



3重要事实和数字应以数字上标标出并在注释说明中说明出处。

4对调查报告要求的问题未能解答的，需要说明原因。

5调查报告样本的叙述顺序不能改变，但内容可以增加。

6信贷员需要在调查报告的每一页右上指定位置签字（手写）。

7调查报告中增加的内容需要在目录中列出。

信贷员声明：

本人采取如下所列的调查方式对受信人进行了调查，并遵循上述原则完成本报告的撰写，本人对调查报告所陈述事实和数据的真实性承担责任。

信贷员签名□xxx

调查报告目录：

第一部分公司基本情况介绍..... 2

第二部分公司所在行业分析..... 3

第三部分公司财务情况分析..... 4

第五部分负债分析和还款来源分析..... 10

第六部分风险和防范措施..... 14

第一部分公司基本情况介绍

光明乳业股份有限公司成立于19，总部设立在上海，是由国资、外资、民营资本组成的产权多元化股份制上市公司，从事乳和乳制品的开发、生产和销售，奶牛和公牛饲养、培育，

物流配送，营养保健食品开发、生产和销售。公司有乳品研发中心、加工设备以及加工工艺，形成了消毒奶、保鲜奶、酸奶、超高温灭菌奶、奶粉、黄油干酪、果汁饮料等系列产品，是目前国内最大规模的乳制品生产、销售企业之一。

光明乳业有限公司基础上，于11月17日整体变更设立的股份有限公司。公司于8月14日向社会公众发行了每股面值1元的人民币普通股1.5亿股，并于2008年8月28日在上海证券交易所上市交易。

光明乳业股份有限公司作为国家级农业产业化重点龙头企业。光明乳业长期以来秉承“创新生活、共享健康”的企业使命，始终以领先变革的首创精神，锐意进取、不断创新，在打造中国新鲜品第一品牌的事业中取得了一定的成绩。2006年，“光明”系列产品获第27届中国奥运代表团唯一指定乳制品称号；2007年，入围“中国最受尊敬企业50强”；2008年至今，历年入选“上海100强企业”，排名逐年上升；连续入围由中国企业联合会、中国企业家协会组织评选的“中国500强企业”。2009年，在著名媒体《财富中国》发布的《2009中国证券市场领导力报告》中，光明乳业入选“2009年全国最具领导力的20家上市公司”；2010年，被商务部国际贸易经济合作研究院评定为全国诚信等级aaa企业；2011年，在中国社会科学院和中国经营报组织的竞争力年会上获得“卓越自主创新新产品”称号；2012年1月，被国家商务部评为2011年度中国最具市场竞争力品牌。同年9月，被卫生部、农业部、公安部、国家工商总局、国家食品药品监督管理局等联合授予“中国食品安全十强企业”称号，是中国液态奶企业中唯一获得此称号的企业。2013年12月通过上海市质量金奖评审组的复评，再次荣获“上海市质量金奖”。

## 第二部分 公司所在行业分析

中国乳制品行业起步晚，起点低，但发展迅速。特别是改革开放以来，奶类生产量以每年两位数的增长幅度迅速增加，远远高于1%的同期世界平均水平。中国乳制品产量和总产值

在最近的内增长了10倍以上，已逐渐吸引了世界的眼光，但同时，中国人均奶消费量与发达国家相比，甚至与世界平均水平相比，差距都还十分悬殊。令人鼓舞的是，近两年政府出台了一系列有利于乳业持续快速发展的政策，中国乳制品行业正面临增长方式的转变，以市场化、法制化、规范化的不破坏资源生态的生产方式，从源头抓起，从整个乳业产业链抓起，以现代的营销观念，迎接新一轮高品质发展周期的到来。

中国乳品消费在逐步扩大，但目前成规模的消费市场还远没有形成。中国许多人还没有喝牛奶、食用乳制品的习惯，尤其是农村市场还远没有打开，还有相当部分的人因经济条件所限消费不起，消费习惯的培养还需要一个过程。乳企须研究中国乳业发展的规律，找到一个比较合理的增长速度，加强乳业发展的计划性。

的竞争阶段。针对国内消费观念逐渐成熟、从“有奶喝”转为“喝好奶”的需求日益强烈，竞争也上了一个新台阶，从低端的价格大战走向高端的技术、产品比拼；从原始的广告战、价格战变为对行业健康、长远发展具有促进作用的差异化竞争。

