

银行工作汇报说(汇总7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行工作汇报说篇一

银行工作汇报

(一)

xx银行成立以来，在xx党委的正确领导下，我行认真落实xx一系列工作部署和要求，努力克服经济环境趋紧、货币信贷政策收缩和“金融脱媒”加剧、同业竞争激烈等不利因素，以及新旧体制转换过程中所遇到的诸多问题，迎难而上，积极作为，各项业务保持了持续稳健的发展，现将工作情况汇报如下：

一、各项业务发展情况

——存款在逆境中保持了一定增长□xx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□xx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□xx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。

二、围绕目标，狠抓落实，业务经营稳步发展 全面审视各项业务发展情况，回顾xx银行成立以来的各项工作，主要做了以下几方面的工作：

（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。

（二）加大信贷有效投放力度。为有效的优化信贷投向，确保贷款稳定增长，我行积极调整贷款结构，加大个人信贷投放力度，在维护老客户的同时，加强新客户的开发工作，坚决遏制优质客户逐步流失现象，使信贷结构趋于合理。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。xx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。

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，提高闲置资金利用水平，增加利息收入。二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

银行工作汇报说篇二

根据银监局文件要求，我行进行了风险排查、问题整改及对整体案防工作进行了分析，并结合自身实际情况提出并建立了长效机制和工作措施，并将案件防控工作逐步常态化，有效地促进了各项业务的持续健康发展。现将案件防控工作开展情况汇报如下：

我行将案件风险排查纳入常态化工作内容，年初安排部署全年案防工作，提出抓好“四个落实”的案防工作要求：一是按照监管部门案防工作要求，确定案防工作的年度目标，做到目标落实。二是制定全年案防工作方案和工作计划，做到计划落实。三是深刻领会银监局文件精神，提高思想认识，高度认识案件防控工作的重要性和紧迫性，紧密围绕案防十项重点工作，稳步扎实做好案件防控工作，确保完成各项工作任务，做到“重点工作落实”。四是我行案防工作实行各层级一把手负总负责制，并在不同层级设立专兼职案防岗位，指定专人负责案件防控工作，实行定人、定岗、定责的“三定”管理，做到责任落实。目前，我行上下更加重视案防工作，工作的主动性、自觉性得到提高，确保了案防工作的有效落实。

思想教育工作的缺失，也是引发道德风险和操作风险的一个重要因素，为此，我们着重抓了以下几方面工作：

（一）持续开展制度培训，提高全员遵章守纪意识。我行以各项规章制度的学习培训为重点，全面组织开展了各个条线规章制度的培训活动。使员工的综合业务素质得到提高，为我行工作的顺利开展奠定了基础。

（二）开展警示教育活动，增强员工防范意识。我行注重将业务培训和法律知识培训有机结合，抓教育、抓引导，抓防范。20xx年全年开展多次各种警示教育，并要求员工撰写心得体会，深刻反思，汲取教训。通过大量的刑事犯罪案例，用鲜活的人和事以法说教、以案说教，使警示教育收到很好的效果。

（三）定期分析案防工作情况。一是将案防工作常态化。通过晨会、例会等形式，讲案防、说安全，时刻提醒员工合规操作。二是组织召开案件防控联席会，及时传导监管部门案防工作精神，加强政策传导和风险提示，分析存在的共性问题 and 个性问题，有针对性地制定措施，确保各项案防工作落

到实处。三是注重案防经验信息交流。设立微信群，开展学习心得交流、思想认识交流，达到了总结提高的目的，保证了案防工作的整体效果。

（四）积极开展读书学习活动。在全行范围内开展“案防责任重于一切”主题读书活动。通过全员学习、开心得交流会等形式进行，进一步转变了员工的思维，营造了良好的安全氛围。

20xx年全行以强化规章制度和案防长效机制建设的. 有机融合为突破口，抓好健全制度和强化执行两个关键环节，不断提高制度的约束性，努力实现管理规范、经营合规、工作标准化。

