

银行年度保密工作报告(优质6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行年度保密工作报告篇一

xx年，是xx“提高通用效果、加快市场建设、创建xx品牌”的关键性一年。我在总公司的领导下，紧密团结班子成员，带领分公司全体员工，围绕总公司提出的战略目标和各项任务要求，开拓创新，扎实工作。在湖北省内真正营造了一个和谐的“共同事业、共求发展”的业务环境。在大家的共同努力下，我分公司各方面都取得了良好的经营业绩。跨行交易、市场拓展、运行质量及xx发行等主要指标都全面完成了总公司下达的计划。全年实现跨行交易xx万笔、交易金额xx亿元，增幅分别为xx和xx。特约商户和直联pos布放量已达xx户、14200台，新增xx户、xx台；交易成功率同城为xx%、异地为xx%。发行xxxx万张。

现将主要工作报告如下：

今年，我紧紧抓住发行xxx和受理市场建设这两大中心任务，积极争取人民银行的领导，结合九部委联合发文，加强与政府部门的沟通、交流，组织分公司拟定了湖北省xxx产业发展五年规划，由人民银行武汉分行等10家省局联合发文。为我省xxx产业发展提供了有利的政策保障。组织协调在全省范围内开展了以“xxx之春”为主题的系列宣传营销活动，先后举办了“xxx之春联欢晚会”、“普及xxx知识户外宣传”“xxx联动推广”“xxx有奖征文”、“手机支付新业务推介会”、“金融系统xxx知识电视大赛”、“银联三周年音乐

会”、“刷卡无障碍优秀示范商户街区评选”“xxx产业发展论坛”“xxx消费刷卡有奖”等活动。这些活动形式多样，内容丰富，贯穿全年，月月有新意、季季有高潮，在整个省市范围内产生了强烈而广泛的社会效应。真正搭建了一个金融机构与政府部门、广大商户、持卡人良性互动的交流平台。

推广xxx是xxx的战略核心，也是我们分公司战略转型的头等大事。我多次组织班子成员召开专题会议，研究具体推广策略和方式方法。一是成立了xxx工作推广领导小组，责任到人，绩效挂钩。二是狠抓宣传，普及xxx知识。我们组织了“有奖征文”、“电视大赛”、大型音乐会，以及“9.25”联动宣传等活动，通过新闻媒体，不断灌输自主知识产权理念，唤醒民族品牌意识，争取各方支持。三是推动银行正式发行xxx。我们逐一拜访银行，细化奖励措施，与总公司联动营销，争取银行早日发卡。四是充分发挥银联优势，寻找行业合作伙伴，配合商业银行扩大发卡量。在我们与发卡银行的共同努力下，交行发行了公交联名标准卡，中行发行交管联名标准卡、邮储发行了百货联名卡。目前，我们又在与武汉市商业总会合作，发行银行商联标准卡。全省发卡势头非常好。20xx年共发行标准卡360万张，超额完成年度计划。

受理市场是创建银联品牌的重要基础。今年以来，我坚持巩固直联市场，维护稳定的市场秩序，与商务公司一起推动受理市场大发展。一是提高商户活动率，盘活存量商户，针对高扣率、低交易的餐饮、酒店类商户，采取收银员“积分兑奖”和“刷卡消费刮刮乐”等专项活动。该类商户交易额比去年增长60%以上。二是抓住市场热点，联合各行发展商户。我们遵循“共同市场、共同发展”的原则，带动银行共同发展市场。在今年发展的4000多家商户中，银行推荐占80%以上。三是加强行业合作，带动市场整体发展。今年我们分别与通信、烟草、物流、旅游等行业合作，与连锁经营机构合作，扩大了用卡领域和交易量。四是因地制宜，加快二级地市发展步伐。我们按照“控制成本、讲求效益”的原则，认真做

好市场与效益的综合分析，以宜昌、十堰、襄樊和黄石为重点，不断拓展市场，二级城市交易量比去年增长了一倍多，直联网络已经延伸到全省62个县级市。

系统的稳定过渡是我分公司今年以来的一项大事，总经理室十分重视这项工作。一方面我们积极加强系统自身的运行管理，确保交易成功率的稳中有升。在10月份的质量交易月活动中，同城交易成功率达到98.5%，位居18家分公司第5位；另一方面按照“高度重视，精心准备，分步实施，确保安全”的总体要求，联系辖内联网银行，配合上海信息中心有步骤的完成了网络改造、物理过渡、逻辑过渡等工作，于11月8日顺利实现了系统切换。随后又完成了分公司代收系统向总公司公用支付平台过渡的工作，完善了系统功能，新增加了代收电费和代收保险费的业务。

