

最新银行督导检查工作情况报告(优质7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

银行督导检查工作情况报告篇一

20xx年工作告一段落了，一年来我能 如一的 要求 ， 行里制定的规章制度来 操作。在我的努力下□20xx年我个人 一次责任事故。 了 工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。 里我总结一下我在 年中的工作情况。

一年来，我能够学习 金融法律法规， 参加行里组织的 学习活动， 的理论素质和 技能。 是后来到了个人理财中心做客户经理后,多问、多学、多练， 学习“优质客户识别 流程” 能的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中 到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理 ，并诚恳的请他为我行提意见， 还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他 兴的 了我的建议，并留下了 电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

一名客户经理，我 不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行 了走访，看看 的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和 金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的 币理财产品、招商银 优质客户设置的绿色通道，我看到了

行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习 知识和理论知识的计划， 了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又 好的营销 。

一年来，我从事储蓄员，客户经理等不同的岗位， 在哪 岗位工作，我都能够 本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能 收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。 ，我对 高标准、严要求， 为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新 ， 新政策， 我行的知名度。在储蓄所工作时，能 协同所主任搞好所内工作， 所学 的知识， 所内机具的保养和维修，保障 的 ， 营业前 打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对 的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚， 使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款， 人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为 讲解填写的方法，一字一句的教 ， 直到 学会为此。临走时还要叮嘱 收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为 每办理完汇款 的时候， 都会 的向我表示感谢。

在我 工作的 ， 还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助 的同志，同志们样的问题，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 虚心的向老同志请教。对待 技能，我心里有一条给 规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把 不会的学会。想在工作中帮助 人，就要使 的 素质 。

开发优质客户，扩展 ， 存款，才能 效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道 揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我 和王先生 ， 介绍我行的 金融 ， 还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下， 天就来我行会计处开了 帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好

营销，宣传，我电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的。12月2号去儿子学机会，给老师介绍了汇财通和保险，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

银行督导检查工作情况报告篇二

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从**来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在xx领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，

我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!
也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

银行督导检查工作情况报告篇三

我于**年4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理，客户经理年终工作总结。在xxx支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在**年的工作情况总结汇报如下：

年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于**年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在**年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

银行督导检查工作情况报告篇四

20××年，作为一名信贷客户经理，我度过了非常充实的一

年。在这一年里，我的信贷业务技能、信贷工作经验都有了较大的提升，尤其是在经验教训方面受益匪浅。

现将我全年工作情况总结如下：

今年我主要负责对公贷款的授信工作、以及部分个人贷款业务兼统计。统计部分已熟练掌握，今年未出现差错。

年我参与了xx的调查工作，对于该笔业务，由于没有得到明确指引和对固定资产贷款业务的不熟练，浪费了大量时间，但也通过该笔业务熟悉了固定资产贷款业务以及更为深入的了解了该企业的情况。

为此我重新翻阅了在学校所学的《投资项目评估》这本书，对于项目评估有了更深理解，并已纂写了该企业项目贷款的调查报告，为今后可能的授信做好充分准备。

同时我也体会到了考察投资者实力的重要性，这是决定授信与否的关键之一。

在随后的xx矿业调查中，我运用前面掌握的方法和经验，使调查进行更加顺利。对于项目贷款的授信流程和必要条件，我已能较熟悉掌握；但该类贷款需要注意的风控措施，还需往后真正的实践才能学习和体会。

今年参与了xx企业的资产清收工作，对于资产清收的流程有了一定的了解，同时也体会到这一工作的艰辛，以及需付出的代价。

这提醒我在今后的工作中，要更加注重第一还款来源的可靠，以及做好各项管理工作。

今年x月份还完成了对电子商业汇票这一新业务的探索，为全行开展这一业务开了先河，在后面的工作中也体会到了这

一业务的便利。为使自己有更全面的业务能力，提升资金的工作效率，在空闲时间我也不断加强学习，并积极参与资格考试。

今年通过了银行从业资格考试的公共基础和个人理财，计划明年进行公司信贷、个人信贷、风险管理的考试；初级经济师考试也已结束，预计可于明年拿到证书。

工作中存在的不足及改进办法：

1、没有仔细分析每一家企业财务状况，因为一些企业存在财务制度不正规、不健全的情况，就没有进一步进行财务分析，事实上还是要通过查阅原始账本来了解，或碍于情面等原因，没有对全部企业进行分析，今后要进行改正。

