# 银行部门年终总结范文大全(汇总36篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-02-08

*银行部门年终总结范文大全120xx年我行认真扎实开展信息科技各项工作，进一步完善了信息科技工作制度化和规范建设，逐化步增强信息科技在各项业务发展中的保障作用。现将全年信息科技工作情况总结如下：>一、继续加强网络与信息安全管理保证网络与信息安...*

**银行部门年终总结范文大全1**

20xx年我行认真扎实开展信息科技各项工作，进一步完善了信息科技工作制度化和规范建设，逐化步增强信息科技在各项业务发展中的保障作用。现将全年信息科技工作情况总结如下：

>一、继续加强网络与信息安全管理

保证网络与信息安全是科技信息工作中的重中之重，在上半年工作中，我行部署了一台H3C网络防火墙设备，有效保障我行内部业务网络与城域金融网之间信息传输的安全性。

>二、建立健全信息安全管理体系，认真落实信息安全管理制度

没有规矩不成方圆，完善的制度是保证安全的基础，因此今年花费了大量的精力重新修订信息安全管理制度，补全各类规章制度，为我行的信息安全工作打下了良好的基础。

>三、设备管理方面

1、加强现场设备巡检，及时消除设备隐患，确保设备良好运行。根据监管要求，我行加强了对业务设备的维护和管理，把原来制定的巡检制度、应急处置机制又进行了细化。对机房所属设备定时巡检，及时登记巡检情况，对发现的问题进行整改。同时，及时与设备厂家技术人员沟通，了解设备运行状况，发现问题积极协商解决。在发现重大问题上及时向上一级领导汇报，反映情况。

2、严把设备质量关。电子设备质量的好坏，直接影响到设备运转的稳定，影响到系统的稳定运行。作为科技人员，保证稳定是第一要务。无论是设备维护还是抢修，都要对设备仔细检查，对损坏设备积极查找原因，找出症结，及时解决，保证设备的稳定运行。

>四、郭家店支行科技建设情况

在保证装修进度和安全的前提下，与各方面配合，保证郭家店支行网络建设质量。在支行装修过程中，加班加点，建设支行科技信息系统。

在配套项目建设方面，由科技信息组织和实施建设配套项目。包括机房建设、UPS供电系统、终端设备铺设、ATM移机安装、网络设备联调等，现已基本达到运行条件，为支行业务的开展打下了坚实基础。

>五、工作的不足

在20xx年一年的工作过程中，在以下几个方面还有待改进：

1、在设备管理方面，设备管理经验还不足，特别是设备管理制度、安全操作规程贯彻执行力度不够，有待加强和改进。

2、专业知识和技术水平有待提高。这些将会在以后的日子里通过努力学习、实践，不断的积累经验，在实践中来锻炼完善科技工作水平。

3、系统安全管理方面，牢固树立安全发展理念，“安全”两字要贯彻信息系统建设始终，“安全”就是要负责任，就是要三思而后行，就是要严格遵守规章制度，就是要每时每刻考虑到安全第一，做到预防为主。

>六、下一步打算

1、要继续加强网络与信息安全管理，在终端管理，网络安全上狠下功夫，做到防患于未然。

2、要内部条件与外部环境相结合，进一步完善科技信息各项规章制度，特别是安全管理制度的执行落实情况。积极配合上级部门各项精神要求，要做到监管方面无遗漏，工作方面合规矩。

3、要加强设备档案管理，完善设备资产资料。通过对设备档案的检查，可对此设备的运行状况、损坏程度以及损坏的原因有一个深刻的认识，能及时调整对设备的运行条件和对设备的改进。保证设备档案也能及时反映出设备的使用情况，有利于对设备的管理。

4、加强设备巡检力度，及时发现问题并处理问题，做到安全第一，预防为主，保证设备正常稳定运行杜绝事故发生。

回顾即将过去的一年，科技方面工作做到了与行发展，共同进步。在新的一年里，在行领导带领下争取有更大的进步。

**银行部门年终总结范文大全2**

经过近四个月的运行和调整，目前我公司平台日渐良好，目前是业务拓展的关键时期和机会，下面我就目前我车贷的优势和劣势谈一下未来的发展策略。

>一、我公司优势

1、公司银行平台日益优化：经过几个月的磨合、挑选，目前我们的银行平台从一个农行xx到现在的农行xx、农行xx、农行北站、农商行高新、邮政银行（洽谈中），平台渐多，选择余地较大。

2、50万一下的新车或二手车可以走北站支行，北站支行效率高，手续简单，因此，相比其他银行而言是个优势。

3、xx支行将是唯一一家营业部批准的可以做二手车的银行，贷款金额300以内，相对50万以上贷款而言，这在成都市场有很大的竞争优势。

4、农商银行200万以内在支行审批，50万以上的新车可以做农商银行，因此贷款50万以上的效率可以变高，相对农行效率较高。

5、目前我公司没有垫款压力，垫款资金较为充足。

6、业务员存量较多，业务量的潜力大。经过几个月的发展，有近22个业务员，相对其他担保公司而言，潜力巨大，至少有4000万每月的业务潜力。

7、公司风控体制日渐完善，经过几个月的磨合，风险控制能力提高，从制度到流程，客户骗贷和高贷的可能性越来越小。

8、团队日渐稳定，从风控部到综合部、保险部、调查部，管理架构设置日渐科学和稳定。

>二、车贷部存在的问题

1、xx支行审批效率低，主要问题是流程长，要求复杂，导致前期业务人员的积极性收到打击。

2、垫款流程和手续复杂，导致请款时间片长，特别是坐扣问题上，业务人员意见较大，未来将进一步在在了解业务人员、控制风险的的基础上简化手续。

3、农商行合作才开始，对其审批条件和运作需要时间熟悉。

4、农行北站支行50万以上存在难度。

5、担保费用缺乏竞争缺乏优势，担保公司竞争日益加大，市场环境恶劣，特别是一些小公司出现，导致担保费率屡创新低。

6、xx支行受体制原因，目前审批效率难以改变。

>三、车贷业务发展建议

1、进一步发展以成都市为主的发展方向，凡是上成都户，且客户工作、生活均在成都的客户，担保费率调整为，其他不变。

2、刺激业务团队的发展，以部门为考核目标，每月达到30台档官费下调xx元，达到50台，下调xx元，或者部门业务达到xx万，档官费下调xx元，xx万下调xx元。（目前档官费公司收费标准为xx元，比原来高了xx元）

