

2023年银行关联交易工作报告 银行员工 工作报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行关联交易工作报告 银行员工工作报告篇一

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐

只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而归，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也

不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行关联交易工作报告 银行员工工作报告篇二

近期，我们部门共同学习了汇综发【2017】33号文，对于其中的银行外汇业务违规案例进行了讨论和总结。

文件中涉及的违规案例主要有以下几种情况：

第一、银行办理售汇业务时，企业提供的申请材料存在问题，与事实不符或存在伪造情况。如2015年8月10日，中国民生银行股份有限公司苏州分行在企业提交伪造的到期还款通知书，申请材料存在瑕疵，售汇资金划转去向与申请用途不符的情况下，为异地企业办理大额售汇业务。

第二、货物贸易项下，企业办理汇出汇款时提供的资料存在问题、或者缺少资料。如，2015年中国工商银行股份有限公司江苏省分行营业务为淮安某公司办理预付货款业务，存在发票与合同中的交易对手不一致、实际预付金额与约定预付金额不一致，以及未满足预付货款约定条件等问题。又如2016年1月至6月，浙江泰隆商业银行上海分行在上海某公

司进口合同涉及境外交易对手共13家，但合同绝大部分境外交易对手签字为同一人签署；合同关于协议有效期的约定中英文不一致；实际预付款超过合同总价；进口合同均为同一版本且总价一致。

第三、服务贸易项下对外付汇，企业未提供“服务贸易等项目对外支付税务备案表”。如2015年8月至9月，中国建设银行股份有限公司背景东四支行未按规定审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”，为背景两家公司办理股息红利付款和借款利息付款。

第四、分拆情况。2015年8月1日至9月1日，中国邮政储蓄银行股份有限公司上海浦东新区分行及辖内支行为境内居民违规办理个人个人分拆购付汇业务，共41笔，均为5万美元或近5万美元，且汇往境外同一人。又如天津银行滨海分行为某企业服务贸易项下涉外收入业务46笔且金额类似。

第五、办理出口押汇业务时，企业提供虚假单证。2015年2月至4月。兴业银行股份有限公司台州分行在企业提供虚假单证情况下，办理了出口押汇业务10笔，金额合计4800万美元。

第六、为b类企业超额办理外汇支付业务。2015年9月，上海浦东发展银行股份有限公司徐州分行在未查询企业货物贸易分类情况下，为b类企业超额办理外汇支付业务。

第一、银行业务员不熟悉外管文件要求。以上这些案例主要违反了以下外管文件，包括：《中华人民共和国外汇管理条例》，《银行办理结售汇业务管理办法》，《银行办理结售汇业务管理办法实施细则》，《货物贸易外汇管理指引》，《服务贸易外汇管理实施细则》，《国家外汇管理局关于印发货物贸易外汇管理法规有关问题的通知》，《个人外汇管理办法》，《国家外汇管理局关于进一步完善个人结售汇业务管理的通知》，《国家外汇管理局关于完善银行贸易融资业务外汇管理有关问题的通知》。

第二、银行业务员未履行真实性合规性审核职责。对于企业提供的虚假资料，银行业务员未能及时进行真实性、一致性、有效性等全方面的审核，导致在单证存在严重问题的情况下，还是为企业办理了业务。

第三、银行业务办理流程不规范。银行业务员未能按流程为客户办理外汇业务，如在为企业办理外汇支付业务时，没有先查询企业货物贸易分类结果，导致了业务的违规。又如在未审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”的情况下，为公司办理股息红利付款和借款利息付款，都违反了《外汇管理条例》，给银行带来了处罚。

总结以上违规原因，我们可以采取一些措施，防范日常工作中的疏漏。

第一、组织员工学习外管文件，及时更新知识库，查漏补缺。银行外汇业务部门内部可以定期抽时间组织员工进行外汇知识学习，对疑难问题进行讨论。对外可以积极参加外汇管理局、自律机制等机构组织的学习培训。只有了解熟悉外管文件，才能在办理外汇业务时有法可依，事半功倍。

