# 202\_年银行部门述职报告(五篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2023-08-16

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧银行部...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**银行部门述职报告篇一**

一、20\_\_年任职及主要指标完成情况

1、20\_\_年主要指标完成情况

①资产质量。

20\_\_年末，不良贷款余额为\_\_亿元，不良率\_\_%，比年初下降\_\_个百分点。其中：个人消费不良贷款为\_\_亿元，实现不良贷款额连续五个月下降\_\_万元，完成计划幅度居全省第x位。

②潜在风险贷款管理。

今年我行法人客户锁定潜在风险贷款\_\_户，金额：\_\_亿元，至年末累计压缩\_\_亿元，处置率为\_\_%，列全省第x位。

③信贷基础工作。

全年按公司和个人业务，分别组建了信贷审查、核保及业务操作、授信管理、贷后管理和贷后监督、信贷档案管理五大业务操作与管理中心，信贷系统管理更加明晰;实现\_\_系统和\_\_两大系统规法管理与操作。

2、20\_\_年主要工作内容

(1)构建信贷业务风险控制体系，规范信贷业务操作。

根据总、省行改革的需要，今年重点抓了两项调整。

一是改革法人客户业务传统管理模式，组建“信贷业务核保及操作中心;二是承接个人消费信贷业务的管理。为严控信贷风险，我从员工岗位设置、建立健全岗位责任制入手，设计工作流程，制定管理制度，实施规范操作。

①改革法人客户业务监督方法，全面推行“一对一“监督。

在部内设置信贷业务操作与贷后管理监督员，通过“一人管一行，逐户、逐笔监督”的方式，对全行法人客户信贷业务实行系统管理。先后x次组织大规模现场检查，下发《信贷业务整改通知书》和《加强管理工作意见》\_\_份，实现整改不规范操作问题\_\_启，推动了我行信贷业务规范化管理工作进程。

②实施个人业务审批与监督分离。

对个人消费信贷业务，实行了审批与监督分离、相互监督、相互制约的工作机制，有效地控制了信贷操作风险。全年通过实施有效监督，实现对信贷档案入库不及时、抵押未登记等问题整改\_\_x余启，涉及贷款本金\_\_万元，全面规范了消费信贷管理。

③建立制度规范操作、监督行为。

全年起草、细化信贷管理规章制度\_\_份。主要是：《\_\_x银行\_\_分行个人消费信贷审查委员会工作规则》、《\_\_银行\_\_分行消费信贷审查中心管理办法》、《\_\_银行\_\_分行加强贷后监督管理办法》、《关于规范提取信贷档案管理的补充规定》、《20\_\_年度公司客户信贷资产质量和潜在风险贷款压缩退出考评办法》、《\_\_银行\_\_分行法人客户信贷业务操作及核保操作中心工作规则》等，全面加强了我行信贷管理工作。

(2)加强信贷资产质量管理，全力清压不良及潜在风险贷款

为规范管理，我按信贷政策、经营需要、控制化解风险等要求，充分发挥信贷管理作用，全面推行精细化管理。

①对分析后确定的\_\_局、\_\_有限公司、\_\_x有限公司等优质客户，以综合授信为主线，重新设计融资方案，研究消灭其潜在风险贷款工作思路，加强与省行汇报和沟通，通过实行多收少贷、制定规避信贷风险措施等办法，实现此类客户存量贷款向新增贷款转化，消除风险隐患。通过上述措施全年实现存量向新增有效转化x笔，金额\_\_亿元。

②夯实信贷资产质量，清查贷款责任人。

今年先后三次组织对管辖贷款进行质量认定，坚持标准重新划定出不良贷款\_\_亿元，为股改提取风险拨备做好充分准备;同时还根据总、省行要求，对\_\_笔，金额\_\_亿元贷款，实施了信贷责任人清查，逐笔建立责任人档案、认真记录每笔贷款全过程风险控制情况。对剥离资产形成责任认定报告\_\_余份，在此基础上提出责任人处理意见，经报有关部门核准，为全行顺利剥离信贷资产做好基础工作。

