

# 银行运营风险述职报告 银行风险述职报告 (模板10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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 银行运营风险述职报告篇一

进入\*\*银行半年多时间来，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是刚毕业的理科本科学生，踏上工作岗位接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在综合统计岗位上，领导和前辈的关心指导使本人认识到，严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的统计数据 and 最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在\*\*优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作中。

风险管理部是负责\*\*支行全面风险管理政策的落实，监测、评价和控制的综合管理部门，是风险和内控的日常管理职责部门。本人任职的综合统计岗，主要负责对本行信贷资产风险状况和风险分类的统计、分析和管理；负责全行信贷数据动态管理、分析。

在实际工作中，本人主要完成以下几个方面的：信贷手工台帐的录入与核对，对实际发生的信贷业务明细进行动态掌控、分析和管理，以便于及时准确的获得各项信贷统计数据；

对\*\*支行运行的老信贷系统进行维护和管理，对各部办录入的数据及报表进行统计及分析；提供\*\*行各项信贷资产数据及明细，完成四级分类和五级分类的统计工作和分析工作；月度为行领导以及计财处、公司部、个金部提供同业经营情况的详细数据；月度、季度、年度，独立的或配合办公室、计财处等部门对外提供各项信贷数据报表。此外，我行新设了信息安全员一岗，本人即任风险管理部信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

正是由于以上的认识，本人在过去的半年时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职的统计工作，做到了及时、准确、完整的反映\*\*支行信贷业务情况。认真的完成了信息安全员的工作，做好了信息安全的日常维护并建立了安全员日志。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是互通的，特别是在工作的条理性上，受到各位前辈的指导今后还将继续努力。

风险管理部综合统计岗是一个需要责任心与耐心的岗位，通过半年多的学习和实践，我坚信能胜任岗位并做出成绩；在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的\*\*一员。

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

## 银行运营风险述职报告篇二

银行是经营风险的行业，银行的经营始终与风险为伴，其经营过程就是管理风险的过程，我行开办的小额贷款业务更是一项高风险、高收益业务。20\*\*年，被确定为\*\*\*\*银行的“合规管理年”，根据“合规管理年”活动的工作部署和要求，我行严格贯彻小额贷款业务制度，规范业务操作程序，加强资产质量管理，严控风险。现就我行小额贷款业务上半

年风险状况和防控措施报告如下：

截止6月\*日，我行累计放款330笔，金额1396万元；累计回收回177笔，金额945.88万元；累计结存153笔，金额450.12万元；6月\*日所有逾期贷款户数33笔，逾期金额107.74万元，逾期率23.94%。其中有4户逾期贷款为次级类客户，16户为可疑类客户，均产生不良贷款现象，风险防控形势非常严峻。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，规范内部管理，切实防范风险。

1、严格按照总行下发的《小额贷款业务管理办法》和《小额贷款业务操作规程》开展业务，严格拓展、筛选小额贷款准客户，把风险防控关口前移，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

2、严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

3、扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对客户经营状况和家庭状况进行检查，认真填报贷后检查表。2月份我行对发放贷款先后开展了信贷自查及全面排查。此次排查工作通过调阅客户档案、现场走访客户、拍摄客户经营场地和走访信贷员家庭情况及信贷员思想排查等形式，重点关注逾期贷款客户、联保贷款客户和放款金额较多及逾期贷款较多的信贷员。从排查情况来看，我行未发现与中介合作、编造虚假资料骗贷等现象，也未发现收受客户好处费、代客户收取贷款本息等情况。

4、强化管理，完善的内部管理机制。我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，不断强化管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和贯彻落实。注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“阳光、惠农、方便”的信贷形象，以优质的服务和阳光的品牌促进业务的发展。

