

# 银行征信工作年度总结 银行员工工作报告

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行征信工作年度总结 银行员工工作报告篇一

20xx年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自己的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。20xx年是我人生旅程中最重要的一年，在过去的一年中，在各位领导、同事们的指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚的感谢。现在，我向大会作20xx年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努

力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给予了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来

这一年来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

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！

## **银行征信工作年度总结 银行员工工作报告篇二**

为促进监事会工作制度化、规范化，保证监督约束机制的规范性，本届监事会不断加强自身监督机制的建设，完善制度

体系。第一届监事会共制订9项制度，内容涉及《监事长职责》、《监事会议事规则》、《监事职责》、《监事岗位职责》、《监事长办公会议制度》、《审计委员会工作制度》、《董事履职评价办法》、《大宗物品采购及基建工程项目招标工作监督管理办法》等方面，规范、完善了监事会的监督工作机制和工作程序，夯实了履职基础，提高了监事会履职的独立性、权威性和有效性，确保了监事会的规范运作。

## 1、高度重视监事会建设。

本届监事会由5名监事组成，设监事长1人，成员包括股东代表担任的监事、职工代表担任的监事，其中非职工监事3名。3年以来，共组织召开监事会会议13次，各次会议的召开均符合有关法律和本行章程的规定，会前向各位监事通知，向省联社□xx银监报告报告；形成的会议决定、决议及会议记录能详实记录，并做好对决议内容贯彻落实工作；会后及时向监管部门报备。三年以来，认真审议了《第一届监事会监事长选举办法》《监事会审计委员会组成人员名单方案》、《第一届监事会年度工作报告》《第一届监事会年度工作计划》等18个会议议案。会上全体监事均能够勤勉尽职，本着对股东高度负责的态度，按照商业银行的管理标准，对本行董事会和高级管理层及其成员的履职尽责情况、财务活动、内部控制、风险管理等进行监督，维护股东的合法权益和存款人利益。

## 2、设立审计委员会，并充分发挥作用。

为更好发挥监事会作用，经本行监事会第一次会议审议通过□20xx年xx月成立监事会审计委员会，委员会由3名委员组成，设主任委员1名，是监事会按照本行章程专门设立的实施内部控制和稽核监督的议事与协调机构，直接对监事会负责。

3、审计委员会下设办公室，定期不定期向董事会、高级管理层提交各种工作调研材料及提出意见和建议，认真履行监督

职责。

本届监事会向董事会发出监事会意见书xx份，向高级管理层发出监事会意见书24份，切实发挥了监事会“监在点子上，督在关键处”的工作方式。所发出的意见书均被董事会、高级管理层采信，并能够得到较好的落实。

1、坚持组织原则，维护董事会、高级管理层以及监事会相互团结。

监事会根据政策文件精神 and 有关法律法规，结合董事会、高级管理层的经营方针和管理理念，积极主动完成监事会负责的各项工 作，做到工作“分工不分家，监督不旁观，参与不干预，互补不拆台”，总体目标一致。监事会按季度、年度向董事会提交审计报告，每年向股东大会报告一次工作。

2、积极参加董事会和有关有关经营管理会议，并发表意见。

在正确履行工作职责上，监事会注意不断完善工作方法，全面、深入地参与、了解全行的各项业务发展过程，为加强监督取得第一手资料，对本行董事会、高级管理层在经营活动中有关重要事项、重大决策的会议，监事会积极派员参加，并从监事会角度针对各项工作提出合理建议，并做到参与不干预。3年以来本届监事成员成员出席股东大会3次，派员列席董事会会议14次，行务会会议22次以及其他工作会议9次。

一是监事会通过监事会审计委员会，依托厦门中审国际会计师事务所分别对本行20xx□20xx□20xx年度财务报表进行审计，实现对本行财务活动的监督。

二是以稽核审计部为抓手通过组织开展金融会计质量检查□20xx和20xx年度薪酬制度设计与执行情况专项检查、重点费用列支及绩效考核款支付等方面专项检查来实现对本行财务活动的监督。

三是以监事长办公会议为平台，通过听取财务核算部有关我行财务内控执行情况的报告及对相关问题进行咨询的方式来实现对本行财务活动的监督。

四是监事会通过核对《xx农商银行20xx年度财务决算报告》《xx农商银行20xx年度利润分配方案及股金分红方案》《xx农商银行20xx年度财务预算方案》等财务资料进行监督。

