

银行网点内控工作报告总结(通用9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行网点内控工作报告总结篇一

进一步认识到党员干部廉洁从政是党的基本要求，是全面贯彻党的路线方针政策的重要保障，也是正确行使权力、履行职责的重要基础。本人平时能认真学习党的路线、方针、政策，注意研究经济知识、法律知识、金融知识、科技知识、管理知识、领导知识，不断丰富自己的知识面，拓宽自己的视野。坚持每天抽出一定时间看阅党报、党刊，学习有关文件、时事政治和业务知识。深入一线，调查研究，虚心向同志们学习基层工作方法，提高分析问题、解决问题能力。

坚持做到自重、自省、自警、自励，从小事做起，严格落实党员干部个人收入申报制定，重大事项报告制度。以身作则，严格按照规定和制度办事，始终按照工作权限和工作程序履行职责，不讲无原则的话，不办无原则的事。坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使党和人民赋予的权力。始终坚持党的集中制原则，凡是要求别人做到的，自己率先做到，顾全大局，令行禁止。

作为一名党员干部，正确对待和行使手中的权利，淡化“官念”和权欲，用平常心看待官位，用责任心看待和运用权力，做到立党为公、执政为民。工作期间我从未谋取规定以外的非法利益，不贪钱财、不贪享乐、不贪图名利地位，俭以养德，保持良好的品行和高尚的情操。时时刻刻从大处着眼，小处着手，见微知著，防微杜渐，力争做到大事不糊涂、小事不马虎，不越雷池一步。同时，在廉洁自律上做到了表里

如一，任何时候、任何情况下，都自觉以党性原则和道德规范衡量、约束自己，没有人前一套、人后一套，严格进行自我监督。

在学习和工作中，我也发现了自身的一些不足。一是理论学习不够，对廉洁从政反腐倡廉的重要性认识不够。工作中存在老好人现象，不愿对党风廉政建设方面个人存在的问题提出意见和建议。二是平时重事务、轻学习。认为自身工作主要是抓好落实，不要求有多高的理论水平，缺乏学习的压力感和紧迫感。从客观上总是强调工作忙、任务重，没有处理好工作与学习之间的关系。三是重指导、轻实践。自身存在的作风不够扎实、工作不够深入等问题，认为每一项工作都有专门的同志去做，不必每一项工作都亲历亲为，缺乏深入实践考察研究。

在今后的工作中，我将不断加强学习、不断提高思想水平和工作能力，以适应新形势新任务的需要，努力做到廉洁从政，进一步履行好“一岗双责”，对工作应尽职责，充分调动城管队员的积极性，使大家能扎实工作，各尽其责，推动我市城管工作再上新台阶！

银行网点内控工作报告总结篇二

自##年总行开展内部控制综合评价以来，我行十分重视内部控制管理工作，把内控工作作为一项重要的工作来抓，在严格执行上级行制度、办法的前提下，针对支行实际，努力完善、细化内控管理制度，做精做细各项内控管理，为了实现经营目标，维护财产完整，保证会计及其他资料正确和财务收支合法，决策层的经营方针、经营决策能得以顺利贯彻执行，工作效率和经济效益能得以提高，我行坚持业务发展与内控管理并举的经营策略，在规范操作程序、降低金融风险中起到了积极促进作用。

一、内部控制管理的基本情况 支行本职设置办公室、人事监察部、计划信贷部、市场客户部、财务会计部、国际业务部、合规部七个职能部室，一个工会办公室、一个党委办公室。辖属营业部、支行、支行、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处、分理处十一个营业机构，另设、、、6个储蓄所。到10月末全行员工人，其中长期合同工人，短期合同工人。在机构上设置上做到职能部门横向平行制约，前后台业务分离在岗位配置上做到人员落实、职责明确在制度建设上做到文件传递上及时，贯彻学习到位在制度执行上严格要求规范操作，努力降低操作风险在制度保障上坚持加强自律监管和再监督力度，为内控管理保驾护航。总体上讲，我行内控管理工作是领导重视、组织落实、职责明确、三道防线环环相扣、风险防范能力日益提高。

1、领导重视，组织落实，##年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计次，参加人员人次，今年以来，根据行长室要求制订了工作计划，完成了主任、分理处主任任期内的责任审计储蓄所、储蓄所、储蓄所、分理处业务审计工作重要岗位责任移交个人次支持分行审计处人员调用对监管中发现的问题进行延伸检查建立了问题整改台账督导了内控评价自查自纠工作。

握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了、、委员会，调整了审查委员会、委员会、领导小组、领导小组出台了年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核办法、工资分配办法、工作质量考核

办法修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处罚，共处罚人次，金额元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

《银行内控合规总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

银行网点内控工作报告总结篇三

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己 主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年

初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

银行网点内控工作报告总结篇四

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况述职如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行业员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形

产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所

想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

银行网点内控工作报告总结篇五

我部对信用卡业务进行了检查，客户档案、密码信封、库存银行卡及成品银行卡的帐实相符。

对内控合规员进行了调整和落实，根据个人金融部实际，指定==副主任牵头，==等几位同志为个人金融部的内控合规员。并部门内每召开一次案件形势会，强化全辖风险及自身风险的。此外规定合规员在每季度的案件形势分析会上提出建设性意见，在上评估。

