

2023年银行分行工作报告下载 银行分行实习报告(优秀7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行分行工作报告下载篇一

本人于xxxx年xx2月26日至3月31日期间在法国东方汇理银行厦门分行实习(为期约1个月)。

工作外，和同事们一起吃午餐，询问金融知识和进行业务外自由交谈，提高金融素质的同时也增进了同事间的友谊。本人有幸参与了公司组织的“三八”节自驾车厦门岛外游活动。充分展示了自身特长，拍摄下许多照片，真实地记录下本人和公司员工假日活动的快乐时光。

作为法语专业学生，此次在法国东方汇理银行实习的宝贵经历让我了解到专业之外的许多知识，譬如，国际结算。也由于欧洲投资银行的特殊环境，本人在实习期间对投资理财、风险评估等产生了浓厚兴趣，阅读相关书籍，有效拓展了知识面。

银行分行工作报告下载篇二

建立企业培训机制的核心，就是通过机制引导，激发职工岗位练功、竞争创新的积极性与主动性，难么，今天小编就给大家整理了五篇优秀的培训工作总结报告，希望对大家的工作和学习有所帮助，欢迎阅读！

培训工作总结报告(一)

一、培训工作情况：

19年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；(其中包括全公司员工消防知识，消防实战练习)。

二、培训情况分析：

1、19年的培训工作比起19年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗；对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训；二是：全员培训，对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训；三是：脱产和半脱产培训，学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，接受创新思想和技术提高培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化、管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式：19年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

三、培训工作存在的问题与不足：

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采劝上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。

4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整体还是停留在推的阶段，培训计划更多地靠主管部门去督促和实施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。

5、内部授课老师技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的讲师队伍。

以上是我对培训工作的总结，认真进行总结是一个不断学习和提高的过程，只有在实际工作的过程中不断总结，通过总结寻找工作中的规律，从而培养和提高工作效率及完成工作能力。

培训工作总结报告(二)

当今社会知识的快速增长、技术的迅猛变革，使企业必须不断更新技术和管理，管理者和员工不须不断更新知识和技能。在许多大中型现代企业中，教育培训已经从满足生产经营的辅助经营管理环节转变成为职工的一项重要福利待遇。厂作为钢铁路线桥的主体维修单位，是整个铁路运输系统“链条”中的重要一环。2007年顺利划归铁运公司后，厂的改革、发展进入到新的历史阶段。适应日益繁重的运输保产形势、不断提升的技术装备水平、逐步迈进的企业管理水平，对加强企业教育培训、提高职工队伍素质提出了新的更高的要求。

一、成果项目的主要内容

1、培训模式实现创新。教育培训形式采用“技术理论培训+培训基地演练+作业现场应用”模式，将企业的教育培训活动与生产经营紧密地结合起来，共同作为教育培训内容，将“工学结合”的理念贯穿于教育培训的全过程。第一，完善教材及课件，提高教学质量。组织总结制作了《线路测量教学片》，首次采用三维动画形式，精确描述了直线、曲线、道岔、桥涵等线路的测量方法，为搞好职工培训、提高职工技能创造有利条件；第二，组建技术人员试验班，提升创新水平。针对我厂2019年确定的“攻七化、创三优”发展目标，研究制定了21个科技攻关项目，从全厂专业技术人员中组建试验班，凝练铁路维修前沿技术，为科技人员成长提供充足的创新空间；第三，定期举办“技术论坛”，交流技术心得。厂里每季度都有铁路维修技术讲座，将组织技术交流情况作为考核科技拔尖人才和岗位带头人工作的重要内容之一，并把参加技术交流的情况作为考核班组长创新能力的指标之一。

2、实训基地全面建成。围绕“工学结合”实际演练等重要教育培训模式改革与建设的关键环节，在厂党政工的大力支持下，在已有的理论培训课堂的基础上，建立职工技能实际演练基地，从培训线岔铺设、师资队伍培训、实训项目设置以及基地日常管理等方面推进改革建设。第一，树立“工学结合”的教育培训理念。强调相关技术和能力在生产实践中的有机联系，从生产实际中发现和提出问题，引导职工思考，应用所学知识探究规律和致力创新；引导职工主动学习，提供更多的现场实践课程，增强职工的责任心和执行力，强调“走进矛盾、难题”的理念养成，建立和加强学习反馈机制；第二、创新实践机制与试验平台。通过实施项目课题组、导师带徒等机制，更好地发挥技术人员和生产骨干的作用，给职工创造参与科研创新的机会，鼓励职工结合科研项目进行设计选题，通过科技攻关培养职工的创新能力；第三，学习和借鉴先进经验。如组织技术人员和生产骨干考察钢鲛鱼圈新区铁路线路、路局辽阳工务段、砵枕制造厂，了解路局和