2、接触面较为狭窄，不能从多渠道获取借款人信息，这个需要在工作中特意结交一些朋友，在今后要注意。

这其实贷后管理的不擅长导致了贷后管理这一方面的轻忽，人总是愿意去做擅于做的事，而更不愿意触碰生疏的工作。

银行督导检查工作情况报告篇五

10000号客户服务中心是中国电信在激烈的市场竞争中着力打造的品牌形象，是化解各种复杂矛盾，持续改进服务质量的重要环节，一方面通过优质服务提升客户满意度，增强客户忠诚度，保持市场存量；另一方面通过与客户的良好沟通向客户推介新产品、新业务，收集市场需求信息，进行客户关系管理，它不仅是差异化服务平台，更是对渠道、对客户经理的营销支撑平台。时光飞逝，转眼间来到10000号客服中心已经有一年多的时间了，在这一年多的磨练中，我欣喜地看到自己的悄然变化，也亲眼目睹随州电信10000号客服中心在坚决执行“用户至上，用心服务”的服务理念中经历的种种改革浪潮。

2008年6月，由于工作的需要，我被调入10000号，由一名机务员变成了一名话务员，成为这个大家庭中的一员。初来乍到，对于我来说，这里的一切都是新鲜的，明亮的机房、温馨的气氛、陌生的面孔、甜美的声音，然而新鲜过后，更多的是严明的纪律、严格的要求，由于在乡镇时散漫惯了，一下子要改变这种习惯还着实有些不大适应。刚到10000号，首先要从最基本的114查号开始学起，这件工作的难度系数在10000号的各项工作中算是较低的，但是要想真正熟练掌握，也不是件很容易的事情。面对成千上万条单位编码，同一个单位，有着许多不同的名称，一些比较出名的风景区、厂矿企业、培训机构、训练基地在什么地方，隶属于哪个单位，全国23个省的省会、有哪些有名的城市及其区号等等，都需要我花大量的精力来熟读、牢记。一般单位的编码都是有规律的，但也有些是根据人们的习惯说法来进行编码的，这些都没有什么技巧可言，也就需要我去死记硬背。由于当时人员紧张，主任给我的要求是十天上岗，在她满心期盼的背后，我感到沉重的压力，但是有压力才会有动力，为了不辜负大家对我的希望，我一心用在学习上，每天除了记编码还是记编码，读累了就写，写累了就在微机是敲，把那些特殊的编码单独记下来，为了将所学的东西记牢，我每天晚上睡觉前都要将白天记下的重点重复温习一遍，早上起床前在心里把容易混淆的相近单位的编码默记一遍。学习过程是枯燥的，我每天在电脑前一坐就是四五个小时，有时候时间看长了，眼睛酸痛流、模糊，就滴点眼睛水继续看。功夫不负有心人，在连续几次的测试中，我都取得了较好的成绩，并顺利上岗。

由于原来114和10000号用的是两个不同的平台，所以平时很少有机会接触到10000平台，对于平台上的一些新业务，新咨询，我都要比别人晚一拍知晓，但这并不能成为我拒绝学习的理由，于是我常常抽闲暇时间将别人打开页面就能看到的東西抄下来，遇到疑惑主动向同仁咨询求教，并且通过做固话障碍报表分析统计的机会，了解10000号平台的各项操作功能及各项处理流程，凭着自己认真的学习态度和对知识的积累，终于在2009年3月份，我成为一名10000号客服代表。都说

经历是财富，由于原来在乡镇分局很多工作环节都是亲历亲为，而且直接与用户接触，并且亲自上门给用户安装和维护过宽带，这些经历让我积累了很多经验，使得我在接到用户反映电话或宽带问题时，能够很快地判断出问题的症结之所在，大大缩短了处理时限。每每遇到用户带着满腹埋怨而来，在我的引导下慢慢发现问题并解决问题后，听到用户诚心的谢谢时，莫名的成就感就会涌上心头。