三年以来，监事会注重以稽核审计为监事会的主要工作抓手，全面指导总行的稽核审计工作，组织领导稽核部门开展数次的现场和非现场检查，一方面确保农村商业银行金融方针政策、法律法规和内控管理制度在我行的贯彻执行，另一方面通过稽核检查，加强对全辖内各项业务的全面监督。

1、开展序时检查。三年以来，共开展全面序时检查3次，对96个营业网点的信贷、风险、综合业务系统操作管理及内控制度等进行全面稽核。

2、开展专项检查。三年以来，累计开展专项检查48次，项目主要包括：与融资性担保公司业务合作风险排查、大额贷款专项检查、信贷资产风险分类、已剥离、置换、核销不良贷款专项检查、银行承兑汇票专项检查、代理业务专项检查、资金业务专项检查、债券业务专项检查、食堂管理专项稽核、行务公开情况专项检查、新业务、新品种专项、关联交易专项检查、扫除管理盲区、消除案防隐患” 排雷行动、存款滚动等。

3、开展经济责任审计。三年来，累计开展经济责任审计223人次，其中内退人员71人、自谋职业人员75人、辞职人员9人。

4、开展突击突岗检查。三年来，累计开展突击替岗136人次，涉及33名会计、20名出纳、37名柜员、xx名事后监督、1名机关干事、35名客户经理。

5、开展新增不良贷款责任认定。三年来，共对相关责任人进行经济处罚人1373次、金额298.6万元。

6、提交审计报告。三年来，稽核审计部共提交各类稽核审计报告445份，主动与监事会沟通稽核工作情况，通报稽核中发现问题，充分发挥本行内部监督力量的作用。

为提升监事的履职能力，本届监事会通过监事会会议学习本行发展方向、经营要求的基本政策和法规，3年来，共同学习了《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国银行业监督管理法》《商业银行合规风险管理指引》、《商业银行内部控制指引》、《商业银行操作风险管理指引》等20多项法规。20xx年8月份，本行还邀请专家对监事进行业务培训。通过自学和业务培训，监事会成员对本行风险管理、内控建设、运营等情况有了进一步的熟悉和了解，从而提高了业务水平和履职能力，更好地履行监事工作职责。

1、与监管部门保持密切的沟通和联系。

三是定期不定期向监管部门汇报工作；

四是参加银监监事座谈，积极配合非现场监管工作。

2、全力配合银监现场监管检查工作。三年来，监事会主动接受监管，全力配合、支持xx银监对本行开展的多项业务现场检查，如：“三个办法一个指引”落实情况、大额贷款合规性及集中度风险情况、政府融资平台贷款风险情况、风险分类偏离度情况、票据业务、后续跟踪等，确保按时保质完成工作任务。提出的意见和建议，积极采纳，同时落实监审联动，形成内外监督合力，有效增强监督工作的全面性、准确性和可操作性。

3、抓好监管意见贯彻落实和汇报工作。

一是加强领导，成立由监事长担任组长的xx农商银行监管意见落实工作领导小组。

三是通过召开监事长办公会议，质询、监督监管意见的贯彻落实情况，确保监管意见的执行工作不“走样”和“跑调”现象。

四是由监事长向股东大会报告《银监部门对xx农商银行监管意见及执行整改情况的报告》。

## 银行征信工作年度总结 银行员工工作报告篇三

xxxx市商业银行坚持以“支持地方经济，服务广大市民”为己任，坚持“服务市民，相伴人生，与客户共同成长”的经营理念。20xx年根据国家宏观调控政策，立足于全市经济“更快、更好”的发展需求，将继续适度增加信贷投放，坚持以市场为导向，积极实施品牌战略，集中优势资金和政策，加大对朝阳产业、传统特色产业、基础设施、便民利民等骨干项目和民营经济的扶持力度，加大对骨干企业和优质中小企业客户集群的支持力度，全面促进产业经济和银行效益的共同发展。计划全年累计办理信贷业务95亿元，其中累计发放贷款55亿元，累计办理银行承兑汇票40亿元，更好地满足广大客户的信贷需求，为客户特色化的金融服务，促进我市经济的快速发展。

xxxx市商业银行将继续加大对符合国家产业政策和市场准入条件、资信良好、主业突出、盈利能力强、产品和服务具备行业或地域优势、有较稳定的市场份额、具有还款能力和有利于结构调整的潜力企业的信贷支持力度，大力培植基本客户群，力争成为各优质客户的金融业务主办行。在投放行业上，我们将重点加大对国家产业政策鼓励发展、有市场发展潜力和竞争优势的产业。对国家宏观调控的产业实行区别对待，在信贷政策上不搞一刀切。除国家政策明令禁止的项目

