# 2024年银行员工年度工作报告(4篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-22

*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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧银行员工年...*

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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**银行员工年度工作报告篇一**

一、\_\_\_业务。我部对信用卡业务开展了检查，客户档案、密码信封、库存\_\_\_及成品\_\_\_的帐实相符。

二、加强了内控合规建设。对内控合规员开展了调整和落实，根据个人金融部现实情况，规定==副主任牵头，==等几位同志为个人金融部的内控合规员。并计划部门内每季度召开一次案件形势分析会，强化全辖风险及自身风险的认识。此外规定合规员在每季度的案件形势分析会上提出建设性意见，在会议上评估。

三、强调业务学习和规章制度学习的重要性。每月至少部署2天时间开展部门全体员工集中学习业务知识、政策法规和规章制度，营造良好的学习氛围。加强对员工的思想教育工作，培养员工正确的人生观、价值观和道德观。

四、对外围系统的柜员开展全面清理。因近期全辖业务人员变动较大，为加强内控，我部对全辖信用卡系统和零售信贷系统的操作和管理柜员及时开展了清理和更新，并将清理和更新情况登记备案。近日，工商银行临沂分行为进一步提升全行的内控管理水平，保持各项业务的健康持续发展，采转载自第一范文网，请保留此标记取三项措施，强化全行的内控管理工作。

一是加强内控精细规范化管理。在认真总结经验，查找工作不足和内控管理漏洞的基础上，由内控合规部牵头制定了《临沂分行加强内控精细规范管理的实施方案》，并在全行进行实施。方案要求全行内控管理工作必须从基础工作做起，并严格按照上级行的内控管理、操作规范标准，细化控制管理环节，规范监督检查程序，完善内控管理中发现问题的整改、处罚措施，力求做好内控管理的每一项工作，实现科学管理目标。依此方案各专业部室结合自身实际也制定了内控精细规范管理的工作计划。

二是加大对市行部室内控管理考核挂钩的力度。为了强化市行部室落实内控管理职责，从今年起，把上级行及外部监管部门的各类检查发现的问题及整改情况，以倒扣分方式计入各部室经营绩效考评得分。考核时，根据发现问题的性质严重程度将问题分为一般问题、较严重问题、严重问题、重大违规问题四个层次及检查发现问题整改率进行考核，按项目分别统计，累计扣分。

三是加大对信贷业务、银行卡业务、电子银行等重点业务的检查力度，进一步规范操作程序，特别是力求信贷业务管理工作有一个新的突破，全面扭转管理粗放的被动局面，提高风险防控能力，并实现全年无案件、无事故的总体目标，确保信贷业务和其他各项业务全面、健康、稳定、持续发展。

**银行员工年度工作报告篇二**

会计人用会计报表记录着时间的流逝，一本本厚厚的账务，记载着枯燥、平淡，也记载着我们的喜悦和收获。一个个简单的重复，一件件没有模式的琐碎工作，会计人员在平凡的工作岗位上勾画着自己的人生轨迹。

回顾这一年的工作，我是深有感触。一年来在上级的正确领导下，我始终如一地保持着良好的工作状态，用一个严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，在平凡的岗位上默默的奉献着，为农信事业发出一份光，一份热。为在工作中更加得心应手，不断自我加压，努力学习和加强业务技能水平，不断提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按各项规章制度来进行实际操作,始终如一的这样要求自己以严谨的态度对待工作。因此在\_\_\_\_8年度在党员代表大会会上评选为“优秀共产党员”的光荣称号;“百日查防”中被全区评为会计工作优秀称号。\_\_\_\_8年10月由于工作需要，我被联社委派到\_\_信用社从事会计工作。工作环境发生改变，但严格要求自己的标准没有变，现就我工作的几个方面跟大家做个简单的交流。