兄弟单位铁路维修发展前沿，进行交叉式学习，促进我厂科研项目的顺利实施。

3、培训制度得以完善。建立企业培训机制的核心，就是通过机制引导，激发职工岗位练功、竞争创新的积极性与主动性。为此，我们制定了相关的培训教育制度，其目的是为了激发职工学习的积极性，同时给素质相对较高的职工提供更好的岗位和，整体实现职工由“要我干”向“我要干”、由“要我学”向“我要学”的根本转变。两年来，我们相继出台了《厂教育培训工作实施计划》、《厂员工培训考核管理办法》和《厂班组长专项技术培训计划》等培训制度，对各级干部和职工的培训时间、培训内容、学分和学习纪律提出了硬性要求，制定了奖惩办法，从制度上保证了职工学习培训工作的顺利开展。

二、成果项目的创新点

本成果项目，在培训体系和教育内容设计中体现了“过程控制、行动学习”的教育培训创新思想。专业技术人员的核心技术培训、操作岗位人员的实际演练培训和现场岗位的应用能力培训，均按照“过程控制”的创新思想设计培训内容，强调来自于生产经营的、典型案例式的培训内容，并通过“行动学习”的课程设计，体现“过程控制”的完整性和以学员为主体的教育培训创新，关注各层次职工的职业成长体验，在培训职工理论与实际知识的同时，促进职工现场隐患的解决与处理能力，提高其综合素质。

行动学习的流程如图所示。由此可见，行动学习是一个周而复始的过程，在这个过程中组织得以持续改进。

为实现学习培训的创新，我们厂积极导入行动学习培训法：第一，以攻克难点问题为主线，进行“研究式”学习培训。今年年初，我们确定了21个科技项目，在全厂工程技术人员和职工骨干中组织攻关，到目前，大部分攻关项目已经

完成。如钢及市劳模许树贵，就是个科技攻关迷，他研制的铁路设备维修管控系统，被誉为厂的“erp”在铁修保运保产中发挥着愈来愈重要的作用。他研制的砵岔枕已经试铺成功，全面铺开，将给钢铁路岔群维修带来革命化的变革；我们推荐的铁运公司共产党员品牌徐慧积极组织各维修车间利用钢轨调边、工程利旧、尖轨打磨、旧料修复，以及对小型机具设备进行自修等多种途径，综合降低维修成本近千万元。

第二，以实践锻炼为基础，进行“体验式”学习培训。坚持以练促学，学练结合，坚持在创新实践中练创新。如2019年我们承办的钢铁路维修工技术竞赛，就是通过赛前全员培训，要求人人参赛、层层选拔，理论与实践相结合的方式，产生出我厂的参赛选手。在有矿业公司高手参赛的情况下，我厂选手阵前冷静，发挥超常，最后包揽了前15名，受到了钢集团相关部门的高度赞扬，展现了我厂职工学技术、学本领、练内功的丰硕成果。

应用效果

企业整体水平显著提升。通过创新培训模式、提高职工素质，我厂的班组建设、人才培养、科技攻关和各项管理工作均跃上了一个新的台阶，荣获了集团公司和铁运公司2019年度先进单位的殊荣。全厂的各项改革工作稳步推进、线桥质量明显提升、降本增效成果显著。

2、课题攻关取得新突破。年内申报的“60kg/m钢轨整铸轨撑垫板”成攻获得国家专利；“”、“”分获钢专有技术；“”荣获辽宁省qc质量管理活动一等奖。《》获全国年度冶金企业优秀论文三等奖。《手册》，已于2019年10月正式出版，填补了钢铁路桥涵管理的空白。

3、职工队伍素质明显提高。全年干部职工共参加各类培训期，培训管理技术人员人次，完成计划%；培训生产操作岗位人员人次，完成计划%。为名职工办理了技术等级鉴定手续，

主体线路工技术等级中级以上达到%。建立“导师带徒”对。新增星级职工名。

总之，加强企业培训，打造技能型职工队伍是一项长期的、全新的工作，它没有现成的地图，路要靠自己走出来。这就要求我们在教育培训活动中，必须坚持从实际出发，把构建学习型企业活动与我厂的具体情况相结合，找准切入点，把握关键点，始终做到构建“学习型铁修”活动，培训工作中不断完善，使之成为铁修发展的不竭动力，只有这样，企业培训工作才能取得明显效果，构建“学习型铁修”之路才会越走越宽广。

培训工作总结报告(三)

