

# 2023年银行风控经理工作总结 银行风险管理述职报告(优秀7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 银行风控经理工作总结篇一

各位领导同事们：

20xx年上半年我在xx路支行任柜员岗位。柜台是银行的基础工作，直接面对前来办理业务的八方客户，是客户认知xx的第一道窗口，因此，我深刻地体会到此岗位的重要性的和责任性。从事柜员岗位以来，一直严格遵守xx银行柜台人员的各项规章制度，积极学习各项业务知识，了解和熟练掌握相关技能，及时快速地办理各项业务，为客户做好柜台服务。坚决按照岗位职责严格要求自己，按照业务要求办事，保证业务无误和资金安全的同时，积极的向客户介绍我行理财和电子银行等业务，顺利的完成了支行下达的任务指标。

到了8月份，我非常荣幸的被调任到分行风险管理部。风险管理部是负责风险管理政策的落实、风险监测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。

作为风险管理部授信后管理人员，在实际工作中，主要完成以下几个方面的工作：对xx银行xx分行运行的cecm系统进行维护和管理，对本部门档案进行整理保管，日常办公相关工作。

面对新的岗位、新的环境、新的挑战，让我既感到陌生，又

感到空前的压力，但是在这将近半年的时间里，我受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上受到了无微不至的指导，帮助我快速的熟悉和胜任这个岗位。

在风险管理部几个月的时间里，我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工作。

由于首次进入风险部，面对全新的工作岗位，面临着全新的挑战，这个过程不仅是角色的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在实际工作中，认识到授信后管理需要严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、全面的思考，才能更好的管理授信系统和提高工作效率。

xx优良的培训系统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，努力了解学习授信管理和风险控制等业务知识，把所学所悟运用到实际工作中。

虽然目前在风险部的工作时间很短，但是我在这几个月的时间里努力向各位前辈学习业务知识和管理工作，努力养成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理解了良好的工作习惯是能力和效率提升的基础，特别是在工作的条理性上，受到各位前辈的耐心指导，受益匪浅，今后还将更加努力。

工作中的不足：

由于家在异地，生活习惯和地域习俗有很大差异，接人待物和沟通交流方面亟需改进和提高；首次担任授信后管理岗位，日常工作涉及很多方面，工作条理和时间安排还有很多不足；对很多业务和流程还没有完全熟悉掌握，需要多加强学习。

风险管理部授信后管理岗是一个需要责任心与耐心的岗位，通过这几个月的学习和工作，我坚信能够胜任岗位并做出良

好的成绩；在今后的工作中，我将更加努力进取，力争成为优秀的xx一员。

## 银行风控经理工作总结篇二

尊敬的领导：

在刚刚过去的一年里，我作为负责支行全面工作的行长，在上级的领导下，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我对自身工作进行述职：

### 一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的行长，工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

### 二、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。储蓄存款市场得到开拓。成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了\_\_活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经

理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。

### 三、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

### 四、工作中的不足及努力方向

回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够，工作中感到力不从心；面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥；深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步

提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_年\_月\_日

银行风控员工述职报告2

## 银行风控经理工作总结篇三

瞬间虎年又将过去，人们又将迎来新的兔年□xx年度医院财务运行状况良好，预计本年度总收入达2.4亿元、总收支结余达1100万元。从这一收支结余结果看，医院自从药品政策、医疗价格政策、医保定额结算三大政策影响以来，第一年突破收支结余1000万元的大关，财务状况正处于稳步健康发展的趋势。财务科在院务委员会和分管院长直接领导下，本年度较好地完成了全年财务管理、会计核算、会计监督、绩效工资核算等各项工作。为进一步做好xx年度财务各项工作，现总结如下：

- 1、一是根据“轻、重、缓、急”的原则，科学合理安排资金，保障医疗活动日常正常运行，保障每月人员经费的按时发放；二是有约付款，对药品、卫生材料等应付款推迟2—3个月付款，一方面缓解医院支付压力，另一方在这空间期内根据银行理财产品特性，利用理财产品多为医院获取较好银行利息，

为医院获得更好的收益；三是对于当月要支付的单位，与其友好协商，以银行一年期贷款率的利息贴付医院，从而使医院又获得较好的收益。

2、预算管理工作更趋于科学化：根据市财政局编制度文件精神 and 医院总体工作目标，分别采用5种预算编制方法编制医院年度收支预算和每月预算。预算编制更趋于科学化、合理化，在整个医院经济运行中个性是在控制支出费用中发挥了良好的作用。总收支预算贴合率到达预期的工作目标。

3、完成起草完善综合目标职责工作：医院综合目标职责方案实施细则自实施以来已有3个年头，很有必要作进一步的完善。因此，院务委员会决定对医院综合目标职责制实施细则进行修改完善。财务科根据院务委员会具体的要求，对开始执行的《医院综合目标实施方案细则》进行了进一步完善工作，该项工作已起草完毕，待医院院务委员会研究后付诸实施。