3、对于二级市场客户，在银行通过，客户押品资料已回的情况下，担保费率调整为。

总之，车贷部经过前期的清理和近几个月的磨合，公司内外磨合已完成，制度、流程已比较熟悉，因此，现在已具备大力拓展业务的可能，根据前期风险情况来看，要大力发展以成都市客户为核心的业务发展方向，因此，经过半年工作总结，在不高贷和控制风险的基础上，对业务费率和业务政策做了一些调整，希望在原有业务团队的基础上，挖掘现有资源，鼓励更多的团队加入，把业务做起来，争取年底完成制定业绩目标。

**银行部门年终总结范文大全3**

20XX年是我在支行工作的第二个整年了，在行领导和同事的帮助下自己无论从服务或专业知识方面都有了很大的提升，并且在领导的支持和鼓励下又接手了许多之前没有做过的工作，可以说今年是我迅速成长的一年，在这年关之际将20XX年的`工作情况总结如下：

>一、我的服务

两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。20XX年我更注重培养自己的服务意识。近几年随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此行里对我们的要求也格外严格;大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到宾至如归的感觉。

因为我行为社区网点所以每天来办理业务的客户流量都很大，为减轻柜台压力我们大堂人员积极调配及时带客户到自助设备上去办理，进行客户分流。每当客流量较大时，我都会在等候区大声询问：“\*\*客户请到\*号柜台办理业务”，做好分流客户的工作，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事，避免投诉。我们团队经常在一起沟通如何配合好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

>二、我的专属工作

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好所有的准备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的情况通报，每天登记行内所有员工的信用卡完成情况并在当晚发送简单简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，及时检查申请表的填写、及时寄出整理好的信用卡资料。

今年行里进入大量实习生，作为一名“老”大堂，我也有幸当了多次师傅，在平日带徒弟的过程中对自己的工作有了更深的认识、对自己的工作状态也有了积极的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂一定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参加了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，X月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开始两个月我想自己做的还远远不够，需要完善的工作也还有很多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有很多可以提升的空间，今年自己也曾出现过工作上的失误，但在X行长和X行长每次的耐心教导下我又重获信心继续起航，感谢领导在工作和生活上的关心与帮助，使我不断成长，也要感谢同事们特别是大堂的姐妹们对我工作的支持与帮助，我想在20XX年我会以新的面貌迎接新的挑战!

**银行部门年终总结范文大全4**

今年以来，\_\_农村合作银行在上级行社、银监部门的正确领导以及市委、市政府的大力支持下，全面贯彻省、市农村信用社工作会议精神，紧紧围绕省联社\_\_办事处年初下达的考核目标，以加快改革为主线，以业务发展为中心，以支持“三农”为重点，认真落实各项政策和措施，使全行的经营管理水平和服务质量都有了明显的提高，各项业务和改革工作平稳进展，现就一年来我行班子的工作述职如下。

一、各项考核指标完成情况

(一)年度新增存款指标。至20\_\_年末，我行新增存款达亿元，完成\_\_办事处年度新增存款计划目标要求的118%。

(二)年度小农业贷款新增额指标。至20\_\_年末，我行小农业贷款新增4亿元，完成考核目标。

(三)年度中间业务收入额指标。至年末，中间业务收入达200万元，完成指标。

(四)不良贷款额或率下降指标。至年末，全行不良贷款总额19000万元，比年初上下降1834万元。

(五)税前利润指标标。至年末，全行实现税前利润6500万元，完成考核目标。

(六)在工、农、中、建、农信五大系统中的存款当年新增市场份额占比达，比年初市场份额上升。

二、围绕目标，狠抓业务，业务经营迅猛发展

全面审视20\_\_年度考核指标完成情况，所有考核指标均达到考核目标要求，全行业务经营正呈良性循环态势迅猛发展。回顾过去的一年，我行班子带领全行干部员工在业务经营上主要做了以下几方面的工作：

(一)大力开展资金组织工作。20\_\_年，全行广大干部员工在总行班子的带领下，牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的总体目标，认真做好资金组织工作，力求实现存款份额增长有新的突破，存款结构优化有新的突破。为此，我们采取了以下措施：一是做到任务早落实，计划早安排。总行及时制定考核办法，落实考核机制，并明确在合作银行开业前各项存款超50亿元的目标，形成了人人有压力，人人有动力，充分调动了每个员工的积极性，形成了社与社之间你追我赶的局面。二是加大宣传力度，提升合作银行形象。通过春节前全市城镇机构网点的统一策划与统一装饰宣传、存款突破50亿元大型宣传活动、合作银行创立、开业等重大活动期间报纸、电视台等新闻媒体的广泛宣传以及全省农村合作金融系统存款超\_\_亿元宣传活动等措施，使\_\_农村合作银行的知名度扩展到社会各个层面。三是提倡规范化服务，吸引和留住客户。通过制定了规范化服务实施细则，以制度来规范、约束窗口服务，使我行对外服务工作上了一个新台阶。四是推行劳动竞赛，资金组织常抓不懈。通过四个季度的资金组织劳动竞赛，较好地激励了广大员工组织资金的工作积极性，促进了我行各项存款的快速增长和业务的协调发展。通过以上措施，至年末，各项存款余额达亿元，上升额达亿元，再创历史记录。存款的大幅增长，既壮大了我行的资金实力，又为服务“三农”和中小企业提供了充足的资金保障。

