# 风投经理工作总结(优选27篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-16

*风投经理工作总结1时间过的真快，转眼间20XX年过去了，在20XX年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。>一、主要工作情况今年我在xx支行...*

**风投经理工作总结1**

时间过的真快，转眼间20XX年过去了，在20XX年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。

>一、主要工作情况

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格;大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，\*时每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“XX客户请到X号柜\*理业务”,以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。\*时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。

大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我\*时需要注意的。\*时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，\*时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作\*台，实现双赢。

>二、工作中存在的问题

20XX年，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在\*时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水\*，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**风投经理工作总结2**

转眼间又过了一年，回顾这一年，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，也有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，在工作中能够自觉的服从领导的安排，努力的做好财务部的各项工作，也较好地完成了各项工作，但由于财会工作繁事多、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此在工作中自己和整个财务部门仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，结合具体情况，现将全年的工作总结如下：

个人总结部分：

>一、完成的主要工作

1、以认真的工作的态度及时准确的完成各月开票、认证、记帐、结帐和账务处理工作，及时准确的填报各类月度、季度、年终账务报表、并按时向各部门报送，及时准确的完成了税务的申报与缴纳，及时且顺利的完成了今年xx万的退税工作。以及对各类会计档案进行了分类、装订、归档。

2、以严谨的工作态度及时准确的核签公司日常的各类支出，并进行费用明细分类。及时准确的根据公司的资金情况和经营情况进行“资金预算”并提出合理的建议，以便让上层管理者能够及时的了解公司的`资金情况并采取相对应的措施。

3、对公司各种证件的变更及年检负责，由于公司正处于发展初期，加上经营地址的变更，导致公司的各类证件需要发生相应的变更，除了今年x月份由于本人工作上的疏忽对海关部门没有及时进行变更，导致xx单的报关没能按照正常的报关程序进行，好在刘总通过自己的人脉关系及时采用了其它的报关渠道才没有造成不必要的损失，在此做自我检讨，希望自己在以后的工作中能够更加严谨以杜绝类似的情况发生。除此以外其它相关部门的各类证件都做到了及时变更和顺利年检。

4、对于上级领导交待的其它临时工作能够及时的完成。

>二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定及新的法规政策，自觉按照国家的财经政策和程序办事。始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地的工作。

3、努力做到学以致用，融会贯通，理论联系实际，让自己“在工作中学习，在学习中工作”，使自身综合能力不断得到提高。

>三、个人工作中存在的不足

尽管自己顺利的完成了今年的各项工作任务，但在工作还是有不足之处：谦于财会工作的繁与杂，日常忙于应付事务性的工作较多，而深入的探讨、思考、研究财务管理的办法和工作制度较少，导致在工作上广度有余，而深度不足。加之财务部门人员的不稳定，以致自己对于整个财务部没有起到很好的统领作用。

>四、明年的工作构想及要点

希望自己在新的一年里，逐步学习运用科学的方法，加强对本部门的管理，提高本部门的工作效率，以达到事半功倍的的效果。主要有以下三点：一是加强本部门的成本核算与管理，二是加强与各部门的工作链接，包括收汇管理，应付管理，进出仓跟进等，限度地发挥财务部门的职能。三是是准确做好各项财务测算，为上级领导的决策提供依据。

第二部分：财务部门的总结

大家都知道财务部的工作较为繁琐，就算到年终，仍不能停歇手中的工作，加之一直以来人手较少和频烦的人员变动，从而使财务部的管理工作达不到公司领导的要求，但在x年财务部通过大家的努力，整体的人员架构、工作秩序和职能管理已向前迈出了一大步。以下是对本部门做的一个工作总结：

>1、出纳岗位

人员已稳定，除了日常按时准确的付款/及时的登账/和日清月结外，还建立了按月费用支出的分类归集表，按月收汇明细表及汇总表，及时了解收汇情况并对差异进行备注。

>2、成本岗位

这是本年新增的一个岗位，目前主要是成本审核、核算、及控制工作，实行按订单号乃至套件号进行成本台帐的核算与控制，对各订单的实际成本负责，为相关部门提供及时有用的信息，这也是一个同时要与各部门链接的岗位，新增这一个岗位后，建立了各供应商应付账款台账和每月的供应商对账表，使得今年在业务量番一翻的情况下仍能很好的完成各应付账款所需的数据及发票跟踪到位的情况，但也许是由于各种因素的存在，导致今年的成本核算没能达到预计的效果，希望在新的一年里各部门能够积极的配合财务部门成本核算的工作，共同为成本所反映的真实性及时性出一份力，同时作为成本岗位的核算者也应该不断地鞭策自己，加强学习，从而达到一个企业成本核算的真正意义。

>3、总账岗位

在前面的个人总结里已做总结，再此处就不再赘诉。

>4、财务部门

总的来说本年度财务部门算是友好妥善了地处理对内对外的各项工作链接，包括与工商/税务/银行等外围部门都建立了良好的关系。

总之，今年的工作即将转瞬成为历史。也希望财务部那些应做而未做、应做好而未做好的工作也随着x年的逝去而成为历史，在新的一年x到来之际，让我们为自己加油，为部门加油，为公司加油，共同进步，共同成长。

最后，我再一次衷心感谢身边的每一位同事，有了你们这样好的同事，我相信我们的公司明天会更好!再一次衷心感谢公司，在这片热土上，我们将收获无限的希望!

**风投经理工作总结3**

风险管理部是负责xx支行全面风险管理\*\*的落实，监测、评价和\*\*的综合管理部门，是风险和内控的日常管理职责部门。本人任职的综合统计岗，主要负责对本行信贷资产风险状况和风险分类的统计、分析和管理；负责全行信贷数据动态管理、分析。

在实际工作中，本人主要完成以下几个方面的：信贷手工台帐的录入与核对，对实际发生的信贷业务明细进行动态掌控、分析和管理，以便于及时准确的获得各项信贷统计数据；对xx支行运行的老信贷系统进行维护和管理，对各部办录入的数据及报表进行统计及分析；提供xx行各项信贷资产数据及明细，完成四级分类和五级分类的统计工作和分析工作；月度为行\*\*以及计财处、公司部、个金部提供同业经营情况的详细数据；月度、季度、年度，\*\*的或配合办公室、计财处等部门对外提供各项信贷数据报表。此外，我行新设了信息安全员一岗，本人即任风险管理部信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

进入xx银行半年多时间来，在\*\*和前辈的关心照顾下，本人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\*\*交办的其他工作。本人是刚毕业的理科本科学生，踏上工作岗位接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在综合统计岗位上，\*\*和前辈的关心指导使本人认识到，严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的统计数据和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在xx优良的成长环境下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，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作中。

