

最新银行业务自查报告及整改措施(精选7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

银行业务自查报告及整改措施篇一

我是政企部的客户经理黄xx[]社会工作了3年后，于20xx的6月加入移动公司大家庭，在这两年多的时间里，我从事唐家厅营销代表，龙门厅值班经理，于去年8月份借调于政企部做客户经理至今。

根据现在公司由服务转为营销为主的运营模式，我对客户经理的岗位认识，主要归纳为三点：

- 1、与客户之间建立好人际关系（在推销产品之前先推销自己）
- 2、使用营销技巧灵活的拓展我司产品。
- 3、对客户使用产品做好售后服务。（热心为客户服务，对于客户使用我司产品的关心，这样就又更能巩固与客户之间的关系。）

1、对外：在政企工作的半年多时间里，共拓展了6个信息化产品，三个企信通，两个集团彩铃，公路局的oa政务，人社局的互联网专线。对于公司在不同时期推出的各种营销方案，我都能在最短时间内理解透彻并及时传达给客户；按时完成公司下达的kpi任务，现已完成1条20m专线，与产品经理多次努力走访成功签约公路局oa业务。在所负责实体单位驻地促销30场，并针对各集团的arpu值较高的客户进行全球通拓展70个用户及中高端成功预存捆绑5201个集团成员，

销售手机终端约45台。对集团客户的各项需求与业务咨询，比如收集集团通信录、集团网拓展、领导预存、新业务、购机等，我都按时保质完成了服务工作。

2、对内：在20xx年1月在学院参加“玩转三剑客-营销人员培养”荣获“优秀学员奖”

7月份参加分公司手机知识竞赛获得三等奖

1、较强的学习领悟、执行能力

2、有服务精神，有责任心，细心，吃苦耐劳

不足之处：经验尚浅，写作能力有待提高

2、更加专业地推荐使用我司信息化产品，提高电话营销技巧等更高效率的完成kpi外呼指标。

银行业务自查报告及整改措施篇二

告别20xx年，我们迎来新的`开端。今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。在过去的一里，有收获也有缺憾，现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止20xx年xx月31日，营销pos机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄xxx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并

没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试□20xx年10月通过了银行业从业资格考试□20xx年xx月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万□xx月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增60多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获！作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

银行业务自查报告及整改措施篇三

尊敬的领导：

您好！

伴随着新春脚步的来临，我们又迎来了新的一年。为了给下一年的工作打下坚实的基础，制定详细的工作计划，现对20xx年的个人工作总结和计划详细介绍如下：

20xx年，作为xx的负责人，我在日常的工作中，积极地走出去，进行揽储。宣传我们的银行卡业务□pos机业务，通过一断时间的努力，上门要求开立账户的商户们多了，要求安装pos机的商户多了，这不仅是对我工作的肯定，更是我前进的动力，为我今后的工作目标指引了方向。

1、在工作岗位上我时刻注重言谈举止，树立工作人员的良好形象，发挥好服务职能作用。对待顾客亲如一家、对待员工严格要求、对待工作一丝不苟，以自己的言行举止影响身边的同事，以自己的实际行动感动客户，为树立卫东农商行严谨认真的工作作风做好表率。

2、在对待客户方面，我认为营业厅负责人就是一个纽带和桥梁的角色，一方面坚持嘴勤、眼勤、手勤、腿勤的原则，对客户的要求看在眼里、听在耳里、急在心里，时刻做好满足顾客各方面要求的准备，解决客户的各种需要，为其提供最真诚的’服务。另一方面，严格遵循总行的各项业务操作流程，对大额现金及转账业务的操作，做好监控和授权工作，保证资金流通的安全。

3、在营业厅安全保障方面，时刻注重细节的操作，定时监督和调试110报警系统及协调各项安全保卫工作。完成上级交办的工作任务、针对各种可能出现的涉及营业安全保障的问题，做好合理的应急预案，做到时刻注重安全保障、时时关注安全经营。为我行正常的储蓄业务工作作出应有的贡献。

总结个人去年的工作经验的基础上，现制定个人下一年的工作计划：

(一)努力做好本职工作、树立良好服务形象

为了树立我行良好的服务形象，为促进我行事业的进一步发展，以自己的实际行动树立我行的良好形象。保持忧患意识，使自己时刻保持高度的紧迫感和责任感，不断提醒自己，只有改变服务态度才能吸引更多的顾客，稳固既有客户群，不断的扩大我行的新业务，才能在残酷的竞争中立于不败之地。

