

# 最新银行轮岗工作报告(模板6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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 银行轮岗工作报告篇一

今年是我走上工作岗位的第一年，也是我进入支行的第一年。很庆幸，一毕业就加入到xx支行这个大家庭中。在这里，我感受到领导和各位老同志给予的关怀，也学习到了许多业务和理论知识，不断的充实了自己。我所在的岗位是服务岗位，也是顾客进入xx支行最先接触的岗位，我的一言一行都代表着xx支行的发展。

虽然我的工作中更多的是服务顾客，但仍容不下一丝马虎和放松。因为xx支行所处的位置，顾客中老年人相对较多，有的老年人连所需要的凭条都不会填写。每次我都会十分详细的给他们讲解，一字一句的教他们，知道他们学会为止。银行顾客文化层次各不相同，每天为各种不同人服务，我时刻提醒自己要从细节做起，不断的提醒自己要在工作中认真再认真，把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，让客户感受到温暖的含义。

由于我进行时间不长，在业务上不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，我虚心的向老同志学习。刚开始的时候，还由于不够细心和不熟练犯过错误，但这并不影响我工作的积极性，反而鞭策我更加努力地学习理论知识。服务是大堂经理的主要考核目标。在这一年里，通过行里的检查得分，我认清了自身的不足，不断改善自己的服务态度和服务质量，对每位客户都给予了热情的接待，询问办理什么业务，引导客户，让客户在xx支行感受到我们的真诚与热情。

当听到有客户对我说：“你们的服务态度真不错”“支行的服务就是好”时，我就会感到发自心底的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。新的一年为自己制定新的目标，那就是加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态迎接新时期的挑战。首先，提升服务质量，熟悉服务流程，认真对待每一位客户，严格按照行里规定的各项规章制度进行工作。第二，在服务的同时，加强客户推介，积极增加手机银行，网上银行的动户。

明年会有更多的机会和挑战，我心里为自己暗暗的鼓劲。要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能局限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

工作总结之家的年终工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《银行柜员年终总结和工作计划范文通用(6篇)》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“银行柜员年终工作总结”专题。

## 银行轮岗工作报告篇二

### 一、指导思想

### 二、总体目标

围绕20\_\_年全年理财产品及基金营销计划，重点解决我行服务工作中存在的不足与突出问题，进一步提高我行服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，成为客户满意度和客户首选的银行，从而助推各项理财产品及基金营销业务平稳较快发展，创造良好经济效益。

### 三、具体工作措施

## 1、通过宣传，形成营销活动声势

我行要利用电子屏、横幅、板报、专栏和资料等进行开展“理财产品及基金营销”活动宣传，形成营销活动声势和竞争氛围，提高全体人员积极参与，争先恐后的热烈气氛，做到优质服务，以优质服务创造优良工作业绩。活动期间，我行在醒目位置统一悬挂有关营销活动宣传标语，银行工作人员披授带佩徽章上岗。窗口单位设立营销活动宣传栏，安排佩戴授带的引导员进行引导服务和讲解，树立窗口单位优质服务良好形象，切实推进营销活动的深入开展。

## 2、抓住时机，切实开展营销工作

我行要抓住一切有利时机做好集中营销工作，各网点要在显眼位置摆放新版宣传折页，营造“理财产品及基金营销”就在客户身边的浓厚氛围。网点工作人员要向客户进行业务咨询，积极推介“理财产品及基金”，向客户详细介绍理财产品及基金功能特点和办理要求。同时要加强对存量客户的维护和再营销工作，根据我行实际，结合下达的工作计划任务，筛选存量优质客户，进行主动营销。优化流程，强化服务质量，针对存量优质贷款客户，推出有吸引力的服务措施，拓展营销深度，扩大我行业务范围和优质客户群体。

## 3、采取定向营销的方式

提升“理财产品及基金”品牌形象。我行要选择房地产开发商开发的按揭楼盘、汽车经销商营业场所及个体工商户集聚等有利区域进行现场营销，搭配宣传折页等陈列物，营造亲近客户的氛围，现场组织开展“理财产品及基金”营销咨询活动，派发业务宣传品，吸引客户前来参观、咨询，扩大“理财产品及基金”品牌的社会影响，促进“理财产品及基金”的销售。

