

2023年银行工作亮点汇报材料 银行工作总结(汇总9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇一

近年来□xxx分行办公室，在行党委的和行的下，紧密党委中心工作，参谋助手和组织等的职能作用，使办公制度化规范化；职能作用的；调研和信息质量；几年来，累计向行报送调研材料40余篇，编发□xx行简报》《金融周报》等250余期，向行报送信息1000余条，被行采用调研材料12篇□xx年行务信息采用率49.5%，在全省农行系统排名位；，档案管理也被省档案管理局评为xx年“机关档案管理一级”，为全行经营的发展和行党委决策了的。

金融同业竞争的加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展仍有的差距。办公硬件设施落后，运行速度慢，故障多，了公文传递时效。员工对新、新知识、对政策和理论理解不透彻等问题，了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐，对此，认清，紧跟发展需要，结全□xx年全行工作和科学发展这条主线，弘扬求真务实的工作作风，基层调研，为行建言献策，好参谋职能作用，并抓好工作措施的督查督办和。

调研材料是行党委决策的依据，忙于日常事务，基层调研，基层情况较少，向行党委和行反映重头信息较少，行采用我行信息少，我行的调研流于，地为决策服务、为经营服务、为基层行服务的职能。问题，今后调研工作的是，在编好□xx农行简报》《金(更多精彩文章来自“优习网”)融周报》的

基础上三个。紧紧全行工作思路信息和调研。当前，应抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等的调研。紧紧服务需求信息和调研。要为行下情服务，行会议精神情况的，各个时期经营管理发展情况、基层行的新做法等，为行信息。调研要面向基层，服务。办公室要组织得力人手，总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中的新情况和新问题，每季度能一篇数据、分析透彻有性的调研材料，为本行下一步工作科学决策服务。紧紧经营中热点、焦点、难点调研。当前，全行发展速度呈现出的增长态势，工作中的新情况、新问题涌现，这就要求把准时代脉搏，调研，向行汇报，向基层行反馈，使信息调研站在的最前沿。

公文是各级行公务活动的工具和载体，各级行管理和工作高低的现，要公文管理的科学化、规范化和高效化，提升机关管理和发展的作用，应三个。制度建设，夯实公文管理运行基础。的制度和的规章体系，是公文管理质量和公文的基础，要总行公文管理办法及制度规定，制订涵盖公文、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，较为的公文管理体系。过程控制，公文管理质量和。我行公文质量偏低的，今后我行应把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，公文保密规定，对涉密文件的签收及各流转环节的管理，公文流转速度。对公文的督查督办。细化督查工作程序，督查卡、督查责任、督查内容、交办、时限、主办部室，努力督查工作的权威性，使督查工作制度化，规范化和科学化，工作实效，政令畅通和全行工作的、。

近年来，地分行机关档案管理工作，服务全行经营和改革发展需要，创新服务手段，档案规范化管理，取了，，对基层行档案管理工作较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理跟不上当前发展的需要，地在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行和各查阅档案资料，迅速地信息了的。问题，今后我行档案管理工作将在抓好机关档案管理的基础上，着重对基层行档案管理的，

档案资源的，档案管理电子化和服务层次服务价值，管好用好档案，各历来数据，经营预测和分析，为行决策科学依据。

当前工作繁重，改革发展的任务艰巨，，“党办”与“行办”双重职能的. 办公室，紧密党委中心工作，，强化服务，健全党办工作机制，党办工作制度化、规范化，将文件、会议、决策部署分解立项，承办，责任和要求，或不地督查通报。对批示查办的，“批必查、查必果、果必报”。

“党办”“行办”双线运行，工作项项有人抓、件件有，衔接、、齐抓共管的，与之间、与之间、上下级行之间信息渠道的畅通和衔接。要新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，解决和答复来访来信反映各寻问的问题，为全行的发展宽松的经营环境。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇二

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的. 提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，××支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。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。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，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。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个胖胖的小伙子态度真不错农行就是好这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇三

我对本班的安全工作高度重视，平时挤出时间给学生灌输有关安全方面的知识，不厌其烦地对他们进行安全教育。由于学生还有点小，我不但对他们进行安全知识教育，而且在课余时间也注意去观察他们的动静，只要发现了某个学生有不安全的行为，就及时进行教育，要求改正。

