

最新银行资产质量管理工作报告(模板6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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

银行资产质量管理工作报告篇一

一、重视业务核算质量,贯彻市行各项制度

今年是我们商业银行具有转折意义的一年,经过六年的打拼和积累,我行的羽翼已经逐渐丰满,准备更名挂牌,开始新的征程。然而,如果要使我们景星支行真正走在全行的前列,我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神,在工作中不推、不等、不靠,积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

二、加强日常工作管理,做好安全防范工作

我部的内部制度是比较健全的,各项工作都有明确分工,员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面,对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管;对重要凭证的领用,都有专人负责;明确柜员的权限,不得擅自授权;对于市行要求上报的洗钱可疑业务及时上报;随时提高警惕,杜绝诈骗。总之,我们要将一切防患于未然,不做亡羊补牢的无用功,力求使全行

的工作在稳健中谋发展。

三、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

四、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行

里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

五、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

银行资产质量管理工作报告篇二

从20xx年11月开始，我通过考核进入了银行金融部当实习生。在这2个月的实习生中，我学会了很多东西，也明白了身为一个银行职业需要做的事情。在这里我要感谢我的领导和同事愿意不辞辛苦的带我前进，也让我明白了自身的缺点在什么地方。今天实习期结束了，我对我这2个月的实习做出总结。

为了熟悉农信的业务，和基本的知识，我不断的翻阅柜台、信贷、稽核方面的专业书籍。并且对于不懂的问题我会向领导请教，也会跟同时进行询问。并且我还在柜台上实际的操作过，虽然其中也经常会操作出错，但是同时仍然给予我鼓励，并且对我进行深入的指导，如今我对整体的业务已经非常熟悉。

我的业务在各方面都得到了提升，但是我也不会忘记自己的道德素养，身为一个银行职员，我们需要的是不断满足客户的需求。并且全心全意的为客户着想，并且遵守银行职员的职业规范。身为银行职员，我要经得起外面的诱惑，做到纯洁无瑕。在工作中微笑待人，行为端正得体。在处理事务上认真负责，不推脱不懈怠。

由于我才刚刚毕业，很多知识理论都不够充分，待人处事上也不够老练。今后的我会对这方面的缺点进行改进，让自己成为一个有责任感的人。在这里我真诚的感谢帮助过我的领导和同事，是他们给了我机会，让我能够近距离的感受到工作的魅力，也让我明白了今后我的发展轨迹。我一定会以这次实习为目标，不断提升自己，加倍努力，让今后的工作更加圆满。

银行资产质量管理工作报告篇三

时间过的真快，转眼间过去了，在时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带持卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问“xx客户请到x号柜台办理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。

大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知 识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

银行资产质量管理工作报告篇四

一、突出绩效考核引导作用，重点突出竞赛活动拉动业务发展

1、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。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。一、二季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款竞赛，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等措施，使竞赛活动扎实有效开展。三、四季度结合支行业务发展的重点，开展客户拓展以及联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。一是针对网点制订了本外币存款计划奖励方案、标杆管理方案，明确当季目标；其中突出vip客户争揽的重要性，为此支行制定了专项奖励方案，通过数据分析、资源投入、联系拜访等方式，开展营销。二是针对员工制订了个人吸存奖励方案，发挥员工个人争揽存款的积极性。

二、充分认识优势及不足，树立营销新理念支行领导班子加强分工，明确职责，行长建立联系负责制。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。

三、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

1、加强对新项目争揽。

2、加大对他行目标客户的争揽力度。

3、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。

四、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、制定中行员工全面管理规划，加强员工整体性管理。以安

全、发展、关爱和成材四个篇章，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。

2、强化营业主管监督、督导作用。从责、权、利方面对业务主管提出更高要求。

3、提高员工素质，加强企业文化建设。

五、存在的主要问题20xx年，支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项工作成绩突出，但同时也存在着一些问题，主要表现在：一是对公存款结构总体情况较好，但结构不均衡，突出表现在机构和同业存款较同期、较年初出现了小幅减少。二是资产负债结构不合理，存贷款比例不均衡。截止12月末，我行存款余额63229万元，贷款余额为51483万元。三是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。四□20xx年工作措施、计划：围绕全年目标计划，以提升竞争力和贡献率为发展定位，推进各项业务和管理保质保量的完成和有效。

1、以学习促发展，树立“居安思危”的忧患意识，适应市场变化和拓展业务的紧迫感，以先进性教育活动为契机，通过辖内外交流、沟通等方法学习同行先进经验和做法，将学习贯彻执行到具体日常工作中，为各项业务发展创造动力、营造活力，打造实力。

2、以考核保业绩，分阶段分层次进行目标管理和日清管理。针对存款时点指标压力，细化正激励办法；针对新老项目的争保挖抢，实施正负激励措施，以储备业务发展潜力，确保在去年项目增长数的基础上有效增长。

3、以组合求效益，在明确目标客户、理想客户和有效客户的基础上，有效提高资产业务和负债业务比例，以争取更多的

中小企业客户。

4、以管理助质量。根据年初制定的“从严治行，强化内控”实施方案，按计划按步骤进行系列教育培训，逐月逐季对员工进行素质培训和业务合规交流检查，养成员工对工作的责任意识，对内控的主动意识，对规章制度的执行意识和对自身的自律意识，保障各项业务发展的质量提高。

5、以文化升形象，事业凝聚人，待遇留人。通过形式多样培训活动、联谊活动、等营造支行活跃气氛，通过建支行文化，守员工服务承诺，营造积极向上奋力拼搏的开拓进取氛围，提升中行员工素质、业务品牌形象，为支行持久良好发展打下坚实基础。咬紧目标不放松，凝心聚力求发展。

20xx年，我行各项经营管理和业务工作的快速发展为20xx年工作的进一步开展，打下了坚实的基础。在下一步工作中，我行全体员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩。

银行资产质量管理工作报告篇五

(一)脚踏实地，努力工作。

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序。

二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈。

三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言

谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

(二)积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作;配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四标准化支行”的创建工作。

(三)认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。在20__年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

- 1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。
- 2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。
- 3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及20__年工作计划

- 1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争201__年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。

一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室。

二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作。

三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作。

四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的。

五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

20__年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

银行资产质量管理工作报告篇六

一是改变对电子银行认识不足的观念。

我行多次在大小会议上强调，在竞争对手业务发展咄咄逼人、“金融电子战”愈演愈烈的新形势下，发展电子银行，在分

流低端客户、有效缓解柜面压力、提高整体服务水平、增强市场竞争力等方面发挥了越来越重要的作用。

二是发现需求，用心服务。

三是转变宣传思路。

四是营建你追我赶的业务氛围。

为了让大家及时了解任务完成情况，我行对电子银行等主要个人业务指标每日排名通报，让每名职工及时了解任务进展情况。

展望20xx年，尽管我们前进的途中将面临许多新的挑战和各种困难，满洲里路支行全体员工始终以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度加倍努力工作，认真做好自己的事情，按照市分行的部署和经营目标，扎实推进各项工作，把握好市场节奏，抓住关键要素，提高营销技巧，我们就一定能够抓住发展机遇，迎来更加美好的明天！