（一）完善案防工作考核评价机制[]20xx年全年，我银行以内控管理中案防要求为抓手，进一步强化考核评价工作，在业务流程管理和控制环节提出防范案件风险的要求，通过对案件防控工作的考核，努力实现违规违纪风险的提前消除，将案防要求与业务工作有机结合起来，努力解决制度建设和执行的“两张皮”问题。坚持每月自查，监事会每季度抽查，半年总行考核通报，切实督促各级领导班子、领导人员和重点管理岗位人员认真履行案防工作职责，确保制度执行的严肃性和规范性，并将责任落实到人，真正做到“谁主管、谁负责”。

（二）强化员工违规行为的管理。在对基层机构负责人和各部门案防工作考核的基础上，按照监管部门的要求，强化员工违规行为的管理。依据《员工日常行为规范》的要求，引导和督促各级部门和工作人员遵章守纪、依法合规经营。

20xx年全年着重解决基础管理薄弱问题，努力构建案件防控长效机制。为此，我们重点抓了以下几方面工作。

（一）高度重视轮岗、休假管理。在重要岗位人员轮岗轮调

和强制性休假制度方面，我银行严格按照监管部门要求，进一步明确了岗位轮换、交流范围、方式、条件及期限；完善了岗位轮换交流流程，从而为岗位轮换、交流的顺利实施奠定了基础。

（二）高度重视对账工作的管理。严格按照《人民银行结算账户管理办法》和我银行银企对账制度进行银企、银银对账。银企对账包括与客户每季度存款对账，目前，我行对公存款对账率达 100%。按照要求，各支行负责人每季度直接与重要客户进行对账，对对账工作开展抽查，督促回收对账单等，保证了对账工作的顺利进行。

（三）高度重视案防制度的落实工作。一、进一步规范案件查处流程。成立由行领导任组长的专案组，开展风险清查，妥善处置和化解案件风险。二、严肃案件管理纪律。要求各机构增强对案件风险的快速反应能力，及时报告；要求各机构高度重视案件查处工作，深入调查，严肃问责，扎实整改，以有效的案件查处工作，促进内控案防工作能力的提升。

（四）高度重视安全管理，做实安保工作[]20xx年全年，我银行在安保方面主要抓了以下几方面的工作：一是加强全员安保意识和技能培训。组织安保人员针对营业场所重点部位进行了防抢演练培训。二是加强防护设施建设。实行各支行负责人以物防、技防设施的管理负总责任制，建立了双路报警系统，确保物防、技防设施的正常运行。三是加强规章制度建设。制定下发了《安全保卫管理办法》等规章制度。

银行工作汇报说篇三

银行柜员年中总结, 年中总结范文

银行柜员年中总结

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我

还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，将更加坚定，更加充满信心。（年中总结）

一、勤学苦练爱岗敬业

银行柜员年度工作总结汇报

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰

的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行工作汇报说篇四

金秋时节，丹桂飘香、日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作历程，我在各位领导的带领下，在全行同志的鼎力支持和配合下，按照我行今年的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。回顾这一年锻炼的时光，我收获很大，感受很多，下面我将向大家汇报这一年我的工作重点、成效与展望：

搞好综合反馈，发挥综合反映职能这是每一位中层干部的责任。领导的信息灵不灵，决策的实施进展如何，很大程度取决于我们中层干部的综合反馈真实程度、及时程度和准确程度。我在这方面工作中，注重抓好以下几个环节：一是准确地领会领导意图，认真完成各类文字综合任务。认真领会行长意图和上级行的精神，结合本行实际，提出了很多新的观点和措施，为指导全行工作起到了重要作用。在办公室工作中，我讲究工作方法、技巧，充分发挥细致耐心的优势，努力提高工作效率；对待工作，始终保持严谨踏实的工作态度和吃苦耐劳的工作精神，很好地完成每一项工作任务。克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，踏实、认真地做好本职工作。

