

# 银行轮岗情况报告(精选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。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

## 银行轮岗情况报告篇一

提前完成了各项融资计划,截至11月底,新增贷款22.77亿元,完成市政府核定全年计划的113.87%;新增固定资产贷款5.98亿元,完成全年计划的99.71%;新增中小微企业贷款7.63亿元,完成全年计划的109.03%;表外业务融资完成全年计划的247.30%。

加大骨干企业和传统企业的支持。支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业,投放金额过亿元的项目达到9个,今年新增5个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过35亿元,及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

加大涉农项目和城镇化建设的支持。支持了农业产业化企业中澳控股集团、谷神生物科技等企业,涉农贷款户达到了237户,累放投放14.46亿元。同时,强化对“两区同建”的支持,重点支持了禹城、临邑□xx县共5.8亿元新农村建设项目。

加大小微企业的支持。累计发放小微企业贷款19.84亿元,为331户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加93户,贷款余额19.20亿元,比年初增加4.33亿元,小微企业贷款增速为29.08%,高于全部贷款增速17个百分点,贷款余额增长超过上年水平,提前完成了“两个不低于”的监管

目标。为有效解决小微企业融资难的问题提供可行方案，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，并为“10+3”战略产业内小企业客户贷款达8.1亿元。

加大个贷投放力度。紧紧围绕幸福德州建设，大力发展个人助业贷款和个人住房贷款，个人贷款余额51.47亿元，新增9亿元。

加大产品创新。银团贷款业务取得突破，与同业兄弟行合作，成功为德州玲珑轮胎有限公司提供银团项目贷款，为华鲁恒升化工股份有限公司等企业发行了4亿元的资产收益权类理财产品，解决了信贷规模紧张难以为客户融资的瓶颈。选择龙力生物科技作为试点，成功发放了动产质押和贷款。针对小微企业推出“网银循环贷”，已办理10户，贷款余额901万元。

优质文明服务。强化12345市长热线的办理，大力提升服务水平。积极推进差别化、个性化、精细化金融服务，按照以客户为中心的经营理念，从环境、手段、流程、效率、产品等方面提升整体服务水平，前三季度在省分行的服务基础管理考核中获得系统内第一名的成绩。

党风廉政建设及创新社会管理。强化队伍建设、制度执行、合规操作，全行层层签订了综治综治暨平安建设责任书，把合规和平安建设工作纳入整体工作规划和年度工作计划，深入落实矛盾纠纷排查、单位领导带班等制度，强化重点要害部位防范措施落实，确保了各类案例设施齐全，性能良好。深入贯彻落实综合综合考评反腐倡廉考评办法，加强廉政效能管理工程建设，较好的完成了各项任务目标。

百局帮百区。分行党员干部与xx县田庄乡闫庙社区35名党员、110名群众建立结对联系制度，积极开展党委书记基层走访活动，加强与乡镇班子的座谈，投入帮扶资金4万元，扩建、改善了xx县田庄乡阎庙社区小学办公场所，并赠送了文具用品

和书籍。同时，完成了创建园林城市的目标计划。

社会主义核心价值观教育。全行签订了四德责任书，有27人次被评为省行级及以上先进集体和先进个人，建行德州分行被评为全省道德教育示范基地、省级文明单位称号。

## 银行轮岗情况报告篇二

1、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03xx1万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

2、各项存款稳步、协调、快速增长。至xx年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

4、国际业务发展势头良好。在xx年外部形势因为“东南亚金融风暴”影响而异常严峻的情况下，我行克服重重困难，开拓了一批规模大，效益好的客户，超额完成了上级行下达的任务。全年完成国际业务量2500万美元，完成任务的120%。

5、储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。我行xx年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至xx年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增

加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

6、增收节支初见成效。管理部xx年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比xx年下降了23万元，费用率下降了个百分点。而且资产收益率按xx年可比口径，比较上升个百分点，可以说xx年“增收节支”工作卓有成效。

研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；

研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；

研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。

2、靠上级行的正确领导。年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

3、指导思想正确。自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财

务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。布吉支行在xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至xx年底布吉支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长个百分点。这些都无不说明布吉支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

20xx年是布吉支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作。

在接下来的20xx年中，我们还是会坚持20xx年的工作作风，金融危机的阴云即将散去，战胜猪流感的信心让我们能够始终坚持经济发展才是最重要的。只有银行的工作做好，调整好了我们国家的经济稳步发展，那样我们的国家将很快的成为真正的世界大国，那样我们的国家明天才会更加的富强、美丽！

