

最新银行部门工作汇报(实用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行部门工作汇报篇一

一. 人员分工

xx□负责部门全面工作，整体营销方案制定与修订，任务分配，计划实施，考核，上下级工作衔接，内部统筹安排等工作。管理存量客户：四川厚源矿业集团有限公司系列客户，四川鑫福集团系列客户，泸州老窖柒泉公司系列客户。

xx□营销园区企业客户，负责与省分行零贷部的日常联系，管理存量客户：泸州酒玻集团，中科玻璃，力加玻璃。

xx□对外统计工作，文案工作，客户贷后管理，放款工作，实际负责部分授信客户报批工作。

二. 考核办法

以结果为导向，部门每人每月初始得分均为100分，作为任务数的认领分，在规定时间内完成不扣分，推迟完成或未完成，按照比例扣减分。

三. 授信业务工作手册

(1) 小企业授信业务需要单位先行开立对公账户和预建法人信

(2) 上门调查客户应最大限度的一次性把开户和申报授信的资料收集完整，三个工作日内完成授信报告，上报分行贷审会，若为担保公司担保贷款，应加强与担保公司联系，确保在放款前取得担保函等必要手续。受理客户后必须填写工作进度表（附件二）。

(3) 授信方案设计必须征得本部门半数以上人员同意后方可上报，淦华丽负责考核方案后续执行情况，并且执行情况好坏直接关系到个人考核得分。

(4) 上报后，符合放款条件的，及时准备放款资料，两个工作日提交放款中心，填写放款进度表（附件二）

四. 营销策略

前期以宏鑫担保公司为营销中介，发展担保公司担保授信业务，迅速扩大我行在园区影响力，以资产带动业务全面发展。四月份既定目标通过授信审批客户10户，预计可投放信贷资产3000万元，存款1500万元。二季度末，有效客户增长20户，存款增量2000万元；三季度末，有效客户增长20户，存款增量2000万元。中期在酒业园区内树立我行良好形象后，适时推进贸易链融资，产业链融资业务，以授信客户为基础，延展上下游客户，通过客户找客户，做深做广客户基础，2012年年末，有效客户数量50户，成为其中50%的主要结算银行，抓流量稳存量，存款净增5000万元。

银行部门工作汇报篇二

在当下社会，报告的使用越来越频繁，可以感觉得到的使用频率变高，那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编收集整理实用银行部门经理述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的领导：

大家好！

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务。__银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

一、工作中的不足

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

二、新的挑战

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

三、提升工作效率

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往

后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自己实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导：

大家好！

20__年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

一、工作业绩方面

我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20__年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业__成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批__下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家__企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了__银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《__》一文被评为总行二等奖。

三、在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20__年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住__区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20__快要来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导：

大家好！

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面

做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面

客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面

客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，

又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面

客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自己的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导、同事们：

大家好！

一、__年基本工作情况

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

__年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了

全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

__年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出出现的客户投诉或不满意。

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作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，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日

常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足

(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、__年工作规划

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在__年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实

践为“三农”服务的宗旨，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。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成__年的各项目标任务作出自己的努力。

此致

敬礼！

述职人□_x

20__年__月__日

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20__年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__白酒交易中心、__电力实业公司、__中小企业服务中心等一大批优质客户和业务。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行

联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在新的一年里，我将再接再厉，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

银行部门工作汇报篇三

为切实做好小金库治理工作，把小金库治理工作落到实处，构建防治小金库工作长效机制。根据人总行统一部署，我支行于总结汇报如下。

为提高全行上下对开展小金库治理工作重要意义的认识，深刻认识小金库治理工作的必要性、紧迫性，支行党组组织会计财务、后勤、内审、纪检等部门负责人召开了专门会议，研究部署对小金库治理回头看自查工作，要求相关人员认真对待，全行上下齐心协力，相关部门通力合作，共同把这次

自查工作完成好。

为使自查工作有序开展，支行成立了由一把手任组长、分管领导任副组长，会计、财务、后勤、内审、纪检等部门负责人为成员组成的小金库治理回头看自查工作小组。并公布了举报电话，自觉接受群众的监督。