近几年来，全国乳品行业规模以上企业实现销售收入超1000亿元。目前，全国型乳品企业主要有蒙牛、伊利和光明。而伊利、蒙牛双雄目前在市场上拥有绝对的市场优势，大比例的市场份额归揽在它们的怀中，呈“垄断”态势。外资企业的进入中国奶业，使得这一行业的竞争趋向更加激烈。

上半年，我国乳制品行业产量、产值和工业销售产值均呈现正增长，产销率稳定，乳制品生产和销售已经触底并呈现缓慢平稳回升态势。上半年乳业三大巨头均取得了较好的业绩。其中，伊利实现主营业务收入146.93亿元，同比增长20.27%；蒙牛乳业收入达144.342亿元，同比增长19.31%；光明实现主营业务42亿元，同比增长12.06%。我国乳制品消费市场已明

显回暖，消费趋于理性回归。同期，受国际市场乳制品产品供应充足、价格走低的影响。随着相关产业政策的进一步落实、产奶旺季的到来、国际乳制品市场的逐步回暖和消费者信心的进一步恢复，我国乳制品行业有望继续保持恢复性增长。

随着中国乳业的迅速发展，产品结构发生很大的变化，已成为技术装备先进、产品品种较为齐全、初具规模的现代化食品制造业，随着中国人民生活水平的逐渐提高，乳制品消费市场会不断扩大并趋于成熟，中国将成为世界上乳制品消费最大的潜在市场。

### 第三部分公司财务情况分析

光明乳业—资产负债表水平分析表

## 银行授信报告下载篇二

尊敬的领导：

您好！

时间飞逝，转眼间我们就迎来了20\_\_年。回顾去年的工作，一年的时间，在行领导以及党支部的带领下，积极服从支行及科室领导经理以及经理的工作安排，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在各方面都有了一定的提高。现将本年度的工作述职如下：

### 一、加强学习，努力提高政治与业务素质

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。思想上，我时刻了解时事动态，学

习理论知识，用先进的理论武装自己的头脑。领会其重要思想，并将其灵活运用到指导我的工作和学习中。

一年以来，我在行动上自觉践行“诚于心，信于行”的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，只有好的团队才能为顾客提供更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

一年前的我对自己或许还有些疑惑，半路出家，对金融知识一片空白的我倒底能不能干好金融工作。这一年间，通过对银行、会计、保险、证券及理财等知识的全方位学习，让我在金融方面的知识积累已经有了很大提高，对于干好以后的工作也更多了一分自信。

## 二、当好助手，尽职尽责的做好本职工作

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。在今年这一年的时间里，我们积极地开展工作，取得了一定的成绩。我深知：信贷资产的质量事关整个成都银行的发展大计，过去的几年，在“二次创业”、“五年规划”发展新思路的指引下，整个成都银行各项业务实现了年均30%以上的增长，现在上市工作也在积极的筹划当中，我们更不能因为我们的原因而拖了整个成都银行的后腿。

## 三、从严律己，积极发挥党员在群众中的表率作用

作为一名共产党员，我深知自己的言行举止，不仅关乎我自己、更关乎党组织的形象。党员的表率作用发挥得越好，我们整个支部的向心力，凝聚力，战斗力也就越强，方针政策

的贯彻执行也才能落实得越好。

因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，不足之处能虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：一是工作中还有时还不太放得开手脚，主观能动性发挥得还不够；二是在处理一些事情时有时考虑得尚不够全面。

总的来说，在过去的一年里，经过上级的支持和指导，再加上自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在以后的工作中，一定积极的总结自己的经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自己的一份贡献。

银行授信员工述能述职报告2

## 银行授信报告下载篇三

法定名称：宿迁市添锦装饰材料有限公司，成立于20xx年10月，行业分类：塑料制品业，注册时间□20xx年10月25日，注册地址：泗阳县经济开发区东区，天津路9号，企业性质：自然人独资企业，注册资本：450万元，法定代表人李大武。拥有一名股东李大武，无关联企业。经营范围□pvc扣板及配套线条生产、销售；自营和代理商品及技术的进出口业务。

### 二、财务及经营情况分析

#### 1、资产情况

该企业目前总资产1479万元。

固定资产1002万元，主要为：土地17亩，评估价值102万元；现有房屋9050平方米，总价值500万元，其中厂房7000平方米，职工宿舍1500平方米，办公楼面积550平方米；机器设备400万元（折旧后），主要为pvc扣板生产线16条和建筑模板生产线1条以及相应配套设备，具体附清单。