5、抓好逾期催收，严控资产质量。我行领导及信贷人员从产生第一笔逾期贷款起，就对逾期催收工作高度重视，认真组织落实，集丛人之力，尽职尽责开展信贷还款管理及逾期贷款催收工作，并把这项工作长期作为信贷业务发展中的重中之重来抓，最大程度的控制好风险。及早成立了以行领导、业务主任、信贷主任及信贷员组成的催收小组，集中人力、物力，采取各种措施和方法，坚持不懈开展逾期贷款的催收工作。在做好电话催收、上门催收和联合催收的同时，果断决策，将逾期30天以上的客户依法提起诉讼，申请资产保全，利用法律的手段进行贷款的清收，最大程度的控制好逾期贷款风险，防止贷款出现损失。

为有效促进我行小额贷款业务稳健发展，我行要加强小额贷款的合规管理，促进小额贷款经营和操作的合规性和规范性，有效维护我行小额贷款业务发展的良性循环。下一步，我行将在以下几个方面继续做好风险防控工作：

一是建立否决贷款登记制度。对每笔被否决贷款进行详细地记录，记录内容包括客户基本信息、申请信息、否决原因等。二是对联保贷款分行业分用途、采用等额本息还款法、分组调查等控制风险的措施。三完善审查人员岗位职责。要求审查人员在对权限范围内的信贷业务进行审查时，除对资料的完整性、合规性进行审查外，还须进行电话核实客户信息，在必要时还须进行现场核实。四要严格系统岗位配置制度。严格执行岗位兼职的合规性，规范信贷员工号及岗位设置、

变更，保证系统中客户信息管理的规范性和严肃性。五要严格落实档案管理。建立完善的档案管理办法，对提交审贷会成功的资料要严格把关，认真检查相关资料及贷款信息，并严格执行保密制度。

一是提高贷前调查质量。对于收入、成本等关键信息应尽可能取得纸质单据或书面证明做支撑；关键的财务数据必须进行交叉检验；对于房产或车辆等信息，应查看和复印房产证、行驶证、租赁合同等。调查项目应全面，坚持“眼见为实”原则。二要严把贷中审查。审查人员必须电话核实借款客户的真实性。审贷会必须有2名以上管理人员参加，且被审查贷款的主副调必须全部参加审贷会。审贷会提问提高质量，问到关键风险点。三是落实贷后检查。信贷员在贷款发放后的四周内，必须到客户住所或生产经营场所进行首次贷后检查，对资金使用情况和贷款投向进行监控，以后每月不少于一次贷后检查。

3、加强逾期贷款管理。对于逾期贷款，除对信贷员进行考核外，还对贷款的逾期原因进行分析，采取一切措施和办法，不惜代价进行逾期贷款的催收，以防微杜渐，保持贷款的良好回收和质量。

4、加强信贷队伍建设。每天晨会及每周例会对信贷所有人员进行信贷业务、操作规范性、法律法规等知识进行集中地学习，同时加强对信贷人员的思想品德教育。要每半年对信贷员进行一次梳理，同时对信贷从业人员实行年审，年审不合格的调离信贷岗位。要加强对信贷人员良好作风的培养。严格执行“八不准”要求，打造邮储小额贷款品牌，树立良好的公众形象。

## **银行运营风险述职报告篇三**

在这个里，我们在银行领导的正确指挥下，突破重重障碍，尽管工作困难重重，但我们还是努力的完成了工作目标，取

得了较为出色的成绩！

作为一名xx银行的柜台职员，在工作中，我主要负责的是为客户提供各种银行业务，以及向顾客们推荐适合的理财产品。而回顾这一年，真的可以用“白驹过隙”来形容。一年时间过去的非常之快，所以，在工作中我们更要打起十二分的精神，不然就会错失良机！

在今年的工作中，我在各位领导和前辈的帮助下，共销售了理财产品xx万元，尽管这个成绩算不得特别的出色，但在今年这样的情况下，已经算是有了不少的成长。先对我这一年来的工作情况总结如下：