(二)加强学习、提升个人服务能力

在未来的工作中，我要不断钻研服务技巧，从实际工作中摸索和总结提升服务态度和形象的方法，言传身教于身边的同事，提升整个团队的服务意识和服务质量。

银行业务自查报告及整改措施篇四

根据这次客户经理述职会议的安排，现结合我日常工作实际情况向大家进行述职，不足之处，请批评指正。我述职的题目是《服务好客户，履行好职责》。

我是xx卷烟营销部一名客户经理。在当前实行“按客户订单组织货源”工作，实行订单与预测分离新的运营模式下，对我们客户经理如何履行职责、如何服务客户、如何维护市场都提出了新的要求，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对形势的认识。并提升对客户的服务，积极做好客户经理本职工作。

作为一名客户经理，每天要与客户打交道，每天要服务客户并让客户满意是很不容易的。现在行业在飞速发展，随之我们也要不断的对自己进行充电，以适应行业发展。而客户现在所针对的不光是所谓订购到多少畅销卷烟得到多少赢利，

客户更多的是希望得到行业的认可从单一的销售卷烟真正参与到营销中与公司成为一个整体。可是怎么才能让客户与公司成为一个整体，这就需要我们的不断学习行业政策并及时的与客户沟通让客户明白行业的最新动态。同时让我们的终端提出他们的看法与建议，从而制订出比较合理与完善的营销策略。真正使客户与公司凝聚在一起，及提升了客户的满意也调动了客户的积极性，使客户时时从整体利益入手，不在为个别的因数所干扰。为此，在日常走访服务中，做到以下几步：

- 2、及时对每位客户的实际经营情况进行了解，分析他们的销售、资金和周边情况；
- 3、针对问题制订出经营指导建议书；
- 4、使客户明白，公司是为了客户得到更大利益而做出的建议。

在这几步中重点是使客户与公司站在一个战线上，从而卷烟销售指导，适时销售引导等等就都比较好执行了。

作为一名客户经理，干好本职工作，履行工作职责是对客户经理最基本的要求，在日常工作中，我时刻牢记自己的职责，尽自己最大努力扎扎实实做好每一项工作。

1、端正态度，提升执行力

在日常工作中，时刻提醒自己，工作干的质量有差异，是能力问题，但如果不好好工作那就是态度问题，所以我要时刻要求自己提高认识，认清形势，端正态度。无论是什么样的工作，都要及时的进行完成，并以良好的心态全身心地投入到工作中，全力完成安排的工作任务。

2、提高素质，虚心请教

工作中，我总是虚心向大家进行请教，不耻下问，及时学习业务知识和做人道理，来弥补我自身的缺陷，提高自身素质，与此同时，大家也能给我及时指正工作中的不足，也在各位同事身上学到了很多我不具备的知识，在工作方法方式上，在为人处事上都学到了人生真谛。无疑对我今后的生活和工作打下坚实的基础。

3、不违规违纪，警钟常鸣

做为客户经理掌管这最为重要的销售终端，权利较大但是诱惑也不小。一不小心就容易犯错误，但是“红线不能碰，成本大得多”，这句话时常在脑中进行回荡，教育自己时刻保持清醒的头脑，不能违规，也不敢违规是非常必要的，特别是在今年全行业开展的自律活动中，使我更加深刻认识到了自律从我做起的真正含义。所以在工作中，从不利用工作之便，向客户借钱，借烟或是以烟谋私，吃、拿、卡、要，以各种方式刁难客户，从担任客户经理至今，没有一起因为客户对我的工作行为不满而引起的客户投诉。

做为一名客户经理，自己虽然做了一些工作，但我深知是非常的微不足道，离领导的要求还是比较远的。在工作中的问题还是很多的，如：

- 1、在工作中领导交代的任务进行扯皮条，没有很好的执行力；
- 2、在市场的走访中投机倒把，对客户的制导工作进行糊弄；
- 3、自身素质不够高，经常在工作中带情绪。

结合自身的问题，在下步工作中时刻提醒自己做到：

- 1、今日工作今日毕，甩掉老毛病，提高自己的执行力；
- 3、提升自身素质与修养，控制好自身的情绪。

以上就是我结合日常工作进行的述职，我将会把这次述职作为促进我自身工作和鞭策我上进的一次机会，恳请大家对我多提宝贵意见。

银行业务自查报告及整改措施篇五

20xx年，支行公司业务部在行领导下，预计实现了全年公司收入700万元，仅此一年，市行为更好地服务于客户，新增了票据贴现和国际业务，在产品种类上加强了与合作。

虽然我部成立时间不到半年，但作为支行的重点部门，在工作上听从支行领导的安排，在业务上配合各网点的工作有序开展。20xx年业务发展良好，均完成市行下达的各项任务指标，截至12月26日公司余额达35049万元，比20xx年增长111.3%，票据累计完成10530万元，预计实现收入568万元，国际业务新增开户5户。