③加强潜在风险贷款管理，消除风险隐患。

为实现潜在风险贷款压缩目标，年初制定并下发了《\_\_银行\_\_分行压缩潜在风险贷款考核办法》，先后x次组织召开研究潜在风险贷款管理工作会议，召开x次特定风险分析会议，逐户制定、落实工作预案，分析解决影响工作进度的难点问题，通过现场指导清收、重新设计融资管理方案、腾出不良空间纳入不良管理等系列具体工作，全面推动了潜在风险贷款压降工作。

全年分两阶段完成任务\_\_亿元，其中现金清收\_\_亿元、转化\_\_亿元、纳入风险管理\_\_亿元，实现压缩潜在风险工作全省排位第x的好成绩。

④规范消费信贷管理，努力提升其质量。

自x月份接管消费信贷管理工作后，及时分析影响消费贷款质量症结，提出加强管理的工作意见。在组织查清、查实“批量还款”因素的基础上，严格信贷审查、贷后管理、风险处置等信贷基础工作，先后组织制定并实行了《加强违约贷款电话、上门催收》、《清收处置不良贷款处置14种办法》、《加强违约20期以上贷款管理》、《按揭贷款合作商规范管理》等具体工作，通过有效地指导，推动了全行加强消费信贷管理，规避了信贷风险。

(3)完善分层次的贷后监督检查体系，查找贷后管理薄弱环节，全面整治贷后管理

重点开展了以下工作：

①加强新增贷款管理，建立逐笔跟踪、逐户控制、逐人负责的管理制度。

强化对借款人第一还款来源的监管，所有的贷款要求专款专用，专人专户管理，有效约束贷款第一还款来源。全年共发出查询\_\_余条，提出风险规避措施\_\_条，措施落实后，有效地规避了新增贷款风险;贷后管理监督发现问题x户，均得到有效整改。

②加强\_\_和\_\_两大系统管理。

全年发出《信贷业务监测通知书》、《信贷业务整改通知书》70余份;组织开展了\_\_系统移行勾对、实现移行成功率99%;在\_\_系统加注中小企业类型标注、加强了录入质量管理，实现误差为零的工作目标;人行咨询系统和特别关注客户系统被广泛应用工作中，人行数据传送率达100;同时还保证了开展业务实现了信贷信息有效共享。

③严格规范信贷业务档案、台帐系统管理。

一是严格落实信贷档案管理的各项规定，规范了权证档案出入库管理，全面实行了入库档案监督员查验，对重点客户由信贷监督员制定管理意见付诸实施的管理机制;对个人客户信贷档案重新复查，实现补充个人档案资料1000余份，有效地防范了信贷风险。

3、存在的主要问题

①支持信贷业务发展的能力不足。对我行信贷业务发展不畅的问题，缺乏深层次可行性探讨与研究，提供风险规避措施的能力仍薄弱。

②控压个人消费贷款风险工作处于被动地位，存在办法少、措施弱的问题，导致对不良贷款控压工作异常艰难。

③信贷队伍整体素质尚待提高。信贷人员效益观念不强、遇事推诿、分析反映信贷风险工作不到位、办事拖拉等问题仍不能彻底根治。

二、20\_\_年应聘申请

20\_\_年我继续申请应聘市分行信贷管理部经理职务，如组织接受并同意我的应聘申请，我将充分发挥自身优势，团结同志们一道积极工作;若组织不能接受我的应聘申请，我也坚决服从组织的分配，在其他岗位上也将恪尽职守，积极工作，决不辜负党和人民赋予的希望与寄托。

20\_\_年若组织继续聘任我为信贷管理部经理，我将紧跟市分行工作步伐，努力在支持信贷业务发展，控压风险等方面积极工作。其主要目标是：

①全面落实省、市行下达的消费信贷不良控制目标，紧跟消费不良贷款处置政策，适时启动大规模处置批量还款工作;

②继续推进信贷业务规范操作与管理，全年实现零违规的工作目标;