紧张的学习就是自我充电的过程，总结这几天的学习，感想颇多，真是滴滴香浓，意犹未尽！

感想一：进一步、学几招，海阔天空。

学会总结规划自己的人生，将工作、学习和生活进行目标规划，规定自己需要完善目标的时间，进行量化考核，做到细节决定成败！

感想二：我们不能够改变环境，但能够改变自己。

同样是梅花，在毛泽东的笔下就是，待到山花烂漫时，她在丛中笑；而在陆游的眼里就是，驿外断桥边，寂寞开无主。同样是江水，毛泽东说，大江东去浪淘尽，千古风流人物；而李后主却低吟，问君能有几多愁，恰似一江春水向东流。同样的情境，不同的是人，人的情绪，就有截然不同的2个心境。就像那个撕纸的游戏——我们假定此刻是40岁，预期活到70岁，我们把一张纸，折成7份，每份代表10年，我们剩余的30年，再细分，除去睡觉、与家人朋友团聚、一些应酬，那么实际属于工作的又有多少呢但是知其中我们能够这样理解，

我们不能改变我们生命的长度，但我们能够掌控我们生命和生活的深度和广度，我们只有在有效的时间内，加强自己的修养，历练自己的言行，捕捉属于我们的精华，吸取我们的营养，增加我们的才干，才能等于无限的延伸了我们生命的长度，这样的人生才有好处，当我们很平庸的生活和工作，那么我们回首自己走过来的路时，会是一片空白！

感想三：发散思维，突破瓶颈。

曾有一位教授，他发现自己汽车的轮胎被人卸掉一个，并且卸掉轮胎的四个螺丝也被卸掉了，教授虽有备胎但很无奈，这时过来一位农民，看出了教授的心里，就决定教授。农民将其他三个轮胎每个上面卸下一个螺丝，然后用这3个螺丝把备胎安装好，使教授能够顺利开车在路上飞驰。这个故事告诉我们，无论我们的学历和职务高低，只要我们利用已经拥有的知识，发散思维，突破瓶颈，就会收到不同的效果。在我们的生活中也许会遇到很多的门槛，过去就是门，过不去就是槛，那么门槛高怎么办我有3个答案，1、找个凳子；2、绕个弯子；3、调头。我想透过我们学习以后，我们不会选取调头。

感想四：梦在远方，路在脚下。

培训工作总结报告(四)

2019年6月24日至今，我加入公司也有将近半年，这半年以来，不仅仅是负责培训工作，而后也新增了一项工作任务：企业文化传播，在临近年末，我将从5大模块来总结自己的工作，包括年度培训总结、企业文化、企业活动、培训专员工作手册、其他工作以及2019年工作计划。

一、年度培训总结

2019年的培训工作包括新员工入职培训、企业内训和外训，

其中我主要负责新员工入职培训和企业内训。

(一) 新员工入职培训

本年度共进行6期新员工入职培训，其中我负责主讲5期，协助组织1期。

1、完善入职培训的流程和表格：1个流程-《新员工入职培训流程》；3个表格-《新员工入职培训名单交接表》、《新员工入职培训签到表》和《新员工入职培训成绩表》模板。

2、完善了新员工入职培训教材，已优化到第二版。

3、6期培训共组织61人次参加，实际参加人次为46，出勤率为75、41%(其中11人次工假、1人次事假、2人次缺席)，考试合格率为96、10%(2人考试不及格但补考及格、1人次未参加培训直接考试且及格)。

(二) 企业内训

本年度计划开展6次内训，顺利完成5次内训课程，《野战户外拓展》原计划10月开展，延期至12月14日。

2、培训费用：目前已完成的5期共7天的课程中，总体费用为152、444、5元，人均费用为408、1元。

费用项目包括课程费、场地费、餐费、水费和住宿费，其中课程费和餐费在每次课程都有支出；住宿费仅在《项目管理沙盘模拟》课程支出(533元)；场地费在《执行力》课程未支出；水费在《关键时刻-以服务促销售》和《主管管理技能训练》未支出。

(三) 企业外训

1、参加了两次时代光华的外训课程，分别是《基于组织学习

地图的培训体系建设》和《时代光华2013年培训课程采购大会》。

二、企业文化

2、协助肖惠兰主管完成第9期泰科通讯策划工作，携同姚智龙开展第10期泰科通讯策划工作。

三、培训专员工作手册

建立了培训专员工作手册，此手册目前仅包含2项内容，分别是新员工入职培训和企业内训。

1、建立了并优化新员工入职培训流程，共1项，其中包括：

a)《新员工入职培训流程及工作标准》-131128第3版；

2、建立并优化了企业内训相关文档，共7项，其中包括：

a)《内训流程及工作标准》-第1版131128；

b)《内训前期工作物料清单》-第1版131128；

c)《内训签到表》-第2版130821；

d)《内训反馈评估表》-第3版131129；

e)《内训反馈评估统计表》-第2版130912；

f)《内训反馈评估报告》-模板130814；

g)《培训场地清单》-131025

四、其他工作

1、协助部门策划2次企业活动，分别是《中秋晚会》、《佛山南海旅游》，并担任《佛山南海旅游》活动晚宴的游戏主持人。

2、搜索短信平台并提交相关方案，1份；

3、协助营销部参加招投标，1次。

五、2019年年度计划

(一)新员工入职培训

2、例行开展新员工入职培训工作，共13次。

(二)企业内训

1、协助上级开展2019年年度培训满意度调查；

2、协助上级开展2019年年度内训需求调查并制定培训计划；

3、按内训计划逐步开展相关课程。

培训工作总结报告(五)

