

# 2023年三年任期述职报告(模板5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行年度工作总结报告篇一

省行审计处：

一. 审计目的

二、 审计重点

(一) 支行管理层落实制度的专项审计

1、 各项规章制度的落实。

上级行出台的一系列规章制度，审计重点应该体现在县级支行的贯彻落实上。一是对文件的上传下达和监督执行方面；二是重大问题的决策上，是否符合制度要求；三是机关的各项管理办法是否到位。

2、 支行部门的自律监管。

(1) 财务计划部门(每季是否进行一次全行检查，按季形成监管报告)。

资产负债业务中，资金调度是否严格执行审查、审批程序；票据回购业务是否合规；各项应计应付利率执行是否正确；是否及时分析、记录、报告大额和可疑现金支付。财务会计业务中，是否配备符合条件的监管人员；是否按规定购建、使用和处置固定资产或抵债资产。科技业务中，计算机及其附属设

备管理是否符合规定;计算机软件管理是否符合规定;数据中心机房的管理是否符合规定;计算机系统安全生产管理是否符合规定;计算机系统安全防范管理是否符合规定。

(2) 信贷(前后台)部门(每季度是否开展一次全面检查,按季形成监管报告)。

是否执行审贷部门分离制度;是否按规定进行客户评级、授信;贷审会运作是否规范;信贷业务档案管理是否符合规定;贷款风险分类是否真实准确;是否按规定程序办理信贷业务;是否按规定进行授信客户的调查和评估;贷款主体是否符合规定;银行承兑汇票、保函等或有资产业务的办理是否符合规定;信贷管理系统数据是否准确、完整、真实;是否按规定进行贷后管理;呆帐核销的申报、审核是否合规;以资抵债资产的接收、保管、处置是否合规。

(3) 中间业务部门(每季度是否开展一次全面检查,按季形成监管报告)。

代理业务手续费是否按规定收取并入帐;银行卡业务中,是否执行业务岗位分离制度,对银行卡申请人和担保人的资信情况的审核是否合规;是否按规定执行授权审批和值班制度;是否按规定接受、上级和下级银行卡止付名单;透支管理是否合规;借记卡异常交易处理是否合规。

(4) 综合业务部门(每季度是否开展一次全面检查,按季形成监管报告)。

是否执行岗位交流、重要岗位人员轮换和强制休假制度;员工工资、保险和各项福利制度执行情况是否符合规定。

(5) 安全保卫部门(每月是否开展一次全面检查,按月形成监管报告)。

临柜、守库、押运期间安全制度是否落实;枪管理是否符合规定;持(管)枪人员考核管理使用是否符合规定;是否按照规定开展反xxx工作。

### 3、各岗位检查频率的审计。

(1)支行行长：每季通过调阅监控录像，监督查库情况;每季度，对支行重要空白凭证库房全面检查一次;每年度，不定期对全行金库管理进行一次全面检查。

(2)主管行长：每半年，不定期全面查库一次;每季，对支行重要空白凭证库房全面检查一次;每月，调阅监控录像一次，重点抽查：营业前、期间和营业终了安全操作规程执行;柜员卡的使用;现金、印章、柜员名章、凭证入柜、入箱、入库;柜员交接是否在监控下进行;“四岗三分离”执行，管库人员出入库、密码使用、库房管理、调款交接;守库人员值班守库、枪和弹交接、押运人员着装、站位、警戒等。银行卡制卡、电子银行密码管理;重空凭证库、计算机中心的出入，日常管理。

(4)财会监管员：每周调阅监控录像一次，重点抽查：营业前、期间和营业终了安全操作规程执行;柜员卡的使用;现金、印章、柜员名章、凭证入柜、入箱、入库;柜员交接是否在监控下进行;“四岗三分离”执行，管库人员出入库、密码使用、库房管理、调款交接;守库人员值班守库、枪和弹交接、押运人员着装、站位、警戒等。

(5)保卫部负责人：每周调阅监控录像一次，重点抽查：“四岗三分离”执行，管库人员出入库、密码使用、库房管理、调款交接;守库人员值班守库、枪和弹交接、押运人员着装、站位、警戒等。