## 4、加强工作纪律，确保任务完成

在开展“理财产品及基金营销”活动中，我行要加强工作纪律，凡本行工作人员必须准时上班，不准随便离岗，原则上不准请事假，以饱满的精神，高昂的斗志投入到营销活动中。我行要把营销活动的任务指标分解到人，使人人肩上有担子、有责任，要想方设法完成任务指标。为提高营销活动工作效率和综合竞争力，我行各工作人员根据岗位职责要求实行上下联动全员营销，争取超额完成市分行下达的工作计划任务，以优异成绩向市分行汇报。

## 银行轮岗工作报告篇三

xx年我们银行营业部将持续不断的努力，为银行的业务上的扩大做出营业部最大的贡献!以下是小编收集的《银行行长工作计划》，仅供大家阅读参考!

### 2018银行行长工作计划范文

#### 一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并

将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

## 二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：

1、深入到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

## 三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的

防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

#### 四、加强内控基础管理，防范风险

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

#### 五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握

本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在xx年的工作思路。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质

质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## 2018银行行长工作计划范文

20xx年2月，中国邮政储蓄银行南昌市分行正式挂牌成立，这标志着南昌邮政金融事业步入了崭新的发展阶段。作为江西邮政储蓄银行的省会分行，新成立的中国邮政储蓄银行南昌市分行将如何紧扣主题，创新思路，实现又好又快大发展?记者为此对南昌市分行行长彭华彬进行了专访。

“这是一个充满机遇的年代，一个充满挑战的年代;这是一片孕育收获的市场，一片布满荆棘的市常”彭华彬对当前南昌市分行所处的客观现状做了一个辨证而又生动的形容。

彭华彬介绍，今年一季度以来，南昌市分行在省行的正确领导下，紧扣“改革、发展、稳定”的主题，紧密依靠广大员工，按照现代企业管理制度和相关金融法规的要求，制定和完善各项规章制度，狠抓业务发展，积极推进支行组建，有效开展队伍建设，不断强化金融服务工作，各项指标和排名列全省前茅。截至三月底，全行储蓄余额达到亿元，较年初净增亿元，完成首季计划的%，超计划绝对值亿元，较上年同期增长%，活期余额亿元，较年初净增3785万元，基金累计销售额及“天富1号”销售绝对值位列全省第一。

“没有一条通向光荣的道路是铺满鲜花的。”彭华彬指出，“在看到成绩的同时，我们还应当清醒地认识到形势的严峻，意识到自身的不足，如业务能力和效益观有待进一步加强，风险防范能力与意识有待进一步提高，各项基础工作有待进一步完善，各种关系有待进一步理顺。”

“凡事预则立，不预则废。”针对今后一段时期内的发展思

路，彭华彬概括为“达到一个转变，做好两项准备，加强三项建设，构建四个体系”。

彭华彬解释说，“达到一个转变”就是转变思维，创新模式，促进个人金融业务持续发展。要以全局的视野和前瞻的眼光去审视现状，以现代商业银行的先进理念和标准去要求与衡量邮政金融业务发展的水平，切实抓好个人金融业务的发展，将对“量”的追求转变至“质”的追求上去，将对规模的追求转变至对效益的追求上去，重点改善存款结构，提高活期比例，调整业务结构，发展中间业务，提高经营效益。

“做好两项准备”，即做好小额信贷业务的准备工作和公司金融业务的准备工作。通过完善相关制度，加强营销队伍建设，深入市场一线做好调查，切实转变营销思维模式，丰富营销手段，做好大客户的维护工作，在小额信贷业务和公司金融业务正式开办之前做好充足的准备。

“加强三项建设”，即加强渠道建设，发挥网络优势；加强支行建设，发挥平台优势；加强公共关系建设，发挥资源优势。彭华彬强调，通过加强这三项建设，不断完善邮储银行各项功能，打造邮储银行特有平台，充分调动和利用一切可利用之资源，将关系当作资源来经营，切实处理好市行与客户之间的关系、市行与政府及监管部门之间的关系、市行内部之间的关系，为邮储银行的发展壮大创造良好的内外部环境。

