

# 最新银行风控年终总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行风控年终总结篇一

本人系xx银行支行员工□xx年8月参加工作，任职风险管理部综合统计岗。

在本人参加工作半年多时间来，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，帮助我快速的胜任岗位。

风险管理部是负责支行全面风险管理政策的落实，监测、评价和控制的综合管理部门，是风险和内控的日常管理职责部门。本人任职的综合统计岗，主要负责对本行信贷资产风险状况和风险分类的统计、分析和管理；负责全行信贷数据动态管理、分析。

在实际工作中，本人主要完成以下几个方面的：信贷手工台帐的录入与核对，对实际发生的信贷业务明细进行动态掌控、分析和管理，以便于及时准确的获得各项信贷统计数据；对支行运行的老信贷系统进行维护和管理，对各部办录入的数据及报表进行统计及分析；提供行各项信贷资产数据及明细，完成四级分类和五级分类的统计工作和分析工作；月度为行领导以及计财处、公司部、个金部提供同业经营情况的详细数据；月度、季度、年度，独立的或配合办公室、计财处等部门对外提供各项信贷数据报表。此外，我行新设了信息安

全员一岗，本人即任风险管理部信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

进入xx银行半年多时间来，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是刚毕业的理科本科学生，踏上工作岗位接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在综合统计岗位上，领导和前辈的关心指导使本人认识到，严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的统计数据 and 最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作中。

正是由于以上的认识，本人在过去的半年时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职的统计工作，做到了及时、准确、完整的反映支行信贷业务情况。认真的完成了信息安全员的工作，做好了信息安全的日常维护并建立了安全员日志。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是互通的，特别是在工作的条理性上，受到各位前辈的指导今后还将继续努力。

风险管理部综合统计岗是一个需要责任心与耐心的岗位，通过半年多的学习和实践，我坚信能胜任岗位并做出成绩；在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的一员。

## 银行风控年终总结篇二

一年来的工作已经结束，在联社领导的指导和同事们的积极协助、配合下，我顺利完成了xx年风险合规部的各项工作任务

务。在岗期间，我能够认真履行自己的职责，积极做好本职工作，较好地完成了自己负责的各项工作任务。现从以下几个方面将我一年以来的工作情况述职如下。

## 一、履行本职工作

(一)为了尽快进入角色，保证风险合规工作的规范性、有效性和针对性，我严格要求自己，从一个新学员做起，注重加强知识积累和业务学习，夯实风险审查岗位的理论基础。首先，我认真学习银监局下发的各类合规、风险控制方面的文件，以及我社信贷管理和授信业务审批流程、《银行业从业人员职业操守指引》《三个“办法”》，一个“指引”、合规文化建设及案件防控治理等规章制度。其次，在系统操作上，学习并熟练操作了信贷业务信息管理系统、统计报表等相关查询系统。另外，积极参加银行业协会举办的银行业从业人员资格考试。

通过学习培训，不仅逐步提高了个人专业职能理论水平，提升了自身的业务素质，增进了对风险合规管理重要性的认识，同时也提高了个人的业务操作技能，使自己在业务操作上能够规范熟练，在工作上做到有的放矢。

(二)在实际本职工作中，我主要做好了以下几个方面：

一是对风险合规工作进行安排部署。在全年的工作安排中，就辖内的风险管理组织体系、风险管理政策和程序、风险管理运行机制、考核问责、风险管理文化、监督与评价等工作进行了安排部署，进一步明确了全年的风险合规工作方向和工作计划。

二是制定风险合规工作计划。在年初，根据市办《长治市农村信用社xx年风险合规指导意见》制定了xx年度风险与合规工作计划，明确了全年制度建设、合规培训、合规审核、合规检查、品创新评估和风险与合规、普法提示等一系列工作

