

最新银行核算工作报告 银行年度工作报告 (通用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行核算工作报告 银行年度工作报告篇一

20xx年，邮储银行xx街支行在市行、营业部的正确领导下，在人民银行、银监会的关心与指导下，紧扣“从严管理、突出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成年度计划的 122.88 %。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%;对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。——各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长 18 %，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%;卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元;银联卡交易笔数6369笔。

新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意

见，对新成立邮储银行xx街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试□atm机安装等工作，保证了邮储银行xx街支行的准时开业和业务的正常处理。

队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

(一)抓业务，与时俱进创佳绩

抓存款，促资金实力增强□20xx年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到了任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行xx街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业□20xx年，邮储银行xx街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至20xx年上半年，邮储银行xx街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖

面和受益人群;至20xx年上半年,邮储银行xx街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上,占营业部贷款余额的18.1%。

抓财务,促经营效益上升。注重经济核算,狠抓增收节支,提高经营效益。从增收和节支两个方面入手,以利息收入为主攻方向,超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理,真正把费用用在“刀刃”上,降低经营成本,节支效果明显;在节支的同时,把财务工作重点放在增收上,年初就将收入任务分解下达到岗到人,严格按月考核、按季兑现。

(二)重改革,开拓创新促经营

周密组织,创造改革良好氛围。为使邮储银行xx街支行改革工作做到稳步推进、有条不紊,结合邮储银行实际,明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等,规范了操作程序,并组织召开了相关会议,从而统一了思想认识,增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

(三)强管理,从严治行保稳定

完善制度建设,狠抓各项制度落实。在日常管理过程中,根据制度逐项检查,对检查过程中发现的违规违纪问题,坚决按照制度规定进行落实,绝不姑息,切实加大了制度的执行力度。

落实安保责任,提高风险防范意识。把安保目标管理摆在重要位置,横到边,竖到底,不留死角,层层签订目标责任书,并实行风险责任制约机制,强化领导责任和全员参与意识,一级向一级负责。领导带头认真学习贯彻上级文件精神,定期研究部署保卫工作,经常深入基层开展安全检查,时刻注意掌握辖内安全动态,实现了全年安全无事故。

强化内部审计，坚持治行从严原则。切实贯彻落实案件专项治理工作的一系列文件精神和要求，努力构建风险防范和案件治理的长效机制。对存款集中的大户及资金来往频繁的客户重点抽查并进行了上门对账，对所有开立的单位结算账户大额流动资金情况进行了全面排查，对内部控制制度建设及制度执行力情况进行了全面的梳理自查。

外部方面：邮储银行xx街支行经济总量较小，金融资源较为贫乏，结构单一，主导型、骨干型企业少，邮储银行邮储银行xx街支行面临的发展大环境不容乐观。内部方面：一是体制、制度建设还有待进一步加强。二是业务量小、创利能力低。三是内部管理还不够规范，干部员工的积极性没有得到充分发挥。四是科技创新支持力度不够，创新步伐迈得不快，新业务品种推广力度不够。

总体要求是：以党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照邮储银行三年发展规划，以市场为导向，以防范风险为重点，以资本管理为中心，以发展为主线，以建立完善面向市场的考核机制为动力，以“依法合规、稳健经营、稳步发展”为理念，以提高综合竞争力和经营效益为目的。在风险可控的前提下，着力扩大资产规模，提高资产运行质量；着力拓展业务发展空间，提高经济效益、服务水平和赢利能力；着力建立和完善各项考核制度，调动全体干部职工积极性，激发经营活力；着力加强精神文明建设、员工队伍建设，提高员工素质，不断增强综合竞争能力，全力促进各项业务持续快速健康发展。

与时俱进，高度关注经济金融形势，做好调研分析。本着对企业、对客户、对自身高度负责的态度，对当前经济金融形势进行客观判断，随时注意各项业务指标的变化情况，做好重点分析，尽量规避风险的发生。

砥砺奋进，坚持不懈抓存增效，扩大市场份额。一是转变观念，改进认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。二是立

足潍城区,把营销区域向周边扩展,把营销触角向乡村延伸,进而扩展到全市,实现储蓄存款和对公存款的双增长。特别是做好周边经济情况的调查和分析工作,把营销重点放在系统大户上。三是继续加大抓存考核力度,下达目标责任,实行按月考核,按季奖惩。