③加大支持信贷业务发展工作，对疑难问题做到有请必复，规范答复率实现100。

为实现上述目标，我将围绕以下几方面做好工作：

1、继续强化贷后管理操作流程、监督责任制建设。

在信贷业务上全面推行精细化管理，实行信贷业务监督全面覆盖;建立风险识别机制，按月召开风险分析会议，通过预警、分析、决策、督导等方式，及时、逐笔逐项监督检查我行信贷业务开展情况，督促问题彻底解决，严把贷款管理关口;要严格执行信贷预警制度，对可能滋生的信贷风险，要早发现、早处理，消除隐患。

2、全力压控潜在风险贷款。

20\_\_年在做好防止新发生潜在风险贷款的同时，继续全面推行信贷业务精细化管理，建立《管理责任人档案》和《潜在风险贷款压缩退出考核办法》。并且要求各级管理人员恪尽职守，明确工作责任与内容。市分行对即将到期的贷款做到提前三个月预警，并要求接到预警后全面制订落实处置预案报市行审议，逐户制定压缩预案，做到责任到人、目标到企业，率先做好领导带头承包潜在风险控压大户工作，亲临现场督导工作。

3、加强消费信贷管理，清压不良贷款。

要发挥贷后管理中心职能，加强对存量贷款质量的监控和管理，防止存量贷款劣变和抵贷资产贬损。加大现场和非现场检查，督促处置方案的研究与落实，拓展不良资产处置思路，规范督导管理。对“批量风险”贷款实行锁定管理，专门监控。规范贷款清收处置流程管理，防范扩大风险。

4、抓好队伍建设，提高信贷整体素质。

结合信贷体制改革的需要，我们要抓好信贷队伍培训工作，区分法人、个人客户经理，采用集中、分散等多形式开展信贷管理业务培训，传授新知识、新技能，努力提高信贷队伍整体素质，以适应现代商业银行加强管理的需要。

谢谢大家，不当之处，请批评指正。

**银行部门述职报告篇二**

20\_\_年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近\_\_万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20\_\_年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。

一年来，我能认真学习重要思想和重新修订的《中国共产党章程》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习十九大报告精神，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。

为更好地为\_\_行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。

我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。

对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况;针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理;能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。

如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。

大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有7名客户经理，要管理近30亿存款、5.5亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20\_\_年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作

全年存款净增\_\_万元，创历年增幅。针对我行存款连年大幅增长，20\_\_年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，一是认真做好20\_\_年度工作计划和考核方案，主笔撰写了《\_\_支行绩效考核管理办法》、《\_\_支行业务经营综合考核办法》等7个办法;

二是积极落实《\_\_支行目标大户管理方案》，定期或不定期走访\_\_等100多个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题;

三是积极拓展市场，全力以赴做好\_\_的公关，发展了\_\_医疗基金、\_\_有限公司等一批有发展潜力的客户。

四是认真抓好20\_\_年\_\_竞赛活动，在全省11项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。

五是抓好“\_\_”管理，在20\_\_年度全省“\_\_”考核验收中，我行有9个网点被评为“三”以上网点;同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。

我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。

二是深入\_\_等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

三是亲自撰写《关于\_\_支行不良贷款情况的报告》，并制订了《\_\_支行信贷客户不良贷款处置方案》。

四是按照支行贷审会决议，新发放贷款\_\_万元，办理借新还旧贷款\_\_万元，展期贷款\_\_万元。

五是积极落实\_\_等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款\_\_万元。

六是累计收回贷款\_\_万元，累计收回贷款利息\_\_万元，占全行收入的54%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。

一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好\_\_企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元;发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿元，占全省结算量的90%。

二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强;今后本人将一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。

今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀共产党员和客户经理。

目前全党正在常深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀共产党员和客户经理的本色。

**银行部门述职报告篇三**

我于\_\_年9月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查;授信出账审查的组织协调工作;负责制定公司授信业务的审查要点;负责对全行审查员业务培训和指导;负责市行贷审会组织协调工作;配合部门负责人完成本部门的工作，部门负责人交办的其它工作，向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。

