

# 采购运输合同书样本 原料采购运输合同书 (汇总5篇)

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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行调解工作报告 银行工作报告篇一

一是身体锻炼到位。结合“身体是革命的本钱”为出发点，创新开展特色晨会，在晨会中加上第八套广播体操，通过锻炼帮助各位员工有效舒展身体，强化体能。二是业务强化到位。大力推进晨会辅导，将晨会作为业务技能培训的重点时期，组织对新业务进行学习认识，对老业务进行进一步熟悉，针对常规工作中容易出现的问题环节，进行强化学习，有效控制了差错率的出现。三是技能培训到位。针对工作情况，积极拟定技能练兵计划，在柜员中积极开展“每日一小时”练兵活动，引导柜员积极针对打字、百张传票、点钞技能展开岗位练兵，有效促进了柜员技能的提高。四是合规学习到位。结合“20xx合规提升年”，带领队伍坚持每周一次合规学习，不断提高员工的合规意识，强化了合规管理、合规经营，成功堵塞了漏洞，保证了合规管理的长效机制。五是安全检查到位。全力将安全保卫工作作为安全重点检查内容，同时针对安全保卫工作进行了安防演练和消防演练，并保证每日定期进行监督检查及安全学习，通过案例学习和防范强化，有效带动了全行的安全意识，保证了我行运作的安全性。

一是由被动向客户解释向主动宣传转变。我们的服务对象是客户，客户的满意是我们不懈的追求。二月份，我紧紧围绕“客户”这一中心环节，通过加强周围社区的宣传活动，使我行的名誉度进一步提升，进而吸引更多优质客户进入我行，并通过对客户进行细化分析，加强优质的理财客服进行

传帮带客户工作，进而发展其上下游客户，从而扩大了品牌宣传力度。二是由过去的单纯办理业务向帮助客户投资理财转变。主动转变作风，转变观念、主动服务，主动营销，主动为客户的发展建言献策，拓宽客户群体，提高资金使用效益。三是由等问题向找问题转变。加强客户回访及筛选工作，通过了解客户关心的问题，听取客户的意见与建议，与各客户加强业务交流，共谋发展思路，着力提升我行金融服务的层次和水平。并结合客户意见，针对不同的客户群提供不同的优质服务，在此过程中，有效积累了客户的信任，赢得了客户进一步的支持，对各项业务的健康发展提供了强有力的支持。

结合文明优质服务规定，以客户的需要和意志为轴心，牢固树立“客户就是对的，客户就是亲友，客户就是主宰”的主导意识，不断改善依靠柜台、窗口主阵地的被动服务观念和做法，积极改善服务态度。对业务办理，通过开展服务演练和培训工作，不断提高服务办事效率、加强与客户交流等方面工作，针对客户问题时，应积极解答业务，并合理利用时机进行业务宣传，以专业的知识，对客户问题进行定向推介，切实保证推介业务能够达到客户的满意，解决客户的问题。同时，严格要求员工将客户作为朋友和亲人来对待，并结合开展了“支行搞服务比赛”，有效带动了全体员工的服务积极性，强化了服务意识，有效将服务工作提升到热诚、高效、优质、守规，做好参谋的深层次上，树立了我行良好的对外服务形象，赢得了广大客户的高度评价。

面对下一月的工作，成熟的发展环境为我行的发展提供了机遇，也带来了挑战，只有居安思危，才能未雨绸缪；只有高瞻远瞩，才能创新发展。我也更加深刻的体会到了责任的重大，工作目标将更高、标准将更严、任务将更紧迫，面临的考验也将更加严峻。我将以坚定的信心，加倍的勇气，充分发挥勇于开拓和持续创新的精神，圆满完成各项任务指标，力争取得更好的成绩。

## 银行调解工作报告 银行工作报告篇二

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识与技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较

好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20xx年4季度及20xx年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作□20xx年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提高自己的成绩。请领导和同事们批评指正！

## **银行调解工作报告 银行工作报告篇三**

一、认真抓好保洁队的整体素质建设，加强保洁员的职业道德教育，让每位保洁员都能认识到“客户是上帝”、为客户提供优质的保洁服务是我们的使命。教育保洁员树立“业主至上、服务第一”的强烈服务意识。与此同时我们认真抓好队伍建设，针对保洁人员大部分是弱势群体这一事实现状，我们主动关心保洁员的思想，帮助他们解决生活和工作中的实际问题，使他们树立大局意识，克服困难，爱岗敬业，较好的稳定了保洁员队伍，确保了出勤率。同时我们还着力开展一些专业技能知识的学习教育活动，使保洁员的思想业务素质不断得到提升。