每月至少安排2天开展部门全体员工集中学习业务知识、政策法规和规章制度，营造良好的学习氛围。加强对员工的教育工作，培养员工正确的观、价值观和观。

因近期全辖业务人员变动较大，为加强内控，我部对全辖信用卡系统和零售信贷系统的操作和管理柜员及时进行了清理

和更新，并将清理和更新情况登记备案。

银行网点内控工作报告总结篇六

支行本职设置办公室、人事监察部、计划信贷部、市场客户部、财务会计部、国际业务部、合规部七个职能部室，一个工会办公室、一个党委办公室。辖属营业部、**支行、**支行、**分理处、**分理处、**分理处、**分理处、**分理处、**分理处、***分理处、**分理处十一个营业机构，另设**、**、**、**、**、**6个储蓄所。到10月末全行员工**人，其中长期合同工**人，短期合同工**人。在机构上设置上做到职能部门横向平行制约，前后台业务分离；在岗位配置上做到人员落实、职责明确；在制度建设上做到文件传递上及时，贯彻学习到位；在制度执行上严格要求规范操作，努力降低操作风险；在制度保障上坚持加强自律监管和再监督力度，为内控管理保驾护航。总体上讲，我行内控管理工作是领导重视、组织落实、职责明确、三道防线环环相扣、风险防范能力日益提高。

1、领导重视，组织落实，2006年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计*次，参加人员**人次，根据行长室要求制订了工作计划，完成了**主任***、**分理处主任**任期内的责任审计；**储蓄所、**储蓄所、**储蓄所、**分理处业务审计工作；重要岗位责任移交*个人次；支持分行审计处人员调用；对监管中发现的问题进行延伸检查；建立了问题整改台账；督导了内控评价自查自纠工作。

2、及时传达银监会、人民银行、上级行新政策、新制度、新办法。据统计，到9月底共向支行本级转发内外部上级行业务

性文件十多只，向营业机构转发内外部上级行业务性文件**多只，收文后及时组织了员工学习，强化了全行员工熟练掌握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了*****、*****、*****委员会，调整了**审查委员会、*****委员会、*****领导小组、*****领导小组；出台了**年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核办法、工资分配办法、**工作质量考核办法；修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。*月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照**银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处理，共处罚**人次，金额**元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

1.银行网点内控年度工作总结模板

2.银行网点年度工作总结范文精选

3.银行网点工作建议

4.内控自我评价

6.银行网点经理工作总结

7.银行网点工作心得

8.银行网点工作计划

银行网点内控工作报告总结篇七

一是进修相关轨制。组织员工采纳集中进修和自学相连系的体制，对相关文件、（来历：轨制、规章进行进修，进修内容以营业操作规范为主，做好进修记实和笔记，进修面达到100%。每名会计营业打点和操作人员至少撰写1篇以“从我做起，合规操作”为主题的心得。

二是对照轨制进行自查整改。经由过程组织进修，连系“内控打点规范年”和案件治理“回头看”搜检、合规文化教育勾当，深切排查会计营业风险点，查找合规操作方面存在的问题并落实整改。

三是组织召开轨制钻研会。在八月底组织一次关于营业系统打点和会计轨制方面的钻研会，对现行的会计营业出产系统和打点系统的内部节制进行切磋和研究，提出完美系统风险节制的定见；对现行的会计营业规章轨制进行当真梳理，查找剖析现行轨制中存在与营业成长不相顺应或存在裂痕、不跟尾、纷歧致的问题，研究解决法子，提出完美定见。

四是开展会计操作风险案例巡回宣讲工作。

巩固验收阶段活动内容包括：一是组织集中考试。围绕本次活动的学习内容，组织全行会计管理人员和操作人员集中考试。二是检查验收。制定详细检查验收方案，组织各单位对“从我做起，合规操作”活动进行检查验收。三是巩固学习成果。修订和完善会计结算专业的相关业务操作规范，建立岗位风险点提示制度，把合规管理、合规经营、合规操作的理念深入到每一个员工。

从近几年金融系统发生的经济案件来看，“十个案件九违

章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属重要根源，无数案件、事故、教训，都反应出内控管理还存在一定的漏洞。正是制度的不完善，才导致一些人有机会钻空子，从而给国家资金造成损失。我们应该吸取教训，不断健全完善各项规章制度，并将内控管理当作风险防范的前提条件，要认真扎实地贯彻执行案件防范责任制的规定，促进内部防范机制的强化与完善，努力做到在规范的前提下发展业务，在发展业务的同时，加强规范管理，以保证各项业务的流程和规章制度的约束之内进行。使各个从事不同岗位的员工从自身岗位上找工作漏洞，提出合理建议，为完善内控管理提供了重要依据。

银行网点内控工作报告总结篇八

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，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

1、我在不耻下问中收获了成长

我作为银行的老员工，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，努力让自己迅速融入角色，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助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练掌握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于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银行职员。

2、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，不断鞭策自己。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，面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，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己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，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

3、我在竭诚服务中赢得了笑容

优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发 展对服务行业提出的要求，也是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，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己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，客户满意就是我的幸福和快乐。

4、我从敬业守道中感受到了快乐

我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。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，我常常不断提醒自己善待别人，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快乐。

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，这是自我约束能力较差的表现，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，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

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，积极拓展新客户策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下四个服务。

4、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，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己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，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

银行网点内控工作报告总结篇九

大家好！

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了xx银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写□xx□一文被评为总行二等奖。

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，

努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住xx区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx快要来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日