稳步迈进,加强内控制度建设,严防风险发生。一是规范制度化管理。通过建立健全制度,做到用制度约束人,用制度充实人,用制度引导人。开展“制度落实年活动”,狠抓制度执行落实力度,严格按章办事,增强执行制度的自觉性。二是建立责任问责制。实行“谁主管,谁负责”的工作要求,建立第一责任人制度,以达到相互制约,预防风险的目的。三是加强内部制约。完善违规必究的处罚机制。资金计划、会计账务按照内部牵制、授权有限的要求,建立相互制约的工作流程。柜面业务做到经办、复核、授权三分开,相互监督。四是加强安全风险防范。梳理全行各岗位的工作流程,逐项落实各项安保制度,切实做好各类预案和三防一保工作,确保全行安全经营。

奋起前进,整合网点资源,延伸服务范围。进一步扩大机构覆盖面,将服务范围向潍城区周边延伸。通过延伸服务范围,进一步扩大规模,增加贷款投放量,有效解决小企业贷款难和难贷款问题。——团结勇进,培育企业文化,精心打造团队精神。以“思想高起点、待人高素质、办事高效率、处事高节奏、能力高水平”为目标,积极开展企业文化建设,创建一个诚信稳健、创新高效、以人为本、追求卓越的新型城市邮储银行。一是要考核服务质量。将文明优质服务纳入员工考核机制进行严格考核。从服装、卫生、服务态度等各个方面入手,全面体现邮储人的精神风貌。二是加强员工培训。在支行范围内开展“技术比武、专业培训”工作。不断提高服务质量、改善服务态度。积极将先进的技术引入经营服务的全过程,为顾客开设各项方便、提供安全、高效的服务项目。三是构建企业团队精神。引导员工树立团结协作的作风,树立以大局为重、互相理解、相互配合的团队精神,全力打

造精诚团结的员工队伍。

银行核算工作报告 银行年度工作报告篇二

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，

根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，在稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

为进一步扩大稽核工作成果，在日常稽核检查工作中，我们紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，我们又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我们都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来

交易流水文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

又如，检查中我们发现有的支行发生的应收未收借贷利息未纳入表内“14101应收借贷利息”和“501利息收入”科目核算，造成会计报表数据缺失。经了解，系由于20xx年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的借贷应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。我们对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到了相关部门的配合，使问题得以解决。

检查营业网点柜员重要空白凭证的管理时，了解到因手工帐簿取消的调整，柜员重要空白凭证登记簿已取消，每日营业终了网点仅凭打印的“表外凭证库存明细表”换人核对结存数量，却对柜员重要空白凭证的使用情况未作任何检查核对。我们及时提出建议，提示各网点每日不但打影表外凭证库存明细表”，还要打影重要空白凭证使用报表”，对空白重要凭证的使用与结存两方面内容全面进行勾挑核对，并做好相关检查登记，明确责任人，避免因疏于对重要空白凭证实际使用情况的检查核对而出现风险。

去年，我部通过检查提出了各网点会计人员用于核对借贷印鉴真实性的各级行领导授信业务签批印模空缺的问题，得到了行领导的高度重视，在行领导的协调下问题得到了解决。今年检查发现，由于工作变动，有些印模已不再适用并增加了新的签批印模，而各营业网点的部分授信签字印模未按业务种类分别详细登记适用范围、启用日期、注销日期，更新不及时，印模管理混乱，不便于会计人员核对，使借贷和票据出账环节潜在风险隐患。鉴于此情况，我们建议各营业网点向计财部反映，与授信管理部协调，及时更新各级负责人授信出账签字印模，同时也要求会计人员根据印模的适用范围严格审查，规避风险。

20xx年9月1日开始实施的《人民币银行结算帐户管理办法》第六十二条规定，银行应对已开立的单位银行结算帐户实行年检制，检查开立的银行结算帐户的合规性，核实开户资料的真实性；同时总行在《内控综合评价指标评定标准》中对帐户管理也有新规定，要求每季度检查帐户的开立、变更和撤销情况并记录，对此我部及时进行提示性建议，建议各营业网点对此项工作应引起足够重视，及时进行跟踪检查，确保开户资料的真实性、完整性和合法性。

20xx年度，我们始终不忘服务全局的工作宗旨，合理分工，协调运作，尽管人员较少，但都力争安排专门力量协助工作。

按照行领导工作部署，会同办公室，对照总行下发的窗口单位规范化服务标准，采取全员出动、逐一巡回走访、召开专门会议、对照检查等方式，督促营业单位落实整改，不留任何死角。扎实而有效的工作换来了可喜的成果，在今年总行飞行检查组对我行进行的检查验收工作中，我们在全员、全程陪同过程中，及时发现并协调扣分偏差，使我行六家全部被检标兵单位和达标单位，均顺利通过检查验收，规范化服务工作迈上了新的台阶。