自进入公司近四月来，我持之以恒贯彻落实“建设学习型公司、培养学习型干部、培育学习型员工”的精神，牢固树立“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”的理念，以狠抓管理、提高人的素质为重点，正潜移默化地提高科室员工的整体素质，为公司的发展提供人才和智力支持。

一、做得比较满意的。

围绕“狠抓管理，以培养人的素质为重点”的原则，全面主导培训课题20次，共40学时，培训员工574人/次。针对个人

的需求或企业发展中某人的短板现象，在3-7月外派培训19人/次，共开支培训费用15152元，其中5980元现金，其它为vip卡消费。强化了外出培训效果的跟踪管理，相关人员填写了改善报告并作了内化培训，但效果不佳，没有真正把转化为企业的生产力。发启迪性的ppt13个。发管理短信27条，受益人270人/次。

二、做得不够好的。

对于培训学习的时间，3-7月选择周三晚是错误的，在员工对培训的意识都没有转变的情况下，占用员工6天8小时之外的时间培训，员工不能接受，加之有两次未安排车辆和就餐，对培训工作有较大影响。现在培训时间更改，有助于培训工作的推进。

对于内部培训学习，大家不够重视，很容易被日常工作所冲淡。当工作、会议、家庭琐事与学习发生矛盾的时候，往往是学习让路，使学习很难坚持不懈，见不到理想效果。主要是因为观念和态度的课题没有做到位。

三、对远航培训工作的认识。

在公司快速发展的形势下，培训必须认清公司面临的镍合金大幅度降价的生存危机，课题在观念、团队建设和协作、成本控制、生产现场管理做引导。全面提升员工队伍素质、适应加工贸易行业的本质。必须改良工艺流程，依靠新工艺新技术，着力解决品质问题。

在速度的世纪，知识的“保鲜期”日益缩短，“折旧率”日益加快，“老化率”日益提高，昨天的饱学之士如果不是今日的勤学之人，将必然落伍。势必培养“下一刻比上一刻更值钱”的增值理念，创建学习型公司。要求各级员工真正把学习作为一种生活习惯、一种生存需要、一种事业根基、一种企业责任、一种精神追求、一种思想境界，实现学习的制

度化、规范化、自觉化和长期化。

各部门的培训，只有安全生产小组启动了，其他部门没有行动。这是公司未来的发展的隐患。

介于上述，公司应启动“育才工程”，本着“淘汰不是目的，提高才是初衷，决不让一个员工掉队”的思想。在育才手段上，坚持“从基层中来、到基层中去”的原则，突出学以致用，着眼高层和生产现场，在育才方式上，坚持抓“骨干”带“一般”，注重“梯次”培训，对基层员工的学习深造大开“绿灯”，用以解决企业像采购、行政、财务人才配置的青黄不接问题。针对生产急需课题实施现场教学。

通过近4月的观察，能洞察企业培训需要什么，能认真的做好培训课题，正追求着效果。为了更好的开展培训工作，为了更好的把高层愿望解码成培训内容，希望能看到公司的会议记录或纪要，或者直接参加公司的非机密性会议。

四、培训工作的努力方向：

- 1、培训制度的推行，培训队伍的组建，培训体系的建立。
- 2、在培训过程中，做到理论培训“五有”，即有培训计划、有培训教材、有培训教员、有培训教室、有培训考勤。
- 3、实际操作训练做到“四有”，即有培训计划、有操作项目、有训练记录、有考核。
- 4、日常培训做到“三个突出”，即突出重点岗位要害岗位培训，突出标准化操作培训，突出新工艺、新技术培训。
- 5、确保“两个提高”，提高员工技术业务素质和中高层管理水平。

6、落实“一课”，落实每周一课的工作。

7、进一步改进和加强员工培训工作方式、方法，提高培训针对性和有效性。

8、实行公司员工培训兼职教师聘任制，建立健全责、权、利相统一的考核机制，着力培养和造就一支比较稳定的兼职教师队伍。

9、加强入职培训和继续教育培训，使经营管理人员和专业技术人员能够较好的适应本岗位工作的实际需要。

10、严格实行“三不”原则，即未经培训的新员工不能上岗、未经培训合格的转岗工人不能顶岗、未能取得培训资格的要害岗位工人不能上岗。

11、采取集中授课与自学相结合、课堂教学与实际操作相结合的方法，实施分层次、分等级、分岗位的技能培训，着力培养和造就“转岗能上岗，上岗能胜任”和“一岗精、二岗通、三岗会”的复合型岗位优秀人才。