## 银行轮岗情况报告篇三

不知不觉在xx小学一年的轮岗教学工作已经结束了，总结这

一年的工作得失感触很多。和每个教师一样，我认真备课、认真上课、认真批改作业、认真辅导后进生。老老实实做人，踏踏实实做事。尽自己最大的努力做好每一件事。下面我总结一下自己在课堂教学中的点滴收获。

如何创设轻松愉快的教学环境，让学生自觉主动的去尝试，变苦学为了学呢？我主要采取了三个途径：意识从教学内容入手，充分挖掘教材本身的趣味因素，满足并激发学生的情感需求和求知欲望。二是合理组织教学密度，教学难度和速度，做到有张有弛、难易交替，使学生始终如一保持饱满的求知热情。三是针对儿童心理特征，创造生动活泼的教学方法，设置引人入胜的教学情境。

在课堂上老师做到老师少讲学生多说，老师少说学生多思，让学生通过自己动手动脑，自我尝试，发现新知，学习新知，运用新知。

### 三、沟通知识联系，变知识为能力

我在教学过程中，特别重视知识之间的内在联系，找准新旧知识的连接点、生长点，在新旧知识的生长点上引入新知，做到新课不新。

尊重学生任何一个孩子在成长过程中难免会犯错误。对学生犯错，我每次都做到耐心、细心和学生一起找原因，分析后果，让学生真正认识到不妥之处，发自内心地改正错误。班主任在平时的工作中做个有心人，才能更好地尊重学生。

在教育教学路上，我始终把自己当作一名新兵，一路前行，一路反思。我也能把自己的教学心得与学科组老师分享。

这一年的轮岗教学虽然结束了，但使我认识到今后社会对教师的素质要求更高。在今后的教育教学中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为

美好的明天奉献自己的力量。

## 银行轮岗情况报告篇四

一年的轮岗工作紧张忙碌而又倍感充实，在不断挑战自我的同时我受益匪浅。

这一年，我克服了路途遥远出行不便、所带班级调皮生多等种种困难，勇挑重担，继续承担毕业班的教育教学工作。

我积极响应教育局“课内比教学”的号召，积极参加校内外教学研讨活动，一年时间，听公开课达五十多节次，不断汲取他人的宝贵经验，充分运用学校现有教育教学资源，改革课堂教学，取得了明显效果。

所带班级学生学习积极性高，所任班级教学质量有了明显提高，在上半年的期末调考中取得了优异成绩，班级两名学生跻身区300强。

我一如既往，乐做学生的朋友，注重活动育人，寓教于乐，受到学生的深深喜爱，家长的信赖和欢迎。所带班级活而有序，学生个性张扬。

在“课外访万家”的活动中，我和家长密切联系，争取到他们的支持与配合。在家长会前，我精心备课，在汇报常规工作的同时，还针对家庭教育中的误区，给家长上了生动的一课，不少家长均夸奖这是近几年来质量最高的一次家长会。一年来，特别要感谢崇仁汉滨的领导干部，给了我无私的帮助和深深的关爱，让我在充分锻炼的同时，日益成熟。在今后的工作中，我一定扬长避短，争取更大的成绩！