外，对已建成或接近建成、环保达标、质量、成本与技术有竞争能力的新建项目，在公司完善各项财务制度和提高经营管理水平的前提下，同样给予适度支持。

xxxx市商业银行实行“一级法人，两级经营”的管理制度，一级法人体制具有审批环节少、决策效率高、经营自主性强等特点。我们将充分发挥一级法人的体制优势，密切跟踪市场变化的讯息，适时调整市场策略和营销重点，为客户提供灵活多样的金融服务；不断优化信贷审批流程和操作手续，对支行实行差别化授权管理，从而减少业务审批中间环节，为广大客户建立了一条高效、便捷的“绿色服务通道”。对进入“绿色服务通道”的客户，在控制风险、手续齐全的前提下，将进一步简化审批流程，提高审批效率，并为优质高端客户提供“一对一”的服务和延伸服务。同时，我行将继续加大科技投入，加强服务创新，不断争创服务特色，深化服务内涵，提升服务品质，完善服务功能，着力为广大客户提供更加优质、高效、快捷的金融服务，以更加良好的经济效益和社会效益，努力开创威海市商业银行持续、健康、快速发展的新局面，实现与客户共同成长的发展目标！

## 银行征信工作年度总结 银行员工工作报告篇四

我是中国银行的一名普通员工。在行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时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，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

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，公文写作范文把自己培养成为一个业务全面的银行员工，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，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

## 银行征信工作年度总结 银行员工工作报告篇五

您好！

首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去\*银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不

便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是xx银行的一员而感到荣幸。我确信在xx银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝xx银行领导和所有同事身体健康、工作顺利!再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼!

辞职人:

20xx年x月x日

## 银行征信工作年度总结 银行员工工作报告篇六

创大业千秋昌盛,展宏图再就辉煌□20xx年,我们支行在市分行党委的正确领导下,全力贯彻落实省、市分行年初工作会议精神和工作部署,爱岗敬业,挖掘潜力,科学经营,开拓进取,较好地完成了各项工作任务,取得良好业务经营成绩。但荣誉属于过去,服务永无止境,明天任重道远,新的一年,新的使命,我们支行将决心扎扎实实开展好20xx年春天行动,进一步加大对公业务发展力度,以全新的姿态、忘我的精神和必胜的信心,取得比20xx年更大的成绩,促进支行金融事业实现又好又快发展。

从大的形势方面讲,目前,经济正处于“十二五”快速发展期,一大批客户进驻、商圈兴起,我行面临扩大客户群体、抢抓账户营销的历史发展机遇,面临新的挑战 and 机遇。从每

年的业务发展规律看，抓好每年开春的业务起步，对于全年业务占据主动非常有利。在“春天行动”开展之初，我们充分做好思想动员，通过前期思想工作，使大家能够全身心投入活动中去，统一思想，提高认识，立足本职，顽强拼搏，勇挑重担，争做奉献，保持一流的队伍士气，围绕一流的工作目标，创造一流的工作业绩，誓夺20xx年各项业务经营“开门红”，为完成全年目标工作任务奠定一个坚实的基础。

思路决定出路，提升对公业务市场竞争能力首先必须从理念上加以突破，逐步树立符合国内外经济、金融环境，客户金融需求和现代商业银行运行规律的经营理念。经过努力，实现“四个转变”：一是经营理念从产品营销向客户营销转变；二是业务发展从存贷款营销向综合营销转变；三是经营眼光从局部性向全面性转变；四是经营方式从粗放型向精细化转变。同时，教育大家充分认识发展对公业务的重要性，增强时不我待的紧迫感和责任心，全面贯彻落实省分行“12345”的工作思路，想方设法，排除万难，加快发展对公业务。