一是从年初“优质服务百日大赛”开始，对窗口规范化服务进行了连续深抓落实，制定活动规划、组织对照检查、及时与上级有关部门沟通，汇报阶段工作进展情况，为年底总行验收时xx支行全部验收合格作出了良好的铺垫。

二是按照银监局统一部署，协调组织全行“三法”宣传活动，制定活动方案、逐一走访落实、上报活动总结，为“三法”知识在全行范围内的普及作出了积极的努力。

三是积极参与、策划、组织行里的重大活动：六周年行庆、职工运动会、中层干部拓展训练、金融系统足球比赛、一线员工职称计算机英语考试、职工摄影展及职工dv作品展等，对围绕支行业务发展为中心的各项工作的开展起到了积极的促

进作用，对活跃职工的业余文化生活、增强团队精神起到了较好的推进作用。

五是按行领导工作安排，利用近一个月的时间，完成了xx支行制度汇编工作。

六是牵头组织全行员工参加分行统一举办的内控知识测试，并通过举行行内复赛的方式，选拔成绩优异者参加分行决赛，选派的三人代表队获得了分行个人成绩前三名和团体第一名的好成绩。

回顾过去的工作历程，随着时间的推移，稽核工作得到了更为广泛的理解和支持，我们部门与全行各部门日益协调、相得益彰，这让我感到欣慰和鼓舞，同时也让我感到责任的重大。在今后的工作中，我会更加努力，带好稽核部一班人，顾全整体，尽职尽责，脚踏实地，皆尽全力。

20xx□1□9

银行核算工作报告 银行年度工作报告篇三

20xx年x月x日，我被学校安排到xx有限职责公司实习。虽然不是我的第一份工作，但是却是体验我自我的工作。在那里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

- 1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；
- 2、严格按照作业指导书操作；
- 3、严格遵守工厂各项规章制度；
- 4、熟悉公司流程及生产流程；

- 1、做任何工作都要用心、认真负责、做就要做好；
- 2、要不怕辛苦、不怕困难。

最后，十分感谢学校和奇瑞给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，能够讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作潜力，争取做一个对社会在贡献的人。

银行核算工作报告 银行年度工作报告篇四

创大业千秋昌盛，展宏图再就辉煌□20xx年，我们支行在市分行党委的正确领导下，全力贯彻落实省、市分行年初工作会议精神和工作部署，爱岗敬业，挖掘潜力，科学经营，开拓进取，较好地完成了各项工作任务，取得良好业务经营成绩。但荣誉属于过去，服务永无止境，明天任重道远，新的一年，新的使命，我们支行将决心扎扎实实开展好20xx年春天行动，进一步加大对公业务发展力度，以全新的姿态、忘我的精神和必胜的信心，取得比20xx年更大的成绩，促进支行金融事业实现又好又快发展。

从大的形势方面讲，目前，经济正处于“十二五”快速发展期，一大批客户进驻、商圈兴起，我行面临扩大客户群体、抢抓账户营销的历史发展机遇，面临新的挑战 and 机遇。从每年的业务发展规律看，抓好每年开春的业务起步，对于全年业务占据主动非常有利。在“春天行动”开展之初，我们充分做好思想动员，通过前期思想工作，使大家能够全身心投入活动中去，统一思想，提高认识，立足本职，顽强拼搏，勇挑重担，争做奉献，保持一流的队伍士气，围绕一流的工作目标，创造一流的工作业绩，誓夺20xx年各项业务经营“开门红”，为完成全年目标工作任务奠定一个坚实的基础。

思路决定出路，提升对公业务市场竞争能力首先必须从理念上加以突破，逐步树立符合国内外经济、金融环境，客户金融需求和现代商业银行运行规律的经营理念。经过努力，实现“四个转变”：一是经营理念从产品营销向客户营销转变；二是业务发展从存贷款营销向综合营销转变；三是经营眼光从局部性向全面性转变；四是经营方式从粗放型向精细化转变。同时，教育大家充分认识发展对公业务的重要性，增强时不我待的紧迫感和责任心，全面贯彻落实省分行“12345”的工作思路，想方设法，排除万难，加快发展对公业务。