12、建议开展“树名师、带高徒”活动，实行双向考核，抓两头带中间，进一步提高员工队伍整体素质，为调动员工学技术、学管理、练技能的积极性，精心组织，做好名师、高徒的选拔工作。

13、强化岗位操作人员的技能鉴定培训工作，一线工人强化“三在岗”培训，即培训内容在岗位上落实、培训基本功在岗位上进行、培训效果在岗位上体现，使其培训面达100%。

14、通过采取岗位培训与现场操作相结合、集中学习与分散学习相结合、教师授课与员工自学相结合等多种灵活方式，较好地完成了岗位培训、操作技能培训、技能鉴定、继续教育、学历教育等培训任务，实行培训计划执行率100%的工作

目标。

15、搞好员工教育训练和管理工作，严格执行，开发好人力第一资源，进一步转变观念，激发员工学习知识和技术的积极性。

16、建立健全员工培训档案，把员工培训跟踪考核档案作为年终业绩考核、晋升评定的重要依据之一。

银行分行工作报告下载篇三

银行柜员在最前线工作，仕客进入银行第一类人就蜀员。他们负责侦察以及停止错误的交易以避免银行有所损失。下面就是小编给大家带来的银行柜员个人工作计划，希望能帮助到大家！

个人工作计划(一)

以前只是在书本、报纸和新闻等报道中听说过村镇银行，只知道它是政府大力发展农村金融的产物，并不清楚它与其他银行有什么区别，也不知道它在这个金融机构处处可见的世界之中有什么竞争优势……可以说自己不知道的太多太多了。

但后来作为村镇银行的一名未来员工，我了解到：村镇银行是为当地农户或企业提供服务的银行机构，区别于银行的分支机构，村镇银行属一级法人机构。

首先，要清楚的了解我行成立的背景、意义和发展目标，清楚我行的市场定位，明白我行的主要目标客户群。只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。因为只有整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的

适应工作，提高工作效率。如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

其次，在开始工作之前以及在工作中，要先对我行的整个机构设置以及部门职责等有一定的了解，因为各个部门之间的工作是相互联系的，是一个整体。你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

再者，要不断加强理论政治学习，充实自己的头脑，使思想更进一步的成熟进步，这并不是做表面功夫说场面话。因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

有目标才会有动力，有目标才会有进步。短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；今年报名参加会计从业资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试

通过;同时长期上,不断学习会计、金融等知识,考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等,追求学识和职业上的进步,更上一层楼!

个人工作计划(二)

我叫,一年多以来,我从一个在对银行业务几乎什么都不懂的实习生到现在对各项业务都能熟练应对并服务于每一个客户,这其中的成果离不开领导的支持和同事们的帮助,在这里真诚的向大家说声:谢谢!为不辜负领导的期望将工作做的更好,我特制定出银行个人工作计划。

我所在的岗位是服务窗口,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,的储蓄所是最忙的,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。

记得刚来时,在业务上还不是特别熟练,为了尽快熟悉业务,当我一遇到问题的時候,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，在银行工作计划就有这样一条是：不论身份，不论金额大小，耐心服务每一个客户。谨记在心，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……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。

个人工作计划(三)

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念 and 信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。

定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治

觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

在确保新增贷款质量上：

人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。

其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。

第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人

员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

20年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。

要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

对于上述问题，20年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

个人工作计划(四)

作为村镇银行的一名未来员工，我了解到：村镇银行是为当地农户或企业提供服务的银行机构，区别于银行的分支机构，村镇银行属一级法人机构。

只有明白了大方针，才能准确找到自己的工作重点，清楚自己的工作方向，这样才能有的放矢，达到事半功倍的效果，使自身发展与全行发展相契合。因为只有在整体上了解自己工作岗位所处的大环境，才能帮助自己迅速找到自己的位置，更快的适应工作，提高工作效率。

如果自己根本不清楚自己的工作大环境，不知道单位给予我们的期望，只是一味的做自己认为对的事情，那么自己做的也许一点价值也没有甚至有时候还会有反作用。

你的工作不是独立的，它与其他部门、同事的工作是相互影响、相互作用的。比如说在做柜台工作时，出了要清楚自己的工作性质以外，也要了解一下会计工作，这样才能明白操作流程为什么要这样走，有助于提高业务技能，同时迅速接受自己不熟悉的业务，也清楚了票据、重要凭证等哪些地方是不允许有错误的等等。

还有，当你在工作中遇到问题或者有疑惑的时候，就知道应该向谁寻求帮助能够达到自己想要的结果，增加了有效沟通的机率。

因为理论是实践的基石，思想是行动的指引。每个人的思想是在不断变化，而且受外在因素影响的，它有一个不断发展的过程。你的思想会决定你的行动，你的价值观、人生观会左右你对待人和事的态度，同样会改变你思考问题的高度、层面以及角度。