正是由于以上的认识，本人在过去的半年时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职的统计工作，做到了及时、准确、完整的反映xx支行信贷业务情况。认真的完成了信息安全员的工作，做好了信息安全的日常维护并建立了安全员日志。努力地养成着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认识到良好的工作习惯是互通的，特别是在工作的条理性上，受到各位前辈的指导今后还将继续努力。

风险管理部综合统计岗是一个需要责任心与耐心的岗位，通过半年多的学习和实践，我坚信能胜任岗位并做出成绩；在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的xx一员

**风投经理工作总结4**

为全面了解银行的风险管理情况，切实提高本行的风险水\*，增强识别，计量，检测和\*\*风险的能力，为本行实行全面风险管理务实基础，银行成立以来，我部门主要做了以下工作，现将风险管理部近段工作做一个简要的总结：

>一、建章立制，搭建架构

首先，根据银监部门的监管要求，结合XX银行发展的需要，我部门通过学习借鉴、摸索，现已草拟不良贷款管理、责任追究、内部\*\*、风险管理等方面等十六项基本\*\*，正在进一步完善，部分文件正在审阅下发中。其次，全行已经初步明确了各级的风险管理架构和职责，并且在本行成立之初就设置了风险管理部，专司从事风险管理工作，现有人员3人。

>二、摸清家底，务实基础

银行成立之后，我部门在\*\*的安排下，通过一系列的自查、检查对我行的资产质量和资产管理情况进行了深入的检查，为以后各项工作的顺利开展夯实了基础，为\*\*的决策提供了一句。一是重视基础工作，造具清册。对全行到、逾期贷款及新增不良贷款、大额贷款、不良资产及抵贷资产进行了摸底造册，将表内外不良贷款台帐整合，明细造册。二是加强检查\*\*，摸清底子。根据省联社文件要求不熟完成了胜诉未执行涉政不良贷款清收工作和信贷\*\*十条的自查工作；\*\*开展全行信贷风险排查，对全行新放贷款、不良贷款、抵质押、保证担保情况、假冒名贷款、贷款新规及支付落实情况、关联贷款进行了全面风险排查；完成省联社风险管理工作专项督查的准备工作；下发抵押品清理的通知。三是创新动态管理，风险提示。每月初对各支行到逾期贷款和新增不良贷款进行了风险提示，并督促管理和清收工作。

>三、当好助手，筹备\*\*

为了本行\*\*的顺利进行，我部门承接了\*\*的很多基础性工作，主要是招牌喷绘布、网点铜牌，屋顶发光字的制作安装，现已基本完工。

下一步，我部门将从以下几个方面开展工作：

>一、进一步完善部门\*\*。

下发不良贷款责任追究、风险经理等方面的文件，以便有章可循。

>二、加强对不良贷款的管理。

一是不良贷款台帐管理系统数据规范到各支行\*\*上报，加强管理。二是将全行不良贷款建立台帐，明确包收责任人和管理责任人，指定清收计划。三是借抵押品清理的机会，督促各支行澄清不良贷款抵押品情况，特别是不良和股金购买不良贷款的.抵押品，要求建立台帐、制定处置计划，加大处置力度。同时对已经出现的可能出现风险的隐形不良贷款的抵押品要及早处置或采取保全措施，防范风险。四是各支行要对每月到逾期贷款及新增不良贷款书面说明情况，分析形成原因，落实处置措施。

>三、加强与各职能部门之间的联动。

通过全面的业务检查发现风险，对风险进行提示，促进各项业务的健康发展。

>四、\*\*开展风险管理知识培训。

提高全员风险意识，为建立全面风险管理长效机制打下良好基础。

>五、建议

建议总行召集财务、信贷、风险管理等相关部门就因网点整合造成不良贷款账务与资料分离，不良贷款管理与催收较为混乱现象进行\*\*规范。

**风投经理工作总结5**

20xx年的工作已经结束，回首一年的工作，作为银行理财经理，在工作中认真学习贯彻落实党的十八大精神，不断提高自身的思想政治素质和综合素质，切实充实自我，提高自身的工作业务能力，得到了我行领导和同事们的一致好评与赞扬，当然也有很多需要改进和提升的地方。现将本年度工作情况总结汇报如下：

>一、各项任务指标、学习和工作情况：

1、任务指标：

基金个人任务指标万，完成万，完成率241%。理财产品个人任务指标万，完成万，完成率226%。理财客户新增户，完成111%。贵金属任务指标万，销售万，完成率115%。白金卡任务指标张，完成张，完成率13%。贷记卡个人任务指标张，完成张，完成率26%。

2、学习上：

20xx年8月通过了CFP（国际金融理财师）考试，目前已经具备了AFP、CFP、保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1）积极营销新客户。

有一次，一个客户向我咨询我行办VIP卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来256万元。

2）细心维护老客户。

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了256多万元的贵金属，为我行增加了103万多元的中间业务手续费。

3）耐心解答客户问题。

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。

4）协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的的电子结算业务。

>二、工作中存在的不足：

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

>三、明年的工作打算：

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

以上就是我个人20xx年的工作总结汇报，不当之处还请领导和同事们批评指正！

**风投经理工作总结6**

\*\*来，商业银行理财业务快速发展，同时也风险显现。本文通过对海南琼海、万宁和陵水三个县市的商业银行理财业务的\*\*显示：个人及机构理财产品占据主导地位，非保本浮动收益产品成为主流，权益类投资比重上升明显，理财产品成揽存重要\*\*，资金投向规避监管，投资信息披露缺失。对此，经综合分析当前三县市商业银行理财业务存在的主要问题，并提出促进商业银行理财业务规范发展的建议。

>一、三县市商业银行理财业务的总体特征

（一）业务总体发展：业务规模增长较快，个人及机构理财产品占据主导地位

（二）产品期限结构：固定期理财产品为主导，开放式和期次滚动型产品日渐突出

（三）产品资金投向：流动性理财产品占比较高，权益类投资比重上升明显

（四）产品收益结构：非保本浮动收益产品为主流，保本和保证类收益产品增长较快

>二、当前三县市商业银行理财业务存在的主要问题

（一）人为操纵理财资金流向季末“冲存”，虚增业绩并规避存贷比等监管指标

在同业市场竞争加剧的背景下，规模化考核指标，特别是存款考核指标仍在银行整体考核体系中占据突出的地位，加剧理财业务的异化，导致理财产品成为银行季末“冲存”的工具，主要方式包括：一是人为\*\*理财资金池资金流向存款；二是巧设理财产品募集期锁定存款。

