地办理办结签报、会签文件、请示件、通知、公民来信等各类公文数十件。健全市场退出机制，又如按照征信分类监管的原则，借鉴国际经验，制定一系列征信机构业务操作规范及指引，规范征信机构经

营行为，再如制定征信活动异议处理规程，明确征信投诉、举报处理程序，切实保护信息主体的合法权益等；四是多次参加征信管理有关的培训班和研讨会，提高了征信管理理论水平和工作能力。

## 六、一点感想

牵涉到方方面面的关系，征信管理工作千头万绪。工作推动难，每前进一步，无不凝聚着领导和同志们辛勤和心血。但是征信工作又有着重要的社会和经济意义，工作每向前推一步，都意味着为经济、社会的发展、进步、和谐做出了一份难能可贵的贡献。作为征信管理战线的一员，以从事征信管理这一前无古人的开创性事业为荣。要常怀感激之情，常葆进取之心，常存敬畏之念，常修为人之德，常怀律己之心，常省自身之过，常除非分之想。实践科学发展观，认真贯彻落实领导指示精神，团结同志，不折不扣地完成本职工作，开拓创新，为征信管理工作美好的明天和无限广阔的未来而奋斗！

## 银行征信工作简报 银行征信工作总结篇二

工商银行储蓄柜员年度年终工作总结年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步[]20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度

的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

\*\*年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为无差错柜员。

我始终坚持客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以服务无止境，服务要创新，服务要持久的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

## **银行征信工作简报 银行征信工作总结篇三**

在这半年的时间里，我的绝大部分时间倾注在综合柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要最核心的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对储蓄业务的理论知识到现在已经能够独立完成操作，

我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无较大差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习宁夏银行对公复杂业务知识，现在对批量发放工资，对公开销户，对公账户维护等业务有了很好的掌握。从工作的第一天起，我就严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

牢牢把握“用心服务，成就客户，为光华支行加油”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为宁夏银行光华支行发展贡献自己的一份力量，并从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“真诚结伴”的真正内涵以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把“三看三笑”的服务规范贯穿到日常的工作中去，不断规范服务礼仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉；我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。在工作之余，也与个别客户成为了朋友。

这半年虽然主要从事银行综合储蓄柜台的业务，但还是深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如我们7号柜就代理售电业务，有时客户会因为排错号而心情不好，这时大堂经理就会安抚客户到

其他柜台办理，避免客户等待时间过长。再比如，在日常的工作中，我们五个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来宁夏银行光华支行的我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处，一是对贷记卡业务的不熟悉，导致有时对客户提出的疑问没有捉到很好的解释工作，但我一定会在工作之余勤奋学习，掌握这些业务知识。二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一步努力工作的方向。

一是思考好自己未来的岗位方向，入行近半年，对银行的各个岗位也有了一定的认识，，因此要结合自己的性格和知识结构等思考好未来的定岗的岗位方向，这样在日常工作之余就可以多学习相关岗位的知识，以便以后定岗后能在自己的岗位上尽快上手。

二是继续提高风险意识，银行本质上是一个经营风险的特殊机构，同时面临着市场风险、利率风险、操作风险和声誉风险等风险，因此在实际的工作中一定要继续提高风险意识，加强对风险的把控能力，在具体操作中，应按照相关操作守则规范操作，多检查多核对，确保操作规范正确。

三是不断加强自己的学习能力，银行业处在金融业的核心地位，而金融业的知识更新换代的速度是非常迅速的，期货期权以及其他金融衍生品的流行使得金融业丰富多彩的同时，也提出了对从业人员更高的要求，因此我们只有不断的学习和创新，才能跟得上时代脚步，做一个合格的银行从业人员。

总之，在这半年的工作中，我学到了很多知识，工作能力有所提高，具备了一定的独立操作业务的能力，但业务知识还不够全面扎实，在今后的工作当中，我会努力克服缺点，发挥自身的优势，为取得更好的工作成绩而努力。

## 银行征信工作简报 银行征信工作总结篇四

首先，发展储蓄存款业务，零售业务作为银行重要的利润增长点的地位正日益显现，而储蓄存款业务作为零售业务的重点工程之一，也是各家金融机构竞争相对激烈的业务领域，所以发展好储蓄业务成为零售业务的重中之重。一是我将围绕国家政策，结合我行制度，逐渐硬化考核奖惩制度，让全行上下自加压力“动”起来。二是细化服务措施，让一线员工有依有据“做”起来，科学安排柜台劳动组合，结合储蓄业务的季节性，促进柜台服务规范的强行入轨。三是优化大厅环境，让营业网点改头换面“靓”起来，加大对服务大厅的统一布置规划，使大厅环境更加合理化、流程化。四是强化业务培训，让柜面效率实实在在“高”起来，加强对窗口人员的业务素质和服务技能的’培训工作。

其次，拓展基础客户群，针对各证券公司进行调查分析，并就其客户资源的特点，建立具体指标落实到人制度，发挥个体优势，避免单一客户、单一品种的营销局限，加大与证券公司合作发展第三方存管客户，并时刻保持“双赢”的心态保持合作。在发展股民业务的同时，针对信用卡、基金定投、企业代发工资、银行的理财产品等均不放松，我将紧抓特色产品的差别化和服务的针对性趋势，为客户搭建一个丰富的产品体系，形成不同风险收益的产品，针对不同阶层的客户，



