

最新银行专管员年度工作报告总结 银行年度工作报告(实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

银行专管员年度工作报告总结 银行年度工作报告篇一

一、工作总结

一年来,我始终坚持“工作第一”的原则,认真执行所里的各项规章制度,工作上兢兢业业、任劳任怨,以用户满意为宗旨,想客户之所想,急客户之所急,努力为储户供给规范化和优质的服务,取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工,有着牛犊不畏虎的精神,和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作,我不耻下问,不断向单位同事虚心请教学习,努力让自我迅速融入主角,尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来,在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮忙下,经过自我的不懈努力学习和刻苦钻研,已经熟练掌握各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人,经过自我不断向书本学习、向实践学习、向同事学习,使我最终成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手,真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任,这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力,不断鞭策自我。要在工作中肯于吃苦,甘当老

黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，应对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自我父母带养，全身投入到工作当中，利用自我是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但经过自我的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。礼貌规范服务是社会发 展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户供给实实在在的方便。服务无止境，仅有不断超越自我、挑战自我才能给客户供给更加满意的服务。经过自我的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自我的家，把客户当成自我亲人，凭着我满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和欢乐。

（四）我从敬业守道中感受了欢乐。我坚信仅有与自我的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自我的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自我要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和欢乐。

二、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束本事较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导和同事们把工作做得更好。

三、20__年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，进取拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。经过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一向是我追求的目标。我要经过细致化、个性化、专业化服务，帮忙储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，经过各种不一样方式和手段，不断推陈出新，来满足不一样群体、不一样客户理财需求。要自觉将自我的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，经过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

银行专管员年度工作报告总结 银行年度工作报告篇二

我的20__年是在客服部度过的，这是一个直接与客户沟通和业务量大、业务种类繁多的地方，我的职责是每天接通各个客户的电话，听到他们的一切的意见和建议，建立完整的客户客服沟通档案。回顾这一年来的工作，我学到了很多的东西，也发现了自身存在的许多缺点，以下是我的总结报告，请领导评议，也希望提出宝贵意见。

一、认真整改、抓好落实

1、增强服务理念，拓展新企业

随着银行的改革，业务范围在不断推展，业务种类有所增加，近期在部室领导的安排部署下，我部对__企业进行了调查并建立了项目库。

2、适应业务发展，增加业务知识

随着新企业的拓展和增加，大家面临许多新业务，新知识。近期我部室组织大家对新下发的管理办法及银行承兑汇票、贴现、国际业务等相关知识进行了学习。

3、制定措施，保证各项工作全面落实

我部作为服务部门，只有制定健全切合实际的制度措施，才能保证各项工作的全面落实。围绕作风方面查摆出来的突出问题。部室领导对整改的指导思想、整改目标、整改内容，整改的时限都做了明确规定，对存在的问题要求按个人的整改措施认真整改，抓好落实。

二、勤奋学习，与时俱进

记得_主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了_行就是选择了不断学习”。作为电话银行__中心的客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这几个月以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的在于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。

2、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和建行的企业文化。其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用最好的服务来解决客户的困难，让我用最好的服务来化解客户的难题。

三、制定如下计划

效完成外呼任务。在进行每天的外呼，学会总结各地方的特点，善于发现各地区客户的生活习惯和性格特征，高效的外呼。例如在进行__地区的个贷催收时，一般在下午的时间拨打接触率比较高，所以对于__的客户我们要多进行预约回拨。再例如__行的客户他们理解能力和反映能力偏慢，我们在进行外呼时需要放慢语速，做到与客户匹配。做到数量、质量、效率三者结合。

加强自身学习，提高业务水平。熟练掌握“一口清”，在解决客户问题时能够脱口而出。加强知识库搜索的练习，熟悉知识库的树形结构，帮助我们高效的利用知识库。不断巩固所学的业务知识，做到准确完整的答复客户的问题。当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

银行专管员年度工作报告总结 银行年度工作报告篇三

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益质量规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下□xx年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩□xx年，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一各项指标完成情况

已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较去年新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较去年新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的120%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2资产业务快速发展□xx自营贷款xx万元，较去年新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较去年新增xx万元，完成全年任务111%，对公资产余额xx万元，较去年新增xx万元。贴现累计发生额xx亿元。

3中间业务稳步推进。全年实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务111%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