10000号作为电信企业一个与客户不见面的服务窗口的性质，决定了我们的语音、语调运用的好坏将直接影响到与客户的沟通和表达。为此，我通过网上大学和其他渠道，不断提高自己语音表达能力和沟通能力，并把它们应用到服务的过程中去。人人都说，微笑着的声音是最甜美、最有感染力的。所以在服务工作中，我都努力做到这一点，让客户在被我服务的过程中得到体贴、关心和快乐。在工作中我始终谨记对待用户要做到态度和蔼、语气亲切、耐心体贴、服务到位，并且时刻保持良好的心态，决不把自己的情绪带到工作中去。不过人都是感性的，在平时的工作中，难免会遇到一些难缠的用户，有些甚至会口出污语，他们的态度会给我们的情绪带来波动。每次遇到这样的客户，我都会暂停几分钟，深呼吸几下，对着镜子看到自己最美丽的微笑时，我的心情也就会平静下来，继续面对新的客户，而不会因为个别用户的蛮横无理而影响到我的心情。通过自己的不断努力，我顺利通过了全国普通话二乙考试并获得证书。

在5月份的新平台割接中，我整月没有休息一天，每天除了上班外，还要利用空余时间了解工程进度，新平台的各项功能如何使用等，以确保在新平台投入使用后能为大家提供指导和帮助。

在8月份的10000号的改革中，我被选项为专家坐席。

银行督导检查工作情况报告篇六

为了及时办理特车的免征附加税手续，我们先后两次上兰州办理。目前19辆车中除1辆水泥车因厂家未上公告影响入户外，已办理完成的有18辆车。

为了提高计生宣传员的业务素质，更好地为育龄群众服务，xx日计生宣传员参加了区计生委举办的岗位大练兵、大比武活动，并获得了2等奖。

我叫xxx,现任市机线班班长兼城区维护经理，具体负责新建路以北，芦义沟以南的装、移、修工作。工作中，认真贯彻上级领导的指示精神，严格遵守公司的各种规章制度，努力提高自身素质，提升服务质量。对于领导安排的工作，乐意接受，认真完成。就班里面事情，及时处理，及时反映，不推诿，不扯皮。

在实际工作中，及时修复当日的障碍，修复后并一一回复，以最快的速度、最优的服务装、移电话。对预约的客户，信守承诺。对客户的疑惑，耐心解答。就我负责区域内的电话和宽带的修复，没有一起超时，及时率达100%，装、移机也都达到95%以上，我所辖区的用户对我服务都比较满意。除了搞好自己的服务工作外，我还不忘记定时组织召开班组会，班组成员坐在一起商议如何提升服务质量，切磋彼此技艺，探讨工作中遇到的疑难问题，以达到及时解决问题的目的。

作为新联通的一员，我时时想到要为公司创效益，促发展。通过亲戚、朋友以及以我诚信打动的大批客户，联系新装电话、宽带、小灵通及移网卡品。对每月下达的都能够完成，甚至于超额完成。

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、

提高。那么，工作总结怎么写?个人工作总结的格式是怎样的?详情请看下文解析。

抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

尽管工作上得到领导的认可,但我觉得还存在一些不足:如在处理某些问题时,不够大胆,该说的话有时碍于情面没说,班里的清洁卫生方面有时安排得不到位,导致检查时出现不尽人意的后果。

在今后的工作中,我要发扬成绩,改正不足,带领全班组人员以高昂的热情,周到的服务投入到本职工作中,服务好广大的联通用户,为新联通树立良好的形象,努力使我们班组成为新网通的一面旗子。

银行督导检查工作情况报告篇七

弹指一挥间，思想意识方面也取得了不小的进步。现将：

一、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x贵族白酒交易中心□x市电力实业公司□x市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、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。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，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，用新的工作解决实际工作中遇到的种种困难。