1、宣传动员提高认识

召开全行干部职工大会，学习有关文件，强调小金库治理工作的重要意义，提高对小金库治理工作全员参与意识，对发现有小金库现象或隐患的及时主动报告。

2、认真自查全面细致

我支行无截留收入、虚列开支、违规收费、乱罚款、思想教育积极开展党性、党风、党纪教育，帮助广大党员干部坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观、价值观和正确的权力观、地位观、利益观，明辨是非，不断增强拒腐防变能力。

结合典型案例进行警示教育，警钟长鸣，用发生在身边的人和事进行教育，切实提高班子成员和干部职工的法制意识，使设立小金库违纪、违法、易诱发职务犯罪的观念深入人心，使党员干部从思想上、行动上支持、参与禁止小金库的工作，努力形成良好的氛围，筑牢拒腐防变的思想道德防线。

3、加强制度建设，健全管理体系

认真调研、分析、查找在分配制度、干部人事制度、监督管理体制等各个方面存在的漏洞和环节，不断总结完善制度建设，建立责任追究制，从源头预防和治理小金库的产生和蔓延。

4、实行责任追究，加大惩处力度

建立和完善一把手责任追究制，把小金库问题纳入党风廉政建设的责任目标之一，实行一票否决，一旦发现小金库，除对当事人进行处理外，还必须对一把手实行责任追究。

5、加强群众监督，健全信息渠道

充分发挥广大干部职工的监督作用，建立举报箱、举报电话等多种渠道，发动干部职工监督的有利条件，为其反馈情况提供有效平台，达到有效扼制小金库的目的。

6、建立奖惩机制

建立举报查处奖惩机制。对举报小金库现象、查办小金库行为的有功人员，不仅从精神上给予奖励，同时从物质上给予一定奖励。

银行部门工作汇报篇四

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。

2、中间业务收入x万元，完成年度计划的x%

3、一季度销售黄金xg□营销理财产品x万元。

4、一季度新增优质个人客户x户，新增对公客户x户，新增企业网银x户。

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。

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降x万元，下降原因□x月末“某某单位”划走x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。

银行部门工作汇报篇五

1、各项存款稳步、协调、快速增长。

至__年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

2、资产质量继续保持高效，连续两年实现“双无”。

我行至__年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

3、国际业务发展势头良好。

4、增收节支初见成效。

管理部__年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比__年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按__年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说__年“增收节支”工作卓有成效。

5、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。

我行__年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至__年底，

储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。工商银行西三旗支行在__年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

银行部门工作汇报篇六

我部上半年工作指标：对公存款时点数万元，扣除老窖1亿元

内转财政因素，实际较年初增长万元。对公日均数万元，较年初增长万元。完成中间业务收入191万元。

从以上指标看总体上我部门上半年目标任务完成情况还是比年初有较大的增长的，但是对指标进行分拆分解，还是有问题，首先从行业板块分析：、煤炭贸易板块，累计发放贷款25050万元，实现中收181万元；酒类板块累计发放贷款1500万元，实现中收10万元；酒类企业是我市支柱产业也是我行战略发展的重点，上半年才投放1500万元，客户数才有2户，其二，从个人完成任务数分析，（增加内容）存在有人完成的多有人完成少。综上反映出部门业务发展不均衡，业务营销力度不够，新增客户并不是靠部门主动营销，等客上门思想尤为突出。原因多方面，但主要原因还在于我们自己，首先是我，因为自成立贸易融资部后，就因个人原因请假和外出学习耽搁，在本部门的发展思路以及在工作安排、执行督导上有欠缺。其次，部门的另外三位同志在工作也存在些不足：工作缺少主动性和执行力、拈轻怕重，敷衍了事思想存在，以后必须要提高工作的责任心，部门交待的事情必须执行落实，以团队、部门、全行利益为重，强调主人翁意识，少讲困难多想办法。