二总结xx年各项业务发展和管理，我们主要采取了以下工作措施

（一）明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对xx年工作目标进行了规划，明确负债新xx个亿，对私存款xx亿，对公存款xx亿；资产新增xx亿，个人资产xx亿，公营贷款xx亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周每月每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务个人资产业务在全分行均处于位置，取得较好成绩。

（二）强化市场营销机制。

1公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从全年情况来看，支行共计实现新开户xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，

已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近xx个亿。

营销和分层次营销，注重基础营销中端客户营销大户营销并重。

三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分自助缴费消费有奖网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中高端客户主要介绍卡白金卡信用卡外汇宝电子银行人民币外币的理财产品。通过平时存款有礼节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

银行专管员年度工作报告总结 银行年度工作报告篇四

20xx年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性,实行规范化管理,年初我就安排对综合监管人员进行重新组合,做到岗位到人,责任分工明确的工作管理体系,经常参加综合监管每周定期召开科务会,安排布置的各岗位工作,及时沟通情况。通过上述举措,20xx年综合金融监管工作又有新起色,内控管理机制进一步完善,较好地解决了人员不稳定的问题。另外,我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》,把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作,从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了:人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核,将每个人员岗位责任与目标化管理结合,充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从20xx年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

按照20xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从20xx年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

(1) 20xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在20xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对20xx年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规

定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于20xx年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在20xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面积达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

银行专管员年度工作报告总结 银行年度工作报告篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

（一）坚持发展为要，着力增强资金组织动能。一是落实精准营销。积极开展“开门红”各项活动营销，建立健全客户分层管理机制，落实精准营销；持续做好对公资金的维护与拓展，大力营销专项政策性资金、企业工资代发和上下游供应链资金。二是丰富营销手段。以新春消费季活动为契机，继续深化百福生活圈建设，有效捆绑低成本资金；充分利用网点属地优势，通过村组群、社区群等线上渠道强化储蓄存款组织工作。三是创新存款产品。灵活运用成本定价政策，在有效控制成本的同时确保存款总量稳步增长；创新推出百福智惠存系列产品，切实加大存款市场竞争力。

（二）坚持服务为本，全力提升支农支小质效。一是服务乡

乡村振兴战略。充分利用“百福农权贷”“畜禽智能洁养贷”等特色产品，切实加大对农村特色产业、区内主要产业等领域的信贷投放力度。二是深入推进普惠金融。积极用好线上四款信贷产品，持续加大单户1000万元特别是100万以下贷款和首贷户、信用贷款、随借随还贷款投放力度，促进小微企业融资增量、扩面、降价。三是全力夯实基础客户。以“网格化管理”和“整村推进”为抓手，深入实施贷款客户三年翻番行动，确保按时序、超额完成各阶段任务目标。

（四）坚持风控为上，切实筑牢稳健发展屏障。一是全面做实资产质量。严格落实贷款“三查”制度，从严从实把好新增贷款质量关；
常规性开展年度不良贷款责任认定工作，对不良实行“一户一策”针对性清收；
重点用好新增不良贷款听证会制度，压实新增不良贷款责任。二是强化重点风险管控。保持严惩违规的高压态势，聚焦关键少数、重点岗位和重点领域，常态化开展全员风险排查；持续强化合规教育，充分发挥合规经理先学、促学、领学作用，营造浓厚的合规文化氛围。三是抓好安全稳定工作。严格落实安全生产责任制，着力加强日常安全排查和专项安全治理工作；
持续抓好常态化疫情防控，全面落实“外防输入、内防反弹”各项防控措施，全力保障员工、客户财产和生命安全。

（五）坚持党建为纲，坚决强化高质量发展根基。一是坚持强化党建引领。全面巩固拓展党史学习教育成果，抓牢抓实基层支部“三会一课”制度和示范点建设，严格发展党员标准和程序，强化基层战斗堡垒和党员先锋模范作用。二是持续亮化党建品牌。聚焦业务营销、普惠金融、公益事业等方面持续创新党建联建共建活动，不断亮化“心廉新”党建品牌建设；
制定党建和业务融合发展系列方案，全面发挥党员干部先锋模范作用，引领全行员工深入开展“深度四扫”、“信贷客户三年翻番”“服务乡村振兴战略”等重点工作。三是持之

以恒正风肃纪。聚焦清廉金融文化和“八扬八治”深化作风建设内涵，持续加强机关效能作风和基层网点文明规范化服务建设，不断强化机关网点帮扶结对机制，常态化开展明察暗访和顽疾整治工作，为实现东乡某某银行高质量跨越式发展提供坚强的纪律保障。

;