目标。为使合规工作顺利开展按时完成，制定了合规部工作考核办法。通过出台制度，制定办法，为确保全年合规管理工作取得成效奠定了基础。

三是加强内控管理，建立健全内控制度体系。结合工作实际，在年初及时梳理现有的各项规章制度，整理业务流程和环节的合规风险点，制定了某某联社xx年度规范性文件-各项内控制度废止、修订、订立建设规划□xx年以来，规范性文件共废止了3个，修订了4个，实际订立了22个制度(办法)和操作流程。目前，我社现有各项规章制度89个，其中:信贷方面16个、财务方面12个、信息科技方面1个、风险合规方面1个、人力资源方面13个、稽核审计方面9个、安全保卫方面23个、党务工作方面2个、纪检监察方面5个，其他综合制度7个。通过废止、修订和订立各项规章制度，对制度中存在的风险漏洞进行了补充和完善，内控制度基本覆盖所开展的各项业务。但在风险预警方面规范性文件还不全面，如:计算机运行故障处理办法、计算机突发事件应急预案等。

## 银行风控年终总结篇三

摘要:

自我国改革开放以来，金融业得到较快发展，但金融业是一个特殊的高风险行业，银行稽核在强化商业银行内部约束，以达到稳健经营方面，已显现出越来越重要的位置。特别在目前我国经济下行，各地金融风险进一步显现情况下，银行内控管理已越来越重要。文章通过商业银行风险管理必要性及稽核是商业银行风险内控重要手段的分析后，就搞好商业银行风险管理与稽核提出了一些建议，得出了商业银行风险管理要以现代化的管理模式，形成以完善业务规程为主、稽核审计为辅、市场约束作为重要补充的加压体系的对策。

关键词:

## 金融风险;稽核条件;建议对策

银行稽核在强化商业银行内部约束，保证各项业务开展按规定的程序进行，以达到稳健经营进而保证以最小投入获取最大产出、以最小风险实现最大效益的目的方面，已显现出越来越重要的位置。现就商业银行风险管理与稽核谈点看法和建议。

### 一、商业银行必须重视防范化解金融风险

金融业是一个特殊的高风险行业，银行的任何活动都具有一定的风险，同客户打交道有信用风险，在市场上运作有价格风险、汇率风险，即使不同客户和资金打交道，只做内务工作，还有操作风险，用人还有道德风险。从某种意义上讲，一部金融发展史就是一部金融风险史，只要有金融活动产生，金融风险就是不以人的意志为转移的客观存在。我国商业银行受经济运行中的深层次矛盾的影响，各地历史上积累下来的金融风险隐患不同程度的存在；由于法律法规尚待进一步完善，个别企业借改制之机逃废银行债务也时有发生；对金融机构缺乏有力有效的监管，违规经营和金融犯罪还时有发生，12月发生的齐鲁银行骗贷案涉案金额在10亿元以上就是一例。对潜在的金融风险，既不能视而不见，掉以轻心，也不可草木皆兵，谈险色变。因此，必须高度重视和化解金融风险工作，把它作为一项重要常规的工作纳入商业银行管理，经常掌握金融运行动态，洞悉各种金融风险发生的苗头，采取积极、稳妥的对策，进行防范、控制和化解，特别在目前我国经济下行，各地金融风险进一步显现情况下，防范化解金融风险已成为目前商业银行亟待完善的课题。

### 二、稽核是商业银行风险内控的重要手段

首先，稽核是保证银行业务健康发展的需要，稽核监督是保证各级行处和个人将金融规章制度落到实处的重要手段。由于实际操作中，存在局部利益和整体利益、个人利益和集体

利益之间的矛盾是客观存在的，个别行处明知故犯乃至“上有政策、下有对策”的情况也确实存在。个别行员私欲膨胀，将黑手伸向银行也时有发生。稽核的职责就是通过组织审计、监督、检查、促使他们严格遵守有关金融法律、法规和制度、从而确保银行业务的健康发展。

第二，稽核是不断提高银行经济效益的需要。目前商业银行工作转到以提高经济效益为中心的轨道上来后，一方面，银行出现了大量以物抵贷资产；另一方面，由于多种原因个别行仍未杜绝不问贷款效果好坏开展资产业务的坏习惯。因此，商业银行加强稽核监督，可使有限的资产发挥更大的效益。