设计不同的产品服务业务。

再者，发展中间业务收入，中间业务由于具有高盈利、低风险和收入稳定等诸多优点，成为衡量银行经营水平和竞争能力的重要标志。为此，我将紧抓产品研发机制，创新市场营销方式，用灵活的方式，把握地区招商引资机遇，大力发展对企业、商户、保险业及信用卡消费收入等的业务，同时加强对成本核算和收费定价，创先优势，把握好受益与风险相匹配、收益与成本相匹配、收益与需求弹性相结合的三个原则。

最后，加强团队管理，要做好业务，除了好的规划之外，更加需要一个高效、高素质的团队。而在如今人才紧缺的情况，只有加大对人才的培养，培养一支自己的队伍，并时刻关注他们，建立一个全新的上位平台，对有能力者优先提拔，让他们看到希望，这样既能够促进他们不断加强自身发展，同时也能够保证他们对我行的忠诚。另一方面积极吸纳部分业界优秀的人才，包括以前做过银行的也可以做市场，虽然他们没有银行经验，但是他们确具备了市场经验，这对我行零售业务的发展具有相当重要的作用。

## **银行征信工作简报 银行征信工作总结篇五**

今年以来，我行积极贯彻落实市委、市政府以及监管部门的相关会议精神，不断创新金融服务产品，提升金融服务水平，积极服务“10+3”产业集群建设工作，为促进建设幸福xx[]实现跨越发展起到了较好的推动作用。

积极参加市政府组织的第二届资本交易大会及中小企业融资活动，与市中小企业局联合开展政企银三方对接，在县域召开融资产品推介会，积极及时向中小企业、个体工商户推介我行的贷款业务。截至11月底，我行各类贷款余额达到24.99亿元，居全省第6位，其中小企业贷款余额3.88亿元，计划完成率居全省第1位。

我行着力推动贷款担保模式创新，积极申请开办动产、应收账款、仓单、结算单等质押融资贷款业务以及票据业务，目前动产质押、综合消费贷、票据等业务已获批开办。同时借助同业合作，开办了保函贷、接力贷等新业务，小企业贷款授信额度也由1000万元提高至20xx万元。

积极开展网点改造和网点转型工作，大力推进农村支付环境建设，同时加强服务质量管理，及时高效处理12345热线反映问题，通过组织网点员工业务培训、开展服务礼仪比赛、争创文明服务窗口等措施，全方位提升服务水平。

我行通过开展安全意识大提升活动、风险联保责任制活动、“致员工家属一封信”活动以及合规知识竞赛等，实现了全年安全生产目标。

## **银行征信工作简报 银行征信工作总结篇六**

20xx年在总行党委的正确领导下，认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

一是抢先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育优质客户群体。

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

一是严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

二是外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

三是做好中小企业阳光信贷工作，二季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

四是积极承担社会责任。

20xx年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子

成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

## 银行征信工作简报 银行征信工作总结篇七

本篇文章由中国教育为您精心整理，希望能对您有所帮助，如果您觉得我们站不错的话，请把它加到您的收藏夹里面以便下次访问。

产业化龙头企业是带动经济发展的发动机。在支持产业化龙头企业中，我们突出做好了两方面的工作：一是积极支持玉米加工产业化龙头企业发展□xx市圣地嘉禾油脂有限公司是济宁市产业化龙头企业□20xx年3月，我们发放了400万元贷款，支持该企业累计购进300万公斤玉米胚芽，拉动销售玉米5000万公斤，解决了农民卖粮难问题，保护了农民利益。二是积极支持麻类产业化龙头企业发展□xx市锦绣纺织有限公司是长江以北最大的麻纺企业，是xx的利税大户□20xx年初，我们发放了贷款20xx万元，支持该公司累计购进亚麻等原料3200万公斤，保证了企业正常流动资金周转需要，促进了企业健康发展。在国际国内经济环境极端恶劣的情况下，保证了3000名职工的吃饭问题，为确保xx市社会稳定作出了积极贡献。

我行致力于打造现代农业政策性银行，全行上下牢固树立客户就是上帝的观念，在信贷产品的种类、方式、额度、期限、利率、等方面充分考虑客户的资金需求，与政府部门及企业加强沟通，密切配合，努力提高办贷效率。一是运用cm20xx信贷管理系统，进一步加大了贷后信贷营运综合管理与分析，提高了信贷管理的精细化水平。二是依托综合业务系统处理平台，保证了业务操作安全及时、准确运行，账务核算质量显著提高。三是加强了与工商银行开展网银业务合作，满足了企业离柜业务需求，提高了企业资金使用效益。四是完善了营业服务设施，规范了服务标准和行公：文”有x约为，提高了服务质量和效率。五是积极稳妥地运行了大小额支付

系统，为我行搭建了快捷、高效、安全的支付结算平台，极大的提高了我行跨行支付结算业务的速度。六是加快了银行卡及网银业务等服务手段的推广应用，开通了电子银行，通过互联网为客户提供快捷、统一、安全的服务，加速了企业的资金周转。