为完成好三季度目标任务，有以下几点思路：

要和贷后营销目标，回来后填写执行结果，杜绝没有目的的贷后检查，贷后工作要围绕公私联动、拓展企业上下游客户为目标。要保证部门新增代发工资户数200户。

二、在对存量授信客户和新接触客户中，一定举一反三地关注客户全方面金融需求，要以信用为基础、资金为主线，把我行产品、信息、技术服务全方面的提供给客户，这样才能与客户建立稳定的银企业关系。特别是针对贸易类客户资金周转快，季节性明显的特点，我们以授信业务为基础，通过我行高效安全的结算支付平台，以及与核心企业关系，提供信息支持，牢固我行为客户结算银行的地位，提高客户忠诚

度，提升客户价值，这些思路是我部门的工作指导。比如对煤炭客户，除了我行的资产业务外，对客户的固定资产投资可以通过融资租赁方式解决。

三、煤炭板块：

1、沪电上游煤炭供应商的保理业务，这项工作由淦华丽负责，与一部合作理出目标客户名单，8、9两月每月至少完成三户客户授信业务报批，达到放款条件。

1、保持好与宏鑫担保合作关系，其推荐的客户按照我行业务规定与综合收益，独立调查办理，由陈波负责。

2、以沙其实业为贸易链的酒业企业的贸易融资，七月底要完成鹤立酒业的报批和放款资料准备。放款成功后，总结归纳推广，要在8、9月储备不少于三户酒类客户（达到放款条件），由陈波负责。

3、谢雨航负责与白酒交易中心的日常联系工

作，每周有一次的上门或电话沟通，了解交易中心最近动态，并及时汇报。本人三季度完成双流项目上报、鑫福项目上报、长青变更项目上报、完成至少两户酒类或煤贸企业上报以及协助部门成员完成工作。为保证工作按时高质量完成，将每周开展部门周会，检查工作进度，解决工作难点。

另外有一条业务办理措施，本部门以后在对贸易类客户授信报告的经营业务分析中要增加对公司上下游客户关系图的表述，通过图表的方法，既可以要求客户经理调查客户真实的贸易流程，还可以对客户上下游的主要客户心中有数，为部门下阶段目标贸易融资客户群做准备。

雷沁

2012-7-15

银行部门工作汇报篇七

汇报一：银行党员思想汇报

敬爱的党组织：

我志愿加入中国共产党，愿意为共产主义事业奋斗终身。中国共产党是中国工人阶级的先锋队，同时是中国人民和中华民族的先锋队，是中国特色社会主义事业的领导核心，代表中国先进生产力的发展要求，代表中国先进文化的前进方向，代表中国最广大人民的根本利益。党的最终目的是实现共产主义的社会制度。中国共产党以马克思列宁主义、毛泽东思想、****和“****”重要思想作为自己的行动指南。

自1921年建党至今，我们的党已经走过了80多年光荣的道路。这几十年，中国共产党从小到大、从弱到强、从幼稚到成熟，不断发展壮大。从建党之初的几十名党员，逐步发展到今天这一个拥有六千多万党员的执政党。并在长期的革命过程中，先后形成了分别以毛泽东、邓小平、***为核心的三代党中央领导集体。正如***同志所说：“党领导全国各族人民为中国社会主义进步和发展做了三件大事：第一件是完成了反帝反封建的新民主主义革命任务，结束了中国半封建、半殖民地的历史；第二件是消灭了剥削制度和剥削阶级，确立了社会主义制度；第三件是开辟建设有中国特色的社会主义道路，逐步实现社会主义现代化，这件大事现在继续在做。”党的辉煌历史，是中国共产党为民族解放和人民幸福，前赴后继，英勇奋斗的历史；是马克思主义普遍原理同中国革命和建设的具体实践相结合的历史；是坚持真理，修正错误，战胜一切困难，不断发展壮大的历史。中国共产党无愧是伟大、光荣、正确的党，是中国革命和建设事业的坚强领导核心。