第三，稽核是维护财经纪律和经济秩序的需要。经济秩序即经济运动规则，保持良好的经济秩序，是社会主义市场经济健康发展的前提条件。市场经济是配置资源的有效形式，我国过去经济建设中的最大失误，就是没有搞市场经济。但是，市场经济也有其固有的缺陷和不足，它本身并不能自动实现资源的最佳配置。市场经济如果离开了国家宏观调控，让价值规律这只“看不见的手”去调节经济的所有方面，就难以避免自发性，盲目性，甚至产生破坏作用。因此，必须加强和改善国家金融等宏观调控，克服和抑制市场经济的不足及消极因素，防止出现不按规定乱贷款等行为，强化稽核审计在内的各种经济监督，维护市场经济秩序。

第四，稽核是促进廉政建设的需要。克服消极现象是关系改革和经济建设成败的一项长期斗争。要有效地遏制和惩治，腐化堕落等问题，除了建立健全必要规章制度外，还应加大稽核监督的力度，加强对权力运用的制约，并使这项工作法制化，经常化。当前金融现象的最大特点是，权钱交易。光大银行原董事长朱小华严重违法乱纪案件就是一例。这些问题一般能通过稽核审计反映出来。稽核部门应适应反斗争的需要，发挥精于审计的特长，加强对各职能部门审计监督，重点检查管钱管物的部门，坚决揭露查处经济活动中的各种违法乱纪行为，防范和惩治，促进廉政建设和社会风气的根

本好转。

第五，稽核是不断提高经营管理水平的需要。稽核是基于商业银行本身的经营管理需要而产生，通过稽核工作开展，针对经营管理和规章制度等方面存在的问题提出建议，寻求提高商业银行管理效率和经济效益的途径，可不断提高商业银行管理水平的科学性，为加强和改善经营管理服务。

### 三、商业银行强化业务风险管理的基础条件

第一，加强商业银行产权制度改革。产权关系从根本上规定着现代商业银行的管理结构和内在约束机制。因此，要建立现代商业银行制度，使银行成为真正的商业银行，就应按照现代企业制度的要求，走股份制道路，从而构建产权明晰、产责分明、政企分开的现代商业银行产权制度。通过资本的重组，使国有股份逐步退出，利用证券市场筹集资本，实现资本多元化。

第二，商业银行自主经营。必须真正落实《中华人民共和国商业银行法》所赋予商业银行的经营自主权，使商业银行作为一个独立的法人实体，拥有绝对的经营自主权，能够按照市场法规自主地配置资金，不受任何行政干预和超经济强制的左右。

第三，商业银行自担风险。在商业银行的生存与发展中，承受风险的能力至关重要。从根本上讲，商业银行资本金是银行承担经营风险的基本资金，资本金是否充足直接关系到银行自担风险的能力。当务之急是要按照巴塞尔委员会《资本充足协议》充实资本，改善资产结构，建立风险准备金等途径提高银行的资本充足率，显著提高商业银行自担风险的能力。从而使商业银行做到名符其实的自担风险、自负盈亏。

第四，完善分工明确、相互牵制的组织结构。商业银行在内部组织结构的设计上要形成一种相互制约的机制，必须保证

各部门、成员间的权利、责任的划分既科学合理，又相互制约，通过建立不同岗位之间的制衡体系，从组织结构上减少和防范风险。

第五，加强授权授信管理。目前，商业银行实行的是总行一级法人体制。因此，分支机构不具备法人资格，不能独立承担法律责任，总行要实行法人授权授信制度，以增强整体控制能力，防止系统失控。当前应从实际出发建立一套行之有效的贷款授信审批制度。