二、进一步健全了保洁工作的各项规章制度。先后制定了“保洁卫生标准”、“岗位职责范围”、“岗位定编制度”、“考勤制度”、日巡查表上墙、每月业主意见表等，以规章制度来严格规范每位保洁员的日常工作行为。做到“定人、定岗、定编，责任到人头”。在有章可循的基础上，我们严抓考核，做到勤检查、勤督促。项目负责人每天坚持现场巡查监督，并通过考核将制度落实到每个人每件事。发现问题及时整改纠正，让每位保洁员都能认识到自己的不足之处，不断规范自己的行为，不断提升服务质量。

三、狠抓节约环保。为响应国家的节能环保号召，我们在保洁工作中始终注意抓好物耗管理和节约降耗工作。

首先是注意把好采购关，杜绝伪劣产品 and 不符合国家环保要求的耗材流入，确保业主和到来的消费者使用安全。

其次是严格物耗定额管理，做到定额发放、合理配给，在保证需要的前提下，做到节约降耗。

三是爱护影都的公共财物。对影都内的各项设施勤检查，勤清理，发现问题及时报修，努力保证各项设施的正常运行。

四是努力为业主着想，要求每位保洁员做到人走灯灭，不用水时要及时关闭水龙头，从一点一滴的小事做起，尽可能为业主节约开支。

四、加强安全防范。在工作中我们注意安全事故的防范与意识的教育培训。经常组织保洁员开会强调安全工作，注意防火防盗，组织消防安全知识的培训与考核，使每位保洁员对防范和杜绝事故隐患的意识有了进一步的提高。

1、保洁人员素质参差不齐，人员流动量大，给我们的工作带来很大困难，虽然保洁员基本上能按标准完成工作任务，但在工作细节、行为举止等方面还存在不足，监督管理还有待于进一步加强。

2、保洁人员的专业技能培训还不够系统全面，专业化、规范化水平还有待提高。

3、各项记录、考核不够齐全，通过规范化、制度化建设让保洁员变他律为自律还需进一步加强。

展望新的年度，我们决心更加努力的做好保洁服务工作，针对自己存在的不足，脚踏实地，苦练内功。以更好的服务质

量，努力为业主提供一流服务保障。

1、坚持“业主至上，服务第一”。要通过学习教育和严格管理，使“客户是上帝”的理念深入人心。要让每个保洁员做到“用心服务、不断提升保洁服务质量”。要经常征求、听取业主对我们工作的意见和建议，认真落实业主对我们工作的要求，不断改进和提升保洁工作水平，做到业主放心，客人满意。

2、加强队伍建设。保洁保洁员队伍的稳定，保洁人员素质的高低直接关系保洁服务工作的质量。在新的年度里我们要把队伍建设作为重中之重来抓。首先要把好招录人员关，努力把思想稳定、有敬业精神、吃苦耐劳、服务意识强的人员选到岗位上来。二是要做好岗前培训，岗中教育工作，并使之制度化、规范化。三是奖优罚劣，力戒干好干坏一个样，实行评优促差、末位淘汰制，对服务态度不端正、保洁质量不到位、经教育不改者坚决劝退。确保保洁员队伍整体素质的提高。

3、进一步加强制度建设。对现有的各项规章制度进一步修订完善。建立系统的绩效考核机制，培养保洁员的自觉、自律意识。把各项工作标准细化、量化、规范化。使每位保洁员熟知自己该干什么、不该干什么。用标准规范统一保洁员的行为，确保保洁服务质量让业主满意。

## **银行调解工作报告 银行工作报告篇四**

### **一、高度重视案防安保工作，制定计划逐一落实**

（一）抓好防范保安全，强化责任是关键。我分行党委班子高度重视总行下发的《20xx年安全保卫及案件防范责任书》，并结合与银监分局签订的《案件防控承诺书》的相关要求，积极组织召开分行年度安保工作会议，明确安全保卫工作责任，逐条分解细化责任书要求，结合分行实际制定了我分