20xx年，全行工作以“管理为重点，效益为中心，服务为宗旨”的工作方针，开拓进取，搞活经营，完成了各项工作任务。我是区支行公司业务部经理，分管各网点的公司储蓄工作、以及各种公司产品的推广工作。在过去的半年中，我的每一项工作任务能够顺利地完，都离不开在座各位领导和同事的支持、配合和信任，为了更好的接受大家的帮助和监督，在这里，我把一年来的工作成绩以及存在问题，向大家汇报：

（一）推广业务

我们业务部门为了加强与客户的沟通，使客户了解我行的行情，推出的新产品，我部的工作人员不怕苦不怕累，有时为了让客户了解我行的新产品，常常等客户一等就是一两个小时；有时为了等客户有足够的时间，我部的工作人员利用自己的休息时间来工作，却从没有提过加班；有时为了给客户送宣传资料，常常是不辞辛苦，挤公交或是步行，按时把资

料送到。碰到有素质的客户还好，如果碰到客户有不顺心的事，把我们拒之门外也是常有的事。即使在做业务时，会遇到各种各样的困难，但我们从不觉得委屈，因为当看到客户对我们支行赞誉有嘉的时候，我们觉得虽苦犹甜。

（二）工作理念

因为我部的工作是客户经理专职一对一服务，因此在工作中把以“客户为中心”的理念贯穿于工作的始终。“基础牢固，稳如泰山；基础不牢，地动山摇”。客户给我们创造了市场，客户给我们创造了价值，客户就是我们的效益和业务发展之源。我部每个岗位的员工都能严格要求自己，严格规范、严格标准、严格执行规章制度，在业务的操作中对风险能有效遏制。在过去的半年里，在全体员工中大力倡导、深入宣传价值最大化、资本约束、全面风险管理、风险与收益平衡、内控优先等先进理念，让全体工作人员了解了资产质量与经济增加值、与薪酬分配的关系，自觉转变观念，将自身工作作为第一道防线纳入到风险控制体系中，形成规范操作，防范风险的良好氛围，真正把为前台、为基层、为客户服务当作提升风险与回报管理水平的出发点和归宿，有效提高我行的风险管理和内控政策、法规、制度的执行和落实，全面加强了风险管理和内控建设。

更新服务意识。银行的业务基础是市场，没有市场就没有银行，没有优质市场和优质客户就没有银行的业务发展，加强市场营销是目前提高我行核心竞争能力的当务之急。我们服务意识与以前很大程度有所转变。当前市场竞争激烈，我们突破了原有局限，创造个性化服务，以全面优质的服务吸引客户，通过有效的市场营销促进了我部业务的发展。特别是准客户定位，牢固树立了优质为客户服务的意识，因为20%的优质客户将会给我们带来80%的经营利润。

（三）构建金融合规制度体系

我行在20xx年新增了新增了票据贴现和国际业务，为我们构建金融合规制度体系，提供了丰富的内容，为此，在过去的半年时间里，我部依据我行的产品特点，建立了相应的体系。

建立健全各项制度。对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展情况的制度，及时制订。

认真执行各项制度。柜员从己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。网点负责人按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。

触犯制度严惩不怠。在我部员工中灌输制度的重要性，对有章不循的员工，其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

（四）公关工作为支行赢得信誉

公司业务是邮储银行的业务之一，问世一年来，已经被客户所了解，具体的工作就是要求客户经理走出去，深入市场，积极宣传，主动营销。在对外营销中，我对各支行的属地市场进行分片走访，与客户逐一沟通，宣传业务，了解客户的业务需求。同时，给自己制定了一个走访客户工作表。将每天走访客户时收集到的信息进行梳理和研究，并利用休息时间对访过的客户再进行电话沟通。这样客户印象深刻，有利于以后接触。

通过走访，由于其他商业银行公司业务开办较早，有一定的余额规模，这些商业银行对一部分余额在百十万元的公司客户疏于维护，将他们归为低端客户，而这部分客户对于新开办的公司业务的邮储银行来说却是绝对的大客户。因此，我把公司业务的客户首先定位于这部分客户。良好的客户资源是银行发展的前提和基础，以客户为中心开展经营活动是现代商业银行生存发展的基本法则。我把走访的客户资料记录

建档，常与客户沟通交流，了解了客户资金运作的规律及所思所想，我在工作中及时地调整营销策略，从中捕捉商机。我还注意收集属地各家商业银行与客户业务往来情况，统计各类客户在邮储占比情况。

逢年过节和客户过生日时，我都会通过邮政礼仪送上生日蛋糕和鲜花，还会在第一时间通过电话或发短信的方式送上最真诚的祝福。每当邮储银行开办新业务时，我也会告知客户，交流与沟通，最终赢得了客户的信赖。