客户是业务的基础，对公业务的客户发展方面。我们支行重点应从三个方面入手，一是不断强化主体业务和新型业务的客户基础，在满足传统业务需求的基础上，通过业务创新、产品创新、服务创新开拓新型业务，把握业务新的增长点。二是不断强化优质大客户和中小客户基础，在巩固一批大项目和大客户的基础上，着力培育一大批优质成长性客户，为我行未来的发展开辟广阔空间。三是不断强化传统行业和新兴行业的客户基础，在传统行业改造升级中巩固和扩大已有客户优势，并在此基础上，在新兴产业、新型城市化和新农村建设中寻求机会，充实一批新客户，为持续发展夯实客户基础。

积极与本县水利部门密切联系，了解水利投资主体组建情况，与新组建的水利投资主体单位签订合作协议，使其单位账户能够开设在我们支行。同时，提前介入当地水利投资主体组建工作。想办法将水利政府融资平台转化为一般公司类客户，在授权范围内对水利建设项目主体进行评级授信，发放流动资金贷款，待项目成熟后再发放固定资产贷款。

一是明确营销维护团队的工作职责，落实营销维护团队的工作任务，加强对营销维护团队工作的检查与监督，使营销维护团队树立优质服务意识，切实做好机构类系统性大客户“三保一财（社保、环保、保险，财政）”“一电一土（有线电视、国土）”、“三税一费（国税地税、关税，行政事业

收费)的维护工作。要通过这三项措施,加快对公业务发展,为我们支行各项经营业务再上新台阶奠定扎实基础。

二是完善后续培训机制,促进员工间互动学习。采取“请进来”和“走出去”结合的培训方式,即请专家学者来支行,向营销人员讲授营销理论知识、专业原理以及营销技能,要求每名对公客户经理每年脱产培训时间不低于56个学时。同时走出去开阔视野,组织优秀员工到广东、浙江等系统内或同业先进行学习考察,让他们开阔视野、认识差距、增强压力、提升动力,切实提高对公客户经理的综合素质和营销水平。

三是引入竞争激励机制,奖优罚劣。一方面,通过收入凭业绩、岗位凭贡献的激励机制,促进个人目标与团队目标的有机统一,强化竞争意识,充分调动营销积极性,另一方面,通过企业文化、团队精神的培育,强化大局意识和合作意识,打造员工之间相互促进的工作氛围,提升对公业务团队的竞争力和战斗力。

围绕客户需求,建立以客户为中心的对公业务营销机制,一是打破现有的部门及条线管理,建立以满足客户需求为导向的客户经理团队。针对大型对公客户,特别是核心客户,要通过建立由不同层级的客户经理和产品经理组成的客户经理团队,来分析、采集客户多样化的金融需求,据此初步设计个性化的金融服务方案,完成项目调查及风险评估,协调各部门加快项目审批并负责组织实施、监测和反馈,以在风险控制的基础上,切实满足客户各项金融需求,提高服务质量和效率,扩展服务领域和空间,占有较大的市场份额。二是加强对不同类型中小企业客户金融需求的研究,以资金流、物流、交易平台等为核心,创新中小企业金融服务模式,提高中小企业服务效率,提升中小企业服务综合收益率。三是加强对公客户经理业务素质培训,提高综合营销的能力。在打破部门银行的基础上,要切实加强对公客户经理业务能力的培训,使客户经理掌握各项业务营销服务的要点,能根据

自身对业务知识理解，响应并引导客户金融需求，提出一揽子综合服务方案，实现对公业务的综合营销。

加强内部管理，进一步提高营业机构柜员的工作效率，充分引导客户使用自助设备，提高电子分流率，强化服务意识，提高服务水平和质量。同时强化基础管理，严格制度执行，强化流程约束，实行铁的制度，铁的纪律，铁的执行。通过严密的流程管理，将基础管理工作全面落实到每一个工作岗位，实现基础管理水平明显提升，使对公业务客户感受到我们网点的贴心和超值服务。

“一年之计在于春”，我们支行要在市分行党委的正确领导下，振奋工作精神，鼓足工作干劲，以新的风貌、新的作风，新的状态，投入到20xx年工作中，力争干出优异成绩，促进各项业务经营工作连上台阶，实现新发展，夺取新胜利，向上级领导交一份满意的答卷！

谢谢大家！

银行核算工作报告 银行年度工作报告篇五

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

一、各项指标完成情况

2、中间业务收入_万元，完成年度计划的_%

3、一季度销售黄金_g□营销理财产品_万元。

4、一季度新增优质个人客户_户，新增对公客户_户，新增企业网银_户。

二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、目前工作中存在的问题1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降_万元，下降原因：_月末“某某单位”划走_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。