行20xx年安全保卫及案件防范工作计划，严格落实“一把手”负责制、防范风险“十三条”措施及内控“十个联动”建设要求，将安全目标管理摆在重要位置，层层签订了责任书并明确了责任，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。按月总结计划完成情况，确保各项安保及案防工作按计划要求完成，分行领导定期或不定期组织全体员工学习贯彻监管部门及总行的有关文件精神和要求；每季度定期组织一次安保及案件防范专题会；不定期在行务会上通报内控制度执行情况、风险事件；并经常带领安保工作人员联合风险部门开展全行安全检查，长假节前大检查等；按责任书要求亲自参与全行的消防设施检查、监控报警系统巡检。时刻注意掌握辖内安全动态，及时解决我分行保卫工作中存在的不足和问题。

（二）强化案防常识学习、不忘思想警示教育。上半年中，我分行严格落实案防知识学习和教育制度，在每一季度的安全例会上，坚持安全常识学习和教育，继续加强分行的安防保卫制度及各项应急预案的学习，将多媒体与书面教育相结合，积极收集消防火灾视应急处置技能培训视频放映，以直观易接受的教育方式提高了员工的消防知识及技能，并收集近期各地发生的大案要案进行通报警示教育，举一反三，结合辖内社会治安形势，提升案防意识，抓自查促整改，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感，克服麻痹和侥幸心理，做到警钟长鸣，并要求前台员工在日常工作中，做好客户安全提示，提高客户离行后的安全防范意识。

## 二、抓队伍建设，提高安全防范技能

在日常工作中，加强队伍建设、政治思想教育建设，紧抓队伍身体素质锻炼，培训临柜人员对自卫器械的保管和使用，要求他们熟练掌握。在保安人员管理方面，我行不仅要求保安公司加强对保安人员的安全教育培训，要求驻网点保安的日常工作严格遵守我分行各项规章制度，还要求驻网点保安



人员参加我分行对员工开展的案防培训，向各部室下发传阅学习安保及案防培训材料，保持高压态势，确保案件风险得到有效防控。

### 三、完善制度及管理体系，加大风险防控力度

（一）强化检查整改。为促进安全保卫工作制度化、规范化，落实检查效果。年初，我分行积极认真总结20xx年度安全保卫工作情况，根据总行制定的安全保卫检查实施办法和违规违纪处罚实施细则，采取常规性自查与不定期自查、并与重大节日专题查相结合的方式，时刻注意掌握辖内安全保卫工作动态，整改隐患，堵塞漏洞，防患于未然。

（二）加强技防物防建设。根据分行树立的“安全无小事”的思想，贯彻从安全出发、从实际出发的原则，完善了分行技防物防建设。定期按照巡检制度做好设备巡检，积极配合总行对新设立网点安防建设工作进行督促指导，严格按照公安机关相关金融机构网点安防设施建设规范进行施工，最终通过验收顺利开业，各项技防物防系统稳健运行。根据总行部署，将远程监控与本地监控相结合，在原有本地监控网络的基础上积极对atm自助银行等高风险区域接入总行远程监控报警中心，有效提高物防和技防水平，提高了安全系数。

（三）严控风险事件，预防案件发生。上半年，我分行在推进业务发展的同时，保卫部门及风险管理部门定期召开联席会议，两部门协调配合，按照风险管理及案件防范要求对各项业务进行风险防控，严格贯彻落实信贷风险管理规定对信贷部门各项信贷业务进行风险管控，组织相关部门每月定期对营业部门进行重要空白凭证及现金进行检查，及时消除隐患，将分行各项内控制度落到实处。

## 银行调解工作报告 银行工作报告篇五

大家好！

20\_\_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。20\_\_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20\_\_年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

## 一、积极努力学习政治理论和科学文化知识

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《柜员》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。

## 二、踏实认真工作，积极学习柜面业务

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。

### 三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“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！

特此报告！

## 银行调解工作报告 银行工作报告篇六

今天，我们召开xx银行20xx年度股东大会，主要任务是审议董事会、监事会工作报告，确定我行20xx年的业务发展规划。经过一年多摸索和经验积累，我相信通过大家的共同探讨、共同努力，我们一定能够形成一致的工作思路，凝聚起开拓奋进的创业劲头，找准发展方向，为我行加快业务拓展，提升社会认可度，提高市场影响力。下面，我代表董事会做工作报告，请予审议。

## 一、20xx年整体经营情况

在地方政府的关心支持下，在银监部门、中国人民银行的指导监督下，在主发起行和各位股东的帮助下□20xx年xx银行有效地应对了各种不利因素并取得良好的发展成效。按照章程赋予的职责，董事会及全体成员围绕可持续科学发展主题和建设现代化社区银行的战略目标，带领员工以特色服务、市场营销、业绩激励、风险管理等方面为工作重点，实现了服务能力和市场影响力的双提高。资产规模稳步增长，资产风险控制有力，实现良好的经营效益。