## 银行年度工作总结报告篇二

二〇\_\_年, 储蓄专柜克服重重困难, 紧紧围绕xxx以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标xxx以提高服务质量和水平为手段, 大力发展各项业务, 全所员工上下一条心, 尽心尽责, 基本完成县支行下达的年度计划任务。现就二〇一四年度的工作做一个简要回顾:

各项业务经营指标完成情况。

今年存款实现了跨越式发展, 存款余额达万, 净增万, 完成全年计划任务的%, 同比多增万元, 发卡近张, 完成全年计划任务的%, 保险销售万元, 完成全年计划任务的%, 中间业务完成任务的, 各项任务都比去年同期有较大的提高。

二〇\_\_年专柜主要工作有:

一、 加大组织存款力度, 增强资金实力, 巩固存款开门红成果。

二、 拓宽渠道, 实现中间业务快速发展。

我所把中间业务作为银行的主要业务来抓。通过发展银行卡、开展各类代收代付业务和代理保险业务来抢占市场, 以追求更广泛的发展空间。为把员工的积极性调动起来, 所里根据业务发展实际分别制定了两套奖惩方案, 并承诺中间业务手续费直接奖励到人, 得到了全所员工的积极响应, 全年累计营销分红保险万, 发卡张, 中间业务收入达到万, 是去年的。

三、 抓内控建设, 保证各项工作健康发展。

我所经常召开了员工座谈会, 积极开展了各项活动, 树立正确的人生观、价值观, 为了提高我所的内控和防范能力, 确保安全营运, 我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节, 坚

持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

#### 四、大力推进党建工作和精神文明建设

存款结构不合理，定期活期存款比重失调，付息率太高。员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。明年的工作思路和主要做法：

二〇一四年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、中间业务、清收、盘活等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务。要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制。

为顺利做好明年的工作，明年将抓好以下几方面的工作：

一、优化服务，狠抓业务经营，拓展发展空间；抓大户，拓新户，全体员工拉散户、稳老户的揽储工作格局。

二、主动出击，力争中间业务更上一层楼。要加大宣传力度，进一步提升卡业务的创新能力，以发卡带动负债业务和中间业务收入。要大力开拓保险市场，在春节前夕争取保险公司在闹区举行保险宣传，让更多的人了解保险。

三、大力盘活不良贷款增强防风险能力。今年清收呆帐核销带挎包内的利用激励机制，发动全员清收；通过讲政策、做工作，以情动人、以情感人，促其主动还贷。

四、加强内控建设，依法从严治所。针对我所在合规经营、案件防范员工管理等方面存在的问题和不足，要加强员工队

伍建设，不断激发员工爱岗敬业的工作热情，着力解决影响员工的生活问题，通过一系列的合规文化教育等专项活动，杜绝各类案件发生和责任事故发生，确保明年安全稳健经营。

新起点、新希望。站在20\_年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

## 银行年度工作总结报告篇三

截止到十二月三十一日，我部全口径存款 万元，比去年同期增加 万元，其中：企业存款余额 万元，比去年同期减少 万元，个人存款余额 万元，比去年同期增加 万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为 万元(不含票据中心及保全部的数据)，五级分类口径不良率为 %。截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达 万元，五级分类口径不良率为 %;累计发放公司类人民币贷款 万元，回收公司类人民币贷款 万元，发放美元贷款 万，回收公司类外汇贷款 万美元，发放信用证 万美元，签发银行承兑汇票 万元，回收 万元。实现收费类收入 万元。实现报表利润 万元，实现税后净利润 万元。

### 二、主要工作

1、客户等待时间明显减少。正在营业部进行数据测量的人员惊喜的发现，自4月5日实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少3到5分钟。

2、差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，高柜区、低柜区客户分流导引客户凸现，两三个大堂经理穿行在客户中。

3、员工的营销意识逐步加深。鼓励前台人员在办理业务时，

积极向客户推荐我行的电子银行业务，同时按日下达营销任务。这意味着客户一走进营业大厅就有大堂经理迎上前去，对客户应办理的业务有初步的了解，然后，引导到高柜区、低柜区或自助设备区办理，现场指导客户一直到客户离开建行。对于到高柜区、低柜区的客户，大堂经理引见给柜员，由柜员深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务。