(二)加大信贷有效投放力度。总行班子在年初即明确信贷投放政策，要求各支行在信贷投放上要坚持为“三农”服务的经营方向，特别是在农村合作银行成立后，为“三农”服务的经营指导思想只能增强，不能弱化和偏离。信贷投放首先要确保农民、农业贷款和小企业贷款，要把解决好农民和小企业贷款作为各项工作的出发点和落脚点。为此，我行一是通过支农调查、信用村创建等措施，加大农户贷款投放。年初通过支农调查，确定符合贷款条件的有效需求户7582户，资金需求53788万元，授信总额50164万元。同时，全年共评定信用村个，并进行授牌，为改善地方信用环境起到了积极的推动作用。至年末，我行农户贷款余额达万元，比年初净增万元，农户贷款户数达户，比年初增加户，农贷覆盖面达%。二是加大小企业贷款投放力度。要求通过调查、鉴定，确定支持客户，对符合产业政策的成长型客户实行主动介入，提倡抵押贷款优先。20\_\_年我行中小企业贷款累放万元，余额达万元。在提供信贷支持的同时，积极为中小企业拓展融资渠道。目前已为企业开办了贴现、签发银行承兑汇票、推荐签发商业承兑汇票等业务。全年共为中小企业办理贴现业务笔，金额万元;签发银行承兑汇票笔，金额万元;推荐签发商业承兑汇票1家，授信800万元。

**银行部门年终总结范文大全5**

随着时间的推移20xx年即将过去，在这年终岁末之时回首过去一年工作，平下心来，总结自己工作成绩和收获，从而找出自身的不足之处，以利于今后的工作，总结过去一年工作，诚恳希望大家对本人总结不当之处给予提示，对我来说是莫大的帮助，过去的一年里，在公司和项目部的领导大力支持和关心下，我的认真坚持“预控、规范、科学、优质的工作指导思想牢固树立”，确保每个业主满意的服务宗旨，尽心尽职，努力工作，下面谈谈我在20xx年的工作。

>一、对工程施工建设的.质量控制

在事前控制中所做的工作，在收到工程设计施工图纸后，我就先进行熟悉图纸后，了解设计意图，明了施工过程的主要工艺流程，工程特点，对施工图纸上所存在的导议之处，采用书面形式进行记录，采取相应的措施运用于施工现场，并做好相关工程的抽检资料。

>二、对现场所有进场材料

人员、机械设备进行记录核查，对质量上不符合要求杜绝用入工程中，针对在工程关键部位的施工时，做到提前到达旁站位置，检查施工准备工作是否到位，并旁站施工全过程，及时的做好书面旁站记录。

>三、对各施工过程中的巡视

检查所发现的问题时及时采用口头或书面形式通知施工单位项目管理部，并向驻地监理工程师汇报，并监督施工单位落实整改及进行再次复核，检查，尽自己最大努力做好现场监理工作。

>四、对安全文明施工控制方面的工作

通过学习及在工作过程中我得到一些体会，树立以安全预防为主的观点，就是工作做在前，因为事故是可以预防，而不可以预测的，建立相应的检查制度，如检查现场的安全专职人员是否到位，检查工程现场的安全防护网、高空作业的工人安全带，安全帽是等安全防护工具是否齐全，检查现场工程关键部位是否设置安全警示牌，发现安全隐患及时整改，监理在施工现场对安全有不可推卸的职责，做好日常安全检查工作及监督和管理，做好相应的资料记录，加强巡视工作，加强过程中的控制，才能更好地、认真地做好本职工作。

20xx年的工作既繁忙又充实为履行监理职责，积极工作，服从领导安排，从不推脱，全心为工程着想，在即将来临的20xx年新的一年里我会更加用心的学习专业的业务知识，争取为公司提供有效的利益。

**银行部门年终总结范文大全6**

20\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作――柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

是的，在行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到行人的真诚，感受到在行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;

四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的行岗位，中国业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。\_有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**银行部门年终总结范文大全7**

xx年度，财会部门在市分行党委和上级主管部门的领导下，认真贯彻落实省分行财会工作会议精神，按照市分行党委提出的“执行政策，控制风险，规范管理，团结奋进，务实开拓，争创一流”的总体要求，加强财会基础管理，以质量管理深化财会规范化管理，执行财会政策，创新财会管理，强化财会监督，防范财会风险，通过绩效管理、质量管理与县级支行规范化管理的有机结合，达到了“两项”提高，确保了“两项”安全，圆满完成了年度财会经营目标，使财会工作迈上了新台阶，为农发行的改革与发展作出了新的贡文秘—献。全年，共办理财会业务151269笔，金额1698210万元；其中：办理现金收付13704笔，金额174743万元；转帐110885笔，金额1448357万元；联行往来861笔，金额75110万元；其他25819笔。

>一、全面完成各项财务经营考核目标。

>（一）利润计划完成情况：

xx年末，我行实现各项收入10731万元，其中：

①贷款利息收入10192万元，

②金融机构往来收入538万元，

③其他营业收入1万元；实现各项支出11924万元，其中：

①存款利息支出144万元，

②金融机构往来支出10037万元，

③业务管理费1467万元，

④其他营业支出269万元，

⑤营业外支出7万元；账面亏损1193万元，同比增亏754万元，较省分行下达利润计划（亏损1210万元）减亏17万元。

>（二）专项财务指标执行情况：

xx年末，我行业务管理费列支1467万元（其中：租赁费50万元、修理费105万元），同比增加45万元；业务宣传费列支12万元；业务招待费列支27万元；各项财务专项指标均控制在省分行核定的限额以内。