### （一）存贷规模进一步扩大，资产质量保持稳定态势。

截至20xx年底，本行资产规模达到xx亿元，同比增加xx万元，增长15.22%；负债xx亿元，同比增加xx万元，增长18.16%；所有者权益xx亿元，同比增加xx万元，增长8.73%。各项存款余额xx亿元，同比增加xx万元，增长18.19%，其中活期存款余额同比增加11.57%，定期存款余额同比增加1162.98%，存款稳定性增强，结构更趋合理；各项贷款余额增加xx亿元，同比增加xx亿元，增长746.27%。信贷风险得到有效控制，实现贷款余额及贷款不良率双零。其他风险监管主要指标持续达标并得到进一步夯实。

### （二）业务结构得到优化，服务功能日趋完善。

去年，在宏观经济环境复苏缓慢，金融市场同业竞争日趋激烈的形势下，我们坚持以客户为中心，针对社区日益多元化、高端化的金融服务需求，积极转变经营思路、调整业务结构、进一步完善服务功能。通过加强客户营销和服务，加大产品创新和运用，加快业务结构调整和优化，进一步提高对市场的反应速度，提升对客户的服务水平，为未来业务发展夯实基础。银行卡、网上银行等业务得到推广，有针对性地推出了xx□xx等新型小贷产品，有效满足当地小微企业的融资需求。

截至20xx年末，储蓄客户xx户，对公客户xx户，同比分别增加xx户和xx户。三农和小微企业贷款余额xx亿元，占贷款总额的76.05%，同比提高767.58%。实现中间业务收入xx万元，与去年同期相比，中间业务占营业收入的比率提高接近一个百分点。

### （三）经营成本逐步下降，综合盈利稳步增长。

作为一家新成立的银行，初期不可避免会产生成本费用较高，财务收入较低的问题，为此，我行把提高财务收支质量、保障可持续性发展列为工作重点。一方面，加强资金成本控制，通过提高成本管理水平的的手段控制各项费用支出；另一方面，大力开拓存贷款业务，扩大资产规模，增加业务收入，努力提高资本回报率□20xx年，实现营业收入xx万元，同比增长979.61%；实现净利润xx万元；资本利润率为6.86%，同比提高12.33个百分点。同时，得益于对资金成本和管理成本的有效控制，成本费用水平呈持续下降趋势，成本费用率为62.63%，同比降低32个百分点；成本费用利润率为99.29%，远超仅为30%左右的同业平均水平□20xx年末资本净额xx亿元，同比增加xx万元，增长10.02%，实现资本的保值增值□20xx年末资本充足率达到61.27%；核心资本充足率60.23%。

### （四）强化各项管理制度，有效控制信用风险。

在加快发展的同时，正确把握风险与发展的辩证关系，强化制度建设，制订各项管理制度和业务指引，努力建立分工合理、职责明确、相互制约的信用风险管理组织架构，全面提升风险管理、合规运行、服务发展三项能力，切实做到在防控风险的前提下促进发展，为我行的健康、持续发展提供保障。一是根据国家宏观政策和市场变化，及时调整信贷结构和投放导向，强化信贷政策前瞻性、针对性、有效性；二是完善授信审批及合规运行管理机制，优化授信业务流程，强化过程管理和关键点管理，提升授信管理水平，严控信用风

险；三是加强贷后管理，对客户进行动态跟踪，发现问题，及时处理，加大防控力度，加快问题贷款清收处置力度，确保重点领域风险得到有效控制，全面提升信贷资产质量；四是提升风险识别、评估水平，合理配置资金，引导信贷资源向低风险、高收益业务配置。截至20xx年底，贷款拨备覆盖率大于150%，拨备充足率达到115%，均高于监管要求。