(二)大力开展旺季营销活动。

1、强化组织领导，成立营销活动领导小组。

## 银行年度工作总结报告篇四

回顾匆忙过去的20\_\_年，对于我来说是充满收获的一年。一年来，我主要在办理各种对公、对私业务能力有了新的提升，对我从事的银行工作也有了更深的体会。一年来我的工作可以总结为一个锻炼提升、两个深刻体会和三个由衷感谢。

20\_\_年9月，我因工作需要由\_\_支行调至\_\_支行从事柜员工作。到了新的工作环境，首先让我感到的是业务量剧增，每天办业务的客户比在\_\_支行多了很多，开始的时候让我有点措手不及。但作为一个新员工，只有在短时间内迅速地提高自己的业务办理能力才是重中之重。业务量增多对我来说是一次非常好的锻炼机会，只有通过反复地、不厌其烦地办理琐碎的、频繁的日常业务，才能让自己成为业务能手。

我的体会之一就是做一个合格的银行柜员，首先必须做到的是要干净利落。通过在\_\_支行工作的几个月时间里，我深刻领悟到干净利落不仅体现在穿工作服要干净整齐，而且办业务、接待客户也要整齐有序。在柜员的岗位上，每天经我手的钱都有几十万之多，如果哪笔业务出错了，那么等一天工作结束后或者和其他同事交接班的时候就会给自己和同事带来很多不必要的麻烦，浪费大家和客户的时间，甚至影响到

我行在客户中的形象。每次办完一笔业务，最重要的就是要让客户签名确认，有时候太忙了，就很容易忽略这一步骤，事后再找客户签名很容易引起客户的反感。为此，我经常提醒自己“办业务、签名”，还有就是每天坚持检查票据，下班后把一天办的业务票据折叠整理成册，从头至尾检查，发现错误，及时弥补，不能因自己的疏忽大意给单位带来不好的影响。

另一个体会是银行人员要严格时间观念，不能有“等一会再去”的思想。到银行工作后，我的上班时间让我认识到每天上班最早的是在银行工作的。一开始不理解。为什么我们不能和其他单位一样八点上班呢，通过一年来的工作实践，我慢慢转变了这一想法。银行是老百姓存钱的地方，金融与百姓的生活密切相关，老百姓是我们的客户，不能让客户来了，我们还没有做好准备工作。所以我们起点早，贪点黑又算得了什么，能为客户提供更好更优质的服务才我最大的追求。

能有上面的收获和体会，首先我要谢谢我们——银行这个汇集了各路精英的大团体，谢谢她的先进管理机制，让我们所有的员工都朝气蓬勃、辛勤耕耘、多做贡献，让我学到了很多，懂得了很多；第二，我要感谢——支行这个优秀的集体，尤其是在——行长的带领下，我们始终坚持客户至上的理念，每个人都团结一致，为了集体的利益，舍小家顾大家，能在这样的集体里工作我很荣幸；第三，我要谢谢我身边那些优秀可爱的同事，我们朝夕相处，同甘共苦，相濡以沫，共同进步，度过了春夏秋冬，是同事们让我有学习的目标榜样，有前进的方向和动力。

新的一年已经到来，我要在已取得的成绩基础上，倍加珍惜和热爱我的工作岗位，关心关爱我的同事，为了我们光荣的集体明日的辉煌贡献自己的微薄之力。



## 银行年度工作总结报告篇五

银行作为国家很重要的行政部门之一，有着巨大的职能，银行是控制国家经济增长的很重要的一环，所以一定要认识到当前的形势，制定好工作计划，确保银行工作正常的进行。以下是小编为大家整理的本年度银行工作计划年度银行工作计划范文，供大家参考！

20xx年的工作已经在我行严格要求的“三抓”政策中结束。根据我行xx年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。

一、一切以客户为中心是计划的宗旨，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

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**bsp**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。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

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、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。

三、以人为本提高员工的全面素质。

1、把好进人用人关。使计划明细，且每个员工都有自己的目

标，有冲劲。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。

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。

银行办公室是调节银行工作的很重要的前提，相信我们一定能够做好办公室的工作。但是前提是一定要努力，这样才会有成功。银行办公室工作是银行各项工作顺利进行的前提，如何配合好银行各部门工作，我们制定出了工作计划：