“构建四个体系”，即构建完备的员工培训体系、高效的激励考核体系、严谨的风险防范及内控体系、丰富的企业文化体系。彭华彬认为，人才是企业最为活跃和最具有价值的因素，南昌市分行将充分重视人的因素，将员工的培训纳入市行战略管理的轨道；进一步完善考核激励办法，并积极策划丰富多彩的企业文化活动，以充分调动员工的工作热情和积极性。同时，坚持强化内控不放松，始终将安全放在一切工作之首，努力做到稳健经营，有效防范。

彭华彬说，在今后一段时间里，南昌市分行将狠抓以下五项工作：一是开展争当先进、树立正气的活动；二是狠抓机关作风建设，提高办事效率；三是要求全行职工勤于思考，创新思路；四是强化执行力；五是加强服务工作。通过深化各项工作的落实，促进邮政金融业务又好又快的发展。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。邮政金融前行之路任重而又道远，但彭华彬认为，作为省会行的南昌市分行有责任有义务在邮政金融事业的各方面对全省其他同行起到榜样和表率作用。他说，“这是我们的使命，更是我们的荣誉。我们既有‘宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来’的坚韧和毅力，更有‘乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海’的豪情和魄力，我们始终相信，在省行的正确领导下，在全行广大干部职工众志成城，团结一心的共同努力下，紧扣‘改革、发展、稳定’的主题不动摇，创新思路，求新思变，南昌市分行一定能实现又好又快的大发展，迅速成为内控严密、管理科学、运营安全、服务周到、竞争力强的现代商业银行。”

## 银行轮岗工作报告篇四

20xx年，我作为银行一员在党组的领导下，在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。以下是我一年来的工作总结：

20xx年我负责综合监管的全面工作。为了充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，年初我就对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的工作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，安排布置各岗位的工作，及时做好沟通。通过以上措施，年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完

成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

### 1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕以上三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

### 2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照20xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，有效提高了监管的各项基础工作水平。

### 3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

□1□20xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一

是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于年2月20日前上报到银行科。

切实做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底之前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现

场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款的工作，进一步化解农村信用社贷款风险。今年伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的效果。

一年来，我组织带领综合监管全体职工，对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管，按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控，为及时掌握辖内金融机构贷款投向，为货币监管提供依据，我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析，按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份，信贷资产质量分析三期；动态反应12期，调查报告12期按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查 and 信贷咨询系统登录情况检查工作，使我辖区违规问题明显减少。为支持信用社和地方经济，共为信用社申请再贷款2800万元（50为头寸贷款），至12月15日已收回1860万。此外，我还积极组织调查研究和信息调研工作，一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调查、下岗职工再就业贷款情况调查、地区助学贷款情况调查、生态环境趋势调查、商业银行不良资产损失率情况调查、中间业务调查、房地产业务发展情况调查金融支持地方经济情况调查、中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

20xx年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导下，我负责综合监管工作成绩明显提高，主要表现为：一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；四是监管手段有所改进，力度进一步加强；五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做的工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。今后的工作当中努力克服缺点，发挥优势，争取取得更好的成绩。

## 银行轮岗工作报告篇五

根据我行20\_\_\_\_年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们在20\_\_\_\_年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。

现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在20\_\_\_\_年的工作计划：

一、加强内控制度建设，防范风险的发生。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

- 1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

- 2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、

人民币结算业务的管理。组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理。负责人民币结算中间业务的收入。负责综合业务系统参数表的统一管理。负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理。负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作。负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、加强会计核算工作，提高工作质量。

因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战：

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20\_\_\_\_年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。20\_\_\_\_年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、制定出培训计划，在20\_\_\_\_年我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、做好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

四、做好与企业之间的联系。

召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作，20\_\_\_\_年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的