## 二、20xx年的发展规划

当前银行业的外部发展环境在不断变化中，经济形势的不确定性，资本监管刚性加强，银行业竞争新变化和传统经营方式产生的问题都会对本行的发展带来严峻的挑战，本行要形成可持续发展的能力面临着许多困难：一是加快发展与市场竞争力不强之间的矛盾。当前本行刚刚起步，业务规模小，市场知名度低，金融服务渗透力低，特别是业务创新能力、人才储备、后台技术支持不足，造成综合服务能力与国有和大型股份制商业银行存在较大差距。二是经营机制建设处在起步阶段，内部管理水平亟待提高。如何按现代金融企业的标准构建适合自身实际的科学有效的经营机制，更好解决业务发展中的深层矛盾，完善金融服务，建立风险管理、激励约束机制还有大量的工作要完成。三是员工的综合素质有待提高。由于本行的员工大多刚刚从事金融工作，专业积累少，工作经验不足，相当部分管理人员和临柜员工业务技能与业务发展的要求差距大，工作效果与实际要求相差甚远。四是今年信贷需求和信用风险防控压力大□20xx年经济金融形势总体上仍将严峻复杂，经济复苏存在不稳定性、不确定性，中小微企业资金紧张的趋势在短时间难以改变，信贷风险防控任务加大。

以差异化经营和特色服务为主线，进一步完善经营管理机制，提高整体抗风险能力，促进xx银行健康、快速发展。依托本地产业经济转型升级的战略机遇，切实强化基础金融服务的能力，通过加快机构扩张步伐，大力发展电子银行业务，丰

富三农和小微服务产品，整合内外资源，全面提升市场竞争力和社区金融服务能力。

主要发展目标：

一是业务发展□20xx年计划各项存款净增长xx亿元，同比增长40.82%，年底存款总额达到xx亿元；增加各项贷款投放量xx亿元，同比增长37.04%，年底贷款余额达到xx亿元，其中三农和小微企业贷款达到两个不低于的要求。提高中间业务的比重，开发中间业务产品，拓宽收入渠道，争取中间业务收入有较大幅度的增长。

二是财务收支□20xx年实现财务总收入xx万元，同比增长52.28%，经营利润xx万元，净利润xx万元，同比分别增长25.46%和47.49%，资产费用率增速低于资产利润率，财务收入增长率高于财务支出增长率。

三是资产质量：继续做好风险控制管理工作，不良贷款余额控制在xx万元以下；单户贷款集中度控制在10%以下；贷款拨备覆盖率和贷款拨备率分别保持在150%、100%以上；资本充足率和核心资本充足率继续控制在符合监管要求的合理范围内；在保证流动性的前提下降低头寸占用、提高存贷比，避免资金闲置浪费。

为实现上述发展目标和任务□20xx年我们将着力抓好七方面工作：

（一）完善法人治理，提升总体决策水平。

董事会将按照银监会的《关于进一步完善中小商业银行公司治理的指导意见》精神，以制度建设为核心加强法人治理，保证治理的有效性，狠抓制度执行与落实。继续完善三会一层治理架构，强化自身组织建设，提升董事履职能力。按照发挥特长、专业匹配的要求，相应调整各专门委员会成员，

促进各专门委员会议事效率和质量的不断提高。进一步规范和优化各专门委员会和董事会办公室的工作细则，建立适应高效管理和稳健快速发展要求的运行机制，提高工作效率和履职质量，全面提升我行的决策水平和管理能力。在发挥战略核心决策作用方面，董事会将以战略的眼光和宽阔的视野，对复杂经济形势下银行的风险管理和未来发展进行深入研究，结合自身的资本实力、地缘优势、管理能力、业务特点和人力资源状况，制定战略发展步骤，保证战略规划的现实性、操作性和科学性。同时积极把握发展机遇，及时作出重大决策，确保各项业务快速、稳健发展。

## （二）深化经营机制建设，持续打造特色化经营。

深化金融体制改革，要求必须对经营机制进行创新，通过营销机制创新带动产品创新和服务创新，以差异化、特色化的经营方式应对激烈的市场竞争。为此，必须做到以下几点：一是加快产品创新研发，使金融产品更切合本地市场的实际需求，更符合我行基层零售银行的市场定位，更贴近基层社区和三农；二是加大广告宣传力度，利用电视、报刊、政府组织的活动等积极宣传我行与客户相知、相融、共同成长的理念；三是加强客户细分，根据客户的实际需求提供相同而有区别的特色化服务方案；四是优化业务流程，借鉴其他商业银行的先进经验加快流程改造步伐，构建系统化、标准化、规范化的业务管理流程；五是大力发展中间业务，提高新兴业务收入贡献和中间业务收入占比；六是组建一支专业化的营销队伍，实行客户经理等级制，按照贡献实行不同的薪酬系数，逐步加大市场营销力度。