（二）高净值客户认定执行标准不严格

《商业银行理财产品销售管理办法》对理财业务中的高资产净值客户做出了明确的规定。实际操作中，有些银行在销售高净值客户专属理财产品时，不对客户是否符合相关标准进行核实，只让客户签名证明已达到相关标准，将普通客户资金投向股票市场、集合资金信托计划以获取更高收益的目的，导致投资者购买的理财产品与其风险承受能力不匹配，违反有关产品销售适合性原则的规定。

（三）季末“冲存”与资金池期限错配对商业银行流动性风险管理提出严峻挑战

部分银行在季末加大高收益短期理财产品销售，利用产品募集开始日至起息日、产品到期日至清算日两个“资金沉淀期”，将客户资金计入存款科目，满足时点考核要求。当存在理财计划与投资标的期限错配时，理财计划到期兑付时就可能出现资金流动性缺口。银行管理理财资金流动性缺口的各种方法带来不同的风险：一是兑付风险。通过续发理财产品，以不同理财计划的承接确保客户资金到期兑付。后续理财计划发行失败，则带来理财产品的兑付风险。二是利率风险。以未到期的可交易资产提前变现满足流动性缺口，银行将面临利率波动带来的市场风险。三是兑付风险。通过自营业务项下的正回购交易等方式在同业市场融资先行兑付客户资金，若理财产品投资标的到期发生违约风险，将影响到银行自有资金的安全。四是声誉风险。在季末出现大额赎回时，启动“巨额赎回条款”，拒绝客户的资金赎回要求，使银行陷入声誉风险的危机。

（四）隐性的“刚性”兑付可能危及银行风险抵御能力

一是客户误将理财产品“视同”银行存款。市场上投向包含信贷类资产组合的理财产品，大多在名义上为非保本浮动收益产品，但在实际操作中，银行一直延续着按预期收益率水\*刚性兑付的行业规则，一些客户也将银行发行的理财产品视同定期存款来看待。在这种情况下，银行机构实质承担了相关理财业务的全部投资风险，违背了代客理财不危及银行自身资本金安全性的中间业务性质，也使得银行自营业务和代客理财业务的风险隔离失去了实际意义。二是银行“有意”掩盖风险。在会计处理上，非保本浮动收益产品作为表外业务不计或少计资本金及风险拨备。这种实质风险承担与资本计提的错配掩盖了银行机构的风险暴露，可能危及银行机构的风险抵御能力。

（五）投资管理信息披露不到位

一是产品说明书“雾里看花”。理财产品发售的产品说明书未详细披露理财产品的资金投向及资金配置比例。特别是对于涉及信托计划及其他资产管理计划的，未披露各类计划背后对接的实际资产。二是投资标的“模糊不清”。理财投资资产配置到位后，未公布募集资金的实际资产组合配置情况。三是投资收益“暗箱操作”。理财计划到期后，仅披露客户端到期收益的实现及兑付情况，投资标的收益及银行端实现的超额收益均处于黑箱状态。

>三、促进商业银行理财业务规范发展的建议

\*\*来，商业银行理财产品业务发展迅速。较好满足了社会大众财产性收入增加的需求。但同时，处于初期高速发展阶段的商业银行理财业务市场也存在诸多问题，亟须正本清源、加以引导，回归代客理财、资产管理、风险隔离、服务实体经济等四项本质。

（一）促进投资者和商业银行在信息掌握、风险责任、利益分配上的有效对称

一是加强信息披露，解决信息不对称问题。细化理财信息披露内容、频率和方式，建立定期理财报告\*\*，由社会中介\*\*银行理财报告并公开审计报告。二是明确双方责任，解决责任不对称问题。银行要强化“卖者有责”意识，履行好\*\*人责任。投资者要培养“买者自负”的良好文化，\*\*维护合法权益。三是完善收益分配，解决利益不对称问题。

（二）规范商业银行理财业务管理

一是切实规范资产通道，防止监管套利。商业银行要把控好通道业务总量与结构风险，确保任何时点“非标”理财资产都不超过理财产品余额的35%与总资产的4%。对达不到规范管理要求的，要比照自营贷款，进行风险加权资产计量和资本计提。二是防止异化为负债工具，产生流动性波动。对部分银行在月末、季末加大高收益短期理财产品销售计入存款科目的客户资金剔除或单独列示，防止对存贷比等流动性指标的套利。对资产池业务“非标”理财与所投资产单独管理、单独建账和单独核算，防止流动性风险后移和有意掩藏。三是以客户为中心，规范销售行为，促进理财产品转型发展。

（三）建立有效\*\*\*机制，切断风险传导途径

一是与自营业务风险隔离。防止\*\*将表内优良资产置换掉资产池中劣质资产，以保证理财产品的收益率；防止\*\*转移内部收益，通过其他渠道盈利填补或垫付理财收益缺口；防止\*\*关联交易和利益输送，防止自营账户与理财账户或者不同理财账户之间不当交易。二是与交易对手风险隔离。三是与合作机构风险隔离。

（四）引导理财资金投放到实体经济、综合效益较优领域

一是推动形成合理的社会融资成本机制。发挥理财价格对金融资源配置的基础性作用，提高理财资金使用效率，推动银行商业回报与客户收益、企业成本合理均衡。二是理财资金投向要符合产业\*\*导向。商业银行要恪守服务实体经济本质，加强理财资金流向管控，严控理财资金投向高风险领域或限制性行业，主动与国家宏观调控和审慎监管\*\*保持一致。

银行风险经理年终总结3篇（扩展5）

——银行风险管理部工作总结菁选

银行风险管理部工作总结(12篇)

**风投经理工作总结7**

20xx年以来我行坚持“从严治行”，\*\*\*\*内部操纵治理工作，把内控工作作为一项重要的工作来抓，在严格执行上级行\*\*、方法的前提下，针对xx支行实际，努力完善、细化内控治理\*\*，做精做细各项内控工作，为了实现经营目标，我行坚持业务进展与内控治理并举的经营策略，在规范操作程序、防范风险中起到了积极的作用。现将我行内控治理基本事情汇报如下：