流动资产542万元，其中货币资金15万元；库存原材料、半成品、及产成品330万元（见附件清单），主要原材料为pvc树脂、光油、稳定剂、钛粉等；应收账款70万元（明细提供全部为个人往来，单笔金额较小，总共33笔，均为销售应收款）；应他应收款127万元（为法人对外投资临时借出款）。

## 2、负债情况

该企业目前总负债571万元，主要为短期借款450万元（其中江苏农合行250万元、江苏银行200万元，全部为我单位保证担保）、应付账款119万元（明细提供全部为个人往来，单笔金额较小，总共30笔，合计金额119万元，主要为购买原材料欠款）。

## 3、生产经营情况

据企业提供的. 银行往来明细平均每个月往来为290万元，平均账龄为

1.5个月，测算其年销售额为2300万元，与企业提供的报表数据基本吻合，所以报表反映销售额基本真实，由此倒推测算企业20xx年月产值在15万平方，企业20xx年生产销售能力只达到43%，情况不是很理想。企业贷款从去年10月份开始由250万元增加至450万元，主要用于扩大生产规模，此次调查时月产量已经达到23万平方，所以对于该企业应每个月盘点核实其日报表、出库单等由此测算其生产能力占比。



从公司电费缴纳情况来看，企业20xx年用电量每月在9万元□20xx年用电量每月在16万元左右，事实上公司自正式投产以来企业产量在逐步增加，从20xx年成立时的4条生产线发展到20xx年8条生产线□20xx年12条生产线□20xx年16条生产线，规模逐渐扩大，工人从原有的20人到现有130人□20xx年工资每月在17万元左右，公司工资发放正常，无拖欠工人工资现象，从工资发放及企业电费缴纳情况来看企业生产经营正常。

### 三. 非财务情况分析

#### 1、企业发展前景

该公司是一家集开发、生产、销售及贸易于一体的小型个人独资扣板生产销售企业，公司与多家行内企业建立长期良好的合作关系，产品主要销往江苏、山东、安徽、河南等地，这些企业和法人代表李大武均有着多年的合作关系。另外该公司现已取得了自营出口许可证，并已联系了部分国外客户，也签订了外销订单，行业稳定性较好。该公司属于县工业园区管委会招商引资企业，政府给予一定的支持。

#### 2、企业管理层素质

该公司法人代表、投资人李大武自1995年起就在无锡市华威新

型塑料制造有限公司工作，先后任过班长、车间主任、沈阳分公司制造部经理、西安分公司经理、公司副总经理，法人代表在金融机构无不良信用记录。

#### 3、组织与人力资源情况

企业组织架构等基本情况：该厂为个人独资企业，各部门负责人由投资人李大武任命。李大武任总经理兼法人代表，企业下设副总经理办公室、销售部、行政人事部、财务部、采

购部，企业具有完备的内部工作制度。现有员工人数120余人。

#### 4、与我公司业务合作紧密关系

该公司现有银行贷款450万元，全部由我公司保证担保；其核心资产（房产、土地）全部抵押给我公司作为反担保，反担保措施较好。

#### 四、信用等级评估建议

根据以上情况分析，该公司基本情况良好，第一还款来源较充足，按照我公司法人客户信用评级标准测算综合得分为75分（信用评级标准测算表附后），属于**bb**级客户。

#### 五、第二还款来源（反担保）评估分析

该企业现有可用于反担保的核心资产有：

1、房产9050平方米□20xx年下半年建造，产权明晰，无产权纠纷，其中：厂房7000平方米，钢架结构；职工宿舍1500平方米，砖混结构，三层；办公楼面积550平方米，砖混结构，二层，综合估值500万元，可用于反担保净值为： $500 \times 0.7 = 350$ 万元。

2、土地17亩，可用于反担保净值为 $17 \text{亩} \times 6 \text{万} = 102$ 万元。

3、机器设备原值427万元，现估价342万元，可用于反担保净值为： $342 \times 0.4 = 137$ 万元。

根据以上情况，该公司可用于反担保总额合计为589万元。

企业可用于反担保总额589万元，现有贷款总额450万元均由我公司担保，目前该公司尚有139万元反担保额度可用，第二还款来源比较充足。

## 六、可授信额度分析

### 1、反担保综合能力额度分析

根据该企业可用于抵押的核心资产净值为589万元，客户信用评级为bb级，反担保能力覆盖比率为100%得出，反担保综合能力额度为 $589*100%=589$ 万元。

### 2、销售收入额度分析

该企业20xx年度销售收入2500万元，企业信用评级为bb级，系数为0.8，销售定额比率30%。按销售收入可测算授信额 $2500*30%*0.8=600$ 万元。