4、按三甲医院标准撰写财务报告：根据浙江省医院评审标准要求，撰写每季全面的财务与预算执行状况分析报告，针对增减原因深入的查找原因并加以分析，并提出相应的措施与推荐供领导参考。依据变动因素较大支出科目还进行了专题分析报告。如医院管理费用、百元卫材消耗专题分析报告。提出整改意见供领导决策作为依据。所撰写的全面财务与预算分析报告贴合省医院评审标准要求。

5、依据财政法规做好会计核算工作：根据《会计法》、《医院财务制度》、《医院会计制度》等法律法规和医院财务管理制度，进行会计核算与会计监督工作，按上级主管部门规定的要求完成全年会计核算工作任务。根据财务科考核小组每季度考核结果看，使用会计科目正确率贴合规定要求。

6、依据资金结算法规做好资金出纳工作：依据《现金管理暂行条例》、《银行结算制度》和医院财务管理制度，较好地完成全年所有货币资金收付出纳工作，根据财务科考核小组

季度考核结果看，所办理资金收付手续的正确贴合规定的要求。

7、完成全年绩效工资核算和成本效益分析工作：依据医院分配方案完成全年全员绩效工资核算任务。根据内控要求，计算资料翔实，计算无误，贴合管理目标要求。每季度撰写《成本效益分析》报告，从中找出管理中的不足之处，提出减少成本支出的推荐；编制核算科室同比收支结余比较分析报告供领导院周会上通报，使核算科室心里有数，为核算科室进一步做好增收节支工作带来了翔实的信息。

## 银行风控经理工作总结篇四

20\_\_年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

### 一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

### 二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全

面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们的业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训汇报出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

### 三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 银行风控经理工作总结篇五

尊敬的省行领导、各位同事、大家好！根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按



照干部述职的有关要求和资料，现将一年来的工作情景述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

一、虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务本事和管理水平。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自我的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和职责意识，用先进的思想武装自我，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情景，我同各部门负责人经常在一齐研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据比较，查看排行情景，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还经过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自我学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

近几年，我撰写了几十篇业务论文，《金在融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题供给了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

作为一名班子成员，我能够摆正自我的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。

作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的

落实上，按照党委工作分工，对自我所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情景，并提出自我的意见和提议。

我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调本事提高，在工作实践中不断锤炼自我。

在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须完成。一是按照总行的统一安排6月11日必须完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的职责十分重大，担心自我辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自我组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在那里，我要感激全行每一位中层干部。

三、以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。

由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”

和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一齐探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是十分不容易的。

我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和职责之间砝码的份量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的艰难岁月，所以，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委团体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护团体权威和交行利益。

这几年我一向分管国际业务，应对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情景，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续坚持延边交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

今年1-11月份经过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。

我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排行均排在前五位。

整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前

茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。

我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关坚持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和提议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和职责感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情景了解掌握得还不够全面，未能及时帮忙职工解决在工作和生活中存在的实际困难。

此外，由于自我长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理本事，切实履行好自我肩负的职责，更好地做好各项工作。下头，我按照述职报告规定的资料，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：20\_\_年延边分行改革发展和经

营管理所面临的形势依然十分严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所构成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也供给了一个展业舞台。

11月末，到我行个人贷款余额已达6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入到达3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅到达0、21%，虽然有拖欠本息情景，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要构成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款必须优中选优，在研究各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户供给方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，坚持在同业的竞争优势和系统内的领先地位；延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自我全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

## 银行风控经理工作总结篇六

尊敬的领导：

下面我将任职一年的工作情况向各位和同志们述职，请予评议。

### 一、学习，更新观念，努力自身素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落地上，彻底我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。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。消除了的松懈和，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范的，我行服务措施。把技术和熟练程度衡量服务尺度，苦练功，办理的速度，失误，把握质量。营业室尽心尽力的搞服务，因因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。努力学习新知识拓展营业室的领域，的发展环境。我本人来讲，尽力了“三个服务”。给客户服好务，我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好的和客户介绍给我，本着“客户上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有较难的事情，我带着礼物上门，看到的客户满意的笑脸。就，客户甚至和我交上了朋友，也了建行的忠实客户。给本营业室的柜员服好务，柜员、设备了问题，我都能解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能和帮助。给各网点服好务，因营业室是全行的中心枢纽，我和各网点的也较为频繁，工作中网点因设备问题或问题找到我，我都能为或者上门想方设法的帮助解决。

### 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，今年我行新的金融产品

层出不穷，我本人也抓紧在最短的内领会新，新技能，把我行的产品营销今年的，宣传和营销我行产品，、协助网点新的推销活动，努力发展中间。截止到年底，由我主持办理的基金有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，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□vip客户等新了多次授课。

### 三、身先士卒，了党员的先锋模范作用

的一年是建设银行重大改革的一年，在20xx年中，我本人除学习与改革的文件精神，作好心理外，还的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性，同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的。日常工作中，身先士卒，加班加点工作多干，帮助他人，问题汇报，解决。尽的努力体现出党员、中层干部应的带头作用。

## 银行风控经理工作总结篇七

各位领导、各位同志：

大家好

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度

修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

## 二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销



我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

### 三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去□20xx年的工作任务重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告