一、开学第一周，我和全班学生一起制定了本学期的工作计划。

二、教育学生严格遵守学校的作息时间，上学、放学不准在学校和路途中逗留、玩耍，不允许不经家长允许跟同学去了，让家长随时了解其子女的去向。

三、在校内外，不允许学生做危险的游戏。如；互相追打、奔跑等。

四、教育学生不买三无食品，不吃腐烂变质的食物，不喝不卫生的水和饮料，不吃陌生人给的东西。

五、教育小学生不践踏学校的草坪，不损坏学校的花草树木。

六、教育学生不爬墙，不爬树，不爬学校的篮球架，不爬阳台上的栏杆。

七、教育学生不玩火、不玩电、不玩爆竹。

八、教育学生不带危险的物品到学校(如：木棒、小刀、匕首、气枪等利器进入校园。)不在井唇、变压台旁、高压电线下等危险的地方玩耍。

九、无论是集体活动还是体育课，都必须在教师的带领下进行，不得随意离开集体自己活动或不听指挥，遇到他人生病、遇险等，要及时报告老师。并且指导学生学会使用各种求救电话。

十、夏季、只有在家长或老师的带领、陪同下方可到游泳池游泳。千万不能私自到水沟、水塘、鱼塘、游泳池里戏水、游泳。

一个学期结束了，在同学们和我们两位老师的努力下，全班六十三人无一例安全事故发生。但是，安全工作是班务工作中的重中之重，需要我们做到天天讲、时时讲，警钟长鸣才能杜绝一切不安全的事故发生。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇四

——20xx年我行对公存款余额18497万元，较年初下降3795万元，未能较好地完成任务，完成全年任务的50%——法人客户贷款新增28326万元（含小企业），完成全年任务的%，其中流动资金贷款新增5700万元，项目贷款新增22626万元。

——贸易融资全年累计发放2140万元。

——实现对公结算帐户开户28户，新开500万以上客户2户，完成全年任务的27.5%。

——个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，——法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87.5%——银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现20xx万元，完成全的任务的50%。

1□20xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好，针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。

三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。

四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xxx支行快速发展而努力奋斗。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇五

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□20xx一年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。

在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

我所在的岗位是xx的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。

让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错。这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇六

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到lt;兴业银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否

可以胜任自己的岗位?我的同事会是什么样的人?可是渐渐发现,我的顾虑都是多余的。很幸运,我分到了信贷中心,这里有和蔼的领导,可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语,一个甜美的微笑,甚至在他们看来只是些微不足道的帮助,都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了,在大家的帮助和指导下,我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气,问大家我可以帮忙做些什么?

刚开始做的都是些很琐碎的东西,复印东西,打印东西,虽然微不足道,但还是很开心,因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉,我才渐渐知道,在银行工作,每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作,都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误,甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦,一遍遍的讲解。安慰我,要慢慢来。在大家的共同努力下,我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕,心里充满了成就感,第一次,我尝到了劳动的快乐。

三个月,就这样过去了,在大家身上,我看到了对工作的热情。在大家身上,我懂得了一个道理,永远不会有人告诉你什么该做,什么不该做,也不会有人去提醒你,你现在该做什么。工作上,一切都要靠自己去发现,去寻找,去进步。

三个月,我认识到,在工作上,一定要认真,负责,要做就做最好。每天都要给自己目标,给自己定位。

三个月来,我在学习和工作中逐步成长、成熟,但我清楚认识到自身的不足。新的一年,给自己定下新的目标。

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

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、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇七

一、营造良好诵读氛围，激发学生诵读热情

学校充分利用教室的空间和角落，用诗文、诗画及名言佳句装点教室墙壁。悬挂学生的诗文书法作品，举行书法比赛。教育环境体现班级特色，重在展示学生阅读经典的活动成果，包括读后感、手抄报等等。大力宣传，营造浓厚的诵读氛围。每天定时朗诵，让学生感其声，领其情，通过系列活动，营造浓厚的诵读氛围。

二、科学整合安排时间，确保诵读活动扎实开展

学校根据书香校园建设工作，结合学校的作息时间安排，坚持做到让学生每天诵读时间在20分钟以上。为此，语文教师在日常教学和班级管理中合理穿插安排。即每天利用晨诵时间，检查学生的诵读进度，总结交流诵读的经验，更可以开展有趣的诵读活动。

三、灵活运用多种诵读形式，有效提高诵读成效

游戏中借用琅琅上口的诗文诵读。本学期还举行“读给父母听”活动，使学校教育家庭教育有机结合。这样，既巩固

和传播了经典文化，又提高了学生诵读的兴趣。

四、将诵读活动与校园文化建设相结合经典诵读活动是一项系统工程，因此，学校将此项活动渗透到各项教育活动中。如在音乐课歌曲赏析过程中，播放儿童喜欢的古诗新唱；在学校的“红领巾广播站”节目中，也适时播放经典诗文的诵读录音；校园读书节中，都要安排有经典诵读活动项目，例如“诗歌朗诵会”、“晨诵展示”、“诗配画”比赛等。特别我校校本课程开发小组，编订了我校的校本课程——《每日一诵》，向学生推荐了诵读经典目录，培养学生诵读兴趣，指导学生诵读方法，提高学生的赏析能力，并定期进行测评，在校园中营造了浓厚的书香气息。