第二、落实贯彻展业三原则，“了解你的客户”、“了解你的业务”、“尽职审查”，这也是银行自身业务开展的基本要求。提高外汇业务人员的尽职审查的主动性和自觉性。遇到不熟悉的客户，多问一些相关情况，了解企业的情况、了解企业业务开展的背景以及真实性。对企业提供的单证，做到严格仔细审核，越是常规的业务，越是不能大意、不能忽视，必须笔笔审核清楚，防止疏漏。

第三、完善内部流程管理。银行应该对各类外汇业务事前、事中、事后全过程制定明确具体的要求，员工之间分工明确，经办复核职责明确。外汇业务员在办理业务时，按照既定流程办理每笔业务，提高了办事效率。明确的职责分工，可以提高业务员的办理业务熟练度，提高业务的准确率。

银行关联交易工作报告 银行员工工作报告篇三

会计人用会计报表记录着时间的流逝，一本本厚厚的账务，记载着枯燥、平淡，也记载着我们的喜悦和收获。一个个简单的重复，一件件没有模式的琐碎工作，会计人员在平凡的工作岗位上勾画着自己的人生轨迹。

回顾这一年的工作，我是深有感触。一年来在上级的正确领导下，我始终如一地保持着良好的工作状态，用一个严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，在平凡的岗位上默默的奉献着，为农信事业发出一份光，一份热。为在工作中更加得心应手，不断自我加压，努力学习和加强业务技能水平，不断提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按各项规章制度来进行实际操作，始终如一的这样要求自己以严谨的态度对待工作。因此在____8年度在党员代表大会会上评选为“优秀共产党员”的光荣称号；“百日查防”中被全区评为会计工作优秀称号。____8年10月由于工作需要，我被联社委派到__信用社从事会计工作。工作环境发生改变，但严格要求自己的标准没有变，现就我工作的几个方面跟大家做个简单的交流。

一、 严抓业务基础工作

一年里我在会计工作岗位上培养良好的工作作风，在平时工作中办事认认真真，踏踏实实，能真正做到爱岗敬业，乐于奉献。特别是在会计这个平凡而又特殊的岗位上，养成了严谨、细致的作风。严格按照要求进行，从不马虎，及时发现和解决存在的问题，保证工作的健康有序发展。在工作中，严格按照会计制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供最优质的服务。切实执行业务操作管理规定，在实践中吸取教训，不断进步，为避免差错和减少失误树立可靠保障。勤收集、勤整理、勤统计分析真实的数字，随时给单位提供近期各项业务经营状的有用信息，以及解决后段工作中需要解决的问题，为信用社的健康发展提供了有力的

数字依据。同时遵守《农村信用社会计、出纳基本制度》履行会计的岗位职责。在日常工作中，定期进行帐务核对，发现问题及时查清，受理、编制、审核会计凭证，核对印鉴并进行会计分录，及时记载各项帐务和经管的总帐、分户帐和登记簿，负责会计凭证和经管的帐簿按期整理装订，并在装订成册的传票和帐簿封底签章、归档，定期盘查库存空白重要凭证并每日与表外科目有关帐簿特别是手工分户帐核对，确保帐实相符，每次入库都卡把、监督应入库的印章、有价证券和库存现金等入库保管；操作密码按规定要求大约每月更改一次，移、接交及时登记各项登记簿。认真审查凭证，严格柜面监督，防止发生差错，做好帐务“五无六相符”。正确使用会计科目，按照规定办理单位银行结算账户的开户、销户手续，认真填制和审查各种会计凭证，对各种业务进行正确的帐务处理和复核，及时纠正差错，正确审查和办理支票，存单(折)印章挂失手续，按规定做好查询、冻结等存款的帐务处理手续，严格按照规定办理各项结算，确保资金安全。做好开展反假币，反破坏人民币宣传工作。

二、做好辅导培训工作

除了认真做好自己的业务工作，根据委派会计的工作职责，年初我就制定了全年《职工业务辅导学习计划》，通过例会和早上的时间对本单位的员工进行业务培训，定期不定期的进行业务指导。对业务中存在的问题，及时整改。

三、积极配合工作

积极配合信贷工作。____8年是我们票据置换的关键时刻，由于我社贷款余额大，笔数多。我全力配合信贷人员进行数据的录入和各类证明材料的打印。在5月份贷款信息采集中，大量的数据需要进行微机录入。我极力配合信贷人员加班加点的进行录制。圆满完成了任务。