人的一生或重于泰山，或轻如鸿毛，就如保尔所说：人最宝

贵的是生命。生命于每个人只有一次。人的一生应当这样度过：回首往事，他不会因为虚度年华而悔恨，也不会因为卑鄙庸俗而羞愧；临终之际，他能够说：“我的整个生命和全部精力，都献给了世界上最壮丽的事业——为解放全人类而斗争。”这就是我为什么加入中国共产党，是因为中国共产党员是中国工人阶级的有共产主义觉悟的先锋战士，党的宗旨是全心全意为人民服务。突如其来的非典检验了我们的党和党员，从70多岁的老军医到年轻的护士，从为非典献身的医生到身边坚守口岸抗非前线的同事，他们实践着新时代共产党员的风貌：全心全意为人民服务，不惜牺牲个人的一切，胸怀共产主义远大理想，带头执行党和国家现阶段的各项政策，勇于开拓，积极进取，不怕困难，不怕挫折；要诚心诚意为人民谋利益，吃苦在前，享受在后，克己奉公，多作贡献；要刻苦学习马列主义理论，增强辨别是非的能力，掌握做好本职工作的知识和本领，努力创造一流成绩；要在危急时刻挺身而出，维护国家和人民的利益，坚决同危害人民、危害社会、危害国家的行为作斗争。他们感动着我、激励着我加入到党的队伍中。

作为一名银行职工，是中国共产党把我从一个不懂事的孩子培养成为一名具有大学文化程度的金融工作者，三多年来我也见证了改革开放所带来的巨大变化。我对党的认识，是逐步加深的。少年时代，在父母亲的言传和老师的指导下，幼小的心灵萌发了对中国共产党的敬慕和向往；中学时代，是我人生观初步形成时期，开始接受了马列主义、毛泽东思想；上大学后，我向党组织递交了入党申请书，参加了党校的理论学习，并以优异的成绩结业，在党组织的培养教育下，我逐步树立共产主义的世界观、价值观和人生观；参加工作以来，我更是坚持在业余时间学习有关党的理论知识，认真学习和领会***同志“****”重要思想、党的十*届全会会议精神，通过学习加深对“****”精神实质的理解，在理解中改造自己的人生观、价值观和世界观，思想上有了极大进步。在进入金融队伍后，我踏实肯干，认真完成本职工作。在工作中，我任劳任怨，起到了模范带头作用。同时，在生活中，我接

触到了许多优秀的党员同志，他们时刻以党员的标准严格要求自己，吃苦在前，享受在后，勤勤恳恳工作，从不叫苦叫累，我从他们的身上看到了党的优良传统和作风，进一步激发了我加入党组织的决心和信心。为此，我郑重的再次向党组织提交我的入党申请。

在自己有了一些优点的同时，我还经常作自我批评，发现自己在以下方面还有不足之处，如工作上缺乏开拓精神，思路不开阔，积极主动性不够，在工作中对政策文件的理解把握有待提高。我会尽快改正，同时还请组织给与指导和帮助。

今天，我虽然再次向党组织提出了入党申请，但我深知，在我身上还有缺点和不足，因此，我希望党组织从严要求我，以便使我更快进步。今后，我要用党员标准严格要求自己，自觉地接受党员和群众的帮助与监督，努力克服自己的缺点和不足，争取早日加入党组织，请党组织在实践中考验我。

条件，这次不能接纳我入党，我决不气馁，尽快克服自己的缺点和不足，继续以党员的标准严格要求自己，充实、提高自己，以更饱满的热情投入到以后的工作和学习中去，以实际行动争取早日加入党组织。

请党组织在实践中考验我！

汇报二：银行党员思想汇报

敬爱的党组织：

一、积极主动加强政治学习。

一是利用业余时间认真学习党史和党章，认真了解我们党的光辉奋斗史，努力学习马列主义、毛泽东思想和****、****的重要思想及科学发展观，学习党的第十*届*中全会精神，通过学习，我认识到，我们党一直把全

心全意为人民服务作为党的宗旨，把实现和维护最广大人民群众的根本利益作为一切工作和方针政策的根本出发点，党的一切工作或全部任务，就是团结和带领人民群众为实现这些利益而奋斗。二是加强对省委书记汪洋同志的讲话精神及学习，通过学习，使我更加了解了我省的省情及自己肩上的责任，我要深刻领会讲话核心与实质，时刻坚持准确的理想和信念，以“拓荒牛”精神激励自己、要求自己，树立良好的信心和勇气，结合行里正在开展的“争先创优”活动，在自己的本职工作岗位上，踏实工作、不怕享乐、迎难而上，充分发挥党员的先进性，实现自己的人生价值。二、内化思想，积极投入工作实践。

