

# 银行巡察组巡察情况报告(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 银行巡察组巡察情况报告篇一

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行

全产品营销，扩大我行的结算市场份额□xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

客户资源是全公司至关重要的’资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

## 银行巡察组巡察情况报告篇二

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近xx亿元的xx销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对xx的xx家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行

的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

# 银行巡察组巡察情况报告篇三

本人于xxxx年xx月正式加入xx银行内审合规部，开始了我的内审合规工作生涯，在近两个月的工作中，由于自己比较欠缺此岗位的工作经验，对柜台的操作流程没能做到很深入的了解，检查时存在许多不足的地方；对于信贷业务的检查，流程方面掌握较好，但对于客户提供的财务信息未能做到准确、全面的分析，同时对现行制度掌握不全面，具体细节部分仍未能做到细致的检查和判断。

## 一、目前状态

本行合规部正式成立于xxxxx年xx月，目前人员配置为，虽然任职人员的银行从业经验比较长，均为xx年以上，但对于此方面的工作仍尚缺部分经验。我部在x月中旬至x月上旬对柜台业务、信贷业务进行了全面初检。对柜面的基本业务和服务规范采取了现场及非现场检查的方式，由于经验不足，较为重要的部分未能做到详细查看；信贷业务方面，抽取了部分时间段的信贷档案，进行了百分百的检查，也采取了“回头看”的方式进行了二次复查，并在第一次营业部检查报告的基础上对信贷业务检查报告进行了修改，按照发起行的报告格式进行了重新整理，进而得到有效改进。

## 二、20xx年工作计划

- 1、加强个人在业务流程和制度上的学习，争取短时间掌握所有的行内制度以及业务部门及营业网点的操作流程，必要时可向xx行合规部进行学习交流。
- 2、加强对各营业网点及业务管理部门的检查力度，做好检查时间计划表及检查的注意事项。
- 3、加强对新建的xxxxx站的管理，建立好检查机制。

4、协助高级管理层制定、推动和执行我行的合规政策和措施，参与各业务部门流程梳理，为各部门提供政策法规支持。

6、全年持续性推行合规文化的倡导，建立合规风险管理的长效机制；

7、主动对各部室及支行违规事项或存在合规风险的相关事项进行定期或不定期的现场、非现场检查，对发现的合规风险或合规问题对被检查对象提出整改意见和提交相关处理意见。

8、建立举报监督机制。在员工中树起依法合规经营和控制合规风险的意识，为员工举报违规、违法行为提供必要的渠道和途径，并建立有效的举报保密和激励机制。

9、建立风险评估机制。认真借鉴学习他行先进经验，结合我行实际，建立健全业务风险的监控、评估和预警系统，。

11、持续不间断梳理补充行内各项规章制度。

12、按照行领导的要求，安排好全行人员的制度学习，做好学习的时间安排，尽快提高行内所有员工的综合素质。

## 银行巡察组巡察情况报告篇四

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在xx年的工作思路。

一、以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、 强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的.地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变

## **银行巡察组巡察情况报告篇五**

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实

到每个人，确保xx年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

xx年, 车辆运转正常，没有发生任何大的事故,xx年继续做好车辆管理工作, 一是部门领导定期加强对司机进行安全教育, 增强司机的安全意识, 克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度, 做到疲劳不驾车, 酒后不驾车, 对车辆勤检查, 勤保养, 勤维护。发现问题及时解决, 做到车辆不带病上路, 司机不带情绪开车, 确保安全行车。对客户接待和会议组织, 进一步创新运转机制, 改进服务方式, 优化工作流程, 做好各个环节的有机衔接, 保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动xx年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定, 将“为了服务创先争优活动”全面开展, 落到实处。并针对实际情况, 我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式, 对辖内所有网点的文明服务情况进行监督, 及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理, 规范考勤制度, 实行考勤月报按时上报, 在严格落实考勤责任制度的同时, 进一步完善请假制度的管理, 二是加强劳动用工管理, 构建和谐稳定的劳动关系, 严格岗位管理, 进一步提高劳动关系管理的规范化水平。



六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从而有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的'培训，增强他们的业务知识和敬业精神。