第六，完善内部操作规程。制定内部操作规程是一个自上而下的过程，商业银行首先要分析经营目标和策略，确定整个银行的风险控制政策，然后由上往下细分，确定各主要的风险控制政策，再拟定各业务的标准流程，流程上的风险控制点、各岗位的责任以及相关内部监控的步骤，最终共同形成商业银行内部规章制度，使每个员工都明确自己的任务、职责。内部操作规程就是通过业务操作时不同岗位、不同人员的共同参与，时刻将业务置于双线核算、双重控制、交叉核对、相互制约的状态，达到防范风险，提高效率的目的。

#### 四、商业银行进一步完善稽核管理制度

第一，建立垂直稽核监督体系。商业银行应借鉴国际现代银行业管理模式，实行垂直审计制度。目前可按两种模式建立稽核体系：一是在总行成立稽核监督部。对各支行稽核人员实行派驻制并定期轮换；二是由总行稽核监督部按地域划分成立若干个稽核监督组，每一组负责若干支行业务稽核工作。从组织上保证稽核工作的独立性、权威性和超脱性。

第二，充实稽核力量、规范稽核工作。要使内部稽核审计工作得到有效开展，必须以保证稽核队伍的素质和数量为前提，否则稽核工作很难开展。工作中要监管职责明确化并实施奖优罚劣机制，以规范化的制度促进稽核工作的完善。



第三，加大稽核检查的力度。要建立全面的、系统的现场与非现场稽核审计体系。业务内控制度要覆盖商业银行所有资产负债及中间业务，对所有拟开发新业务也都要预先制定有关内容控制。必须明确业务职能部门的内控职责，把业务管理部门放到内控自律的中心地位。并且要花大力气对内控制度的建设与完善情况进行督促检查。

第四，树立商业银行稽核审计的权威性。当前必须树立内部审计的权威性，主要应从建立严厉的处罚及责任追究制度入手，一经发现问题，即对有关责任部门和责任人进行严肃处理，同时对整改建议的落实情况进行紧密跟踪，对那些“故态复萌”者严惩不贷。对那些“守法经营”者论功行赏，做到赏罚分明。

## 五、提高经营透明度，做好信息披露工作

金融信息的披露，是强化市场的约束，增强商业银行经营透明度，保护客户权益的重要手段。7月3日，中国银行业监督管理委员会就对外发布了《商业银行信息披露办法》，要求在国内依法设立的商业银行按照办法向社会披露经营信息。这是在我国加入世界贸易组织、金融业对外开放进入一个阶段的情况下，加强和改进商业银行监管、促进商业银行规范经营的重要举措。为此，商业银行应按信息披露办法规定的内容和时间做好信息披露工作，在主要营业场所、互联网上刊登年度报告，中国银监会还将鼓励商业银行通过媒体向公众披露年度报告的主要信息。借助市场与公众的约束，实现市场与金融机构之间的良性互动。

总之，商业银行风险管理要以现代化的管理模式，形成以完善业务规程为主、稽核审计为辅、市场约束作为重要补充的加压体系。

## 银行风控年终总结篇四

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型、发展、质量、效益”主线，认真贯彻落实省、市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自身发展、总量和结构、数量和质量的关系，加强风险控制 and 业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

### 一、主要任务完成情况：

1、人民币各项存款余额×万元，比年初增加×万元，四行增加额占比×%。其中对公、储蓄存款余额×万元、×万元，比年初增加×万元和×万元，四行增加额占比×%和×%。

2、人民币贷款余额×万元，新增×万元，同业四行占比×%。

3、实现拨备前利润×万元，拨备后利润×万元，净利润×万元。

4、完成中间业务收入×万元。

5、不良贷款率为x%□比年初下降×个百分点。

6、完成国际结算×万美元，结售汇×万美元，同比分别增加×万美元和×万美元。

7、实现“三无目标”。

8、精神文明建设取得新的进展。

### 二、主要工作做法和效果：

(一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调

整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅×等重点大户就增加存款×亿元，占全行对公存款增量的x%□