各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

## 银行轮岗工作报告篇六

信贷是体现一定经济关系的不同所有者之间的借贷行为，是以偿还为条件的价值运动特殊形式，是债权人贷出货币，债务人按期偿还并支付一定利息的信用活动。今天本站小编给大家为您整理了银行信贷工作总结及计划，希望对大家有所帮助。

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理

制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是 处理问题时工作方法需要改进。新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经营效益的提高，做出自己应有的贡献。

xx年，在联社和信用社主任的领导下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、优质服务等方面都有了一定的提高。现在我将本年工作向各位主任和信用社述职，如有不妥之处，请予以批评指正！

一、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我认真学习，并自觉贯彻执行党和国家的路线、方针、政策，忠于职守、实事求是、遵守职业道德和社会公德，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。认真学习“三个代表”重要思想，能较好的理解了“三个代表”重要思想的精神内涵，在学习过程中，能及时的发现自己存在的问题和不足之处，积极学习，并予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的业务知识和工作经验，对于联社下发的各种文件、学习资料能够融会贯通，学以致用，使我的业务工作能力、综合分析能力等，都有了很大的提高。

二、认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作和任务，把党和国家的金融政策和精神，灵活渗透、充分体现在实际工作之中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够按时完成各项工作任务。我刚接触信贷工作，开始时我对所分管的几个行政村的情况知之甚少，面临的难度和困难可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，不怕吃苦，起早贪黑积极走村串户了解情况。我首先找到了村委会干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱产业以及农户的一些基本状况已经有了一个基本的了解；紧接着，我对每一笔贷款进行上门核对，逐户走访借款逾期较长的贷户，详细了解他们的情况以便对症下药。一分耕耘，一分收获，一年来的工作对我所有的努力做出了肯定。一是严格规章制度，把好信贷资产质量关口。作为一名信贷员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强工作责任心。认真审查每一笔贷款。为了更好的把关守口，一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持进村入户做好贷前调查，对于多头贷款、垒大户贷款坚决不予办理。从而把好了信贷资产质量的第一道关口。二是坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰

山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性，进行实地考察。经过对资产负债情况的计算分析和贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须合法有效、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。三是提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。我坚持搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，做到了当天帐务当天处理完毕。

三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能够搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计筹措资金，我利用休息时间走亲串友动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储存款多万元，占计划xx万元%，积极吸收股本金x万元，占年计划x万元的%，超额完成了信用社下达的任务。二是积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识，消除“惧贷”思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持，全年累放贷款xx万元，累计收回贷款xx万元，不良贷款x万元，实现了余额和占比双项下降的工作目标，三是积极收回贷款利息xx万元，占计划xx万元的%。四是扎实做好贷款五级分类工作。我们深知这项工作的重要，虽然这项工作繁琐，但我坚持不怕苦、不怕累，加班加点，经过了数十个夜以继日的工作后，终于交了一份满意的答卷。

回顾一年来的工作，自己仍感到有一些不尽人意之处，一是业务技能提高不快，对新业务知识学习抓的不紧，学的不透；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是满足自身任务的完成,工作开拓不够大胆。在新的一年里,我将极力克服自身的不足,认真学习,努力提高自身素质,积极开拓,履行工作职责,服从领导。团结一致,为我社业务稳健发展和20xx年各项目标任务的圆满完成作出自己应有的贡献。

时间飞逝,不经意间一年的时间很快过去了。这一年里,我在领导的带领和同事的帮助下,认真履行职责,踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作,能够正确认真的去对待每一项任务,把金融政策及精神灵活的运用在工作中,工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度,及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下:

### 1、提高工作质量。

及时准确的做好信贷基础资料的管理,搞好信贷基础资料的记载、收集、管理,是信贷内勤重要的工作之一,这项工作即繁琐又重要,需要经常加班加点来完成。

### 2、严格规章制度。

作为一名信贷内勤,我深感自己肩上的担子的分量,稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此,我不断提醒自己,要增强责任心。对2\*\*年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放,更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷,把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。

### 3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。

我深知,信贷资产的质量事关信用社经营发展大计,责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来,我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度,对每笔贷款都一丝不苟地认真审查,从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押

物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经营效益的提高，做出自己应有的贡献。