### 3、资产负债授信额度分析

该企业20xx年度总资产为1379万元，实际资产负债率为36%，资产定额比率为70%，企业评级系数0.8。按资产负债情况可测算授信额 $1379*70%*0.8=772$ 万元。

## 七、结论

综上所述，从该企业财务情况分析，该企业目前生产经营正常，固定资产及基础建筑已初步完成，主营业务收入增长率超过10%，保持较好的增长势头，产品、市场较为稳定，短期内尚未面临产品更新的风险，属于成长型公司，但该企业短期债务偿还能力较弱。从非财务情况分析，主要负责人行业经营经验丰富，经营相对稳定，在周边地区同行业生产规模较大，行业竞争风险较小。从已提供核心资产反担保情况分析，企业已将所有核心资产全部抵押我公司，且抵押净值大于现在担保额度，与我公司合作关系紧密。综合考虑，该企业在我公司可授信额度建议为650万元。

# 银行授信报告下载篇四

## （一）基本信息

以列表形式描述申请人基本信息。

其中对实收资本要进行调查和核实,货币资金出资的调查是否存在撤资情况,实物出资的调查出资是否合规,实物是否仍在申请人名下、状态是否正常。

## （二）管理层情况

描述申请人实际控制人（如无,请注明）、法定代表人、经营负责人、财务负责人的姓名、年龄、职务、教育背景、从业经验、主要业绩、工作简历等。说明是否已发现申请人及以上人员存在个人信用不良记录、重大违法、违规事项以及拒不执行法院判决的行为,对上市公司是否已发现被证监会或证券交易所处罚的情况。对自然人实际控制的企业,对控制人提供人民银行个人征信系统查询结果。

## 二、授信客户经营情况

### （一）行业及生产情况

根据现场调查结果,描述申请人主营业务的行业情况（所处行业、资质等级、行业地位）、生产流程、工艺设备（生产工艺、技术装备、设计生产能力、生产设备利用率）、主要产品以及当前设备运转、生产运行、产品生产情况等。若申请人采取多板块经营方式,要分板块进行描述。

### （二）供销及结算情况

描述申请人供应渠道的稳定性、集中度,详细说明主要供应商的名称、供货种类及占比、质量及价格条件、付款条件及

结算方式，以及是否是申请人的关联企业等。对于钢铁制造、有色金属冶炼及加工、煤炭石油开采等资源加工类企业，要调查并说明申请人拥有的资源储量、原材料自给率。

描述申请人销售网络的健全性、有效性，详细说明主要销售对象的名称、销售种类及占比、议价能力、结算方式及销售款回笼记录，以及是否是申请人的关联企业等。

### 三、授信客户财务及帐务情况

#### （一）财务报表情况

描述申请人财务报表审计情况。若经过审计，则调查并说明审计事务所的是否为我行认可、资质等级等；审计事务所若连续两年及以上发生变更的，则调查并说明变更原因以及对审计报告质量的影响。若申请人无法提供经审计的财务报表或对财务报表数据真实性有疑虑的，要对财务报表数据进行现场调查和核实，详细描述核实内容、过程及结果。编制财务数据简表如下：

#### 近三年及近期财务数据简表（万元）

#### （二）资产负债重点项目分析

对申请人上年度和最近一期的重点资产、负债项目及重大损益变化情况进行调查和分析。重点项目原则上为申请人资产或负债中占比超过10%、与上期相比变化超过20%、以及其他对申请人经营、资金等产生重要影响的资产或负债项目，包括但不限于：

调查并说明银行存款中是否有质押、冻结情况，如有，质押或冻结的金额、占比及产生原因。

调查并说明持有的'短期投资的种类、明细、金额、是否已质

押。

调查并说明应收帐款的帐龄分布，列示金额前五名的应收账款的欠款人名称、贸易背景、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，应收账款是否已作质押，产生变化的原因等。

调查并说明其它应收款的帐龄分布，列示金额前五名的其它应收款的欠款人名称、产生原因、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，产生变化的原因等。