在加强学习理论知识的同时，把这种思想和自己的工作有效的结合起来，调整自己的工作方法并提高自己的工作效率。新时期的银行工作对银行工作人员的素质提出了更高的要求。半年来，我自觉强化与时俱进的意识，不断汲取知识养分，接受新观点、新思想、新理论，同时深入社会、深入群众，对如何做好本职工作，做了积极思考和探索。

三、深挖思想源，认识自己不足，改正缺点。

在这半年里，我在组织的关怀与培养下，认真学习、努力工作，政治思想觉悟都有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着许多缺点和不足。在完成日常工作后用于学习和思考的时间还很不够，有时对于新事物、新情况的反应还不是很灵敏，没有把本行业务做深做细，在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向先进的党员同志学习，深挖思想源，努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面取得进步。以上是我这半年来的基本情况，如有不妥之处，恳请组织批评指正。我将虚心接受党组织对我的审查和考验！

银行部门工作汇报篇八

银行党员工作汇报

以后的日子里，以上是这一年以来在思想、工作、学习方面的总结汇报，银行党员工作汇报。还要总结工作和生活中的经验和教训，认真履行党章上所要求的一切，严格要求自己，接受党组织和同志们监督，严于律己、勤奋进取，努力作一名合格的共-产-党员。

女，叫。汉族人，25周岁。1986年9月，县镇小学读小学一年级，由于父亲工作调动，于1987年进入市第十小学继续就读。1991年9月，进入市第三中学读初中，1994年9月我以优异的成绩考入江西省银行学校金融专业进行学习，1997年7月从江西银校毕业后，被分配到中行分行邮电分理处工作，那里我从事过会计、出纳等工作，并积极协助主任管理好分理处的工作。工作之余，参与高考"target="_blank"cla=akey成人高考，于2001年顺利取得了电脑会计大专文凭。2002年2月通过竞聘上岗，被组织上委任到玉茗支行新华分理处任主任。现仍为新华分理处主任。

支行领导的指导和同志们协助下，一年来。能够以党员的规范严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步。

一、认真学习邓-小-平理论和“三个代表”重要思想，学习和思想上。努力提高理论水平和思想素质。

另外我还在业余时间里学习毛泽东思想、邓-小-平理论及“三个代表”思想，党组织考验我协助教育我并送我参与了党校的培训班学习。对党有了较系统全面的认识。对政治理论学习，思想重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。学习内容的安排上，紧紧围

绕党和国家大事和大政方针，学习中做到“四勤”即勤看，勤听，勤记，勤思，平时除积极参与分行和支行组织的学习之外，遇有空闲，主动学习，遇有好的专场演讲和音像辅导资料，尽量争取多听，多看，听和看中坚持作好笔记，事后进行归纳整理和思考，将学习内容转化为学习心得，使自己得到升华与提高。通过学习，提高了自己的政治觉悟和思想水平。精神上感觉更加空虚，自己的灵魂也用到归宿，心灵也有所寄托。但和其他一些优秀党员相比自己还做的远远不够，以后会多加严格要求自己，工作汇报《银行党员工作汇报》。使自己做一名真正合格的共产党员。

二、尽心尽责做好本职工作，工作中。勤奋务实，为中行事业发展尽职尽责。

都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，担任新华分理处主任这一段时间以来。为中行事业的发展鞠躬尽瘁。作为一名分理处的主任，一名入党积极分子，始终以身作则，以党员的规范严格要求自己；以高度的自觉性，正确的认识自己；严于剖析自己；坚定信心，执着追求，使自己成为员工们模范。克服了新华分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，带领全处员工勇于开拓市场积极营销，今年上半年，分理处成立短短一年的时间里，得了人民币存款净增近800万元，完成全年任务的105%外币存款净增9万美元，完成全年任务的900%公司存款净增280万元，完成全年任务的93.33%各项余额达2000余万元的好成绩。全面完成上级下达给我各项业务指标，得到支行及分行领导的好评。