在这个以来，我除了在工作中的锻炼，也一直在默默的改善着自我的工作能力。除了在工作中积极地参加业务培训和工作会议以外，我还利用自己的时间，一直在钻研着销售和服务方面的书籍与教程。我了解自身的服务算不上出色，尽管在严格的工作中，我并为出现过工作方面的操作不当，但也很难得到客户的高评价。这自然也影响到了我在推荐理财产品时客户对我的回应。

但在经过了这一年来的逐步提升之后，我在工作中的服务也越发的熟练了，不仅得到了领导的好评，在销售中，也给我带来了不少的帮助，大大的提升了我的个人成绩。

在工作方面，我严格用心的对待每一位顾客。认真理解顾客的需求，并迅速的为顾客办理业务需求。同时，我也不忘自己的职责，对顾客积极的推荐我们银行的理财产品。尽管是重复不断的工作，但我一直保持着了一颗积极热情的心态，这也让我的工作能力一直在持续不断的增长。

此外，我也在工作方面累积了一些与附近客户交流的技巧，如慢慢的学会了一些本地的方言，这在面对年龄大的客户的时候尤其有效果，不仅能更好的了解到老龄客户的想法，也

能更好的提供服务。

如今，我的工作转眼已经结束了，但未来还有更多的事情在等着我们。而我在工作方面也有许多的值得完善的地方，为此，我会继续努力，让工作能完成的更加顺利！

## 银行运营风险述职报告篇四

\*\*年，在总行领导的正确指导下，紧紧围绕全行工作中心，全面履行风险、合规部门的管理职责，扎实工作，以强化信贷管理为突破口，全力抓好全行贷款风险分类、不良贷款监测、清收、考核工作及超权限贷款风险审查审批工作，有效地履行了风险管理与合规管理职责，较好地发挥了部门的职能作用。现将就风险管理与合规管理方面的工作做如下汇报：

一是及时做好\*\*工程报表的制作和报送工作；二是做好风险分类相关报表；三是做好不良资产监测报表；四是做好市办要求的业务经营分析报告、风险监测报告及相关报表；五是及时向人行报送风险监测指标报告及相关报表；六是及时向监管部门报送业务经营风险分析报告及相关报表。

一是每季末月下旬均向每个网点下发季度清分通知，要求各网点按照我行贷款分类规定及时做好季度清分工作，并对下季度每月贷款分类或分类调整的注意事项做出提醒。二是每月末，我部均能及时监测全行贷款台帐，督促各网点严格按照相关规定做好当月新增贷款的分类确认工作及部分存量贷款的分类调整工作。三是每月初及时收集各网点超权限贷款的五级、十级分类认定表，并认真审核，对其中分类错误、分类理由不规范的认定表一律予以清退并要求重做。以此保证每月新增贷款的准确分类。四是坚持每半年下各网点检查五级分类、十级分类情况。对其中分类不准确、分类未及时调整的贷款及时做出指导和修改。通过以上工作，保障了我行贷款五级分类、十级分类的准确性和分类调整的及时性，为我行不良贷款的管理打好了基础。

根据各网点上报的诉讼材料，我部及时做好起诉材料准备、证据收集、申请诉讼、出庭参诉、执行申请、参与强制执行等工作，极大减轻了基层各网点的工作压力。

根据每月测贷记卡的逾期情况，根据历史监测数据和向基层信贷员了解的情况，针对部分信用观念差、多次逾期或资产情况出现明显恶化的贷记卡持卡人提出风险预警，并采取冻结卡片或取消用卡资格、向公安机关报警等措施进行风险控制。

根据银行卡部的贷记卡办理流程，我部负责贷记卡的复核工作。准时按内部规定完成贷记卡的复核工作，为贷记卡的快捷办理和风险控制履行了应尽职责。

根据总行工作安排，做好每日基层上报审批贷款的资料审查和风险审核工作，严控信增风险、及时辅导和纠正各基层网点贷款档案资料的合规、合法、风险可控情况以及风险分类的准确性情况。