调查并说明主要存货种类及明细情况，保管状况是否良好，市场价值是否有重大变化，是否已质押，是否已办理保险，是否存在长期积压的现象及原因等。

调查并说明持有债权投资的种类、金额、是否已质押；持有多少其他公司的股权，占被投资单位的股权比例、投资收益情况、是否已质押等。

调查并说明主要固定资产的种类、数量、成新率、是否正常运转、是否已抵押，是否存在固定资产灭失、损毁、长期闲置的现象，如有对申请人资产价值、生产经营的影响。

调查并说明在建工程的项目名称、已完成投资情况、后续资金安排、工程进度和完工时间，是否存在资金缺口、是否已抵押等。

调查并说明申请人拥有的无形及递延资产的种类、金额、取得或发生背景、目前价值或作用。其中对土地使用权，调查土地位置、使用状态、是否抵押、变现能力等。

调查并说明预收帐款的预收对象、产生原因、对应产品生产和劳务支出的进展情况，是否存在无法按期交付的可能性等。

调查并说明应付帐款的帐龄分布，详细列示金额前五名的应付帐款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。

调查并说明其它应付款的帐龄分布，详细列示金额前五名的其他应付款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。

### （三）损益及现金流情况分析

通过现场核对申请人账务账簿和重要原始凭证，重点核实并说明以下情况：增值税、所得税等缴纳情况是否与财务报表、纳税凭证反映的一致，销售收入是否真实，各项费用支出是否真实，现金流量是否真实。

分析申请人最近三年及近期收入和利润的变化趋势及原因，分析申请人三项活动现金流变化趋势，并重点分析经营活动现金流入、流出及净流量情况。

### （四）财务指标分析

列示申请人偿债能力、营运能力、盈利能力、现金偿还能力、增长能力等主要财务指标及行业均值（如有），并对申请人的财务状况及变化情况进行综合评价和分析（对申请人同时提供合并和本部财务报表的，要同时列示合并及本部的财务指标，但对采取资金集中管理体制、本部只从事投资管理职责的企业，可只列示合并的财务指标）。

#### （一）偿债能力指标

#### （二）营运能力指标

#### （三）盈利能力指标

ebitda□息税折旧摊销前利润

（四）现金偿债能力指标

（五）增长能力指标

#### 四、授信客户信用状况

（一）同业合作情况

以列表形式说明申请人在他行的授信、用信、信用记录情况，对于存在不良贷款和违约记录的，则要详细调查并说明产生原因、当前状况以及对申请人偿债能力的影响。

（注：担保方式应进行详细说明，保证担保的列明保证人名称及是否与申请人存在关联关系，抵质押担保的列明抵质押人和抵质押物的名称。）

对与信贷登记系统查询结果不一致的，应调查并说明原因；对我行信贷系统上列示为银监会大额授信预警客户的，应查明预警原因并进行调查和核实，若预警原因确实存在，对申请人偿债能力的影响做出说明。

（二）或有负债情况

以列表形式说明申请人为其他企业提供的对外担保情况。

对与信贷登记系统查询结果不一致的，应调查并说明原因。同时调查并说明申请人的未决诉讼、有追索权的票据贴现、对外承诺等其它或有负债情况、对申请人未来资金、经营等的影响程度等。

#### 五、担保情况



## （一）保证担保情况

对保证人可参考授信客户描述其管理、经营、财务、信用等情况，可适当简化，要重点调查并说明保证人与申请人的关联关系、提供保证的原因、其对外担保情况、担保能力和担保意愿。

如属于互保，则从我行互保圈（链）企业数、互保金额、互保企业在业务上和资金上紧密程度、互保企业的抗风险性和代偿能力等方面进行风险初步评判。

## （二）抵（质）押担保

描述抵（质）押物的基本情况，名称、所有人、位置、取得时间、原始成本等；调查并描述抵（质）押物的合法性和有效性，标的是否明确、权属是否清晰、状态是否良好、抵（质）押人是否具有合法的所有权或处置权、是否有第三人的优先权利、出租情况、各项特性与客户提供的书面描述是否一致、登记部门是否明确、是否投保等。抵质押人为第三方的要分析其与申请人的关系及真实出质意愿。

测算抵质押率，对于经评估的抵（质）押物，要说明评估机构是否为我行指定评估机构，评估机构的资质等级、行业经验、信誉状况等。

说明抵（质）押物、抵质押率是否我行担保管理相关办法的要求，如有不符须详细说明理由及可行性。

## 银行授信报告下载篇五

在人们素养不断提高的今天，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面小编带来的银行授信风险述职报告范文，希望大家喜欢！

回顾一年来学习、工作时间并不算太长上半年我在支行营业室任联行经办、事后监督等工作在工作中我一丝不苟谨慎处理好手中每一笔业务，既讲求速度又保证准确力求作到尽善尽美得到了领导同志们信任和一致好评。