\_\_年12月经分行批准，担任授信管理部副总经理主持全部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外，还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责，负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作;主持本部门全面工作，对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责;组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定，并组织制订实施具体实施细则和操作规程;组织对支行和各经营单位的信贷业务考核;对向人行、银监会和上级行报送的信贷业务报表;对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责;按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核，负责组织本行贷审会日常运作;组织管理本部门的日常工作，负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核;组织信贷从业人员的培训工作;上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。

\_\_年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作，主持全部门管理工作的时间较短，所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。

就分管工作的岗位职责要求，本人基本上尽职地完成分管工作，保证了全行公司授信业务审查和出账审核工作顺利开展，配合分管贷后管理组和综合管理组的杨辽滨副总经理完成了授信管理部全部管理工作。现将\_\_年本人主要工作汇报如下：

一、具体分管工作完成情况

全年组织47次贷审会，审查420个授信项目，授信项目总金额140亿元。其中：审议通过289个项目上，总金额122亿元;上报上级行项目64个，总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务，金额223.9亿元人民币，外币1.25亿美元。其中：贷款260笔，金额83.55亿元;贴现450笔，金额38.8亿元;国际贸易融资450笔，金额1.25亿美元;承兑2500笔，金额110亿元;保函80笔，金额8.3亿元。

二、完善基础管理工作

\_\_年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。

对提高授信管理部的基础管理工作，理顺内部业务流程，规范各项业务操作细则，明确各岗位责任等方面发挥一点作用。主要基础规章制度建设情况工作如下：

1、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《\_\_银行\_\_支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在\_\_年进行了贯彻执行。

2、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，信贷管理部及时修订了\_\_，对信贷管理部的信用审查、贷后管理、数据统计、出账管理、系统维护、档案管理等管理模块进行明确的职能定位，落实各岗位管理人员，明确交叉辅助岗位，将本职岗位与对口管理、服务机构(部门)落实到具体的人员，明确部门内各岗位信息传递流程，将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员，实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行，实现了管理工作的落实到人。

3、通过总结\_\_年国家宏观经济运行形势，对我行\_\_年信贷业务管理中存在问题进行深入分析，依据总行下发\_\_年信贷指导意见，在对\_\_年国家宏观调控政策和经济走势预测的基础上，我部及时下发《\_\_银行\_\_支行\_\_年授信业务指导意见》，从源头上指导一线客户经理进行业务开发，保证上半年我行信贷业务运行始终按照年初制定规划运行，实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行，保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险，我行在上级行下发的出账管理要求基础上，对我行出账审核流程进行优化，明确了出账环节审核要求，通过相互制约的岗位控制操作风险，制定了《\_\_银行\_\_支行出账审核实施细则》，在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍，实现客户经理业务开发和出账操作环节的分离。对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题，及时下发《\_\_银行\_\_支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

5、针对当前各家银行依靠垒大户追求规模和对集团关联客户授信额度不能量化管理问题，防止对大客户的集中授信风险发生，及时规避集团客户的系统风险。

制定了《\_\_银行\_\_支行公司客户授信额度测算管理办法》，以量化的数据模型测算我行对公司客户的授信额度上限测算方法，保证了我行对集团客户敞口授信总量理性控制。对总体债务超出我行所测算总体债务上限的客户坚决不进，对存量授信客户重新审定，对超出总体债务上限的客户制定逐步压缩计划。从源头和制度上防止对垒大客户和集团客户集中授信风险的发生。

6、依据“\_\_银行民营100”的指导思想，我行公司授信业务确定了“差别化”营销策略，将发展中小客户作为我行重要战略决策，制定了《\_\_银行\_\_支行中小客户授信业务操作指引》，作为中小客户开发、中小客户管理、中小客户决策全过程管理指导原则，有效地防范了我行公司业务授信风险的集中，促进了辽宁省中小客户发展，响应了国家宏观经济政策的要求。

7、进一步制度化、程序化我行授信业务集体决策体系，起草了《\_\_银行\_\_支行贷审会条例》和《\_\_银行\_\_支行授信管理部联审会议事规程》，明确集体决策组织的委员组成、委员职责、议事程序、惩罚规定、考核管理，确定授信管理部联审会专家意见作为贷审会的参谋地位，在制度层面完善了我行授信决策体系，保证我行集体审议、集体决策授信风险要求的全面落实和贯彻。