我在组织分公司开展保持先进性教育活动的同时，特别注重带动业务的发展，促各项指标创新高。今年我按照总公司的要求，重点抓中层干部及业务骨干的管理素质和管理能力的提升。进一步完善了绩效考核、办公程序，岗位职责等各项内部管理制度，加强了员工思想建设及业务培训，有效提高了全体员工的整体素质，为各项业务的发展提供了强有力的保证。

在过去一年的工作中，我以强烈的事业心和责任感，带领班子成员，不断观察市场的瞬息变化，以积极的心态面对困难，化解矛盾，以至诚的心对待银行、商户和周围的同事。坚持以身作则，廉洁自律，勤奋务实，勇于探索，开拓创新，为银联事业的发展倾注了自己全部的心血和汗水。本人虽然取得了一定的成绩，但离总公司的要求还有差距。如系统性学习不够，理论性研究较欠缺，新业务拓展的市场效果还不够突出。

历史赋予我们新的使命，发展民族xxx品牌进入最关键的时刻。在新的一年里，我将再接再厉，加倍努力，开拓创新，与武

汉分公司全体员工一起，全力以赴，以高度的政治责任感，良好的精神状态，扎实的工作作风，为实现xx战略目标而奋斗。

银行年度保密工作报告篇二

非常感谢各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮助下，我对各项工作都有了一定了解，同时也深刻的体会到我们公司“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

一、虚心请教，努力学习

在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事

在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自己不能解决的，我向领导同事请教后，积极给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。
- 2、自己的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高。

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习我们工作所涉及到的不同专业的知识，扩宽知识面，全面的提升自己。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自己的履岗能力，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自己岗位的所有工作，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能在银行这个大舞台上展示自己，为分行的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

此致

敬礼！

银行年度保密工作报告篇三

我是__中行的一名普通员工。____年__月从____学校毕业后，被分配到中行__市分行__工作。有关银行述职报告例文资料如下，以下是我的个人述职报告。

思想上，进取参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三

个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以_____为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求提高，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人自__年工作以来，不管走到哪里，都严格要求自我。我工作过的岗位大部分在柜面，为了能更好的服务客户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不可不是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我此刻的全部存款都来自于我结交的客户朋友。为了能同他们成为好朋友，针对不一样个性、不一样层次、不一样需求的客户，我给予不一样的帮忙和服务，记得有一位第一次到我社客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知怎样办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的增长点，我最高存款余额160多万元。除了在服务客户上我尽心尽力，在县联社组织的各项业务技术竞赛活动中我也进取响应，曾先后在县联社举办的业务技术比赛获得百笔记帐、手工计算、机工点钞第一名的好成绩，受到了县联社和本单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。本于__年参加盐城电视大学会计学本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到教师充分肯定，目前已以优异的成绩取得了大专毕业证书。不但掌握和提高了金融知识，也有了必须的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

以上是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮忙是分不开的，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也仅有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我将继续不断努力，克服一切困难，争取把工作做得更好

好，为信合事业作出自我应有的贡献。

中国银行年度工作报告5

银行年度保密工作报告篇四

本人有幸成为建行银行这个温暖大家庭中的一员，在我入职的四个月以来，我被分到×支行实习锻炼。在此锻炼期间，我能积极参加分行和支行组织的政治业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟。

另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了”以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。

来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的`时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，

还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。

在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。

我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队敬业创新奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。

这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

银行年度保密工作报告篇五

20xx年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性,实行规范化管理,年初我就安排对综合监管人员进行重新组合,做到岗位到人,责任分工明确的工作管理体系,经常参加综合监管每周定期召开科务会,安排布置的各岗位工作,及时沟通情况。通过上述举措,20xx年综合金融监管工作又有新起色,内控管理机制进一步完善,较好地

解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从20xx年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

按照20xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从20xx年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

(1)□20xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在20xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试

及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对20xx年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于20xx年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在20xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面积达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