客户是业务的基础，对公业务的客户发展方面。我们支行重点应从三个方面入手，一是不断强化主体业务和新型业务的客户基础，在满足传统业务需求的基础上，通过业务创新、产品创新、服务创新开拓新型业务，把握业务新的增长点。二是不断强化优质大客户和中小客户基础，在巩固一批大项目和大客户的基础上，着力培育一大批优质成长性客户，为我行未来的发展开辟广阔空间。三是不断强化传统行业和新兴行业的客户基础，在传统行业改造升级中巩固和扩大已有客户优势，并在此基础上，在新兴产业、新型城市化和新农村建设中寻求机会，充实一批新客户，为持续发展夯实客户基础。

积极与本县水利部门密切联系，了解水利投资主体组建情况，与新组建的水利投资主体单位签订合作协议，使其单位账户能够开设在我们支行。同时，提前介入当地水利投资主体组

建工作。想办法将水利政府融资平台转化为一般公司类客户，在授权范围内对水利建设项目主体进行评级授信，发放流动资金贷款，待项目成熟后再发放固定资产贷款。

一是明确营销维护团队的工作职责，落实营销维护团队的工作任务，加强对营销维护团队工作的检查与监督，使营销维护团队树立优质服务意识，切实做好机构类系统性大客户“三保一财（社保、环保、保险，财政）”“一电一土（有线电视、国土）”、“三税一费（国税地税、关税，行政事业收费）”的维护工作。要通过这三项措施，加快对公业务发展，为我们支行各项经营业务再上新台阶奠定扎实基础。

二是完善后续培训机制，促进员工间互动学习。采取“请进来”和“走出去”结合的培训方式，即请专家学者来支行，向营销人员讲授营销理论知识、专业原理以及营销技能，要求每名对公客户经理每年脱产培训时间不低于56个学时。同时走出去开阔视野，组织优秀员工到广东、浙江等系统内或同业先进行学习考察，让他们开阔视野、认识差距、增强压力、提升动力，切实提高对公客户经理的综合素质和营销水平。

三是引入竞争激励机制，奖优罚劣。一方面，通过收入凭业绩、岗位凭贡献的激励机制，促进个人目标与团队目标的有机统一，强化竞争意识，充分调动营销积极性，另一方面，通过企业文化、团队精神的培育，强化大局意识和合作意识，打造员工之间相互促进的工作氛围，提升对公业务团队的竞争力和战斗力。

围绕客户需求，建立以客户为中心的对公业务营销机制，一是打破现有的部门及条线管理，建立以满足客户需求为导向的客户经理团队。针对大型对公客户，特别是核心客户，要通过建立由不同层级的客户经理和产品经理组成的客户经理团队，来分析、采集客户多样化的金融需求，据此初步设计个性化的金融服务方案，完成项目调查及风险评估，协调各

部门加快项目审批并负责组织实施、监测和反馈，以在风险控制的基础上，切实满足客户各项金融需求，提高服务质量和效率，扩展服务领域和空间，占有较大的市场份额。二是加强对不同类型中小企业客户金融需求的研究，以资金流、物流、交易平台等为核心，创新中小企业金融服务模式，提高中小企业服务效率，提升中小企业服务综合收益率。三是加强对公客户经理业务素质培训，提高综合营销的能力。在打破部门银行的基础上，要切实加强对公客户经理业务能力的培训，使客户经理掌握各项业务营销服务的要点，能根据自身对业务知识的理解，响应并引导客户金融需求，提出一揽子综合服务方案，实现对公业务的综合营销。

加强内部管理，进一步提高营业机构柜员的工作效率，充分引导客户使用自助设备，提高电子分流率，强化服务意识，提高服务水平和质量。同时强化基础管理，严格制度执行，强化流程约束，实行铁的制度，铁的纪律，铁的执行。通过严密的流程管理，将基础管理工作全面落实到每一个工作岗位，实现基础管理水平明显提升，使对公业务客户感受到我们网点的贴心和超值服务。

“一年之计在于春”，我们支行要在市分行党委的正确领导下，振奋工作精神，鼓足工作干劲，以新的风貌、新的作风，新的状态，投入到20xx年工作中，力争干出优异成绩，促进各项业务经营工作连上台阶，实现新发展，夺取新胜利，向上级领导交一份满意的答卷！

谢谢大家！