8、通过现场调研、亲自操作感受和对授信业务操作细节分析，查找、筛选、逆向思维分析各业务操作细节存在风险隐患，及时下发十多个规范要求和通知。主要有：对公司业务部、资产保全部、筹备行公司业务上报规范性的通知、对人民币业务和国际业务规范性通知、规范保证金的证明、规范授信核保操作流程、规范保函业务操作流程、规范会计报表审计、规范抵押资产评估要求、规范贷款卡查询的要求、规范信贷管理系统录入要求、规范法人客户评级要求、规范保证金替换审批流程、规范了仓储场地现场勘查的操作、细化了调查报告撰写格式和产品价格确定依据等十五个规范性要求。

9、为了保证上述各项管理办法和规范性的要求贯彻执行，制定了《\_\_银行\_\_支行公司授信业务操作流程定量考核管理办法》，对客户经理业务开发管理实行量化全流程定量考核，将业务操作考核结果与客户经理的经营绩效挂钩，实现对客户等级认定的科学性，保证我行客户经理综合素质的全面发展。计划在\_\_年全面推行实施。

10、通过分析研究我国历次宏观经济调控对银行信贷资产质量的影响，结合我行现存业务发展模式，为了建立我行长效的信贷资产风险控制机制，草拟了，现已提交全行经营机构负责人讨论，拟作为指导我行未来五年信贷业务开展纲领性的指导思想。

三、主动参与总行信贷管理信息系统新需求的完善工作

\_\_年总行信贷管理信息系统全面上线运行，在出账审核流程、授信审批、统计功能方面仍存在某些不完善的地方，本人以实事求是精神将工作发现或感觉到需进一步完善方面积极组织系统管理员向总行反映，并及时向总行报告我行的需求。总行接受我行建议完善了批量处理快捷审批流程、完善了部分统计功能。

四、圆满完成接待上级行检查指导工作

\_\_年总行共派出五次检查、指导组对我行信贷业务进行检查指导，我主动参与接待总行检查组工作，并充分利用每次总行检查指导时机，全面地向检查组人员介绍沈阳市的经济发展情况，展示我行信贷业务管理工作，让总行业务管理人员了解我行信贷业务管理水平和信贷业务发展，认真接待、积级组织材料，取得检查组对我行信贷管理工作的基本认可。并将每次检查工作作为我行查找管理漏洞、完善管理工作、调整我行信贷业务结构有利时机。

五、准确把握政策脉搏，严防我行信贷业务的政策性风险

通过学习国家实施宏观调控政策，认识到国家防止经济过热的货币政策的严肃性，及时提出了对我行追求规模扩张政策进行重新调整，确立了“以高效资产质量，实现可持续发展”的指导思想。

组织审查组贯彻执行国家有关规定及总行下发的行业准入标准;提出对集团客户和股权关系复杂客户始终坚持审慎性放贷的原则，使我行在当前资金断裂“德隆系”公司中没有一笔敞口授信业务;对民营企业向重工业化转型中，有选择地支持实力强的物流民营客户，坚决回避在五大行业规模扩张过快的民营客户，如唐山建龙钢铁、工源水泥等客户;响应国家发展中小客户政策，将发展中小客户作为我行未来战略选择进行明确，全年我行累计新开发几十家中小客户，有力支持了沈阳地区经济结构的调整。

坚决贯彻执行沈阳市银监局去年对我行检查发现的贷款(贴现)转保证金、贷款逆向操作、承兑业务量过大的问题，主动在信贷管理方面下发专项规定和要求，主动压缩承兑业务总量、杜绝了贷款转保证金、贷款逆向操作、票据贴现的不规范现象。

六、发挥领导作用，引导培育良好的工作氛围

\_\_年，通过日常工作交流感觉部门人员工作态度茫然、按部就班、缺少工作主动性和热情等问题。本人利用周例会机会向全部同志共同探讨了如何发挥主观能动性、态度决定工作结果、工作没有任何借口、你真的很不错等四个基本观点，从励志方面鼓励全部工作人员，振奋工作精神、端正工作态度，取得初步效果。