>（三）贷款利息收回率指标完成情况：

年末，各项贷款余额288025万元（其中：呆帐贷款4184万元），本年应计利息15822万元，本年实收利息10849万元，各项贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的综合贷款利息收回率计划指标超个百分点。

——粮油贷款余额231116万元，本年应计利息12908万元，本年实收利息10240万元，粮油贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的粮油贷款利息收回率计划指标超个百分点。

——棉花贷款余额52725万元，本年应计利息2914万元，本年实收利息609万元，视同到位的中央政策性棉花财务挂账占用贷款后四个月应到位利息补贴175万元，棉花贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的棉花贷款利息收回率计划指标超个百分点。

>二、以质量管理深化财会规范化管理，全面提升财会规范化管理水平。

质量管理、绩效管理与规范化管理的结合是我行一个创新点，也是推进规范化管理深化完善，适应改革与发展形势的需要，为此，财会部门以市分行组织实施的质量管理为契机，把总分行制定的财会规范化管理和实施的绩效管理相结合，通过完善的制度建设、明确的岗位职责、量化的考核标准，将各岗位的工作内容设定为数字化的任务目标、责任目标、素质品德目标和学识能力目标，与财会人员工资相联系定期考核兑现奖惩，充分调动了财会人员的工作积极性和创造性，通过把质量管理“过程控制”、绩效管理的“考核意识”与规范化管理的“结果管理”有机结合，以质量管理深化财会规范化管理，进一步提升了财会规范化管理水平。

>（一）严格过程控制，狠抓制度落实。

质量管理注重的是过程控制，工作过程的质量体现在制度的贯彻落实上。财会部门把制度建设作为质量管理的重中之重，按照国际质量标准体系要求和总分行各项财会制度的管理规定，结合财会规范化管理考核内容及标准，对以往的规章制度、管理办法和操作规程进行了全面清理、提炼和补充，形成了一套科学、严谨，适合财会工作特点的质量管理文件体系，并融会贯通于财会工作中。

首先，完善内控制度。按照总分行各项财会制度的管理规定和财会规范化管理要求，结合本行实际，制定完善了《财务规范化管理实施方案》、《财会人员岗位绩效考核办法》、《电子联行质量考核办法》、《财务开支管理实施办法》等制度办法，并按照内控制度的有关规定科学地设置了财会岗位；

其次，落实岗位责任。根据岗位设置，明晰岗位职责，按照分工落实到人，明确岗位责任，实行目标管理；从而使岗位责任更加明确，确保了每一个岗位，每一个环节都置于制度约束之下。

其三，严格过程控制。会计经办人员在日常核算上把好入口关，对不符合会计制度要求的，一律不得进行账务处理，坚决把不合规、不合法的业务事项拒之门外。会计坐班主任认真履行坐班主任工作职责，对当日发生的事项严格审查把关，严格会计业务的过程控制，确保了会计人员都能按要求对每项业务环节规范操作，进一步提升了财会规范化管理水平。

>（二）加强出纳管理，确保库款安全。

为切实加强出纳管理，根据总、分行《关于全面做好现金出纳业务的通知》（农发行字[]117号）和《关于加强库款安全管理工作的紧急通知》文件要求，各行自行办理了现金出纳业务，自办现金出纳业务后，为进一步开户单位提供优质服务，采取了相应措施，确保了现金库款安全。

一是严格按照出纳管理及安全方面的有关规定与寄库行签订了严密、合法有效的现金寄库协议，规范了寄库交接手续；

二是各行认真执行《出纳制度》及安全管理规定，狠抓制度落实，完善了中间环节的交接手续，履行岗位职责，严格执行“一日三碰库”和“坐班主任卡把验收入库”的管理规定，规范了操作程序；

三是加大检查力度，确保库款安全。按照总、分行《关于加强库款安全管理工作的紧急通知》文件要求，认真进行自查自纠，同时，市分行财会部门和保卫部门又共同用了6个工作日，对辖内营业机构进行了库款安全管理工作检查，就检查出的问题能现场整改的监督其立即整纠，不能及时整改或不能整改的进行了反馈，要求制定整改措施限期整纠，以防类似问题再度发生，从而确保了现金库款的安全。

>（三）签订责任目标，保证电子联行系统稳定运行。

随着电子联行业务量的不断增加，各项管理措施的逐步落实，通过对联行人员的专项考核，使联行人员的责任意识普遍增强，从而使电子联行质量明显提高，但是，在会计辅导检查以及上级行检查过程中，发现电子联行管理中还存在着一些问题和簿弱环节，针对存在的问题采取了几项具体有效的措施，

一是落实责任，目标管理。在市分行召开的年度工作会议上与各县行主管行长签订了《电子联行工作目标责任书》；各行按照要求结合本行的绩效管理，落实了岗位责任，严格考核，绩效挂钩，并实行分岗连环责任追究制度，增强了财会人员的事业心和责任感；如：3月16日因市行停电且ups电源断电，相应各行电子联行网线不通，无法查看电子联行业务，市行及时向省分行反映情况，请求省分行帮助查看是否有联行业务发生，若有业务发生及时通知我行想法解决，当日下午省分行通知市行濮阳县发生联行业务一笔，可是因停电无法办理此笔业务，更不知何时才能来电，为此，财会部门及时向有关的领导汇报得到领导的重视和支持，随即与邻近的滑县农发行联系，并派车去滑县办理了此笔联行业务，避免了联行差错的发生。

二是严格执行《中国农业银行全国电子联行管理与核算试行办法》等有关的制度办法，落实电子联行管理岗位制约和工作交接等内控制度；切实加强联行往来业务各环节的管理，坚持印、押、证的分管、分用制度；

三是强化考核。市分行按照《电子联行工作质量考核办法》，将电子联行质量考核情况与全年经营目标挂钩考核，实行一票否决。全年共办理联行往来业务861笔，金额75110万元安全无差错，确保了电子联行安全稳定运行。