一、 严抓业务基础工作

一年里我在会计工作岗位上培养良好的工作作风，在平时工作中办事认认真真，踏踏实实，能真正做到爱岗敬业，乐于奉献。特别是在会计这个平凡而又特殊的岗位上，养成了严谨、细致的作风。严格按要求进行，从不马虎，及时发现和解决存在的问题，保证工作的健康有序发展。在工作中，严格按照会计制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供最优质的服务。切实执行业务操作管理规定，在实践中吸取教训，不断进步，为避免差错和减少失误树立可靠保障。勤收集、勤整理、勤统计分析真实的数字，随时给单位提供近期各项业务经营状的有用信息，以及解决后段工作中需要解决的问题，为信用社的健康发展提供了有力的数字依据。同时遵守《农村信用社会计、出纳基本制度》履行会计的岗位职责。在日常工作中，定期进行帐务核对，发现问题及时查清，受理、编制、审核会计凭证，核对印鉴并进行会计分录，及时记载各项帐务和经管的总帐、分户帐和登记簿，负责会计凭证和经管的帐簿按期整理装订，并在装订成册的传票和帐簿封底签章、归档，定期盘查库存空白重要凭证并每日与表外科目有关帐簿特别是手工分户帐核对，确保帐实相符，每次入库都卡把、监督应入库的印章、有价证券和库存现金等入库保管;操作密码按规定要求大约每月更改一次，移、接交及时登记各项登记簿。认真审查凭证，严格柜面监督，防止发生差错，做好帐务“五无六相符”。正确使用会计科目，按照规定办理单位银行结算账户的开户、销户手续，认真填制和审查各种会计凭证，对各种业务进行正确的帐务处理和复核，及时纠正差错，正确审查和办理支票，存单(折)印章挂失手续，按规定做好查询、冻结等存款的帐务处理手续，严格按照规定办理各项结算，确保资金安全。做好开展反假币，反破坏人民币宣传工作。

二、做好辅导培训工作

除了认真做好自己的业务工作，根据委派会计的工作职责，年初我就制定了全年《职工业务辅导学习计划》，通过例会和早上的时间对本单位的员工进行业务培训，定期不定期的进行业务指导。对业务中存在的问题，及时进行整改。

三、积极配合工作

积极配合信贷工作。\_\_\_\_8年是我们票据置换的关键时刻，由于我社贷款余额大，笔数多。我全力配合信贷人员进行数据的录入和各类证明材料的的打印。在5月份贷款信息采集中，大量的数据需要进行微机录入。我极力配合信贷人员加班加点的进行录制。圆满完成了任务。

除了遵循委派会计的工作职责，在平时的工作中，我尽量以“复合型人才“的标准严格要求自己。尽量使自己全面发展。除了会计工作，我还一直负责单位的档案文书和案件专项治理以及党建工作。使单位的文书档案和各项规章制度全面规范。

四、 做好安全防范工作

认真组织营业室人员学习“三防一保”有关文件精神，注意关注社会上发生的金融案件，吸取别人的经验教训，防微杜渐，熟知安全制度、应急处理方法、报警电话和各种规章制度，不管是在营业前、营业中、还是营业后都一样重视，按规定要求执行值班守库制度，确保值班不失控，安全无事故。

总而言之 ，一年来 ，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，在今后的工作中，我会取别人之长，补自己之短，更加努力工作，勤奋学习。对生活充满热情，以乐观的态度对待一切。

**银行员工年度工作报告篇三**

城西支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“星光大道”等竞赛活动，城西支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额21307万元，较年初增加2145万元;各项贷款余额11344万元，较年初增加2527万元，存贷比例53%;不良贷款余额1.6万元，较年初下降0.9万元;办理银行承兑汇票金额8849万元;办理贴现金额5507万元;利息收入584万元，半年实现利润377万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标圆满完成。

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证圆满完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

(1)严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

(2)严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、上半年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如中联巨龙水泥有限公司、亿人城建有限公司、利玛置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、上半年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入584万元，超过去年全年收息水平，实现利润377万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头

三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、上半年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、上半年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

三、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。四、下半年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在上半年打下的基础上，下半年全面启动。下半年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

上半年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点。

今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

**银行员工年度工作报告篇四**

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

一、各项指标完成情况

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止\_月\_日，我网点存款总额为\_万元，较年初新增\_万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的\_%。其中个人储蓄存款余额达到\_万元，比年初新增\_万元，完成市分行下达年度计划的\_%。;对公存款余额达到\_万元(不含理财产品)，比年初新新增\_万元，完成市分行下达年度计划的\_%.

2、中间业务收入\_万元，完成年度计划的\_%

3、一季度销售黄金\_g，营销理财产品\_万元。

4、一季度新增优质个人客户\_户，新增对公客户\_户，新增企业网银\_户。

二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压

力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、

和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”

的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动;另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓

展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、目前工作中存在的问题1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降\_万元，下降原因：\_月末“某某单位”划走\_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

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