七、承担全行客户经理组织培训工作重任

\_\_年本人在主管行领导的授意下，主动承担起全行客户经理系列培训的组织领导工作，在\_\_年下半年信贷结构调整及公司业务开发放缓时期，组织全行客户经理进行一系列的信贷业务培训，取得阶段性成果。\_\_年此种培训还将深入开展下去。

八、理论体系上存在不足

1、对银行追规模扩张，银行资产质量及其风险减除的重要性认识不够。

\_\_年全国经济高速发展时期，本人没有给领导提出前瞻性的合理化建议，主动回避异地客户、压缩大额授信客户、调减承兑余额，结果导致\_\_年新增了吴中仪表逾期贷款，出现沈阳公用发展贷款预警，下半年被动地按总行压缩承兑江票计划调整承兑汇票余额，影响了我行\_\_年下半业务正常开展，失去一部分低风险承兑业务。

主要问题为：以前没有很好思考规模和效益、规模和质量之间的关系，对“资产质量是发展第一主题”理念的认识不深，对质量、规模、效益三者协调发展关系理解处于口头，没有落实到信贷风险管理工作的具体实践中，不能勇于说不，失去很多可以主动回避风险的机会。

2、对银行资本必须覆盖风险，进而限制银行过度扩张认识不充分。

针对这一点知识，\_\_年以前本人头脑一直空白，缺少系统理论知识，每日仅研究具体授信项目的信用风险，很少从银行资本上思考银行的信贷规模到底可做到多大等深层次管理问题，特别是总行限制银行承兑汇票余额和商票贴现余额以后，才进行深入的思考和系统学习，明白银行信贷资源经营有限性，加深对我行存量信贷业务进行结构性调整的必要性的认识，并能理性决策如何使我行有限信贷资源得到高效的运用。本人已初步理解了银行资本有限、资本必须覆盖风险、资本制约规模的基本概念。

3、对银行经营的短期目标和长期目标相互协调性以及信贷业务风险发生的滞后性及银行经营风险的反经济周期性认识不够，在\_\_年甚至\_\_年上半年还存在少许盲目乐观性，对总行调整政策没能做到及时接受，幸好在主管行指点下，认识到我行现在必须进行客户、定价、保证金等结构刚性调整的必要性。

及时调整了风险控制的指导思想，实施了适度从紧的审查原则，保证了全行信贷结构调整工作在\_\_年顺利实施，最终保证我行经营效益提高，有力降低信贷风险，压缩了承兑总量和调减了大客户的授信总量。

九、本人对信贷风险管理工作再认识

通过学习国家实施宏观经济调整政策和总行进行一系列产品结构、风险排查活动实施，回顾我国金融体系在历次宏观经济大调整时期的得失，结合本人近五年银行风险管理工作实践。

作为商业银行的信贷风险控制部门的负责人，应牢牢地树立一个长期稳定的经营理念指导日常管理工作。即在强化“质量是发展是第一主题”理念基础上，坚持一个思想、保持三个理性、把握四个关系。在经营和发展过程中，必须坚持效益、质量、规模协调发展的战略指导思想，以效益为目的，以质量为前提，以规模为手段，坚决放弃片面追求规模的做法。

保持三个理性，一是理性对待市场，即不为市场的起伏所左右，始终清醒地判断市场风险，做到进退自如，风险可控;二是理性对待同业，即在积极借鉴学习同业好的经验与做法的同时，坚决反对各种不计成本的非理性竞争行为;三是理性对待自已，即勇于并善于看清自已的问题，牢记历史教训，不断挑战自我，超越自我。把握四层关系，是指正确处理好管理与发展、质量与速度、短期效益与长期效益、制度建设和管理团队建设等四方面的关系。

本人将依据上述思想指导授信管理部管理工作，组织全行信业务审查、管理等具体工作，处理好授信管理部与经营机构关系、协调好与各职能部门关系，做行领导信贷决策参谋部作用。

特此报告，请审查。

**银行部门述职报告篇四**

我是\_\_银行会计\_\_年\_\_月从学校毕业分配到\_\_银行工作，现任\_\_银行出会计一职.下面我将任职一年以来的工作情况向各位领导和同志们述职,请予评议.

