# 最新银行职员工作报告(6篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-16

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!银行职员工...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**银行职员工作报告篇一**

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在工作中为自己交了一份满意的答卷。

**银行职员工作报告篇二**

尊敬的领导：

您好!

我很遗憾自己在这个时候向xx银行提出辞职。

来到xx银行差不多一年了，在这很感谢各位领导的教导和照顾，尤其是经理您!是您给了我一个又一个很好的学习机会，让我在踏进社会后第一次有了归属的感觉。经理您一直对我的栽培与信任，我在这只能说，我令您失望了!离开xx银行的这刻，我衷心向您说声谢谢!

人生数十年，弹指一挥间，一枯一荣，皆有定数。一年来可能还绑不住我年轻火热的心吧?或许这真是对的，由此我开始了思索，认真的思考。我想只有重新再跑到社会上去遭遇挫折，在不断打拼中去寻找属于自己的定位，才是我人生的下一步选择。不论以后的成功与否，我头始终一直往前看的。

离开xx银行，离开曾经一起共事的同事，很舍不得，舍不得领导们的关心，舍不得经理的和善和信任，舍不得同事之间的那片真诚和友善。也祝愿xx银行在往后的发展中更上一层楼，事业蒸蒸日上!

以上所述，因个人原因，现正式向xx银行提出辞呈，希望领导给予批准，谢谢。

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

**银行职员工作报告篇三**

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事,对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰!

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体验，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的优势，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

6、比较密集的专业知识培训

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

通过这次实习，我对自己的专业有了更为详尽的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的储蓄和零售业务，但是，这让我更深层次地理解银行营业部的业务流程，尤其是部门分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。通过这段时间的学习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对大学所学知识的巩固与运用。从这次实习中，让我更清晰明白个人的职业发展前景是靠个人不断的主动学习和刻苦专研得来的，一个人应该不断的丰富自己的专业知识和职业技能，从而形成自己的核心竞争力。

**银行职员工作报告篇四**

一年来，我从事个人业务工作岗位。在我行领导的培育带领和同事们的帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

在以前也许我只要求自己的语言、行为，热心服务客户，认真办理业务，只要不犯错误就行。现在我学会了通过办理业务、服务客户当中，本着为我们的客户利益着想，与客户建立成友好关系，认真维护好每一位客户，让客户的资产收益最大化，使客户成为我行长期忠诚的客户。

在龙信多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积级营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己最大的努力。

总之一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈门学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

**银行职员工作报告篇五**

今年上半年我营业部转型以来，我在理财经理的岗位上，认真学习业务知识，不断提高自身专业素质，严格按照支行和部门的有关要求，认真做好本职工作，在部门领导和同事们的关心、帮助下，取得了一定的成绩，现将工作的具体情况汇报如下：

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视

学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

**银行职员工作报告篇六**

今年在忙忙碌碌中一晃而过，又到了盘点一年工作的时候了，回顾过去的一年，伴随着工作的变动，从营销岗位到管理岗位的共同砺炼，我又收获了很多。而领导和同事们对我的关心和帮助使我在工作、生活、待人接物、为人处世等方面得到了很大进步。借此机会，也向各位领导和同事们表达我最诚挚的谢意。接下来我把这段时间的主要工作汇报如下：

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识与技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告;一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20xx年4季度及20xx年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作、20xx年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提高自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找