>一、加\*\*\*的梳理及学习

今年以来，我行先后对各条线的规章\*\*进行了梳理，针对新的文件变化，仔细\*\*，做好相关\*\*的学习和指导，在实际业务操作及经营中始终贯彻降实最新的\*\*要求与规定，确保我行相关业务操作\*\*合规。在今年四月份我行依照支行教育月活动内容，全面深入开展了《柜员及营业机构负责人十个严禁》、《银行业金融机构从业人员职业操守》、《xx银行股份有限公司职员守则》、《职员\*\*行为处理方法》、《国有企业\*\*\*员廉洁从业若干规定》、《\*\*\*\*\*员\*\*\*\*廉洁从政若干准则》、《\*\*\*\*条例》等一系列规章\*\*的学习。我行全体职员遵章守纪、\*\*合规意识进一步提升。

>二、降实重要岗位人员管控措施

我行严格按照相关\*\*要求，在柜员号使用、开户、验印、业务印章保管、对账、票据交换、大额资金收付的授权与证实等业务环节中，责任到人，明确别相容岗位和业务。坚定杜绝串岗、混岗或\*\*顶岗、兼岗等咨询题发生。并且，我行按要求对重要岗位人员实施轮岗及\*\*休假\*\*，至今已完成轮岗3人，\*\*休假3人。

>三、坚持对重要操作环节及高风险业务的实施管控

我行每月至少检查一次“双十禁”规定执行事情；每月至少一次对现金、重要空白凭证、贵金属等进行账账、账实检查；每季度至少一次对开户、挂失、账户冻结、大额存取和转账、客户预留印鉴、业务印章和柜员私章保管等进行检查；每季度至少一次主动了解我行重点客户对账事情。四、积极开展今年的各项风险排查工作依照省行及支行今年的最新文件精神开展我行的\'风险排查工作，进一步加强对各业务环节的治理，规范日常操作，增强职员合规操作和风险意识。

（一）公司条线

依照《对于明确\*\*\*大额交易查证及授权登记\*\*治理要求的通知》文件要求，我行再一次对大额交易查证的标准、核实人员和查证方式以及登记工作进行了自查及规范，确保我行在此业务操作与执行方面的\*\*合规。

（二）个金条线

1、依照《对于发送的通知》文件要求，进一步规范我行个人客户信息的查询及调阅工作，切实做好我行个人客户信息的保密工作。

2、依照《对于发送的通知》文件要求，我行对20xx年8月至20xx年3月期间经过个人理财销售系统办理的职员个人理财产品业务进行了全面、逐笔自查，重点检查职员是否存在利用工作之便办理本人理财业务行为。经过自查我行的理财业务均合规，无上述事情浮现。

（三）监察及法律合规方面

1、依照《对于对银行职员泄露客户资料风险提示的通知》文件要求，我行切实开展了职员的思想教育和治理工作，加大了职员保密工作的培训力度。

2、依照《对于加强对职员自办业务和使用个人账户过渡客户资金等操作风险防范的通知》文件要求，对我行职员开展了业务指导与学习，哺育全员操作风险治理文化，规范柜台操作流程。

>四、职员思想动态分析与行为排查\*\*降实到位

近期我行\*\*了职员思想动态分析与行为排查工作，经过观看、谈话、会议分析、家访、客户回访等方式了解掌握每位职员思想动态和行为变化。并且经常与每位职员进行交流，进行“双十禁”、思想道德、合规操作与案例警示等教育，并畅通沟通渠道，鼓舞每位职员为支行的合规内控工作献计献策。

在支行\*\*及我行全体职员的别懈努力下，我行的内控合规工作运行良好。在将来的工作中，我行将\*\*\*\*，将内控合规作为一项长期别懈的工作来抓，让合规内控工作为我行的经营进展保驾护航。

**风投经理工作总结8**

时间过的真快，转眼间一年过去了，在这一年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结：

>一、本年度主要工作情况

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。

为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

每当客流量较大时，我就会大声询问：“xx客户请到x号柜台办理业务”,以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。

平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。

而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

>二、工作中存在的问题

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**风投经理工作总结9**

这即已经过去的20xx年对于我来说是忙碌的一年，在这一年中我有很多的进步也有很多的心酸。本年度我担任的是银行风险经理这一职务，首先是感谢\*\*对于我的信任和栽培，也感谢同事在这一年中不断的配合我。这一年我有过失败也有过成功，今天我就总结下我过去这一年，让我从成功中看到希望，从失败中吸取经验。

>一、工作回顾

本年度我担任的是风险经理这一职务，在工作中我一到过形形\*\*的人，有的对与理财一窍不通。有的\'人自认为自己很会理财，从而给我们很多的个人建议。当然我身为风险经理，在对待客户的时候我都会从我专业的角度给用户推荐产品和分析风险，让用户通过具体项目的了解知道要如何进行选择。由于我这种认真的态度，我的业务在今年不断的上涨，很多人都因为我的敬业而选择信任我。

>二、存在的问题

这一年中我虽然也尽力的为客户负责，但是还是有一些问题存在的，其中就是经验和知识的匮乏很多时候我对市场的敏锐度不够，往往有的产品不好我也没有及时发现，其中也有过失败的项目。但是我没有被这些失败打到，反而这些失败会成为我的基石，不断促使我前进。

>三、未来的安排

我今后会不断的提高自己的业务能力，多看一些\*\*书籍，通过了解\*\*\*\*来预测未来的走向和存在的风险。身为风险经理我要对得起用户，要给他们提供更好的理财方案和风险评估。当然我也要为银行开拓更多的新业务，给个人和银行创收。如今一年过去，我在一些成绩上的表现也还算比较靠前。在本年度的计划中我会选择多带新人，让他们也能够为公司创造效益，也为自己的未来奋斗。

**风投经理工作总结10**

转眼间我来到建行已经将近五年了，在这段时间里，在\*\*的关心和同事的帮助下，我学到了很多知识。为了更好的完成工作，总结经验，提高自己的安全管理能力和意识，现将工作情况总结如下：

自20xx年6月份以来，我做风险管理员的工作已经近四年了，在这段时间里，我深刻的意识到安全对于银行的日常运营是多么的重要，因此我也深知自己的职责是多么重大。每天进入营业间前，先检查营业场所内有没有不安全的迹象。开启通勤门后及时反锁固定，进入营业间后，检查营业间内的报警器、\*\*系统、\"110\"安全设备、消防器材是否处于良好的状态，确保完好后及时做好记录，对有问题的\*\*设备和安全设备及时上报上级\*\*以便及时维修，同时检查好\*械是否置于隐蔽，随手可拿的位置。

在营业期间内，对因事进入营业间的人员及时做好登记，必须在确保安全的情况下即开即锁。工作期间，大额现金和重要凭证及时入柜存放，不能放置于桌面上。营业人员在临时离柜时，及时将现金、印鉴、重要凭证入柜加锁，同时退出终端，锁定处理。