除了遵循委派会计的工作职责，在平时的工作中，我尽量

以“复合型人才“的标准严格要求自己。尽量使自己全面发展。除了会计工作，我还一直负责单位的档案文书和案件专项治理以及党建工作。使单位的文书档案和各项规章制度全面规范。

四、 做好安全防范工作

认真组织营业室人员学习“三防一保”有关文件精神，密切关注社会上发生的金融案件，吸取别人的经验教训，防微杜渐，熟知安全制度、应急处理方法、报警电话和各种规章制度，不管是在营业前、营业中、还是营业后都一样重视，按规定要求执行值班守库制度，确保值班不失控，安全无事故。

总而言之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，在今后的工作中，我会取别人之长，补自己之短，更加努力工作，勤奋学习。对生活充满热情，以乐观的态度对待一切。

银行关联交易工作报告 银行员工工作报告篇四

根据学校的要求，本人在20xx年7月7日开始为期半个月的时间在浙江嘉善农村合作银行车站路分行进行了暑期专业实习。农村合作银行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并一定程度上掌握了银行信贷业务的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力也得到了一定地锻炼和提高。这次专业实习一方面在实际工作中检验自己所学的知识，也明白了理论与实践相结合的重要性。现将本次实习进行了全面概括，并汇总了我在专业实习期间的心得与体会。

浙江嘉善农村合作银行是在原嘉善县农村信用合作联社基础上，经清产核资、增资扩股等改革程序，由辖内自然人、企

业法人和其它经济组织入股组成的股份合作制社区性地方金融机构，于20xx年4月核准开业，下辖14家支行和1家营业部、15家分理处，在岗员工432人，曾先后多次被授予“全省农村合作金融十强县联社”、“全省农村合作金融优胜单位”、“省级文明单位”、“省级卫生先进单位”、“市级文明单位”、“县级文明行业”等荣誉称号。

浙江嘉善农村合作银行全辖员工秉承“内强素质，外树形象”的理念，以支持“三农”和地方经济发展为己任，不断创造性地寻找属于自己的“蓝海”。多年来，紧紧围绕“以市场为导向、以客户为中心”的经营理，大力推进“兴农贷款”工程和中小企业贷款工程，眼睛向“下”，坚持做“小”，强化内部管理，改进服务手段，创新支农产品，使各项业务蓬勃发展，取得了良好的经济效益和社会效益。截至20xx年末，各项存款余额8456亿元，各项贷款余额5798亿元，存贷款规模均居全县金融系统首位。

- 1、通过在银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门学科课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。
- 2、通过在银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉农村合作银行信贷业务活动，系统地学习并掌握银行信贷业务的实务工作。
- 3、通过在银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，使自己对所学的知识有一些感性的认识，为更好的走入社会打下坚定地基础。

（一）、实习内容简述

之间的业务服务流程，从而深刻体会到实际工作中的业务与理论知识的相互联系。实习期间跟随客户经理外出实地考察客户信贷资格，进行信贷相关活动的调查与走访。另外，我

还到银行营业厅，跟随银行大堂经理进行与客户直接的交流学习。对银行柜面知识也有了相应了解。

（二）实习主要过程

我这个暑假在浙江嘉善农村合作银行的专业实习，按照实习过程的时间顺序，可以分为三大板块，对此我将在下文详细叙述。

1、 信贷相关知识学习

由于对银行信贷部门的生疏，我的专业指导老师，马师傅专门给我安排了一间独立的办公室，让我在实习的前几天就在办公室里学习关于银行信贷知识的纯理论。师傅给我打印了信贷的最新会计科目、最近嘉善县相关信贷文件，给了我《浙江省农村合作金融机构从业人员试题库》、《客户经理等级评级内容》、以及《信贷员手册》。吩咐我每天都要做笔记。不懂的知识、名词随时可以去他办公室讨教。我按照师傅的要求，坚持独立、认真学习了信贷的理论知识，学到了很多学校里根本没有听说过的一些银行专用名词。对银行信贷业务有了一定的了解。在办公室整理文件的时候，查看了各种不同种类的信贷合同以及信贷流程中必须填写的各种资料。在师傅的指导下，我也是这填写了一些信贷合同。这些都为我后期实习过程中，真正学习实务操作奠定了基础。