一、加强学习，更新观念，努力提高自身素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。

一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。

就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

二、勤奋务实，真抓实干，全力搞好银行工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品,同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、callcenter系统、贷记卡业务、vip客户等新业务进行了多次授课。

三、身先士卒，发挥了党员的先锋模范作用

过去的一年是建设银行重大改革的一年，在\_\_年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

四、存在的不足和下一步打算。

现在存在的问题主要是理论水平还有待提高，是应急处理水平还不够，只有不断地加强理论学习，积极吸取先进经验，广泛听取意见，才能不断地提高自己，完善自我，也才能更好地履行自身工作职责。本文来自一枝笔写作网

下一步，我将在银行的领导下，加强自己党性修养，以更饱满的热忱，端正的工作姿态，以社会主义荣辱观为准绳，认真钻究业务知识，加强团结，努力工作，把我的工作提高到一个新的高度。

**银行部门述职报告篇五**

20\_\_年是我在\_\_支行担任会计主管的第一年。在这一年中，我从一个完全没有接触对公业务的个人客户经理，迅速的转变成为一名会计主管，除积极学习相关业务知识，努力工作之外，能够认真履行工作职责，较好的完成了各项工作任务，现将一年来的工作情况述职如下：

一、认真贯彻落实会计基础管理精神，狠抓会计内控建设。

1、坚持按月开展自查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。自查是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。对这一块工作的重视我一刻也没有放松过，尽管面临这样或那样的困难，我还是坚持按计划、按程序每月对支行全部网点开展一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、无通知、有记录、有整改、对责任人有处理、有通报。

监管的内容也严格按照会计监管制度的规定和案件专项治理的要求逐条细化，不敢有丝毫的马虎。把实质重于形式作为自查的重要原则，通过持续、认真细致的自查，支行的会计内控管理比以往年度水平有了明显的进步。

2、建立全面的岗位责任制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位责任制进行严格考核，使我支行内控制度得到了进一步完善。

二、认真贯彻和执行各项会计、出纳制度及操作规程，发现问题，及时整改，促进会计出纳工作基础规范化水平的提高

1、在工作中，我始终坚持以“提高柜面服务质量”为目标，从工作制度、员工素质入手，高标准，严要求，苦练业务技能，强化管理考核。一年来，我认真贯彻和执行总行各项会计、出纳制度及操作规程，发现问题，及时整改。比如：对挂失业务、全国支票、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题，对于发生的交换差错事故及时整改，防止了各类差错隐患的再次发生。

2、在工作中，我坚持日常及时制度检查和事后稽核通报，加强内控管理。各项会计出纳制度是员工做好本职工作的基本依据和行为准则，在制度的贯彻落实上，我注重双管齐下、标本兼治。一是充分发挥日常内控的监督和规范，利用实时监督和监控检查的机会，使我支行内控工作制度化、规范化。

二是正确处理好事后稽核发现的问题。首先按照我行各类文件的相关规定，对临柜会计出纳业务进行即时、定期、不定期的监督和审核，其次做好和事后稽核的沟通工作，正确处理好事后稽核中心发现的相关差错，及时做好事后稽核差错的分析反馈工作，及时给予出错柜员通报，查找问题原因，及时落实整改。从各个环节加强对柜面业务的管理，提高了我支行的内控机制。

3、注重提高自身的业务素质与履职能力。会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环。由于我之前的岗位是个人客户经理，因此，如此之大的角色转换对我的业务要求非常高，如果自己不对会计业务有一定的了解，就无法对支行的会计风险进行把控，因此，我坚持学习业务，虚心向老员工请教，积极与直管领导，主管行长进行沟通，通过自己的努力，熟悉业务，进入角色。