>（四）充分发挥会计督导作用，提高会计核算质量。

根据省分行《会计检查辅导工作意见》及专项工作安排部署，加大了会计辅导工作力度，充分发挥会计检查辅导作用。

一是明确各行的会计部门负责人为市分行的兼职会计检查辅导员，每周对重要岗位和重要环节进行重点检查，每月对会计业务进行全面检查，并写出检查辅导报告；

二是主管行长每月对财会重要岗位及重点操作环节进行随机检查，每季对财会工作进行全面检查；

三是市分行会计辅导员除按季做好对辖属机构的会计业务进行序时检查辅导外，充分发挥会计检查辅导作用，深入基层帮助解决工作中遇到的实际问题10余次，如：6月20日清丰县行在会计科目增设操作中，因微机出现故障影响会计科目的增设和正常营业日结，不能及时上报有关报表，会计辅导员徐鹏同志及时赶到现场进行指导，废寝忘食熬至晚上九点多钟排除故障后才离开，确保了会计门柜业务的正常运行，提高了会计核算质量。

>三、加强财务管理，强化财务监督，防范财务风险

认真执行各项金融政策及财经法规，加强财务管理，严肃财经纪律，增强核算意识，开展增收节支活动，加大收息工作力度，拓宽收息资金来源渠道，严格控制消费性支出，实行民主理财，推行财务公开，强化财务监督，有效地提高了财务经营管理水平，较好地完成了各项财务经营考核目标。

>（一）开展增收节支活动，提高经营效益。

为进一步适应粮棉流通体制改革和农发行职能拓展的新要求，按照上级行的工作安排及部署，开展增收节支活动，通过活动的开展，增强了全行员工对开展增收节支、提高经营效益重要性的认识，转变了观念，树立了艰苦奋斗、勤俭办行思想，事事从讲究财务核算、降低经营成本的角度出发，强化收入管理，严格控制财务支出，切实提高了经营效益。

一是完善财务管理办法，按照总分行财务制度管理规定，以及财务规范化管理要求，结合本行实际，修订了《财务开支管理办法》、《民主理财办法》等管理办法，明确了权限责任，规范了财务操作程序和财务行为，严格财务开支的过程控制，强化了财务监督；

二是推行财务公开，实行民主理财；

三是濮阳县推行“三、六”工程，即坚持一项原则，实行三大纪律，提醒六项注意等；总之，通过增收节支活动的开展，在财务开支方面取得了明显成效，全年仅会议费和低值易耗品两项同比减少26万元，其中：会议费同比减少10万元，低值易耗品同比减少26万元。

>（二）开展财务检查，强化财务监督。

为进一步贯彻落实各项财务制度，规范财务行为，切实提高财务规范化管理水平，按照省分行开展财务管理大检查的通知要求，认真开展财务大检查。

一是各行领导高度重视，实行财务检查责任制，明确分工，落实责任，部门间密切配合，严格按照省分行（关于开展财务管理大检查的通知）文件的检查内容及要求，认真进行自查，对检查发现的问题及时纠正，从检查中总结经验教训，堵塞政策漏洞，完善制度办法。

二是市分行财会科的全体人员集中精力，用了16个工作日对辖属营业机构xx年度的财务收支情况按照要求进行了全面检查，通过财务检查完善了财务管理办法，建立健全了各种登记簿，规范了财务行为和操作程序，增强了严格遵守财经纪律、依法管理的意识，树立了勤俭办行的思想，有效的推动了财务规范化管理活动的开展。

三是继续坚持和完善财务开支“五道防线，认真落实县行财务开支报审制、大额财务开支集体研究制度和分权审批制度，规范了财务审批程序，强化了财务监督。

>（三）加强固定资产管理，提高资产使用效益。

固定资产管理是个动态管理过程，涵盖了固定资产购置、使用、处置等环节，按照总行固定资产管理规定及省分行工作安排部署，认真开展固定资产核查工作，实行资产编码管理，切实加强固定资产管理，充分发挥固定资产使用效益。

一是为使固定资产实物与由综合业务系统中生成的固定资产编码相对应，根据总行固定资产编码管理办法有关规定，在固定资产卡上进行了编码管理，以便对固定资产实物进行有效的日常管理、财产清查与盘点，为总行推行强化固定资产日常管理的先进手段做好了前期准备工作。

二是根据总、行《关于进一步开展固定资产核查的通知》（农发行字[]135号）文件精神，实行“一把手”负责制，成立了资产核查工作领导小组，严格按照文件规定的核查内容及要求，开展了固定资产清理核查工作，通过清理核查澄清了固定资产底子，对需处置的资产研究定出了拟处置意见，并呈报有关部门核批，同时，建立健全了固定资产管理登记簿，明确了资产使用责任，落实到具体使用保管人，规范了资产的管理，确保了资产账、簿、卡、实“四相符”；对闲置的固定资产进行了相互调剂，做到物尽其用，充分发挥固定资产的使用效益。

>四、全面做好综合业务会计应用系统的模拟迁移工作

综合业务会计应用系统是农发行综合业务系统的重要组成部分，是综合业务系统的核心子系统。为全面做好综合业务会计应用系统的推广应用工作，采取了三项措施，确保了综合业务会计应用系统模拟迁移工作的顺利完成。

一是财会人员踊跃参加总、分行举办的综合业务会计应用系统培训班，培训结束后，各行利用业余时间继续有计划地组织学习，使财会人员尽快熟悉和掌握了综合业务会计应用系统的结构功能、业务流程、交易操作和数据集中后的新会计管理体系，并在综合业务会计应用系统模拟迁移中得以运用，按要求顺利完成了综合业务会计应用系统模拟迁移工作；