## 银行轮岗情况报告篇五

二、积极拓展并督促联社下达的电子银行业务计划任务

## 7、自助设备交易量

### 三、创新服务方式，全力推进电子化服务进程

一是三农特色服务终端运行显成效

二是网银业务快速发展

三是在建安装atm机1台

四是pos收单及特惠商户业务发展快速

五是按期超额完成惠农便民金融服务终端的布放计划

六是按期完成背包银行的布放计划

七是配合联社基建办做好机房改造及科技信息工作

### 四、端正工作态度，保质保量地完成各项工作任务

（一）认真做好文件的上传下达

（二）搞好20xx年电子银行业务营销竞赛活动

## 9、计划电子银行替代率45%，实际48%，占计划任务的107%

（三）将信息科技风险管理工作做为一项重要工作来抓

（四）各项月报、季报、年报的统计上报

（五）按时完成联社下达的存贷款计划任务

（六）协助领导做好包社工作，发挥部门职能作用

（七）做好榆林子镇下沟村两户贫困户的帮扶工作



（八）配合联社纪委积极履行职责

（九）根据联社安排，积极做好全县农村信用社内部控制检查督查工作

## 五、存在问题

一是工作积极性没有很好发挥出来，对工作关注和热心程度不够

## 六、下年工作打算

（一）端正经营理念，确立营销思想

（二）加大对各社业务培训力度，全面提高业务操作和新业务的适应能力

（四）进一步做好设备和网络的维护和保养任务，为业务发展保驾护航

## 银行轮岗情况报告篇六

过去的几个星期，全行领导和员工一起参加了轮岗学习。此次培训内容丰富、紧凑，通过这段时间的'学习，我的知识得到了更新，精神得到了提升，感觉收获颇丰、感触颇多。

1、了解到银行的企业文化精神，核心价值观，以及服务等相关理念。通过这些使我们认识到，作为银行员工，我们要永远把顾客放在首位。因为只有银行发展做大做强了，我们自身发展才会更优，才能真正实现自我价值。

2、了解到银行业的特征、发展形势，熟悉了银行内部各项规章制度等内容，这些知识的补充，为我们以后更加娴熟地开展工作，提高业务水平打下了坚实基础。

3、对员工礼仪规范、有效沟通艺术的学习，使我们受益终身。通过学习，我们的个人修养和气质得到了提升，精神风貌也将随之改善。尤其是有效沟通技巧的运用，在我们服务型企业里，更是每一位员工不可或缺的基本素质。

通过几个星期的学习，让我对职场礼仪等有了正确认识，使我自身有了更进一步的提高，同时也找到了自身的不足。通过这次礼仪学习，我才明白在原来的平时工作中我们有很多地方都做得不是很好，从接电话等细小地方，似乎我都有太多的忽略，比如在平时工作中接电话是否在铃响了三遍时接听，还有我们是否做到了语调热情，声量适中表达清楚，简明扼要。所以，我们应该加强礼仪方面的学习，还要做到学以致用。

从与他人交谈到衣着服饰，似乎我都有太多的忽略，交往是讲究规则的，即所谓的没有规矩不成方圆。个人衣着服饰应符合自己的工作与职位。本次礼仪学习开拓我的视野，让我受益匪浅。所以，我觉的我们在平时的工作中应真正的做到“注重细节，追求完美”。

4、关于职业道德的培训课程，让我们初次认识到职业道德的实质和重要性。所谓职业道德，我认为就是做到诚实做人、认真做事，实质就是工作态度和责任感。如果我们每位员工都保持积极向上的工作态度，诚实认真地执行好每一项决策，正确履行各项工作，对领导交代的各项任务，时刻牢记，不找借口，立即执行，我们就能真正在工作中找准自己的位路，真正做到“银行强大、我发展”的双赢局面。

1、本人作为新进员工，专业知识还不够扎实和全面，有待于进一步加强自觉学习、终身学习。一方面要积极主动地参加业务知识培训，另一方面，在工作和生活中也要广泛阅读，悉心研究、勤于积累。

2、工作热情不够，积极性不高。偶尔会有消极情绪。通过学

习，我已认识到，工作中无小事，工作就意味着责任，无论在任何岗位，都要满怀热情、竭尽全力、尽职尽责地做好。今后我会积极调整个人心态，从细微工作入手，低调实干，做事不贪大，做人不计小。

3、工作须更细致、更扎实。虽然我所作的工作都是一些繁琐的小事，但在银行工作中，每一个细小的环节出现差错，哪怕一份材料的缺失、一个数字的误差，都可能严重影响到银行或员工的切身利益，给他们带来损失或困扰，因此在我的工作中凡事都要更细致、谨慎，容不得半点差错。细节决定成败，细节极为重要却又最难把握，能够坚持把琐碎的小事做精、做细的人，才具有胜任更大职责的能力。

4、要进一步加强沟通协调能力。银行服务的对象就是“人”。交流中若有沟通不当，就可能引起客户的误解和质疑，甚至导致客户的不满情绪，给工作带来难度。这就需要我在善于运用这次培训中学到的沟通技巧，通过有效沟通、艺术沟通，来协调关系、解决问题，得到他人的支持和信赖，营造良好的工作氛围和人际关系，实现和谐管理。

感谢公司为我们尽快转换新角色、适应新环境提供了这么可贵的学习机会，我一定会不断充实知识，提高专业技能，将自觉学习贯彻始终，努力成为知识型员工，全面提升自身综合素质和修养，勤恳工作，为xx银行的辉煌贡献力量。