在营业时间结束后，将现金、印鉴、重要凭证清点完毕后锁入箱中送往运钞车。两人以上护送尾箱和其他箱包上运钞车，等运钞车启动离开后方可离开营业厅。在营业厅关门前，对\*\*设备及安全设备再次检查，及时登记好安全保卫台帐。同时我也总结了一些工作中存在的一些问题

1、风险管理员队伍稳定性差，缺乏必要的人员储备，\*\*来，由于银行人员流动情况较为严重，而银行缺乏强有力的后备队伍做补充，从人员配备上都是一个萝卜一个坑，员工在自己工作较为繁忙时会忽略风险防范的意识，遇到风险管理员请假、休假等特殊情况，也不会及时有人顶上完成风险管理员的工作。

2、风险管理员的相关培训不到位，缺乏岗位间的横向交流和学习，在学习\*\*的过程中由于每个人对文件的理解把握存在差异，所以会导致不同的人会有不同的理解。

3、基层网点会有\"重业务，轻风险\"的错误观念，认为只要不出案件，抓好发展才是最重要的4.风险管理员作为兼职，都有自己的工作，而有时网点会因为业务发展会\*\*办理一些业务，导致风险系数增加。

>建议：

1.选择合适的人担任风险管理员，建立岗位人员淘汰机制，可参照尽职履责、工作表现等多项指标进行排名，增强风险管理员的责任感。

2.风险管理员是员工与银行传递风险防控知识的纽带，因此加强风险管理员的培训尤为重要，要把文件案件防控通俗化的传播给银行员工，加强各网点之间风险管理员之间的学习和交流，对先进的经验要大力传播，对各网点的情况可以进行大讨论，可以对做得好的网点进行观摩。

3.基层网点风险检查相对较少，因此加强网点负责人风险防控的学习也很重要，只有负责人重视了，才会传递到每个员工心中。

4.加强网点其他人员的案件防控意识，不能因为业务发展就忽略了风险，对有风险隐患的业务到坚决抵制，不能因为人情而\*\*办理业务。

在日常工作中，我将不断加强自我学习，提高自身素质，把风险防范贯穿具体工作的始终，牢固树立\"\*\*无小事\"的意识，明确岗位职责，增强自我执行\*\*的自觉性，增强自我思想道德和业务理论水\*，构建牢固的思想防线。

银行风险经理年终总结3篇（扩展3）

——银行风险经理年度工作总结3篇

**风投经理工作总结11**

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公理财，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度亿元，带 动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入万元。个人管户企业 XX成功申报为总行级重点理财，并且正协助支行领导积极营销一批XX下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家XX企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公理财经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品 经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司理财经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌 握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟理财交流，根据理财财务状况、担保状况和业务特点，为理财设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉 业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名理财经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名理财经理，其职责是服务好理财，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给理财带来什么，另一方面，要明白理财要什么，尤其是后一方面重 要，明白了理财的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解理财、满足理财。因此，在与理财交流的过程中，我 不断发掘理财的爱好，兴趣，特长，力争讲理财感兴趣的话题，解决理财急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量理财，挖掘理财资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx 年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信理财，用好资源，做好理财营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域 特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私理财经理一起，全方位服务理财。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀理财经理。

**风投经理工作总结12**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任x支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况总结汇报如下：

一、20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销x贵族白酒交易中心、x市电力实业公司、x市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至x月末，个人累计完成存款x多万元，完成全年日均x余万元，代发工资、x商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款x余万元，按时清收贷款x万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作x实际工作中遇到的种种困难。

**风投经理工作总结13**

一年来，我的工作发生了很大的变化。一开始我是从事的储蓄员，后来转变成了客户经理。我深知，无论在什么岗位上，我们都要发挥出自己的实力去完成任务。我立足本职，敬业爱岗，为自己的事业奉献了很多。在做客户经理期间，我主动搜集客户资料，做到全面进步。我知道自己作为客户经理，每一言一行都很重要，都代表着公司的形象，所以，无论在工作中还是生活中，我都严格要求自己。做到一切都为客户着想，让所有人对我的工作满意。下面是我的具体陈述：

>一、加强学习，提高自身素质。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

>二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表9 0多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

>三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品,并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

>四、新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

**风投经理工作总结14**

一年来的工作已经结束，在联社\*\*的指导和同事们的积极协助、配合下，我顺利完成了20xx年风险合规部的各项工作任务。在岗期间，我能够认真履行自己的职责，积极做好本职工作，较好地完成了自己负责的各项工作任务。现从以下几个方面将我一年以来的工作情况述职如下。

>一、履行本职工作

(一)为了尽快进入角色，保证风险合规工作的规范性、有效性和针对性，我严格要求自己，从一个新学员做起，注重加强知识积累和业务学习，夯实风险\*\*岗位的理论基础。首先，我认真学习银监局下发的各类合规、风险\*\*方面的文件，以及我社信贷管理和授信业务审批流程、《银行业从业人员职业操守指引》《三个“办法”》，一个“指引”、合规文化建设及案件防控治理等规章\*\*。其次，在系统操作上，学习并熟练操作了信贷业务信息管理系统、统计报表等相关查询系统。另外，积极参加银行业协会举办的银行业从业人员资格考试。

通过学习培训，不仅逐步提高了个人专业职能理论水\*，提升了自身的业务素质，增进了对风险合规管理重要性的认识，同时也提高了个人的业务操作技能，使自己在业务操作上能够规范熟练，在工作上做到有的放矢。

(二)在实际本职工作中，我主要做好了以下几个方面：

一是对风险合规工作进行安排部署。在全年的工作安排中，就辖内的风险管理\*\*体系、风险管理\*\*和程序、风险管理运行机制、考核\*\*、风险管理文化、\*\*与评价等工作进行了安排部署，进一步明确了全年的风险合规工作方向和工作计划。

二是制定风险合规工作计划。在年初，根据市办《xx市农村信用社20xx年风险合规指导意见》制定了20xx年度风险与合规工作计划，明确了全年\*\*建设、合规培训、合规审核、合规检查、品创新评估和风险与合规、普法提示等一系列工作目标。为使合规工作顺利开展按时完成，制定了合规部工作考核办法。通过出台\*\*，制定办法，为确保全年合规管理工作取得成效奠定了基础。