为了搞好办公室工作，我对办公管理、经济法学、财务管理等方面进行了认真的学习。在不断的学习中，拓宽了自己的

知识层面。办公室工作较苦较累，尽管如此，我也坚持学习新知识。在艰苦的工作环境中磨炼，勇挑重担，树立艰苦奋斗的思想，有自己的见解，每次接受一项任务，独立思考，把问题分析透、分析实。通过艰苦的脑力劳动写出来的东西、做出来的事情才有可能成为精品，才能使领导、同志们都满意。我将在今后的工作中坚持不懈，坚持不断学习的好习惯。

以“记载邮储辉煌历史，延续宝贵知识”为宗旨的“丛邮谈往”是一代代邮储人辉煌的见证。这项工作既要做到详实、完整，又要在不破坏资料的前提下有所创新，实为不易。从细微之处入手，大胆改进。循规蹈矩难以发现新的东西，这要求我们在日常整理工作中注意发现、加强学习，多加思考，不断进行完善创新。我们积极准备邮储银行历史资料，深入开展邮储银行研究、初稿资料等工作，经过将近一年的努力，终于完成邮储银行1986年—20xx年的“丛邮谈往”历史初稿资料、将近万多字。

“丛邮谈往”既能为创建和谐邮储提供基础资料，同时，也可以为邮储工作承上启下、继往开来提供依据。这些“丛邮谈往”历史作品既新颖又厚重，既可即时享有，又有极高的珍藏价值。这份礼物创立了一种邮储饱含文化底蕴、以发展辉煌、心血凝聚成的历史为纽带，传递人间最珍贵情感的全新通道！

打铁还要自身硬，在“丛邮谈往”历史初稿资料具体工作中，本人还以自己的实际行动，带领员工积极参加各项工作，带头参加义务劳动、带头捐资公益事业。作为办公室副主任，切实负起“丛邮谈往”历史初稿资料整理的责任，我在立足本职工作，加速自身知识的不断更新和个性的不断完善的同时，为了促进发展银行业务，找对公存款、带队15名干部职工到世博会参观顺等，这些积极有益的工作不断地促使了我行各项工作的顺利进行。

我在做好办公室工作的同时，维护好银行间的业务往来，激

烈的市场竞争中，使我对市场的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。

作为一名干部，我发展自己的关系，拉了1亿多的公司存款，经过这些业务的学习锻炼，在实践中我悟出了协调各方面关系，将各方面的关系资源整合，对于业务往来的和谐促进和发展尤为重要；在工作中，我时刻告诫自己要有全身心投入的热情，有甘于偿尽“各种滋味”的吃苦信念和有功不居功的超越自我精神外，练好“内功”。

为确保完成邮储存款任务，找准工作差距，调整战略重点，抢抓机遇，进一步增强加快发展的压力感、紧迫感，紧紧围绕目标客户市场，加大工作力度，推动存款业务强劲发展。我要求自身积极转变工作思路，提高思想认识，增强发展存款业务的责任感、紧迫感，抢抓机遇，努力将存款业务的优势作为全行各项业务的助推力，继续扩大存款同业占比的优势。树立信心，振奋精神，面对当前竞争日趋激烈和任务指标压力大的情况，坚定信心，以高昂的斗志，积极进取的精神，全力以赴把存款工作抓上去，确保旺季营销存款工作“开门红”。

总之，一年来，我在工作上取得了一定成绩，理论水平、工作能力和自身修养、责任意识等方面都有了一定的提高。一是在科学的决策中进一步发挥参谋助手作用；二是在掌握全行工作动态方面，进一步发挥好综合反映作用；三是在提高工作效率方面，进一步发挥好协调作用；四是在抓工作落实上，发挥好督查作用；五是在树立邮储的形象上，发挥好窗口示范作用。但距领导和同志们的要求还有不少的差距：一是政治理论水平还不够高，理论指导实践还有欠缺。二是服务质量不够高，办文工作有时不够细致。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，兢兢业业，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导对我的期望。除此之外，其他方面