## （三）落实绩效考核机制，激发员工主观能动性。

为充分发挥员工的工作积极性和主观能动性，我行将建立以利润和风险为核心的绩效考评机制，员工薪酬待遇与奖励直接与业绩挂钩。通过绩效管理体系的不断改进完善，科学评价员工对公司的贡献，激发员工的积极性，使绩效考核机制



成为我行实施发展战略、规范内部管理、实现良好业绩和可持续发展的核心动力。建立具有公平性、激励性和竞争性的薪酬体系，量化考核标准，适当拉开各岗位的薪酬差距，真正体现按岗位工作量、贡献度及承担的责任大小决定分配。在企业发展的同时，适当提升薪酬水平，优化福利体系，使员工的薪酬水平、福利待遇与企业的发展同步，增强员工的工作热情与归属感，并使我行薪酬对外具有足够的竞争力，吸引更多专业人才加入我们的团队。

#### （四） 强化各项管理制度，切实防范各类风险。

按照监管部门的要求，结合自身实际，通过对现行制度进行一次全面彻底的梳理，有计划、按步骤地全面深入落实各项制度的规范化、标准化。重点关注并强化各项制度的有效执行和严格落实。一是重点抓好操作风险、信用风险、流动性风险、声誉风险的防范工作。继续完善各项管理制度，使风险管理贯穿于经营决策、资本配置、产品定价、绩效考核、市场营销等经营管理全过程，从制度源头上堵住风险漏洞。二是建立风险管理的事后评价机制，通过定期听取风险监测报告，及时了解和把控总体风险，持续深入研究并确定可承受的风险水平，提高对各类风险的识别、评估、监测和控制水平。三是完善风险管理组织架构的搭建，明晰职责分工，严格落实问责制，将风险管控权利义务落到实处。不断提高内部控制水平，杜绝案件事故的发生。四是监督经营层对风险管理制度和内控制度的执行情况，严格按照监管部门要求，督促经营层加强案件风险排查与防控，积极排查隐患，确保实现零案件。五是加强风险文化建设，加强对全体员工的风险教育，强化风险管理的理念，重视员工的风险意识，帮助员工树立健康向上的正确价值观。

#### （五） 加快机构扩张步伐，优化服务网点布局。

推进乡镇网点建设，扩大服务覆盖范围。为配合中央关于推进城乡统筹发展、深化农村改革的重要举措，我行紧紧把握

深化金融改革这一历史机遇，通过开设网点等方式加快分支机构延伸，努力实现营业网点全覆盖辖区内重要乡镇，扩大服务范围，提高社会影响力，争取更多的客户资源，真正将我行建设成为贴近三农和小微企业的草根银行，并从根本上解决网点单一的缺陷，有效避免存款源狭窄、客户数偏少、存款量波动大等存在问题。

#### （六） 推进企业文化建设，树立良好社会形象。

大力弘扬和培育企业文化，扎实推进企业文化建设，树立企业文化是现代企业灵魂的观念，使员工逐步认识、认知、认同企业文化，增强员工对自身团队身份的认同感、荣誉感和成就感。同时，通过各种媒体和窗口对外宣传、推广企业文化，展现我行团结拼搏、锐意进取、诚信经营的企业精神，将成就顾客梦想、创造股东价值、促进员工发展的企业宗旨贯彻实施并代代传承，树立良好的社会形象，提升品牌知名度，实现企业价值和社会价值的共赢。

#### （七） 加强人才队伍建设，提高团队专业素质。

人才是企业最为宝贵的财富，是企业创造价值的源泉，金融服务业务具有很强的专业性，对从业人员的专业素质有很高的要求。对我行而言，当务之急是大力培养、引进人才，不仅要对我行现有员工进行专业知识和业务培训，提高他们的综合素质，更要采取更加灵活的政策和机制，千方百计引进优秀人才，提高经营管理水平，增强竞争力。未来将对人才的培训和引进作为一项基础工程，制订详细的培训计划并切实贯彻落实，秉承以人为本、人尽其才的用人思想，营造公平、开放、公开的用人环境，加大选拔力度，为员工发挥才干、展示才能提供舞台，逐步完善人才结构。

xx银行成立至今已xx年，在社会各界及全体股东的大力支持下取得了一定的成绩，同时也对我们未来的发展寄予厚望，董事会全体成员将坚定信心，克服困难，以高度的使命感和

责任感，积极探索发展方式，加快发展步伐，为打造xx银行这面金字招牌而努力奋斗。

## 银行调解工作报告 银行工作报告篇七

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，不断地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的“实习文员的个人工作报告”，大家不妨来参考。希望您能喜欢！