三是加强内控管理，建立健全内\*\*\*体系。结合工作实际，在年初及时梳理现有的各项规章\*\*，整理业务流程和环节的`合规风险点，制定了xx联社20xx年度规范性文件—各项内\*\*\*废止、修订、订立建设规划。20xx年以来，规范性文件共废止了x个，修订了x个，实际订立了x个\*\*(办法)和操作流程。目前，我社现有各项规章\*\*x个，其中：信贷方面x个、财务方面x个、信息科技方面x个、风险合规方面x个、人力资源方面x个、稽核审计方面x个、安全保卫方面x个、\*务工作方面x个、纪检监察方面x个，其他综合\*\*x个。通过废止、修订和订立各项规章\*\*，对\*\*中存在的风险漏洞进行了补充和完善，内\*\*\*基本覆盖所开展的各项业务。但在风险预\*\*面规范性文件还不全面，如：计算机运行故障处理办法、计算机突发事件应急预案等。

四是对各级制定的登记簿(台账)进行了整理、规范。在修订、废止内\*\*\*的同时，于去年x月份对所有的登记簿(台账)进行了整理、规范。通过\*\*\*\*\*的认真疏理和修订完善，目前已经基本形成了一套能够覆盖现有业务全过程的管理\*\*，各种登记簿(台账)也得到了进一步规范和\*\*。

五是加强风险管理工作。为确保风险管理工作上一个新的台阶，有效遏制各类风险发生，制定了《xx县农村信用合作联社风险机制建设管理办法》。在办法中进一步明确了包括：信用风险、市场风险、流动性风险、操作风险、信息科技风险、合规风险、银行卡业务风险、声誉风险等八类风险各业务条线职能部门的职责范围和主要工作措施。同时，根据联社安排，参与了我社信贷业务等专项检查。

六是按时完成风险管理机制建设初步规划。根据制定的《风险管理机制建设初步规划》中的工作计划措施，初步建立了风险管理\*\*体系，确立了风险管理战略和\*\*，搭建了风险管理\*\*体系，完成了授信、会计、投资等主要业务流程再造与风险管理运行机制建设，着手开展了风险管理文化建设工作，建立完善了考核\*\*制和薪酬激励机制，信用风险内部评级已应用于信贷工作中。目前，正在全面改造股权结构，完成

风险管理\*\*体系建设;尝试引入经济资本管理，完善操作风险管理机制;建立在压力测试情景模式，进一步完善管理信息系统建设。

七是开展诉讼(仲裁)工作。去年累计办理诉讼案件x起，x\*\*讼案件中，涉及金融借款合同纠纷x起，涉及劳动争议x起，涉及债权纠纷x起，其中x起已结案，另3起正在\*\*中，通过诉讼收回贷款x万元。

八是开展风险合规教育培训。在20xx年初，制定了《xx县农村信用合作联社20xx年度案件防控知识培训实施方案》，具体负责制定全辖金融相关法律法规知识学习计划，并\*\*学习和进行阶段性测试。去年共开展全员性警示教育x期，分别是《再现\*\*》x期、防抢案例x期，参加人数为x人次，培训面人均xx次。同时开展\*风廉政教育学习。学习期数x期，参加人数为x人次，学习面达x%。

>二、工作中存在的问题

在过去的一年，我以“提升能力、严谨履职”为标准，严格要求自己，力求高质量的完成风险合规管理工作。但部分问题依然存在，主要表现在：

一是对部分工作计划未能有序完成;

二是对相关操作系统还挖的不深不透，未能熟练操作相关系统;

三是对相关业务的理论知识学习还需要再系统归纳，吃透，在实际业务操作上更需要再实践再提高;四是工作的积极性主动性有待进一步提高，并加强和同事、部门

之间的工作协调与配合。

>三、下一年的工作打算

在今年的工作中，我将在去年工作的基础上，扬长避短，主动改进，扎实工作，全面做好风险识别、风险分析、风险监测和风险化解\*\*工作。主要做好以下三个方面：

(一)加强理论学习，进一步提高自身素质，争取能通过“银行业从业资格考试”。

(二)积极做好本职工作的同时，主动加强与各部门的协调与沟通，取得\*\*，与同事们通力合作，共同提高，并努力完成各项业务指标。

(三)增强大局观念，转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合\*\*同事们，把工作做得更好，在努力锻炼提高自己的同时，为我社美好的明天尽我绵薄之力!

**风投经理工作总结15**

各位\*\*：

大家好！

我\*\*风险管理部汇报20xx年述职报告。

报告分为四个部分，第一部分明确部门职责与目标，第二部分汇报第二季度工作总结，第三部分分享经验教训，第四部分提出下年工作计划。

一、风险管理部

主要职责是推行\*\*、提供法务\*\*、开展内部审计\*\*。目标是及时完成重点工作计划和日常合同审核任务，保证公司顺利通过质量管理体系\*\*审核，尽量为公司规避风险、减少损失等。

二、20xx年3季度，风险管理部重点工作和日常合同审核均在规定时间内x完成。

三、工作总结

1、质量管理体系推行方面：风险管理部对A分公司开展了合同管理培训，对B分公司开展了\*\*管理、风险管理、\*\*倡廉、合同管理、档案管理培训，对总部档案管理培训。对A分公司进行了合同管理、档案管理检查，对总部职能部门和项目部进行了档案管理检查。

2、合同审核方面：风险管理部审核各部门初次送审的合同共232份，其中总部78份，A子公司89份，B子公司25份，C分公司14份，物业公司共25份。

3、法律咨询和风险防范方面：

1）风险管理部拟制并发布了《对经济类文件授权审批和签字盖章事宜的特别要求》，要求各部门与对方签订经济合同时，应同时向对方书面明确仅有指定的授权\*\*人才是\*\*本公司对外签署经济文件的合法有效\*\*人，合作方与其他人员签署的经济文件对本公司不产生任何法律效力。

2）针对商铺带租约销售的策略，风险管理部建议公司设立运营公司以规避《商品房销售管理办法》第十一条对返租销售的禁止性规定，在托管合同中设计对租回商铺经营管理的基本思路，界定管理内容与责\*\*等，并协调解决运营公司与客户的租期和与租赁户租期不一致的问题。

3）商务宿舍蓄客阶段，所有资料是按超高一层销售。办预售证时，因房管局限价，只能由一层改为两层卖。风险管理出具法律意见书和相关文书，指导营销策划部\*\*取消前期宣传广告内容，并进行公证。请认购客户签订知悉取消前期宣传广告内容的确认书，并出具不修二层楼板的申请。