的工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，提高服务水平，不断地完善自我，为邮政储蓄的新发展奉献自己的力量。

同志们：

这次会议是在全面贯彻落实全省邮政金融工作会议精神，按照学习实践科学发展观的要求，积极应对国际金融危机挑战，加快邮储银行创业步伐的关键时刻召开的一次重要会议，邮储银行工作汇报。这次会议的主要内容是：简要回顾改革开放以来，全市邮政金融十年发展历程，总结20xx年基本情况，安排部署20xx年工作任务，动员全市广大干部职工进一步解放思想，改革创新，求真务实，以思想的新解放、改革的新举措、工作的新成绩推动全市邮政金融又好又快发展。

改革开放三十年来，邮政金融发生了翻天覆地的变化，特别是从邮电分营到邮政储蓄体制改革的这十年，在省公司、省行及市局党委的正确领导下，全市以科学发展观为指导，不断解放思想、紧抓机遇、立足当前、着眼长远，遵循经济规律，勇担历史责任，逐步走出了一条思想观念大转变、金融事业大发展、各项工作大突破、企业效益大提升的科学发展之路。十年来，我们发展的路子越走越宽越走越活。储蓄规模从1998年的7.02亿元□xx年突破亿元□xx年突破20亿元□xx年突破30亿元□xx年突破50亿元□xx年突破70亿元□20xx年一举跨越xx0亿元大关，跃居全市银行同业首位；资产业务从无到有，从小到大，到现在的小额质押贷款累计发放过2.5亿元，小额贷款累计发放过5000万元；代理保险规模3亿元；公司业务自开办到现在的2.5亿元，位居全省第4位；这十年可以说是一年一个新台阶，一年一个新气象，实现了又好又快发展。十年来，邮政金融整体经营效益越来越好。分营前邮储收入仅为1320万元，占邮政总收入的22.86%□xx年来收入不断攀升，特别是从xx年开始，面临市场的激烈竞争，收入仍然以年平均20%以上的速度增长，到20xx年末已经达到1.5亿元，占邮

政收入比例达到70%以上，规模总量是xx年前的11倍多，工作汇报《邮储银行工作汇报》。十年来，信息技术推动发展的力量越来越大。邮政金融信息化建设是一个从低级向高级、从简单向复杂、从分散到整合的发展过程；是一个思想认识不断提高，由浅入深、由表及里的过程；是一个金融服务手段由手工向电子化服务的发展过程；是一个由单一化柜台服务向全方位电子化服务的发展过程。目前金融信息化体系已经基本建成，各类系统软件应用取得了重大突破，依靠信息技术推进银行发展的效果正在逐步显现出来。

过去的十年是全市邮政金融经受考验、艰苦奋斗的十年，也是勇于实践、锐意进取的十年。能取得这样的成绩，能有这样的局面，难能可贵，来之不易。十年的发展成绩，凝聚着全市广大干部职工的心血和汗水，是全市上下同心同德、真抓实干、无私奉献的结果，与省公司、省行及市局党委的正确领导和大力支持密不可分。在此，我代表市分行，向奋战在邮政金融工作一线的广大干部职工，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

银行工作汇报说篇五

工作报告旨在总结过去一年的工作,对未来一年的工作进行部署。下面是小编为大家收集整理银行党委工作汇报，欢迎大家阅读。

(一)搭建青年成长成才平台，拓宽青年员工发展渠道

1. 举办青年创新创效论坛

“五四”青年节，召开以“创新驱动，转型发展”为主题的团委品牌项目——青年创新创效论坛，鼓励全行青年党团员开拓思路，创新业务，为建行改革发展和上海国际金融中心

建设献计献策。分行领导发表讲话肯定了论坛对青年员工成长成才所起到的作用，指出论坛为全行青年提供了展示自我的机会和舞台，并鼓励全行青年积极参与论坛，在论坛上提出自己的新思路、新见解，在促进建行和上海金融业发展的同时实现自身的进步。