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。

四是做好等企事业单位年金业务的联络工作。

五是争揽市场新客户资源。到6月末今年全行新开对公帐户共计×户，存款余额达到×万元，日均存款达到×万元。

## 银行风控年终总结篇五

在不断总结的过程中，人们对事物的认识也就越来越深刻，知识面越来越广，智慧也越积累越高。那么工作总结该怎么写呢？下面给大家分享关于银行半年度总结个人工作报告，方便大家学习。

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_年就过去一半了，在担任\_\_\_支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将2020上半年工作情况汇报如下：

### 一、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\_\_\_贵族白酒交易中心、\_\_\_市电力实业公司、\_\_\_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6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。2020上半年，累计发放贷款\_\_余万元，按时清收贷款\_\_万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

### 三、存在的问题

在过去的半年里，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

在下半年，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”的工作实际工作中遇到的种种困难。

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型、发展、质量、效益”主线，认真贯彻落实省、市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自身发展、总量和结构、数量和质量的关系，加强风险控制 and 业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

### 一、主要任务完成情况：

1、人民币各项存款余额×万元，比年初增加×万元，四行增加额占比×%。其中对公、储蓄存款余额×万元、×万元，比年初增加×万元和×万元，四行增加额占比×%和×%。

2、人民币贷款余额×万元，新增×万元，同业四行占比×%。

3、实现拨备前利润×万元，拨备后利润×万元，净利润×万元。

4、完成中间业务收入×万元。

5、不良贷款率为x%□比年初下降×个百分点。

6、完成国际结算×万美元，结售汇×万美元，同比分别增加×万美元和×万美元。

7、实现“三无目标”。

8、精神文明建设取得新的进展。

### 二、主要工作做法和效果：

## (一) 找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅×等重点大户就增加存款×亿元，占全行对公存款增量的x%□

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。

四是做好等企事业单位年金业务的联络工作。

五是争揽市场新客户资源。到6月末今年全行新开对公帐户共计×户，存款余额达到×万元，日均存款达到×万元。

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

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止\_月\_日，我网点存款总额为\_万元，较年初新增\_万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的\_%。其中个人储蓄存款余额达到\_万元，比年初新增\_万元，完成市分行下达年度计划的\_%。；对公存款余额达到\_万元(不含理财产品)，比年初新新增\_万元，完成市分行下达年度计划的\_%。

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。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、第二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

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。

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

## 一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1) 各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加 万元，增长了 %。。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4) 经营利润成倍增加。200\_年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

## 二、主要工作措施和成功经验

(一) 细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。200\_年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明

确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，

加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为 亿元，约比年初增加 亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta□翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行

十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

(五)深化改革，强化管理，提升服务品质和竞争力。今年，我行首先进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层管理人员素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。在收入分配改革方面，制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积

极性。在组织机构上，推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌。其次，探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。严格执行《\_\_\_\_行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯；加大监督检查力度。行领导每月至少应对基层网点检查一次，主管部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，把内部管理水平与效益工资相挂钩。建立警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。

前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高；二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章。此项活动，使我行的业务成绩逐步攀升。

三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。

四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生

动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。第四，着力推进“成才计划”，提高员工综合素质。今年以来，我行坚持“人才兴行，以人为本”，大力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划”，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为业务骨干。

第五，重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

### 三、工作中存在的问题和困难

(一)从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

(二)从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全



年下降250万的任务;三是我们的网点间发展非常不平衡。

(三)从主观努力上看,我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向,对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象,导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考,工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢,未有明显质的提高,与我行当前的高速发展不相适应。

我深知作为一名合格的金融工作者,不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力,而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养,尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”,我时常告诫自己:做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础,团结同志、诚实待人;始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上,脚踏实地、埋头苦干;始终坚持以“认认真真履行职责,扎扎实实搞好工作”为信条;始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

## 二、努力提升素质

为不断提高思想政治素质,提高学识水平和综合素质,我坚持做“学习型”员工,一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”,充实和丰富自己的知识结构;一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等,坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来,利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习,取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的\_业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类

培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

### 三、努力尽职尽责

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在\_部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。

### 四、努力遵章守纪

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违纪现象。