三、加大力度强化风险管理。

1、对公账户对账工作方面

在过去的一年中，营业部高度重视对账工作。在一、二、三季度对账工作中，营业部重点账户对账率达到了100%，完成了分行对账工作要求。

2、定期组织案防例会，强化员工风险意识

营业部按月组织全行案件防控工作会议，并定期传达总分行业务风险文件制度;定期配合综合部开展员工行为专项自查、互查工作;按照分行要求建立声誉风险防控体系，并定期组织演练。

3、加强晨会学习，堵截柜面风险

在每日晨会中，营业部开辟了风险防控工作专栏，组织进行每日风险提示工作。重点对突发事件处理、柜面风险防控、案件防控动态、操作风险防范等工作环节进行逐个剖析，在员工思想上构筑了牢固的风险防范平台。在过去的一年中，营业部有两人共两次次堵截了柜面诈骗案件，培训效果明显。

4、突发事件处理工作方面

按照分行文件制度要求，营业部梳理并建立了多项突发事件处理预案，如防抢劫处理预案、防火预案、声誉风险处理预案、理财产品应急处理预案等，并定期配合支行综合部组织全行范围的突发事件模拟演练工作。通过上述演练工作，进一步强化了员工突发事件处理能力，为在今后的工作中更好的处理突发事件打下了坚实的基础。

四、存在的问题

业务指标方面

1、20\_\_年支行营业部的中间业务相对偏低。总结原因，主要存在以下几方面问题。首先，支行的地理位置比较偏僻，客户的结构也较为单一，部门没有人手能够外出营销;其次部门经理工作监督存在疏漏，在产品培训及员工辅导工作上存在不足;最后，员工主动营销意识薄弱、营销能力有所欠缺，产品营销工作无论从员工营销开口率还是营销成功率上均为达到预期的效果。

2、存款业务方面，支行的存款90%来自于海关的存款，因此海关收税的高低严重影响支行的存款业务，而个人客户的数量又较少，来行办理业务的客户绝大多数都为老客户，所以营业部存款余额增长乏力。

4、对公网银对账工作推进迟缓

20\_\_年，营业部对企业账户签约管理工作重视度较高，全员几乎都参与到银企对账工作中，但是有极个别企业老总在国外治病，无法回国，造成支行的3季度对账率未达到双百。

基础管理方面

20\_\_年支行发生一笔重大差错，原因是在我休假期间，支行员工手工修改重空号码，造成严重的串号使用凭证。原因有以下几方面：

①我对员工的管理不够严格。

②员工的风险意识太差，我没有尽到相应的风险管理责任。

柜面服务方面

员工主动服务意识有待提高，柜面服务规范性有待加强。集中体现在，营业大堂人员主动服务意识不足，更多时候员工仍是被动接受客户咨询，提供被动服务;柜面规范服务的持续性不足，部分员工不能保证工作日全时段的规范化服务。

工作执行力方面

在过去的一年中，我在工作执行力上尚存差距，集中体现在：

1、工作计划性需加强，部分工作计划考虑不够充分;

2、制度落实不到位，部分业务流程为按照制度要求落到实处，检查监督力度不足;

3、对员工的风险教育需进一步加强。五、20\_\_年工作目标

1、加大员工的技能、服务培训力度

部门将以分行五岗位考试要求为模板、以支行服务检查要求为基准，定期、持续开展员工操作技能及服务培训工作，并按月进行评比。同时，加强检查落实工作，全面提升营业网点服务核算水平。

2、加强业务知识学习，全面降低差错率

部门需加强员工培训工作，来满足支行日新月异的业务对新员工的要求。同时，加大核算质量的考核力度，制定支行13年新的考核办法，联合全部网点，共同考核，赏罚分明，并与年度考核挂钩。最终实现审计检查及分行会计部差错考核双达标的目标。

3、加强风险培训

由于20\_\_年的重大差错，使我认识到，对于新员工来讲，风险意识需要日日灌输，天天培训，13年部门将大力加强风险方面的考核，一旦发现有可能出现风险的错误操作，支行将严肃处理，绝不姑息。

4、加强部门员工主动营销的意识

部门将以旺季营销为契机，对部门营销意识较好的员工进行大力的表彰，对不主动营销的员工进行较严厉考核，并形成制度，全年执行。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找