我部能较好的履行部门职能工作，积极发挥本部门的职能强化作用，为总行全面完成上级下达的各项工作任务作出了应有贡献，但还存在不足之处，主要表现为：一是不良贷款清收成绩不理想，贷款起诉后执行难问题依然突出；二是组织开展信贷人员岗位培训及深入基层进行指导的工作仍有待加强；三是还未能实施更为有效的贷款管理，个别新发放贷款仍潜在风险。四是部门职能的强化及作用仍有待于增强。

为进一步提高风险防范能力，有效降低我行所面临的各项风险，针对\*\*\*\*年度风险与合规管理工作中存在的问题，我部拟在\*\*\*\*年的风险与合规工作做出如下安排：

- 1、继续加强管理，提高信贷资产质量。实时动态监测贷款情况，及时发现风险点并采取措施，以尽量减少新的不良贷款的产生。



2、改变执行思路，加大依法清收力度。进一步加强对借款人综合信息的跟踪监测，及时向法院执行局提供借款人实时信息，力争使执行工作进入常态化和及时性。。

3、加大对基层的服务、指导、协调、管理和培训。加大对基层网点的日常服务、培训、现场辅导和检查等方式，切实提高客户经理的管贷能力和风险管控能力。

4、做好参谋服务。充分发挥部门职责的工作性质，及时为领导在风险管控等方面的决策提出合理化建议和决策后的执行落实方面做好各项。

## 银行运营风险述职报告篇五

20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，我严格按照农总行财务制度规定，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20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，来迎接其他商业银行的挑战！

## 银行运营风险述职报告篇六

20xx年对我来说是非常有意义的一年。今年，我在工作中进入了一个新的里程碑。在银行领导和网络主任的领导下，在同事的帮助下，我积极配合上级工作，认真履行工作职责□20xx年工作顺利完成。我过去一年的主要表现如下：

20xx年上半年，我在平吉堡分公司担任运营总监。下半年，我在丽子园分公司担任运营总监。同时，我还参加了二级分公司副行长的竞赛，提高了岗位水平。等级的变化意味着责任的变化。运营总监不仅管理三尺柜台，还协助网络负责人管理整个网络的内部控制、运营和运营。今年，我严格履行岗位职责，行使管理和监督职能，以落实分公司工作为目标，主要做以下工作：

认真执行和执行各项操作制度和操作程序，在每天的晨会上学习和监督新制度和新业务。特别是今年，中国农业银行进入了转型时代。我认为，除了学习，更重要的是培养全体员工的转型理念。大堂经理不再只是转移客户，出纳员也不再只是处理业务。我们所有人都必须从业务转变为客户服务，

从单一的存款和贷款服务转变为综合营销。无纸化和电子办公室正在逐步推出。在处理业务方便快捷的同时，我们仍然不能放松对运营工作的标准化管理。在日常工作中，我加强了对柜台业务和超柜台业务的监督，要求出纳员规范每项业务的运营，及时提出遇到的各种问题，不得随意操作。20xx年上半年，平吉堡分公司接受了分公司的“三个现代化和三个铁路检查”，及时组织出纳员学习监督过程中发现的相关错误，及时整改。对挂失业务、代理业务等关键业务进行规范，改变了以往登记簿登记不完整的问题。自电子传票推出以来，我与出纳员一起学习、探索、沟通和解决问题，努力提高传票扫描识别率，减少错误，促进运营基本标准化水平的提高，充分发挥内部控制的监督和标准化作用。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作，具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合和整体联动。在工作期间，我与网点主任积极沟通，针对不同的员工安排不同的职能，将支行下发的任务和方案传达到每位员工，让大家充分发挥自己的特长，内外勤紧密配合，识别客户，合理引导，共同营销。虽然分工不同，但大家心往一处想，劲往一处使。在此也感谢丽子园支行的所有同事，即使是加班外拓也毫无怨言，共同为丽子园支行的经营和发展贡献力量。