二是成立了由行长挂帅，相关部门参加的工作领导小组，并实行行长负责制，一把手亲自抓，分管行长具体抓，全面负责组织、协调、督促本行的各项工作；

三是按照整体工作部署，部门间各司其职，相互配合，充分了发挥业务和技术指导作用；通过对网点计算机的安装配置和客户端软件的安装配置、机构操作员信息维护以及数据的清理录入等过程的操作和财会人员的90多小时的日夜连续奋战，终于顺利完成了综合业务会计应用系统模拟迁移工作。

>五、加强财会队伍建设，提高财会人员综合素质。

财会部门以省分行开展的财会函授教育活动和市分行开展的读书会活动为契机，力抓财会人员素质教育，结合财会工作实际，制定学习和培训计划，开展多式多样的学习活动，不断提高会计人员政治、业务素质，为进一步做好财会工作提供人力保证。

一是财会人员积极投身于市分行开展的读书会活动，认真研读《观念》、《决不找借口》等书，撰写学习笔记，通过学习，转变了观念、提高了认识，增强了事业心和责任感。

二是积极参与市分行组织开展的反腐倡廉教育活动，认真学习反腐倡廉的学习资料，撰写心得体会，结合工作实际，认真查摆，自我剖析，制定整改措施，通过活动的开展，提高了财会人员明真伪、辨是非、识风险的能力，增强了会计人员的法律意识和法纪观念。

三是举办出纳业务培训班。8月6号濮阳市分行财会部门举办了由各行坐班主任和出纳人员参加为期一天的出纳培训班，重点组织学习了出纳制度，按照财会规范化管理考核的内容及标准的要求，结合出纳工作实际，讲解了现金出纳业务操作规程，观看了人民银行配发的反假人民币宣传光盘，并邀请市保卫科李俊景科长讲出纳经营安全知识及出纳案例分析，为考核学习效果，当天下午进行了闭卷考试，通过培训达到了预期目的；

四是继续开展会计函授教育。按照省分行第四期财会函授教育的课程安排，财会部门继续组织财会人员的集中学习，学习了《时事政治和职业道德教育》、《封闭管理知识》、《合同法》、《担保法》四门课程，通过财会人员的认真学习，提高了自身的政治业务素质，并在省分行组织的财会函授教育考试均取得了较好的成绩。

>六、存在问题：

1、存在着综合业务会计应用系统所用的微机和打印机等办公设备无法在营业室内安装使用的问题；以及存在着个别营业单位的综合业务会计应用系统所用打印机在打印过程中经常出现故障，不能正常使用的问题；同时，存在有两个营业单位无ups电源，一旦停电就要影响综合业务会计应用系统的正常运行。另外，存在综合业务会计应用系统在运行过程中网络断断续续不通和无备用网络线路等的问题。

2、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件要求，我行自行办理出纳业务存在的问题：

一是个别行没有按上级行有关要求配备出纳人员；

二是现金的存取虽说按要求与寄库行签订了寄库和委托押运现金的协议，可是在实际操作中有时不按规定操作，存在不安全的隐患；

三是出纳工具配备不齐全。如：无点钞机和反假币识别器等出纳工具。

3、存在着个别年龄大的财会人员不能全面掌握计算机基础知识和计算机的操作技能，而新参加财会工作的财会人员没有经过岗前培训，不熟悉财会业务，没有上岗资格证，不符合会计法的要求。所以说存在一少部分财会人员不能完全胜任本职工作的问题。

4、个别行对推广综合业务会计应用系统的宣传工作做的不够好，不能使本行的每位员工充分认识综合业务会计应用系统上线后对会计核算、账务管理的重要性，个别员工从思想上认为推广综合业务会计应用系统只是会计部门的工作，不涉及自己等问题。另外，存在对外部宣传工作力度不大的问题，不能够使的相关部门和开户单位知道综合业务会计应用系统的特点和功能以及它的作用。

>七、下一步工作打算：

1、加强财会业务知识的培训，结合业务实际，制定培训计划，开展强制的、定期的继续教育学习，更新知识，提高会计队伍的整体素质，使每个会计人员掌握会计的基本原理、相关知识，熟练掌握本专业必备的基本方法和基本操作技能，提高解决财会工作中各种问题的能力。

2、狠抓财会制度的落实，强化财会基础管理，严格按照会计内控制度的要求，完善内控管理机制，使财会制度得到很好的贯彻落实，切实做好会计工作，全面提高会计工作管理水平，有效防范会计结算风险。

3、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件精神，严格按照出纳管理和安全管理的有关规定规范出纳操作，协调各行配备出纳安全工具，加大对出纳管理工作的检查督导力度，确保现金库款的安全。

4、加强财务管理，继续开展增收节支活动，推行财务公开，实行民主理财，强化财务监督，控制财务风险，全面完成财务计划指标。

5、按照总分行的统一部署，全面做好综合业务会计应用系统的推广应用工作。

6、财会部门面对新形势，提高认识，顺势而为，主动应战，牢固树立大局意识，责任意识，安全意识，认真分析、研究新形势，尽快适应新形势的需要，合理科学利用财会资源，紧紧抓住发展机遇，与实俱进，迎接挑战，为农发行可持续发展的目标提供优质的服务。

**银行部门年终总结范文大全8**

xx年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会！

>一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过合理经营，采用的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值化。“价值化”克服和避免了“规模化”、“质量化”目标的狭隘。“价值化”也不同于利润化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值化的经营理念，深刻认识和领会价值化理念的精髓，并探讨实现价值化的有效途径。我们银行将成为价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到水平。在市场价值的增长上达到同业水平。树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

>二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+1>2！”。一个人不可能完美，但团队可以。每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施。使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系。体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一。价值化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终。而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务。不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性。不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0。5%，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比

低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

>三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括以下三个方面：

（一）如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长

期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

（二）如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图。二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”。三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