了解各种业务的工作流程，并且清楚自己的工作性质，清楚自己的工作职责，对自己有一个准确的定位，找到自己所处的位置。在工作的过程中，不断提高自己的业务技能，提高自己的效率，争取用最短的时间的服务为客户办理每一项业务。平时休息中，也要不断的提高自己的基础技能素质，例如点钞、汉字录入、翻打传票、假钞鉴别等，让自己拥有过硬的基本功。

有目标才会有动力，有目标才会有进步。

短期内是把业务熟悉，提高操作速度，同时不断加强业务学习；今年报名参加注册会计师资格考试，明年争取把剩下的三门银行从业资格考试通过；同时长期上，不断学习会计、金融

等知识，考取相应等级会计师资格证、理财规划师资格证等，追求学识和职业上的进步，更上一层楼！

个人工作计划(五)

虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

使计划明细，且每个员工都有自己的目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

银行分行工作报告下载篇四

本人于xxxx年xx2月26日至3月31日期间在法国东方汇理银行厦门分行实习(为期约1个月)。

作为该银行临时工作人员，本人严格遵守其出勤制度，办公场所规章制度及相关内部控制制度等一切规定。实习期间，工作不分巨细，本人怀着饱满的工作热情和敬业的工作态度有始有终。从扫描仪和传真机的使用开始，不懂之处虚心向同事们请教，积极思考，勤快塌实，认真负责地完成好实习生职责内所有日常工作。此外，主动协助同事更有效地处理银行日常办公事务，譬如，利用自身法语优势帮同事翻译与理解银行与法国雪铁龙汽车有限公司的原版法文合同内容，表现出良好的团队意识，真正地最初什本站提供<http://www.>么都要问、给同事们增添麻烦的实习生过渡成同事们的好帮手、工作外的好朋友。

工作外，和同事们一起吃午餐，询问金融知识和进行业务外自由交谈，提高金融素质的同时也增进了同事间的友谊。本人有幸参与了公司组织的“三八”节自驾车厦门岛外游活动。充分展示了自身特长，拍摄下许多照片，真实地记录下本人和公司员工假日活动的快乐时光。

作为法语专业学生，此次在法国东方汇理银行实习的宝贵经历让我了解到专业之外的许多知识，譬如，国际结算。也由于欧洲投资银行的特殊环境，本人在实习期间对投资理财、风险评估等产生了浓厚兴趣，阅读相关书籍，有效拓展了知识面。

1.法国东方汇理银行厦门分行实习报告

2.银行分行间调动申请书

3.银行实习报告

4.韩国产业银行上海分行面试经历

5.银行实习报告范文-实习报告

6.银行实习报告范文

7.银行实践实习报告

8.广发银行实习报告

银行分行工作报告下载篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

省分行巡察办:

一、主要工作情况

当前隐藏内容免费查看（一）精心部署，夯实巡察工作基础。在xx分行党委的高度重视下，结合巡察任务的实际，从财务、风险、公司、党务等条线优秀专业队伍中抽调9名业务骨干，组建巡察人才库。巡察领导小组研究拟定了《xx分行巡察工作实施方案（2021年度）》，并报党委研究审议，明确了巡察对象、巡察重点，对全年巡察任务做了部署安排，为全年巡察工作奠定扎实的基础。

（二）突出重点，注重巡察工作实效。在巡察对象上，突出重点”人”，主要突出基层营业机构班子成员尤其是”一把手”。在巡察内容上，突出重点”事”，即围绕”四个落实”查找和推动纠正政治偏差，坚持从业务看政治，从问题看责任，从现象看本质，发挥政治监督作用。聚焦基层党组织党的领导弱化、党的建设缺失、全面从严治党不力，管党治党宽松软等突出问题。在巡察前期，明确巡察内容、工作程序、时间安排、人员分工和纪律要求，列出巡察中需要重点关注的问题以及事项。在巡察过程中，综合运用听汇报、看台账、核事实和单独约谈等方式挖掘问题线索，带着问题开展谈话，带着问题调阅材料，直奔主题锁定事实。截止目前完成了7家基层营业机构党支部的巡察任务，巡察覆盖率68.4%，2022年可达到全覆盖。

二、巡察整改情况及辖内巡察发现问题情况

一是督促落实省分行巡察反馈问题整改工作。针对上一轮省分行巡察反馈的6个方面18个问题，组织召开巡察整改工作联席会议6次，党委研究巡察问题整改和问责4次，明确整改责任，紧盯整改进度，协调解决整改难点，确保整改工作落到实处。同时坚持把巡察整改作为加强党的建设、推动业务发展、规范经营管理的重要契机，督促责任部门进一步完善重点领域制度建设，着力构建整改长效机制。二是认真开展xx分行辖内自主巡察工作。围绕”四个落实”，坚持有形覆盖