能够认真学习各项金融法律法规，另外。积极参与行里组织的各种学习活动，不时提高自己的理论素质和业务技能。苦练行业技能基本功，并取得较好的成果。曾在1999年获“地区分行存款工作先进个人”总行省行组织的业务技能测试中先后多次获得“中文文章录入一级能手”中文储蓄传票录入二级能手”计算器三级能手”等称号。以“立足本职、扎实工作”为理念，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位

上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。

为了吸取过去的经验和教训，总结过去。更好地干好今后的工作。工作中的缺乏和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，自己也热切企盼有机会为中行今后的发展继续贡献力量。

坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，常生活作风的养成。做到1生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩；2非分之想不可有。社会主义的分配原则是按劳分配，拿了应得的报酬，晚上睡觉也安稳。3艰苦奋斗的作风不可丢。提倡艰苦朴素，勤俭节约；反对大手大脚，暴殄天物，杜绝腐-败现象的滋生蔓延。4遵纪守法，接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。只有增强法制观念，完善监督机制，才干从组织上腐化堕落的通道。树立了正确的世界观、人生观、价值观。

四、社会关系如下：丈夫在工作。刚满周岁。父亲也是中行的老员工，中共-党员。母亲以前在中行做代办员，现在家照顾家庭。哥哥在共青团员。大家庭中，爷爷是老干部现已退休在家、叔叔在工作、舅舅在工作，都是中共-党员，政治清白。党的教育下成长起来的入党有助于我树立远大的人生理想。觉得，渴望成为一名光荣的中国共-产-党员。每个人都应该有一种生活的信仰，面对各种错综复杂的问题时，才不会迷失方向迷失自我共-产-党以实现共-产主义为最高理想，高-瞻远瞩地为我描绘一幅宏伟的蓝图。这种理想的指引下，才干以一种更深刻的目光去看待身边的人和事，人生理想也更加远大，从而得到充沛的发展。愿意用我十分的努力来表达我对于亲爱的中国共-产-党的无限忠诚。一步步向共-产-党员靠近的同时，也感到一份责任和压力，深知一名合格共-产-党员的权利、责任和义务，也深知我与一名合格共-产-党员之间的差异。必需以更加积极地态度迎接党组织的考验，争取早日加入中国共-产-党组织。

银行部门工作汇报篇九

又到岁末，我主要负责三江资产和新南物业两个公司会计核算、监督，会计信息反映、财务管理，以及财务制度的建设和完善等工作。忠于职守，勤政务实，廉洁自律，今年圆满地完成了本部门职责工作和领导交办的各项工作任务。下头本人对20xx年的工作情景作一个简要地总结。

我始终坚持以一个共产党员的标准严格要求自我，坚持思想的先进性。能够勤于思考、敢于创新，做到重实际、说实话、办实事、求实效；能够结合公司实际，贯彻执行国家相关财经税收法律法规政策和公司财务制度。工作态度端正，积极，注重团结，具有团队精神，工作上相互协调、相互配合、相互支持、合谐和睦。

全面开拓视野、努力提高管理水平，系统掌握财务管理知识，加强有关的经营以及管理方面的知识，深入了解和掌握国家有关财务、会计工作的政策法规，促进财务工作健康发展。提高了运用理论知识指导实践的本事，参与决策本事，组织协调本事。

我觉得做好财务工作，首先要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以会计准则为依据，遵守财经纪律。认真履行工作职责，一丝不苟，工作上踏实肯干。合理合法处理好每一笔会计业务，对所有需要报销的单据进行认真审核，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向公司领导汇报，认真做好会计审核工作。

在20xx年财务管理工作经验的基础上，今年资金管理、细化项目成本费用核算、会计信息化建设、加强经济活动监督六个方面的财务工作进行了改善和提高。使会计工作能更好地为企业发展服务。

工作要落实，制度是保障。完善财务制度建设，进一步规范

各项会计工作。一是根据国家财政部重新修订的《企业财务通则》和上级公司财务制度，结合本企业实际，建立健全了《公司财务制度》、《财务部内部稽核制度》、《费用审批制度》等贴合企业法人治理结构要求的企业财务管理体系，使财务工作到达财务管理规范。

在今后的工作中，我将进一步加强理论学习；强化开拓创新意识，找准工作的突破口。进一步总结经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结全体同事，开拓积极，为推进公司的改革与发展做出新的贡献。