**银行部门年终总结范文大全9**

20xx年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

>一、20xx年工作回顾

今年工作的主要内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险

20xx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《xx市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对444户客户进行了评级、授信。认定166家A级信用企业，234家AA级信用企业，40家AAA级信用企业，3家BBB级信用企业，1家BB级信用企业。授信金额1024925万元，其中贷款569632万元，承兑455293万元。分别对45户3A级（或以上）业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额284990万元，其中贷款165490万元，承兑119500万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。

在实际工作中：

一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。

二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业和项目，严禁信贷资金进入。

三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。

四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户的各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

20xx年度，共计审查各类信贷业务987笔，金额937231万元，其中贷款253笔，金额451420万元；

承兑汇票签发726笔，金额485811万元。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

（1）为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。

本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

（2）实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

（3）加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员123户，超额完成了银监分局下达的100户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好“十百千万工程”的金融服务活动，紧扣“一项金融产品、一个增长，三个高于”总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到“十百千万工程”上来，支持县域经济龙头企业的发展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

小企业金融服务平台经过近两年的运行以来，我们通过宣传、引导，融资平台逐渐被企业熟知、认可和应用。截止目前通过金融网在我行申请办理融资业务1080笔，金额785824万元。网上运用率及融资总额排在全市金融机构前列，得到了金融办和银监部门的通报表扬。

7、组织推动“开源行动”，我部作为开源行动的组织部门，在总行“开源行动”开展以来，立即制定了我分行活动方案，进行安排部署，并将任务分解到各营销单位，每周进行督办、通报。“开源行动开展以来，新增存款近5亿元。”

8、利用闲暇之余，积极完成揽存工作。

>二、存在的问题

1、从实际工作情况看，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。

2、缺乏窗口指导的主动性。

3、由于机构设置不到位，造成工作被动。

>三、20xx年工作计划

展望20xx年我部将围绕分行各项经营目标，且认真落实国家产业政策和行业政策，认真执行总行提出的三年发展规划，以调整信贷结构为主线，以防范和化解信贷风险为重点，着力优化信贷流程、完善制度建设，强化基础管理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险管理水平的提升。

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构。重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

2、持续强化优质客户的培育和服务。重点围绕产业链、本市优质企业、我行垄断的优势行业客户如旅游文化产业等优质客户加强金融服务，着力培育一大批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

3、抓好队伍建设，提高信贷整体素质。结合我行实际情况，有针对性地开展多层面深层次的业务人员培训工作，强化提升业务人员的综合素质。

4、搞好超权限的上报审批工作。

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名xx银行员工，亲身感受了xx银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显着变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

xx年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至xx地审批组担任合规性审查岗工作。从xx支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从xx年初至xx年xx月末，我总计完成了xx笔公司类贷款、xx笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额xx万元；

完成了xx笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级xx笔、a级xx笔、bbb级xx笔；

完成xx笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额xx万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。

xx地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批xx银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现xx银行利益的最大化。

xx地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的execl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；

把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；

积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在xx地分行与xx保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；

在由xx地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“xx银行优势产品与营销”培训班上，我对于xx银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；

在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“xx银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。

**银行部门年终总结范文大全10**

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。

>一、坚持强化自身修养，积极地工作态度，不断提高自身综合素质。

我始终坚持以一个\_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、合谐合睦。

>二、加强业务理论知识学习

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。

>三、爱岗敬业、坚持原则，树立良好的.职业道德。

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。

>四、结合企业经营的现状

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。

>五、完善财务制度建设，进一步规范各项会计工作。

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。

>六、今后努力的方向

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。

**银行部门年终总结范文大全11**

20xx年是营口银行发展壮大的一年，在宏观调控、政策监管以及市场竞争等多种压力下，分行积极探索求变，紧紧围绕总行明确的任务要求，狠抓落实，在二季度实现了各项指标的开门红。

>一、分行总体指标情况

1、存款情况。截止到20xx年3月31日，存款总额为亿元，已突破20亿元人民币。储蓄存款余额为亿元，比年初减少了亿元。对公存款余额为亿元，比年初增加亿元。

从数据可以看出，我行对公存款占比较大，占据存款总额的。分行有针对性改进市场营销策略，锁定业务发展主攻方向，抓存量、拓新增。在加强维护存量客户的同时，注重增量客户源头挖掘，加快对公扩户优户进程，积极营销代发工资业务。同时，全行上下建立分层营销，对重要政企进行走访，取得了与锦州附属医院的联系，并广泛建立与中小企业联系、外资企业的合作。提升了存款规模，改善了存款结构。

在储蓄存款上，我行借助总行产品优势，制定“营销方案”，加大对市场的攻坚力度。积极开展特色营销活动，利用节假日开展专题宣传，并走进代发工资户，走进社区等特色专题金融服务，使锦城百姓了解营口银行，走进营口银行，从而使储蓄存款快速增长。

20xx年底随着营口银行锦州凌海支行的开业，营口银行将更好的服务于锦州当地建设，通过凌海支行及将线上线下相结合的多渠道营销及全行干部职工的共同努力，截至20xx年3月31日，凌海支行实现各项存款余额亿元的突破，其中储蓄存款余额亿元，对公存款余额亿元，对的存款指标贡献新的增长点。

2、贷款情况。截止到一季度末，我行贷款投放余额为亿元，较年初增加亿元。其中普惠金融余额亿元，较年初增长亿元，增长幅度达，有力的支持了锦州地方经济的增长。20xx年我行贷款投放将大力向普惠金融倾斜，将有限的贷款规模重点服务于实体经济，普惠金融。

前十大贷款客户合计贷款余额59921万元，在总贷款余额中占比为，我行贷款投向以锦州当地为主，前十大贷款客户中本地客户贷款余额为51421万元，占比。我行贷款客户行业主要分布在化工、物流、建筑、食品等基础行业。