和有效覆盖相统一，科学把握进度，2021年完成了辖内6家基层党支部现场巡察，自主巡察覆盖率为30%，形成4个方面共61个问题清单，为下一阶段提高经营管理质效，发挥基层党组织战斗堡垒作用，提供政治指引。

三、存在的问题

巡察人员能力有待提高。巡察组由临时抽调巡察人才库组成，巡察经验相对缺乏，不会巡察的问题普遍存在，发现问题能力针对性不强，致使一些深层次的问题和线索难以充分挖掘，存在工作简单化、表面化、应付化，一定程度上影响了巡察工作的成效。

四、下一步工作打算

（一）抓好巡察问题反馈、督办和整改落实等主要环节。督促被巡察营业机构根据存在的问题，扎扎实实整改落实，通过整改落实解决问题、推动条线部门弥补漏洞、完善制度，达到整改一个具体问题，推动一批问题、一类问题解决的综合效果。

（二）注重巡察业务知识学习，扎实做好巡察工作基本功。针对巡察人才库开展巡察业务知识培训，重点把省市分行巡察工作手册学深学透，还要学习党内的其他党纪党规条例等，提升巡察人才业务能力。

（三）加强巡察工作队伍的建设。在坚持”专业搭配”的基础上，充实巡察人才库，特别是要把懂专业、敢监督、作风正的干部选拔到巡察人才库中来，在年度巡察中作用发挥突出的成员予以保留，对不能有效发挥作用的成员坚决予以调整，不断提升巡察队伍的履职能力。

特此报告

xx分行

2021年12月9日

银行分行工作报告下载篇六

总结：全面地对自己成绩与失误、经验与教训、长处与不足进行总结。你的工作总结写好了吗?下面就是小编给大家带来的银行财务工作总结，希望能帮助到大家!

20**年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了!羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少!而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的!可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始银行会计工作总结，确实是个锻炼人的机会!

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银行将成为最具价值创造力的银行确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到市场去卖得到的价值最大化。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，价值最大化克服和避免了规模最大化、质量最大化目标的狭隘;价值最大化也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。并探讨实现价值最大化的有效途径。，在国际通行的财务指标上达到领先水平;在市场价值的增长上达到同业领先水平;树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。蝴蝶效应的深刻教训，引起的反思是我行推行六西格玛管理的必要。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以先行后知而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，1+12!。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的商业银行经营管理实战演练，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。模拟银行演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡规模扩张、追求利润、资本对风险资产的约束以及资金流动性的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现价值最大化目标必须以博弈的方法去寻求价值最大的平衡点。更加深刻的领悟了价值最大化是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的

始终;而以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的风险承受范围内开展业务;不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性;不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的搭桥贷款利息损失和下一年度23个亿的交易收入损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是六西格玛精细化管理的实质所在。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。以人为本是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：人的思想观念、人的情感情绪和人的利益。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题。

现在的我已经在银行工作几年了，可以说是对我们银行大大小小的事情都能够做到知根知底，特别是我的工作业务水

平方面，随着时间的推移，我的工作能力越来越高，这是得到了领导和同事多次赞扬的，但是我并没有骄傲和自满，我会继续努力的。

我在银行的工作时出纳员，出纳员说白了就是做好每一笔经济业务的收付工作，保证合理、合法、正确性。编制现金和银行存款日报表。这些工作我一直以来做的都很好，我负责的账目从来没有出现过任何一点死账、坏账。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天提前30分钟上班打扫卫生，把营业室的物品摆放整齐，使环境干净舒适，为客户创造一流的服务场所。从而确保各项任务的顺利完成。

(2)千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储60多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大

的提高。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

(1)提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的努力，在上级行社的多次检查中，都受到了好评。

(2)严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在新的一年里，我会敬业爱岗，热爱本职工作；依法办事；客观公正；保守我们银行的账目秘密。严格按照国家有关现金管理和银行结算制度的规定，根据稽核人员审核签章的收付凭证进行复核。复核的主要内容是：核对收付款凭证与所附的原始凭证会计事项是否一致，金额是否相符，审核无误后才能办理款项收付。

在新的一年里，我会做好我自己，为我们银行的业务扩大做出自己应有的贡献！

20**年即将过去，一年来，自己在科领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作一下总结。

我主动要求进步，能够严格遵守局里各项规章制度，在思想和行动上严格要求自己。一方面，注重加强自己的思想品德和职业道德修养，思想觉悟和政治理论水平得到很大提高。另一方面，通过积极参加“争先创优”、“热爱伟大祖国，建设美好家园”、“机关文化建设年”、“争做一名合格的公职人员”等一系列活动，对提高政治素质重要性的认识更加深刻，对投身社保事业、全心全意为人民服务的信念也更加坚定。