2. 组织青年参加市党史知识竞赛

组建建行青年代表队参加上海团市委、金融青工委、上海人民银行团委主办的“上海金融青年庆祝建党九十周年知识竞赛暨演讲比赛”。赛前组织队员踏实苦练精心准备，使团队在比赛中凭借扎实的金融和党史知识功底，从32支参赛队中脱颖而出，以优异的成绩进入决赛，最终获得优秀奖，在金融同业中充分展现了建行青年的精神风貌。

3. 组织青年参加各类文体活动

发掘和鼓励有特长、有热情的青年员工，充实到建行民乐队、合唱队、礼仪队和主持人队伍中来。招募和选拔身体素质好、热心集体活动的青年，参加建行广播操比赛，在丰富青年员工生活的同时，为青年提供展示特长的机会和参加团队活动的平台，帮助青年员工更好地融入建行，增强归属感和凝聚力，同时为建行做好文体人才的推荐和储备。

(二) 做好青年职业生涯导航，助力青年职业发展

1. 推进“一线青年员工成长帮助计划”

结合建总行要求，在全行青年中全面开展“一线青年员工成长帮助计划”(eap)项目。向全体青年下发了“成长e站”网络自助平台登陆账号和密码，公布了“成长热线”和心理专家咨询电话，并在分行信息网站首页“青年园地”上发稿宣传，扩大eap项目在青年员工中的认识 and 影响，切实落实员工关爱举措，进一步促进建行青年员工的身心健康。

2. 开展“团日教育”活动

以建党九十周年为契机，组织各基层单位青年，分批参观中共一大会址、中共团中央旧址和辛亥革命文物展，激发青年的爱国主义情感和昂扬斗志，进一步提高使命感和责任感；观看《建党伟业》，举办“八一”传统革命教育讲座，坚定理想信念，继承优良作风；开展“规在建行，贵在践行”主题读书活动，深化合规经营理念，加强青年合规守纪意识，引导青年认真学习专业知识，保持良好工作心态，在工作中发挥青年生力军作用，用勤奋严谨和求真务实为建行和上海金融业的发展贡献力量。

3. 做好新进行员培训工作

为20xx年度新进行员进行了4次团课培训，介绍分行团工作的概况，并与青年员工进行互动交流。通过培训，帮助新进行青年更全面地了解团委“引导青年、服务青年”的工作宗旨和建行团工作、团活动概况，当好青年领路人。

(三) 展现青年青春风采，服务青年实际需求

1. 做好f1[atp]世游赛金融志愿服务工作

选拔业务娴熟、服务优质、外语良好的青年员工担任上海f1大奖赛[atp]网球大师赛和世界游泳锦标赛等国际顶级赛事的金融服务志愿者，做好赛事外币兑换[pos]机收单、票务代售等服务工作，向全世界游客奉献建行青年热心周到、专业细致的金融服务，展现上海金融行业青年员工积极向上、热心奉献的良好形象。

2. 开展各类青年联谊活动

结合青年员工实际需求，在组织多次建行系统内不同城区支行间的青年员工联欢、座谈、互动等联谊活动的基础上，与

市公安局、华山医院、海关、华师大、交通银行、中国银行、上海贝尔、上海大众等30余家单位结对子，开展了“相约七夕”、“相约圣诞”、“寻找有缘人”、“桌游狂欢季”和“相约在冬季”等主题联谊活动，丰富青年员工业余生活，扩大青年交友圈，切身关爱青年员工，服务青年实际需求。