>二、发展情况

营口银行成立于20xx年10月16日，两年来，一直秉持着总行“服务地方经济服务广大客户”的理念，在市人民银行的悉心关怀。

>三、不良贷款情况

20xx年以来，全球经济总体延续复苏态势，但外部环境发生明显变化，贸易战等不确定因素增多。国内经济保持较强韧性，但在经济增长趋缓的新常态下，新旧动能转换阶段，经济运行中长期积累的风险隐患暴露增多，经济面临下行压力。由于大环境的影响，对企业经营造成了较大负面作用，部分企业经营状况变差

我行20xx年一季度新增逾期及不良贷款较上一年度无增量变化。20xx年我行紧紧围绕总行信贷政策，严守监管部门的要求，实现了当年无新增逾期及不良贷款。并在一月初通过分行全行努力成功收回了一笔个人贷款逾期本金及利息。在经济形势趋于收紧的同时，分行上下一心，针对由于客户经营中出现的各种问题而带来的潜在我行信贷资产风险，及时启动应对方案，逐户成立以行领导为首的责任小组，专户专管，力求最大化的避免由于在经济下行大环境中我行信贷资产出现不安全因素。

>四、存贷款利率走势

我行严格按照总行下发的各项存款利率标准执行并严格执行人民银行出台的《人民币利率管理规定》，计息结息方式无误，在营业场所内公告利率执行标准，并且在负债业务中，无实物奖励、抽奖、现金返点、借理财返利等变相高息揽储等现象。并坚定实施总行普惠金融的战略部署，对部分小微企业优质客户适当下降利率。分行今年业务发展重点主要为个人经营性贷款与小微企业贷款，个人按揭业务，利率仅在基准利率上浮10%~15%，公司、小微类贷款率上浮50%。在存款方面面临巨大压力，存款利率小幅上升，比如大额存单和定期存款。我行将继续坚持以服务中小微客户为主，遵循利率市场化要求，从我行实际与锦州地区经济形势出发制定存款贷款利率。

>五、创新情况

分行依托锦州“临海”、“临港”的区域特点，与当地港监局建立合作，多次到锦州港地区进行实地调研，积极探索并最终成功推出“渔贷通”、“货押监管”等创新业务，开拓了一条有特色的发展之路。在20xx年辽宁金融青年创意创新创优大赛上，以“渔贷通”贷款项目为基础创作的情景剧《送锦旗》荣获了一等奖。受到了当地监管部门的高度评价。

**银行部门年终总结范文大全12**

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

>一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

>二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重;同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

>三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的主要是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合;其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况;并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金;必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽限度减少资金损失。

>四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自已的形象，做出信用社自已品牌，从而最终实现我们的利润化。

**银行部门年终总结范文大全13**

20xx年上半年，在银行的正确领导下，在各部门的支持帮助下，我按照银行工作精神，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自身工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将xx年上半年个人工作情况总结如下：

>一、抓好自身建设，全面提高素质

我作为一名风险管理员，肩负着银行赋予的重要工作职责，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，为做好风险管理工作打下扎实基础。在实际工作中，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，提高工作效率与工作质量，促进银行风险管理工作深入发展。

>二、刻苦勤奋努力，全面做好风险管理工作

xx年1－3月，我参与银行信贷管理系统优化、测试工作，xx年3月20日回风险管理部工作，这期间，我刻苦勤奋、认真努力工作，主要完成以下五方面工作：

一是对全行72个个人类贷款管理制度办法和操作规程进行了认真的梳理，针对操作风险方面存在制度缺失、缺陷问题，撰写了《关于完善个人贷款制度防控治理借名假冒名贷款的建议》分析报告。

二是针对我部使用二期系统的情况，撰写了信贷管理二期系统修改、完善建议，供部门领导参考；对信贷管理部制订修改的《重庆农村商业银行授信业务基本制度》等五个制度办法进行初审，提出十多条修改意见建议；参与开展信贷管理系统数据质量调研工作，提出意见和建议；完成了风险管理基本制度和操作风险管理办法的后评审工作，并提交合规管理部审核。完成信贷管理部、电子银行部和信用卡部提供的.19个现行制度办法和操作规程的制度后评价工作，提出完善和修改建议。

三是按数据清理相关方案要求，对两家支行信贷管理系统数据进行实地核查，并就出现的问题进行分析，提交相关工作底稿。对德勤公司披露的xx年底各逾期档次与我行1104报表数据不一致的情况，到两家支行实地调研，了解并分析产生不一致的原因，并上报相关部门。

四是完成全行xx年底贷款期限类型分布，xx年底和xx年底全行十大贷款客户的贷款余额、占比及排名等数据的分析工作，并形成相关表格资料。根据《关于完善个人贷款制度防控治理借名假冒名贷款的建议》分析报告所反映的问题，对个人业务部、三农事业部和合规管理部进行了风险提示。对全行X年一、二、三季度即将到期的大额贷款进行分类汇总分析，对所涉及的支行进行风险提示，共计发出贷款到期风险提示书86份。完成xx年底我行小额农户信用贷款违约情况的统计工作。

五是按要求，准确及时上报1104报表。参与普华永道、德勤等公司就我行实施信用风险内评法的相关问题交流会。

>三、培养良好作风，促进工作发展

做好银行风险管理工作，除了业务知识与技能外，更主要的是工作作风。作为一名风险管理的新兵，我严格要求自己，培养良好作风，以严谨的工作态度对待工作，承担自己的责任，认真对待每一项工作，按时完成任务，提高工作质量，向银行交出一份合格答卷，促进风险管理工作发展，确保银行资产安全，实现最大效益。

>四、下一步工作打算

我要在认真总结取得工作成绩的基础上，努力做好下一步工作：一是开展新资本协议差距整改，将各个条线、各个种类的风险纳入全面风险管理框架下，提高风险管理水平。二是进一步强化风险识别、预警和监测分析，

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！