一、认真履行“党办”与“行办”的双重职能得，狠抓各项制度的贯彻和落实

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党

办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

## 二、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研

当前，计划中的重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。

当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

## 三、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化 and 高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。

二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。

三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

#### 四、使计划都细致分明，领导做好督促工作

加强档案管理，努力提升档案服务水平。近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。

针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确

决策提供科学依据。

银行的发展对国家的发展大有裨益，所以我们一定要认识到当前的情况，只有银行正常工作了，我们才会有更多的发展，这些都是我们一定要做好的事情，在不断的发展中，这些都是工作的需要。现实情况下，我们一定要做好这一切。曾经的我们是很重视银行的发展的，在不断的发展中得到更多的进步，这是我们一直以来成长的根本。相信我们的国家一定会更加的繁荣、富强！

## 银行年度工作总结报告篇六

200x年，在分行党委、行长室的正确领导下，\_\_支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到200x年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中间业务：国际结算量累计\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%；结售汇合计为\_\_万美元，比去年同期增加\_\_万美元，增幅达\_\_%。

负债业务：本外币存款余额为\_\_万元，其中：人民币存款余额为\_\_万元，比年初新增\_\_万元，完成年度计划的\_\_%。增量结构为：储蓄存款新增\_\_万元，完成年度计划\_\_%；企业存款新增\_\_万元，完成年度计划\_\_%。外币存款余额为\_\_万美元，比年初新增\_\_万元，完成年度计划的\_\_%。

资产业务：本外币各项贷款余额为\_\_万元，比年初增加\_\_万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增\_\_万元，同期增幅为\_\_%，完成年度计划\_\_%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

## 一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门200x年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定\_\_员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

## 二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合

总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

### 三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定\_\_竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动\_\_新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及\_\_分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—\_\_公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，\_\_公司国际结算量达\_\_亿美元，\_\_结算量达\_\_万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合\_\_宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增\_\_万元，较同期增幅为\_\_%。

### 四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加



强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

## 五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

### 1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目\_\_个，注册资金合计达\_\_万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如\_\_等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

## 银行年度工作总结报告篇七

回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将这一年来的工作情况作工作总结如下：

### 一、认真完成本职工作及领导交办的各项工作任务。

1、提升对文件的收发与管理。首先提升对来文的登记与管理。20\_\_年，共收到集团公司来文9份，每份文件都能及时送领导传阅，然后按领导的批示再分送到各个部室办理，让上级行的精神迅速传达下去，基本杜绝了公文处理上的积压、延时、误事等现象的发生。其次，认真核登规范了内部发文。20\_\_年公司共发文25份，每份文件都经过认真登记编号。第三，每年年底，每个部室处理完毕的文件，都要分门别类，妥善保管，为以后装订档案做好准备。

2、促进档案管理与达标。所有档案从收集、整理、分类、编号、装订、打印目录都得到了进一步的提升和完善，使档案管理工作基本实现了制度化和规范化，为提高档案管理的自身价值和促进全行系统的档案管理达标升级工作起到了积极的促进作用。

3、积极配合办公室主任抓好全行日常事务性工作，积极协助

办公室领导筹办各类会议和来人接待、上下沟通、内外联系工作，做到了各类事项安排合理有序，为保持正常工作，尽到了自己的责任。

## 二、提升自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了资料管理工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、存在的问题和今后努力的方向

在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，希望在今后的工作能够加大参加档案管理的培训，提高自身专业素质，使自己的工作技能能够上一个新台阶，在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质

双提高。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。

## 银行年度工作总结报告篇八

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，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。

众所周知，在-支行辖内，-分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，20-年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业

务素质提高。储蓄乃立社之本，20\_\_年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

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。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

## 银行年度工作总结报告篇九

20\_\_年是\_\_农村商业银行历极为重要的一年。乘着20\_\_年在香港成功上市的春风，\_\_农商行得到了巨大的发展!回首20\_\_年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自己应做的

工作，完成了自己应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

一认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自己思想关，合规敬业

二工作认真严谨，该自己做的从不推诿，高质量的完成本职工作

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

三对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义\_\_农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

四努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

工作上的不足；另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在20\_\_年需要加强的方面。

20\_\_年就这么过去了，20\_\_年正大步向我们走来！对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够；正因时代在变、环

境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，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，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。