银行年度保密工作报告篇六

今年以来□x银行根据省分行的统一安排和部署，抢抓两节资金回笼旺季，强力实施以伴你成长金钥匙春天行动为主题的综合营销活动，各项业务发展取得显著成绩。截止20__年2月5日，各项存款总量达到亿元，比年初净增亿元，其中个人储蓄存款总量亿元，比年初净增亿元；贷款余额亿元，比年初增净万元；中间业务收入万元，其中银行卡实现收入元。

一、强化领导，精心部署春天行动

省分行作出实行春天行动的决定后□x银行迅速召开行长办公会、行务会、员工大会对省分行精神进行传达贯彻，对全行春天行动市场营销活动进行研究和布置。

一是切实强化领导。

为了提高认识，让各级切实强化对春天行动的组织领导。支行党委在行务会、主任会议上反复强调，一年之际在于春，两节期间，人流、物流、资金流高度聚集，是一年之中不可再生的稀缺资源，牢牢把握机遇，抓好两节期间的市场营销工作，对顺利完成全行全年的工作目标，具有重大的战略意义。

通过反复传导，各单位主要负责人普遍增强了对春天行动的紧迫感和责任感，工作的主动性大大提高。同时，支行及时成立以党委书记、行长任组长，副行长任副组长，支行前后台部门负责人为成员的伴你成长金钥匙春天行动综合营销领导小组；各单位也相应成立以主要负责人为组长，业务骨干为成员的工作小组，并明确各级专班组长、成员，对春天行动各项工作目标、措施，落实情况的具体责任，切实加强对春天行动的组织领导。

二是细化营销方案。

支行及时出台□x银行伴你成长金钥匙春天行动综合营销实施方案》，对春天行动的行动时间、参加单位、组织机构、行动目标、营销策略、主要保障机制、考核指标、评比奖励进行了细化。

通过建立客户经理队伍、营造综合营销平台、丰富金融产品、优化客户结构、完善保障机制，着力打造五位一体的综合营销体系，实现营销工作向科学化、专业化、标准化、系统化推进。使营销方案对全行市场营销工作具有很强的指导性。

三是强势宣传发动。

在前期准备工作充分的基础上，支行及时召开全行春天行动市场营销动员大会。会上，支行党委书记、行长作了题为《紧急行动全员出击抢抓商机，实现春天行动首季市场营销开门红》的主题报告，大大鼓舞了全行士气；分管行领导和相关部门负责人对营销活动进行再部署；部门、分理处代表作了表态式发言。全行春天行动市场营销活动，在热烈的气氛中强势展开，为开门红奠定必胜的基础。

二、落实措施，迅速掀起春天行动高潮

一是各单位主要负责人站在营销一线，靠前指挥，率先垂范。

二是窗口开足，实行全天候、满负荷运作。

三是走出去营销，抢挖他行优质客户。

四是加大宣传力度。

五是做好优质服务工作。

确保行容行貌好、服务设施好、文明用语好的三好标准，努力给顾客营造一种舒心的环境。对高价值客户实行差异化服务，尽快解决客户存、取款排长队的问题。

各单位通过抓岗位练兵，努力提高服务水平；通过抓星级员工的培养，努力提高服务水平；通过狠抓奖优罚劣，努力提高服务水平，对优质服务好的重奖，对与顾客争吵、态度生硬、服务效率低下等有损银行形象的一律给予重处罚。六是强化上下联动，整体营销的功能，对优质客户实行资产、负责、中间业务，本外币业务一体化营销，全方位放大客户价值。

三、强化督办，将春天行动向纵深推进

期间，支行分别召开行务会，城区、乡镇主任会议，听取市场营销工作汇报，分析、协调解决存在的问题，促进春天行动，迅速扩大战果，向纵深全面推进。针对元月中旬，营销工作整体放缓的趋势，支行实地调研后，及时印发了《关于抓好当前市场营销工作的紧急通知》，提出了加快营销进度的6项具体措施。

由包片行领导和包点部室，亲自送到各网点，亲自组织员工进行学习，亲自抓落实，迅速扭转了营销工作裹足不前的僵化局面。支行要求，包点部门要切实加强对网点的联系指导，实实在在帮助网点解决营销中的难点问题。对一般性的问题，能现场解决的要现场解决，确实不能解决的收集起来，向分管行领导及时汇报，争取创造条件，及时解决。