经典诵读活动开展后，学生语文素养得到有效提高。首先是阅读能力的提高。学生在朗读水平大面积提高的同时，形成了良好的语感，对语言的感知和理解能力也大大提高。其次是知识面的扩大。学生在诵读经典的过程中，不但提高了文学修养，而且开阔了视野，知识面也得到扩大。再次是表达能力的提高。诵读可以使学生积累大量的妙词佳句，他们的语言“材料库”在诵读中不断地丰富，而且在诵读中也学习到一些表达方法。从学生的一篇篇习作中，我们可以看出学生天天在进步。

奋工作，我校一定会在经典诵读的道路上走的更坚定，更扎实。

××小学

二〇一二年十一月

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇八

今年继续推进税收制度改革，把“营改增”试点扩大到铁路运输、邮政服务、电信等行业。照此看来，银行业“营改

增”的脚步声已渐行渐近。

不过，银行业“营改增”难度较大，诸多现实问题需要思量。营业税多环节全额课税、税负不均衡、欠缺公平合理性等特点，形成了银行业营业税制的制度性缺陷。加之金融创新发展速度远远超过税制完善的进程，与之配套的营业税政策不健全，造成征管不到位。具体来看，银行业现行营业税制存在的主要问题有四个。

第一，重复征税问题。这里的重复征税包括两种情形：一种是指对同一项业务收入征两遍税，如代收代垫款项。现行营业税政策规定，金融经纪业务和其他金融业务（中间业务）营业额为手续费（佣金）类的全部收入，包括价外收取的代垫、代收代付费用（如邮电费、工本费）和加价等。另一种是指在营业税和增值税并存情况下，银行业务一方面要缴纳营业税，另一方面缴纳的增值税不能抵扣，实际上承担着营业税和增值税的双重负担。

第二，过度征税问题。在基于权责发生制原则进行纳税核算的情况下，贷款利息到期无论是否收回，均应并入当期应纳税额缴税，银行需要占用流动资金来垫付税款。连本金都未能收回的不良贷款利息仍需缴纳营业税，不合理，无形中增加了资金成本。当滞收利息较高时，对于以资金为基本经营工具的银行来说，是一种巨大负担。这不仅会影响银行短期资金流动，也会对银行整体运营造成一定的负担。

第三，政策规定滞后问题。近年来，银行金融创新业务逐步活跃起来，出现很多新兴的业务品种，而现行的营业税政策规定出现空白点。如银行销售的理财产品，可分为保本保息固定收益品种、非保本浮动收益型品种、基金型等。客户购买不同的理财产品是属于银行存款，还是投资或借贷，或是购买金融商品，是否征税、如何征税没有明确。

第四，扭曲银行经营问题。在一定情况下，对贷款利息收入

征收营业税会引起商业银行最优贷款量的下降。直观上说，就是贷款利息收入的更大部分以税金的形式存在，银行利息收入的利润空间下降，因此会影响到银行发放贷款的积极性。

基于此，从中国银行业的长远发展和与国际接轨角度综合考虑，应该适时推进“营改增”。这符合税制改革的整体导向，有利于优化税制，避免因双重税制并存造成的重复征税、征纳成本高和税负高等问题，有利于保持整个产业链增值税抵扣链条的完整性，有利于实现全行业税制统一。

在银行业推行“营改增”，有许多现实的问题需要解决。因为银行业务错综复杂，既有对最终消费者的服务，也有对生产者的服务；既有核心业务，也有辅助金融业务；既有传统信贷业务，也有中间业务和其他金融创新业务。国际上金融业增值税制有三种典型模式：基本免税法、零税率法和允许进项税额抵扣的免税法。三种模式虽相互区别，但也有联系，它们均对主要金融业务实行税收优惠（零税率或免税）。

就目前而言，无论是对核心金融产品还是全部金融产品免税都不符合我国现阶段的实际。对银行的主要业务实施免税必然会造成财政收入的大幅减少，进而影响经济的稳定，且这三种模式均要求对核心业务和辅助经营业务能够准确核算，这会大大增加银行财务核算的成本。因此，国际上的几种通行模式都不适合照搬到我国。基于此，银行业“营改增”的难度要远大于其他行业。在研究“营改增”方案的过程中，相应的理论研究必须与实证分析相结合，以确保其合理性和可行性，才能确定最优的改革方案。

银行工作亮点汇报材料 银行工作总结篇九

20xx年是工行发展浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的'第一步[]20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务

整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。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工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！