4）风险管理部根据C公司咨询，向其提供意外伤害赔偿相关法律法规和行业惯例，指导其完成赔偿并防范负面影响。

4、诉讼仲裁方面：

20xx年第3季度风险管理部顺利推进奥的斯电梯仲裁案，x完成XX园林仲裁案，受理并有序推进商铺客户要求双倍返还定金50万元的诉讼案等。

对A子公司与总包单位的经济纠纷进行了全面、深入地\*\*，秉承尊重客观事实、诚实守信、合情合理、\*等互利的原则，向公司提交专题报告，并强烈建议A子公司与对方协商解决，避免给公司经济效益和社会声誉造成不必要的损失。

5、专项\*\*和危机应对方面：

针对物业公司匿名举报的信件进行专项\*\*，发现举报内容均与被举报人无直接关系，但同时发现被举报人存在其他不当行为。公司其后对被举报人换岗处理。参与广告公司举报事宜\*\*，发现举报事宜的确存在，但当事人之间存在较大误解。协助公司处理总部总包单位工人x危机事件，并准备相关往来函件和公关报告。

6、员工培训方面：

根据师徒协议，指导新员工学习公司\*\*和文化、风险管理部职责和法律专员岗位职责，带领两人前往各子公司开展审计\*\*等，在日常工作实践中开展培训。带领新入职风险管理部的资深专家学习风险管理部职责和内审专员岗位职责，带领她开展档案管理培训和检查，在工作中学习审核技能技巧。

四、分享经验

XX园林仲裁案于20xx年7月结案，关于此案，风险管理部于20xx年xx月9日收到A子公司的.法律协助申请，由于距仲裁委要求提交的证据期限（收到仲裁申请后15日内）仅剩1日，我方举证面临巨大风险，风险管理部及时与仲裁委取得联系，并提交延期\*\*申请书、中止\*\*申请书、调取证据申请书，并通过选取需回避的仲裁员获得第二次选择仲裁员的机会，以争取宽限期限。

之后风险管理部与A子公司及总部成本部密切配合，积极准备\*\*资料，反复\*\*结算资料，共同参加\*\*、调解、质证共计5次，到司法鉴定中心现场核对工程造价1次，提交我方异议或质证说明共计5次（具体工作记录参见附表），最终为公司减少经济损失1，034，元。

此案不仅可作为公司齐心协力应对仲裁的成功案例，还可作为公司向社会弘扬正气，向供应商彰显规范、阳光、透明企业文化的经典案例。

20xx年第4季度，风险管理部将继续认真完成全公司日常合同审核和法律服务工作；推进xx仲裁案、XXX总包单位仲裁案等；完成总部档案管理检查；开展全公司工程结算和经济签证检查；收集各部门质量目标达成情况，并\*\*改进；开展分/子公司例行财务审计。

谢谢大家！

**风投经理工作总结16**

进入xx银行半年多时间来，在\*\*和前辈的关心照顾下，本人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\*\*交办的其他工作。本人是刚毕业的理科本科学生，踏上工作岗位接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在综合统计岗位上，\*\*和前辈的关心指导使本人认识到，严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的统计数据和最高的工作效率。

也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在优良的成长环境下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，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作中。

风险管理部是负责支行全面风险管理\*\*的落实，监测、评价和\*\*的综合管理部门，是风险和内控的日常管理职责部门。本人任职的综合统计岗，主要负责对本行信贷资产风险状况和风险分类的统计、分析和管理；负责全行信贷数据动态管理、分析。

在实际工作中，本人主要完成以下几个方面的：信贷手工台帐的录入与核对，对实际发生的信贷业务明细进行动态掌控、分析和管理，以便于及时准确的获得各项信贷统计数据；对支行运行的老信贷系统进行维护和管理，对各部办录入的数据及报表进行统计及分析；提供行各项信贷资产数据及明细，完成四级分类和五级分类的统计工作和分析工作；月度为行\*\*以及计财处、公司部、个金部提供同业经营情况的详细数据；月度、季度、年度，\*\*的或配合办公室、计财处等部门对外提供各项信贷数据报表。此外，我行新设了信息安全员一岗，本人即任风险管理部信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

正是由于以上的认识，本人在过去的半年时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职的统计工作，做到了及时、准确、完整的反映支行信贷业务情况。认真的完成了信息安全员的工作，做好了信息安全的日常维护并建立了安全员日志。努力地养成着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认识到良好的工作习惯是互通的，特别是在工作的条理性上，受到各位前辈的指导今后还将继续努力。

风险管理部综合统计岗是一个需要责任心与耐心的岗位，通过半年多的学习和实践，我坚信能胜任岗位并做出成绩；在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的一员。

**风投经理工作总结17**

20xx年是我幸运的一年，在这一年中我担任的是风险经理助理一职，我庆幸我的\*\*是个开明的人。在这一年中，我感谢\*\*的栽培和信任，也感谢同事的帮助和配合。在这一年的工作中，我始终跟随\*\*的步伐，每天坚持跟客户认真交谈，替客户解决难处。尤其是授信客户的\*\*，我都会认真填写报告，并且认真审批放款数额，确保资金的风险是最低的。现在我把这一年多的工作进度做出总结进行汇报。

>一、认真学习业务能力

刚开始接触这份工作，我对于如何审批如何降低风险的事情并不是很熟练，多亏了经理的不断带领，我才逐步的学会如何工作。在这一年多的时间内，我时常跟随经理一起去办理业务，并且处理一些繁杂的事物，这是我的机遇，也是我学习的机会。通过这一年的努力，我如今对于风险评估的各项细节都全部熟悉，也知道整个流程的操作情况。如今的我对于业务非常熟悉，已经能够\*\*进行风险评估。

>二、增强服务意识

我们在跟客户评估风险都是时候，一定要了解产品的特点，认真的给客户进行讲解。只有把客户当成家人，认真的.对待而不是敷衍，才能够获取客户的信任。这一年多以来，我通过这种努力，获得了1000多万金额的投资，也获得了相当多用户的肯定。这也是我今后不断努力的方向，增加自身的服务意识，确保客户的资金安全。

>三、存在的缺点

我的\*\*觉悟还不够高，很多\*\*下发的文件我都不能第一时间参悟透，经常还要\*\*对我解释。这些事情都是我的\*\*缺点，没有认真的钻研造成的。今后我会不断的提高自己的\*\*觉悟，争取做一个一点就通的助理。当然业务能力我也不会拉下，也会不断提高自己的服务能力，争取明年的业绩稳步提升。

**风投经理工作总结18**

酒店工程部是集酒店，物业房产综合管理的一个部门，工作难度及工作量大是普通酒店没法相比的，在x年运行下来各项管理.运行日趋成熟。20xx年度除了按照年度工作计划要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体如下。