在近半年的公关工作中，我部工作人员用自己的努力和诚恳已经发展了部分的潜在客户，最重要的是我们通过自己的坚持和诚信，已经获得了了n家企业的认可，为支行增加储蓄万元，为公司业务的发展赢得大客户的信赖。

（一）票据贴现

对于我行新增的票据贴现业务，我行已经办理项票据贴现业务，存款额达万元。

（二）国际业务

我行新增的国际业务，为我行赢得了客户资源，国际业务开办以来，我行已经办理了项国际业务，来往帐达万元，为我行赢得了国际信誉。

银行业务自查报告及整改措施篇六

“制度执行年”中关于银行卡自查的工作报告

为贯彻落实朔州市银监办下发的《关于印发朔州银行业“制度执行年”活动实施方案的通知》中关于开展制度执行年自查自纠的通知精神以及行内对“制度执行年”内部控制自查工作的实施方案要求，我部门联合营业部、事后监督岗针对

银行卡方面进行了风险排查工作，现将有关情况报告如下：

一、自查工作的开展情况

根据我部门针对银行卡业务自查的计划方案，开展了为期一个月的自查工作，通过对银行卡相关规章制度及业务办理流程的梳理，2014年至今银行卡业务办理情况，自助机具银行卡使用情况，检查监督情况等方面的自查自纠，明确分工和职责，细化自查内容，建立问题台账，通过自查寻找问题，发现问题，解决问题。

二、规章制度及业务操作流程的梳理情况

因我行使用晋城银行前台业务系统，所以我部门在晋城银行总行下发的《银行卡管理办法》及银行卡业务操作流程基础上，结合我行实际情况加以修改，认真梳理了《*****银行银行卡业务风险防范管理办法》、《**卡业务操作流程》

《*****银行取款机业务处理流程》、《*****银行存取款机业务处理流程》、《*****银行自助机具吞卡处理操作流程》

《*****银行自助发卡机业务管理办法》等制度及办法规范和约束发卡操作，并组织员工认真学习，做到业务拓展，制度先行，保证管理有依据，操作有规范，风险能控制。

三、银行卡业务办理的自查情况

至2015年3月，我行发行“**卡”**张。（1）针对银行卡的开销户、挂失、冲销、补卡等风险类交易，严格按照

《*****银行银行卡业务风险防范管理办法》等规章制度进行风险检查，通过检查挂失登记台账、客户办卡留存账户资料，发卡机发卡后留存回单，发现柜员在办理业务过程中基本按照我行规定进行办理，还存在部分身份证件不清晰，客户信息填写不完整的情况均已进行记录并要求整改。（2）针对银行卡片保管，我行**卡由晋城银行统一印制，我行前台操作人员在领卡、发放、销卡过程中，按照相关规定做出入出境

库登记手续，严格落实银行卡账户实名制，废卡专人保管、登记，统一销毁。（3）自助机具自查。在我行布放的自助机具醒目位置进行风险提示，提醒客户的安全用卡。（4）持卡人合法权益方面，在营业前台、自助网点张贴风险提示，提醒客户不要将密码泄露，不要设置太简单的密码，提醒客户妥善保管银行卡等。要求客户在办理前阅读开卡协议书，如实填写开卡申请表本人亲笔签名确认。（5）银行办理的自查。我行业务系统不支持同一客户超过3张银行卡。因我行规定**卡一律不得代办，特殊情况需由会计主管审批，所以前台柜员按照此规定落实实名制、本人办理制度。（6）银行卡收单检查。在受理收单业务时严格按照本地化管理、确保机构的真实性，并通过对现有收单业务的商户进行一一核查和抽查账户流水等途径，加强交易监测，发现两户经常使用信用卡刷卡并很快支取的现象，对该商户进行资料的完善并将机具收回。

三、存在问题及改进建议

经自查，我行还存在以下问题（1）部分柜员防范意识不强，对银行卡犯罪认识不足；（2）业务素质有待提高；（3）加大自助设备的安全风险检查力度。

改进建议：今后工作中，不间断对员工进行银行卡进行培训、制度的学习，进一步提高员工安全意识和对违法犯罪的认识，提高业务水平，实现银行卡业务推广和管理协调发展。

2015年3月

银行业务自查报告及整改措施篇七

近期，我行开展了合规执行年专题教育学习活动，在学习活动期间，我依照总行下发的有关活动意见，并结合我平时在工作中实际情况，对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。在前一阶段针对合规执行年学

习培训的基础上，我认真的进行了个人行为自查，现将自查情况总结如下：

在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们农行，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是农行存在和发展的必需。农行要发展，要在这个竞争激烈的金融行业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。作为驻马店银行人，为了本行的前途，为了本行的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

“没有规矩何成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服 务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们一线员工有高度的思想觉悟。

银行号称“三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的。规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防 范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互

监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

通过此次合规教育活动，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患。