(四) 组织青年立足岗位建功立业，服务市民拓展业务

落实团市委、银监局“三进”系列主题活动。根据银监局、团市委要求，号召和组织各基层单位团员青年，利用业余时间积极开展送金融服务和金融知识“进园区、进郊区、进社区”（三进）活动。对各自网点所辖小企业园区、所处郊区和周边社区的企业和居民，有针对性地开展“小企业金融服务咨询”、“社区金融理财知识讲座”、“郊县帮扶农业金融知识下乡”等主题项目，全年共开展相关服务59次，参与青年近千人次，极好地扩大了市民对各类金融产品的了解程度，普及了金融知识，以实际行动服务社会，展现风采，实现青年员工的自我价值。

(五) 认真调研结合实际，落实共青团创先争优工作

根据团市委、建总行团委部署和分行团委年度计划安排，在调查研究、实事求是的基础上，全年召开全团创先争优工作推进季度会4次，部署各阶段团系统创先争优具体工作，并听取基层行团委书记就各自单位青年员工开展创先争优特色活动的情况汇报，从而全面深入地推进分行团员青年创先争优活动，把建行团青争创工作落到实处。

组织全行青年参与建总行团委“创先争优迎党建，青年建功添光彩”年度主题系列活动，分行团委荣获总行“优秀组织奖”荣誉，分行共6名青年员工获得相应奖项，取得了良好成绩，以实际行动践行了团员青年的创先争优。

20xx年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的大力支持

和帮助下，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，认真贯彻执行党的xx大会议精神，努力实践“科学发展观”，认真贯彻执行中央、省、市、县行制定的金融方针政策，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥“三农”管理的职能作用，正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了营业部三农组工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况总结如下：

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

一是认真学习党的路线、方针、政策和国家的法律法规，党的xx大精神和中央领导的重要讲话，用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，在政治上同党保持高度一致，在思想上处处以党员标准严格要求自己，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；二是认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加市、县行组织业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；三是认真学习各级行和县上的文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务。

1、加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。

一是积极调整信贷投向政策，寻求适合农行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向

政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。二是严格限制向行业前景黯淡、贷款风险度高的客户发放首笔贷款，包括保证担保贷款、抵押担文秘范文 保贷款等。

三是对信用良好、风险度低的客户采取“好中选优、额度封顶、风险控制、适时退出”策略，不一味地为了客户“做大做强”而“垒大户”，也绝不和贷户“同生死，共存亡”。四是加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。从今年以来，一直把“三农”信贷工作做为一项日常性、基础性的工作来抓，与此同时，注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。2、控制源头，抓好贷款风险管理。

一年来，我坚持一手抓增量风险的防范，一手抓存量风险的化解，进一步提高了我行的贷款质量，降低了贷款风险。至12月末，累放小额农户贷款kk万元，累收kk万元，新增贷款到期回收率达到了kk%□不良贷款余额控制为kk万元，剔除年末调整因素，实际收回账面反映不良贷款余额kk万元。一是狠抓增量风险的防范。在农户小额贷款方面，要求信贷人员要严格按程序发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，实行贷款终身追究责任制。二是狠抓存量风险的化解。要求清收人员做到“一笔一策”、“一贷一法”，对原管片信贷人员落实不良贷款清收责任，在岗清收和绩效考核挂钩等方式进行督导清收；对赖债不还的“钉子户”，采取集中清收；对百元以下的小额贷款实行销户清收；对村组集体拖欠贷款的清收，实行上门、协调、督促村组

干部清收，宣传我行的信贷政策，积极营造清欠氛围。

3、盘活不良资产，打好清收攻坚战。入行以来，我凭着对农业银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，凭着一股“蚂蚁啃骨头”的“老农金”精神，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，全年共清收自营不良贷款11万元，处置贷款111万元。今年进入三季度以来，在支行党委的大力支持配合和同志们的共同努力下，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