三线一网格模式推广运行后，我首先保证自身做到熟悉合规标准，然后对身边的人、分管的事给予有效的合规指导。三线一网格不是束缚员工的枷锁，而是给我们一个自律的提醒，他律的监督，和律他的责任。丽子园支行员工都能及时登录，及时履职，对于一些风险业务和操作，都能互相提醒，互相监督。在20xx年我和主任开展了谈心谈话和家访工作，深入了解员工的家庭和生活，也听取大家的意见和建议，为以后更好地开展工作打下了良好基础。回顾过去的一年，我在繁琐而又平凡的工作中，有不少收获，也付出了艰辛和努力，并在工作中丰富了自己的业务知识。但同时我也认识到自身

存在许多不足，比如自身学习抓的不紧，学得不深不透，前瞻性较为欠缺，工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，针对以上不足，在新的一年里，我会在工作中认真加以改进和完善。自觉加强学习，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。并同时在思想上、行动上积极向党组织靠拢，增强自己的政治修养。

以上为个人工作述职，如有不妥当之处，恳请支行领导和同志们给予批评、指正，并加以监督。

## 银行运营风险述职报告篇七

在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将度工作述职如下：

1、思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们xxxx银行改革的前景更加充满了信心。

2、学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为xxxx银行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。二是参加总行组织的xxxx的贷款调研活动，

并参与了xxxx等制度的起草工作。三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

3、作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的'落实、执行情况。

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有xx名客户经理，要管理近xxxx亿存款□xx亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访xxxx个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好xxxx的公关，发展了xxxx等一批有发展潜力的客户。同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

2、以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了xx个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入xxxx等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为xxxx企业安装网上银行，同时做好xxxx的维护，促进了我行电子银行业务的发展。

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

2、刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，

堂堂正正办事，继续保持一名优秀客户经理的本色。

## 银行运营风险述职报告篇八

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

### 一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

### 二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管，我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助



设备;业务咨询,产品宣传;优质客户识别和推荐,潜力客户的拓展;个人金融产品营销与服务,处理客户异议及投诉;维护营运环境和秩序。各岗位协调配合,有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设,发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性,员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化,收到较明显的效果,为体现考核的科学性,按工作岗位不同设置不同的考核指标,为每位员工设立工作台账,并让所有员工参与评议,每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布,使考核更趋公平、公正、公开,由于通过各项指标考核,使员工收入有所差距,员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务,实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作,始终把为客户服务作为服务宗旨,用客户的满意度来衡量我们的工作质量,时时以客为先,不断改进服务方式,务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作,开发新客户,并通过平日人情化的有效的沟通,增进彼此间的了解和信任,对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销,对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

### 三、廉洁从业,树立形象

本人在职期间,一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策,认真学习支行文件领会精神,不断转变观念,提高服务水平,提高加强管理、严防风险的意识,保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工,以身作则,在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度,以事实为依据,不偏袒,以理服人。在工作之余,不断加强学习,提高自己的业务及管理水平,努力做好一名合格的副手。

#### 四、存在的不足及工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20年的工作中，我将做到以下几点：

##### 1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。

优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

##### 2、加强优质客户的维护与营销。

网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间

业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

银行运营述职报告3

## 银行运营风险述职报告篇九

从到现在，我在xx银行担任大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表x行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

- 1、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。
- 2、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。
- 3、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。
- 4、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服务，

提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的. 不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

- 1、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。
- 2、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。
- 3、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。
- 4、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢x行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

谢谢大家！

## 银行运营风险述职报告篇十

我叫某x男，现年某岁，中共党员，大专文化，现任中国农业银行某分行\_审计派驻办副主任。一年来，我严以律己，公正无私；遵章守纪，善勤为乐。为了促使农业银行快速步入规范化经营轨道，我与派驻办几名员工一道，认真落实上级行有关方针政策，严格按规办事，使临猗、河津两个支行的规范化经营又向前迈出了一大步。