7月14日我接受支行任命担任\_\_分理处坐班主任一职在支行领导信任和同事们关心、帮助下我很快适应了新工作岗位在任分理处坐班主任工作中我认真履行职责较好完成了支行下达各项任务保证了20\_\_年会计工作任务顺利完成。

在任职期间我具体做了以下几个方面工作：

第一、针对具体情况结合人员素质合理安排会计工作。

- 1、根据系统实施细则对现有人员具体分工进行明确划分严格划分前台柜员和后台柜员职责范围界定了柜员和主管职责为明确责任、加强内控制度管理提供了保障。
- 2、根据实际情况对柜员签到、签退管理等做了统一规定并强调了柜员轮班交接短期离职程序和要求做到签到、签退及时交接、监交有纪录。
- 3、突出主管审核和授权管理规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核其余业务，可以分批复核当日帐务日终必须复核完毕。
- 4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围记载内容和保管要求，并监督各种登记簿内容真实和完整性。
- 5、强调柜员密码管理要求，按旬定期更换密码并进行登记管理。
- 6、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊

业务进行了详细记载和监督，对会计凭证签章、整订、归档情况进行每日监督。

7、对现金业务帐务核对，双人核对现金实物双人加锁入库保管工作监督执行，坚持每旬定期查库工作。

8、规范了自助设备操作流程，详细进行记载及时处理突发事件。

第二、在处理日常会计工作，同时积极学习新业务，拓展业务经营范围。

1、根据支行统一安排组织人员认真学习，确保了安全认证卡和跨中心汇兑业务顺利进行。

2、拓展新业务领域，对\_\_网上银行业务上线和开通后业务处理，进行了具体安排和规范，确保了大批量网上银行业务顺利开展。

第三、坚持业务学习，积极推行综合柜员制，提高员工整体素质。

1、坚持业务学习。利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少理论知识和操作技能，做到既能熟练办理业务，又能圆满解答客户业务询问。

2、积极推行综合柜员制实行。为使综合柜员制能顺利开展，我倾自己之所知，不厌其烦，努力将每一位柜员都培养成为能够全面掌握各项业务综合柜员。在短短半年时间里，我分理处柜员业务知识得到了很大提高，前台柜员均掌握了各项业务基础知识。

3、组织员工认真学习各项规章制度。让办理各种业务程序和

规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防患于未然，防止经济案件发生。

总之，在任职期间，我尽自己所能，认认真真完成各项业务，取得了一些成果，但还存在许多不足。成绩属于过去，未来属于自己，作为一名年轻人，我知道我工作才刚刚开始，我唯有勇于进取、不断努力才能取得更大成绩。

x年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导

的表扬与肯定。

## 二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照\_\_行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

## 三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在x年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20\_\_年工作中

加强和完善的方面。成绩只代表过去，20\_\_年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他\_\_银行的挑战！

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的`一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情况向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

## 一、立足平凡，踏实工作

在水门支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名农商行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农商行人的真诚，感受到在农商行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

## 二、团结协作，共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他

们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的'知识面才能将工作干得更好。

### 三、业务全面，积极向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

### 四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控能力，杜绝安全隐患。

### 五、回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。

二是增强大局观念，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，积极配合领导同事们把工作做得更好。

今天，我们正把如火的青春献给农商行，农商行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农商行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

尊敬的领导：

转眼20\_\_年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，



以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：

一是业务能力方面提高不快，还需要努力学习；

二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。

面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的

工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告！

转眼20\_\_年又开始了还记得往年今时，时光飞逝。刚刚进行的乃至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了固然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，不管是工作上，学习上，还是思想上都逐步成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作柜员。作为一位一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录进，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和复杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展现银行形象的窗口。柜员的平常工作或许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操纵、热情服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感遭到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感遭到自己肩负的重担，所以我要求自己天天都以饱满的热忱，专心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的进程中，我始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，做到操纵标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了很多客户的赞美。在做好柜面服务的基础上，我们千方百计为客户提供更加周到的服务。由于，没有挑剔的客户，只有不完善的服务。所以在平常工作中，主管带领我们积极刻苦研究新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、调和办事能力、文字语言表达能

力等方面，都有了一定的进步。

在获得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足的地方：一是，业务能力方面进步不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开辟不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过量看、多学、多练来不断的进步自己的各项业务技能。

3、学精于勤而荒于嬉，实践是不断获得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，进步自己解决实际题目的能力，并在实践的进程中渐渐克服急躁情绪，积极、热忱的对待每件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清楚的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一位成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在首创银行美好明天的进程中实现本身的人生价值。