2、 信贷流程学习及操作

企业的欠款，造成银行贷款资金为违规运用，给银行带来更大的风险。最后，要根据财务报表的数据测算企业的资金缺口，先算出营运资金周转次数，而后再算出营运资金量。算出的营运资金量就是企业实际存在的资金缺口，若营运资金量大于或等于企业申请的贷款金额，则属于正常范围内的贷款申请，银行可考虑予以受理，若营运资金量小于企业申请的贷款金额，则属于超额申请，银行应调查企业多余资金的

实际用处。

- 1、租赁房屋收款单据、采购单据、销售单据以及纳税单据等齐全。
- 2、店后仓库里库存充足，店里生意可以看到也挺好，每日收入可观。
- 3、以往贷款次数较多，信誉良好。
- 4、店内产品丰富，该店服务多元化，在县内业绩较好，有固定客户群，口碑较好。
- 5、店主其他固定资产：一辆本田商务车、店面若干。
- 6、未在淘宝网等地注册网店，无网上不良信誉明细。

综上所述，初步认定该客户信用状况良好，具备偿债还贷能力，原则上可以在审核之后予以放款。

上述这些都是从企业中直接获取的信息，作为一名合格的银行客户经理，我们还应从其他渠道了解企业的真实情况，比如了解企业老板的人品等，这在交谈中是不能完全获知的。

贷前调查在银行受理贷款业务过程中最为关键的一步，故银行客户经理人员均对其看得十分重要，之后的贷款审查及审批，客户经理应积极配合审批人员，并提供审批人员所需的一切材料，坚决避免为了做成该笔贷款业务而配合企业进行作假行为。一旦等授信业务获得审批之后，我们客户经理便可以准备资料发放贷款。贷款一经发出，不要以为就大功告成，我们还得定时跟踪贷款的去向，以及企业今后的经营状况，若见企业收到贷款后经营不佳，我们应该要求企业提供更多的担保条件，加强风险管理，必要时可提前收回贷款，以免造成坏账。现实中，贷前经营状况良好，贷后经营急剧

变坏最后导致无法偿还贷款本息的企业并不罕见，故做好贷后管理工作也是十分重要的。

3、 大堂经理工作见习

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带因此首先就得学习柜面相关知识才能更好的解答客户问题引导客户办理相关业务维持大堂秩序减轻柜员的工作量提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

始于足下，实习中学到的知识往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势如此严峻下，作为一个快要踏入社会的大三学生，专业实习拉近了我与专业实务操作的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。我想短短几天时间并不能让我很好的熟悉银行这样一个庞大的机构，但至少是一个好的开始，能够让我在今后的工作和学习中，懂的如何学习、如何请教。如何能够更好的融入一个陌生的新环境中。这次人行的实习经历，可以成为我的一个资本，让我在找寻下次工作或实习机会的时候有所借鉴，我也会不断努力，向着更好的工作目标迈进新的一步。

实习文员的个人工作报告集锦五篇

三人行，必有我师。在忙碌中文员实习工作也要接近尾声了，此时我们可以好好做一个总结，通过实习报告可以复盘我们

工作中的得与失，才能从中获得成长。什么样的文员实习报告是高质量的呢？以下是工作总结之家小编收集整理“实习文员的个人工作报告”，大家不妨来参考。希望您能喜欢！

银行关联交易工作报告 银行员工工作报告篇五

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、___精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20__年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润__万元，人民币各项存款比年初新增__万元，人民币各项贷款比年初下降__万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为__。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大

个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20__年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达__元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户__户，新增存款__万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前__拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近__万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款__万元，开办低风险贷款业务__万元。加大了信贷退出力度，对

信用等级为a-的__厂成功退出流动资金贷款__万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款__笔，累计发放额达__万元，贷款余额比年初新增__万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强了对中间业务的领导，制定了《20__年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金__万元，代理发行国债__万元，代理保险__万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用__公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户__户。全年实现中间业务收入__万元，比上年提高__，新增__万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。__等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量__万美元，外汇资金交易量__万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20__年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20__年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20__年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力和战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20__年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增

强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现__支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。