>一、设备运行

1.市电；高压柜运行正常，五台变压器运行良好，无出现异常情况，各出线柜开关完好损坏，双电源箱完好无损无故障现象。

2.给排水：三组冷水泵运行正常，变频器运行正常，热水循环泵.回水泵正常，总体上能适应运行需求。地下室6只集水井的排水泵排水正常，水泵无生锈不转的情况，平时巡查也在点动运行中，雨水管排水通畅无破损渗漏情况。

3.锅炉房：三台锅炉运行基本正常，控制器上次厂家维修后也无出现大的故障，空调一号锅炉有时会出现超温现象，介质过热停机。

4.冷冻机组：今年开机前对螺杆机进行保养清洗，趋近值控制在以内。为本年度冷空调节能降耗打好基础。

>二、维修项目

工程部本年度共完成各项维修任务x项。(该数字是根据电脑保修系统统计的，紧急维修不包括在内)。全年共抢修管道漏水故障x处。维修更换各种阀门x只，更换各种灯泡灯管x支。维修各种木制品和家私x件，更换各种管件x个。PPR热熔管x米，PVC管x米。更换下水软管x根。卫生间漏水x间，修补外围花岗岩路面x平方。

在通常情况下工程部的维修工作任务主要都是围绕着一线营业部门的需求而定的。但是由于种种原因，一些突发事件还是时有发生。20xx年共发生曝管x次，x月份把中区水管部分换铜管情况有所好转。针对系统存在的问题我们从x月份开始，对冷热水系统管道进行了全面检查，该维修的维修，该更换的更换。对中区水压适当减压。因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，对保证工程部正常运行是非常重要的。

>三、节能降耗

20xx大楼总费用x万元，减轻去不返租及外包区域x万元，实际酒店费用x万元。其中总用电量为x万度，空调用电量为x万度，外包区域用电x万度，停车库用电量为x万度，用水量总的为x万吨，其中不反租，外包区用水量x万元，用气量x万立方。最高平均每个房间能耗费为x元，最低平均每个房间能耗费为x元。

>四、人力资源

本部门在编职工为x，外聘人员x名(油漆工)，其中电工x名，管道工x名，万能工x名，网管x名.外派xx项目x名，虽然在20xx的工作中，比较圆满地完成了酒店的维修保养工作和领导布置的`各项任务，取得了一定的成绩，但是也暴露出不少问题和不尽如人意的地方，具体表现为；

1员工的酒店意识不强、缺乏团队精神、工作热情不高、和其他部门沟通较少.

2技术水平参差不齐、个别员工技术较差、缺乏独立工作能力、工作依赖性较强.

3工作主动性不够、工作效率较低、缺乏主人翁精神、节能意识需要加强。

酒店工程管理是一门艺术，除了具备对各种设备设施、各工种技术上的了解和精通外，还需要具备和上下级沟通协调的能力，发扬团队精神，加强爱岗敬业和职业道德的教育，努力提高管理水平。

现代酒店的竞争，已经从前台比硬件、比销售、比服务，发展到了后台加强工程、采保、能耗等方面的管理上。工程部在酒店属于后勤部门，在人们的眼中是一个花钱的部门。我们将努力学习先进酒店的工程管理经验，完善预防性维修保养制度，使设备始终处于高效的工作状态，彻底降低能源消耗，使维修费用的增长速度减缓，延长设备的使用寿命，从而节省开支。工程部节约的每一分钱，都将成为酒店的纯利润。把工程部建设成为酒店一个新的创利润部门，为酒店创造更高的经济效益，是我们为之努力奋斗的目标!使设备设施能在最佳状态运行。

**风投经理工作总结19**

一年来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理创新服务，无论是在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

>一、经营方面

20\_\_\_年xx物业服务处以“安全工作为基础经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业服务处的经营能力也逐步提高。全年实现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

1、认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

2、物业费的收缴采用的是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，

3、辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

4、定期召开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求仔细倾听他们的想法，保证员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

>二、管理方面

20\_\_\_年我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。

1、积极梳理各项管理制度和流程，根据公司实际情况，出台多项管理制度并严格执行使制度不流于形式、流于表面。

2、强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

3、加大成本管理力度，节能降耗降低成本，挖掘潜力增加外拓形成自上而下的成本、经营意识，营造全员关注效益的氛围。

4、注重用管理人员的自身素养去影响员工，始终以严谨的工作作风、认真负责的工作态度、勇于奉献的敬业精神来对每一个员工产生潜移默化的影响；

>三、服务方面

20\_\_\_年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的\'服务。

1、密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的园区车辆管理、绿化除草等工作。

2、实行定期沟通回访制，每周五按时撰写书面报告，总结一周运行情况。

20\_\_\_年，是公司三年滚动发展第一年，我将立足岗位，切实做好物业的各项工作，为业主提供更舒适便捷的环境！

**风投经理工作总结20**

去年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行\*委的正确\*\*和关心\*\*下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行\*\*职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

>一、业务经营呈现出超常规的发展态势：跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。

（1）各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过亿元，比年初增加亿。其中预计：\*\*\*对公存款增加亿、\*\*\*储蓄增加5800万、\*\*\*同业存款增加8000万；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。

（2）经营利润成倍增加。至年末，我行创利水\*预计可达1500万元（含结售汇收入），其中\*\*\*利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水\*相比，今年我行的利润水\*实现了跨跃式的发展。

（3）中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

>二、主要工作措施和成功经验：

（一）以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。XX年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行\*\*以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水\*，为储户提供标准化的服务；

二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。

三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私\*\*客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水\*。

银行风险经理年终总结3篇（扩展4）

——银行风险分析报告范文3篇

**风投经理工作总结21**

20XX年，xx支行的信贷工作在行\*\*和信贷处的\*\*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\*\*的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“xxx”等竞赛活动，xx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xxx万元，较年初增加xxx万元；各项贷款余额xxx万元，较年初增加xxx万元，存贷比例53%；不良贷款余额xxx万元，较年初下降xx万元；办理银行承兑汇票金额xxx万元；办理贴现金额xxx万元；利息收入xxx万元，半年实现利润xxx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、\*\*化迈进。

>一、认真执行\*\*，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

一年来，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\*\*，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\*而且为保证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\*\*指导意见》，进一步对信贷风险进行\*\*，对授信行为进行规范。严密了贷前\*\*、\*\*及审批手续，对信贷人员贷前\*\*的范围及要求，确保信贷\*\*材料真实有效。

（2）严格\*\*信贷风险，严格执行信贷风险防范\*\*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

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