一是采取定目标，定任务。清收人员充分发挥特别能吃苦、能战斗的“老农金”精神，每天晚上召开清收小组人员会议，对第二天将要清收的对象研究、分析、分类排队，摸清底子，明确对象，采取先易后难，敲山震虎之策，不达目的不收兵的办法。二是采取“三堵”措施，强化清收手段。杜绝了人不在家跑回回，逛趟趟，清收无效果的漏洞。三是发挥人多力量大的清收优势。针对一人清收势单力薄，对难玩户、钉子户形不成震慑效果的局面，充分发挥群体优势，死缠硬磨、软硬兼施，帮助农户出主意、想办法、讲信贷政策，达到了农户主动还贷效果。四是借助外界力量进行清收。五是灵活运用清收政策，清收处置贷款。对处置贷款，充分利用“先收本、后收息”的优惠政策，最大限度的清收不良贷款，为全行资产质量的提高和改革发展起到了有力的推动作用。

4、抓机遇、促营销。一是随着农行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是

按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无愧、无憾。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距，经过认真反思，自己还存在着一些不足，一是业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期农行改革和发展的需要；二是在严格执行规章制度上，力度不够；三是有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感受到在银行办业务

的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。

因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

- 2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

- 3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际

际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行工作汇报说篇六

今年以来，国家大力整顿市场经济秩序，制定出台了一系列宏观调控政策措施，进一步加强了行业授信管理和贷款风险管理，银监局也不断加大对各商业银行的监管力度，这为我行调整和优化信贷资产结构、提高资产质量提供了良好的机遇。几年来，我行在省行的正确领导下，原创努力完善信贷资产结构，调整、完善机制，连续多年保持不良贷款绝对额和占比的“双降”，呈现出业务不断发展，资产质量持续提高的良好局面。截止20xx年7月底我行不良贷款占比仅为0.90。

在多年的业务发展实践中，我行越来越清醒地认识到，要保持资产质量的长期稳定和持续提高，一定要在控制风险的前提下发展业务。自20xx年总行实行新的授信决策机制以来，我行严格遵循“业务发起——尽职调查——授信评审——有权审批人审批决策”的决策程序，严格杜绝了反程序操作的现象，提高了授信决策的公正、健康、透明程度，实现了对决策过程的程序制约和制度制约。从源头上控制授信风险，对我行的健康发展有着积极而深远的意义。且后评价制度实施以来，我行严格按照后评价要求通过对授信决策的科学性、合理性进行总结和评价，不断提高风险管理水平，促进整个风险管理体系的有效运作。为此，我行先后出台了《xx分行风险管理委员会规则》《xx分行授信评审委员会规则》等内控规

章。并时刻对以上制度进行评价、总结。在近四年中，我行新增贷款174,155万元。截止20xx年7月我行贷款余额398,829万元，不良贷款3,606万元，其中20xx年以来新新账贷款余额123,116万元，不良贷款800万元，不良比率0.6。

特别是今年，借助我国市场经济秩序的逐步好转、经济结构的战略性调整、宏观经济状况改善、国企改革推进的大好时机，在省分行领导下，我行建立了有效的风险贷款退出和风险预警机制，前移风险关口，主动化解潜在风险。风险贷款退出机制的建立，也为规范市场经济秩序起到了推动作用。我们还实行每季贷款预警分析制度，对潜在不良进行预测分析，针对风险点提出切实可行的操作办法。

xx煤业有限责任公司前身是xx煤炭集运站，成立于1990年，是一家国有中型企业，在历任领导和干部职工的共同努力下，取得了一定的成绩。但随着市场经济的深入发展，其经营方式已不能适应日新月异的变化，如不进行改制，今后发展必将受到限制，我行贷款也就无法保证偿还，针对此情况，我行领导高度重视，亲自出马，和企业领导多次协商沟通，最终在我行的支持下顺利实现了改制，效益明显提高，我行债务已全部承接，运营良好，实现了银企的双赢。