一、随着对审计稽核工作的不断熟悉，我深刻体会到：知识就是生产力！尤其是金融业，显得更为重要。特别在我国加入世贸组织以后，我更感到学习知识、更新观念的迫切性和重要性。对此，我平时除了经常阅读党的各类报刊杂志外，还系统学习了\_\_\_同志“三个代表”重要的各类文献与资料，在党的十六大召开之后，我又积极响应各级党组织的号召，认真学习了、每月一期的《农村金融研究》以及每季一刊的《经济师》坚持必读之外，同时就市分行的《农行人》以及转发各行典型经验的简报信息等也都认真研究，积极借鉴，活学活用，举一反三，摸索总结出了不少工作经验，并在实际运用中非常实用，既指导了工作，又提高了自己。

二、就审计稽核工作的性质来看，由于牵扯到上上下下、里里外外、方方面面、错综复杂的关系，因而深感责任重大，必须忘我工作。

首先，对工作高度负责。一年来，按照要求，严格对\_、\_辖区网点进行了常规审计。在审计中，发现问题不轻易下结论，而是结合工作实际，多调查、多了解，确保吃透问题，定性确切，并通过严格审计，力求将各类隐患消除在萌芽状态。针对一些突出问题，均现场督促处理，如果通过督促处理有一定困难的，及时归类上报。据统计，今年在对\_、\_的常规审计中，共纠改问题起，督促处理问题起，对于一些隐患较大、短时难以处理的问题，及时整理上报分行起。

其次，对责任严格落实。在对\_、\_以及\_财务工作进行序时性审计中，发现存在不少问题。就业务工作中的一些共性问题，详细罗列并及时上报分行通报纠改，同时，针对一些行不严格遵守结算纪律等问题，在审计中，通过顺藤摸瓜，一方面将责任严格落实，另一方面对其责任人进行严肃处理，确保被稽核的网点不再有类似问题发生。

其三，对矛盾决不回避。年初，我带队赴\_支行对20\_年决算真实性进行了审计，就该行在决算工作中存在的一些问题，

我们不回避矛盾，不回避问题，认真按照各级行精神以及审计工作要求，严肃认真，一丝不苟，实事求是反映问题，不套大，不隐瞒，按质按量完成了市分行下达的任务，维护了财务纪律的真实性与严肃性。

三、首先，在遵守工作纪律、规章制度等方面，没有因为我们是派驻机构，就可以不遵守上下班时间，就可以迟到早退。因而，每天早晨坚持与同志们在一起按时到岗，上班时间决不随便外出，决不在同志们面前搞特殊化。同时，严格遵守制度、加强组织纪律，一方面可以看出一个人的作风是否过得硬，另一方面可以促使养成良好的工作习惯。如果缺乏过硬的作风与良好的习惯，又何谈审计别人的工作呢？其次，加强团结，充分调动派驻办整体的工作积极性与主动性。对于工作中的事情，决不擅作主张，我行我素。总而言之，工作方面没小事。无论什么事，都能够多方听取不同意见，只有集思广义，才能正确决策。虽然自己是派驻的一名副主任，但是，工作中如果缺乏开拓性和创造性，不能充当重要角色，独当一面，那么就会丧失主动、处于被动难堪的局面。面对千头万绪、千变万化的工作实际，常常是设想好的方案，在操作过程中需要改变，其对副职的综合素质提出了很高的要求。如果不能想主角所想、思主角所思，当然也就不是一个让各级领导放心的配角。第三，坚持“三个代表”，狠刹歪风邪气，与\_\_现象做坚决斗争。作为一名党的干部，保持较高的觉悟、较强的党性与过硬的作风，既是在实践自己的诺言，又是在实现自己的理想，更是在做人。只要工作一天，就要对得起给予充分信任的上级领导，对得起组织的多年培养，更要对得起自己的良心。一年多来，针对审计中发现的一些问题，有些当事人总想通过搞不正之风蒙浑过关，希望网开一面。对此，我坚持提高办事透明度，对工作上的一些问题决不搞暗箱操作，决不能拿农行的审计纪律作交易，让农行的利益受到任何损失。