在具体操作上，我行制定了“四定”方针，即定客户、定基数、定时间、定领导，要求各支行在调查分析的基础上提出各自明确的退出客户名单和相应的贷款金额，对分类定为次级类贷款又在期限上属正常贷款形态的客户，逐户进行调查研究分析，通过分支行的两级讨论确定退出客户名单和相应的贷款金额，并以此为基础开展工作。同时，对拟退出名单中的客户进行逐户分析，采取一户多策的办法，领导亲自抓的措施，将退出计划落实到每一个客户、每一笔贷款。

在业务拓展中时刻不忘风险防范。重点介入投资主体和借款主体的确认、注册资本的到位情况、贷款发放的条件、抵押和担保的选择、法律纠纷的处理方式和法律适用等，从风险

控制角度对重大项目的文本提出法律意见，对企业融资计划作出风险评估，写出客户综合评价报告及风险分析报告，全面掌握贷款投放的主动权，从调查、审查阶段开始防范项目贷款可能产生的各类风险。

去年以来，我行又先后出台了《xx分行个人投资经营贷款实施细则》《xx分行银行承兑汇票实施细则》以及各种信贷业务品种的业务操作暂行办法。并从加强和改进管理入手，坚持开展长期的三项检查，即绩效检查、安全检查、制度检查。这是我行业务得以稳健发展的保障。

实践证明，商业银行竞争尽管激烈，但良好的竞争秩序是银行业持续稳定健康发展的基础。因此，我行从优化资产管理控制体系和管理控制流程入手，着力规范自身在竞争中的行为，坚决反对恶性竞争等扰乱市场经济秩序的行为。为此，我行建立了优质信贷机制，建立起了公司贷款项目库。结合我市、我行实际将发展潜力巨大的电力、通讯、煤炭列入重点发展行业，严格限制钢铁、水泥、房地产等行业准入。抓住有利时机，用更优质的贷款置换次优贷款，优化担保条件，提高存量资产的总体质量和抵御风险的能力。截止20xx年7月底我行为a级客户贷款增加8亿元，增幅为9.1%，d级客户贷款减少12,741万元，显示出信贷资产进一步向好的方向发展。

在充分调查研究的基础上，我行还结合当地及本行实际，明确提出了“三点战略”即巩固制高点，找准切入点，培养增长点。这个制高点就是要巩固对我行有举足轻重作用的、影响和左右我行业务发展的重点客户。也就是说，要巩固优势业务、抢占边缘业务，开展特色服务。对xx公司这样的客户，我们不能远离、观望，不能让同业瓜分、蚕食。找准切入点就是围绕建设良好公司治理机制这一主题，切实转变思想观念，转变工作作风、转变经营机制入手，明确战略，狠抓内部管理，积极拓展业务。培育增长点就是要在巩固旧客户的基础上，发展新的、优质客户，而实现发展的关键是培养发

展客户群。发展客户一靠争取，二靠培养。按照以上战略，通过我行几年来全行上下职工的努力，目前新发展起优质客户10多户，贷款余额25000万元，给我行带来良好效益，且各贷款户目前生产经营都正常，为我行今后发展、调整信贷结构单一局面起到了积极作用。

银行工作汇报说篇七

银行柜员

本范例仅供参考, 请酌情修改后再使用

岗位职责

- 1、负责供应商的沟通和管理；
- 2、负责培养核心供应商，带动整个行业的销售；
- 3、负责传递最新政策、产品趋势，保证供应商以不断更新的产品上架到平台；
- 4、对核心供应商定期做数据销售分析，给出指导意见，帮助供应商提高销售；
- 5、协助产品经理完成每期的产品促销，选择卖家和产品，保证促销活动的完成。

任职资格

- 1、本科以上学历，企业管理和市场营销专业优先；
- 2、英语四级以上，具备读、写及编辑的能力；
- 3、3年以上工作经验，有电子商务相关工作经验或网店经验

者优先；

5、敢于承担责任，有良好的沟通技巧。