从讲政治的高度来认识加强理论学习的重要性和必要性，坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记，撰写相关心得体会，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。同时，通过积极参与每期的科务会、财务例会、业务经办知识竞赛等，加强了对基金财务知识、社保业务政策知识的了解、认识和学习，提高了理论联系实际的工作能力。

其中，代表局机关三支部参加局里组织的羽毛球赛，获得团体第一名好成绩。另外，积极参加全市机关干部才艺大赛，也赢得了荣誉。

一方面，及时编制银行余额调节表，清理未达账项，保证了基金财务数据的准确性。另一方面，加强与财政的沟通，完成了社保基金投资国债、定期存款进行保值增值的核对统计工作。另外，完成了新系统上线以来，有关基金出纳业务的优化及问题的反馈、协调处理工作。同时，从今年1月起全局出纳正式开始使用自治区社会保险基金业务与会计一体化信息系统出纳管理进行记账工作，我按照领导安排，完成了该

系统的前期测试、组织培训、问题协调反馈工作，并对各分局出纳的实际使用情况进行了必要的交流和指导。为了更好的运用出纳管理系统，后期在总结经验的基础上，进一步统一明确了出纳系统的操作流程和标准以及使用过程中的重点注意事项，大大方便了出纳人员的实际操作，提高了工作效率。

其一，做了大量年初的数据核对以及新增人员的待遇核定工作，为全年工资待遇发放打好了基础。其二，及时完成了按月足额正常发放及补发差额工资工作，并建立了工资发放汇总台账。其三，重点做好了退休教师个人及管理单位的来电来访来信的接待工作，避免了出现退休教师多跑腿、跑空趟的现象。其四，加强与财政厅企业处的沟通反馈，确保了区属教师个别特殊人员的待遇发放的及时性和准确性。

其一，完成了全年大额医疗保险批量报盘提交银行的扣缴工作。其二，完成了各分局收缴报送的审核整理工作。其三，统一规范了业务流程，并分别建立了征缴、退费情况的电子台账，定期与各分局核对。

其一，及时完成了基金网银支付第一步审核、上传文件操作。其二，做好了医疗保险预留保证金的划转支付工作。其三，负责完成了拨付各分局离退休医疗补助金、各险种周转金等的审核支付操作，以及后续核对整理分局红联收据的返还情况的工作。其四，完成了基金支付退票的回单登记、退费险种查询以及与结算岗的交接工作。其五，及时完成了月底录入并核对各分局收支情况，以及对各分局收入户、支出户的网银划款工作。同时，负责完成了每月汇总上缴财政专户社保基金，并向财政局报送社保基金下月用款申请额度。

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状

态为工作打下了良好的基础。

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。一是虽然在思想上始终与党组织保持一致，但在行动上积极向党组织靠拢方面做得还不够好；二是在工作中存在一定失误，虽然都及时补救，但还是影响了工作效率；三是对工作的繁杂性有时出现厌倦情绪、畏难情绪，精神状态不够好，导致进度较慢，需要认真加以克服；四是记账对账受其他工作影响不够及时，同时，因为时间紧，工作任务多，对支出户未达账项的定期清理情况也不理想。五是因为基本在财务岗工作，对具体业务经办技能掌握较少，进而导致对各项业务政策的理解和掌握程度不够，需要进一步加强学习。

针对以上的问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服，同时进一步提高思想政治觉悟，通过不断的学习进行弥补，克服不良情绪，积极主动的做好本职工作。在工作过程中也请领导和同事多批评多指教，使我取得更大的进步。

**年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自己的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和工作总结。

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，

严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处。

以上是我部**年全年的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“”，有效地遏制了风险的蔓延。

年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一

方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

年内主要做了以下七点工作：1. 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；2. 坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径；3. 坚持考核与经济效益指标挂钩。

在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的《》等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶，做好20**年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

银行分行工作报告下载篇七

您们好！

一、昔时工作课绩

（一）树立“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力。

为保持信用社稳健发展的势头，在主任的带领下，我积极配合，主动参与，解放思想，大胆实施创新经营理念。在存款工作中，克服种种困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。就我个人而言，

多次在针对存款上升缓慢的关键时期，能及时找问题、查原因，建议强有力的奖罚措施，在揽储这一方面能通过亲戚、朋友等多种渠道，及时超额完成联社下发的存款任务。如20__年9月，偶然闻到一个朋友亲戚在县城工地施工出现意外死亡，将会有一笔大的补偿金对其亲属进行补偿。我了解这个情况后，及时和我朋友进行了沟通，到遇难者家属家中做思想工作，最后终于争取到了一笔50万元的定期存款。当年我个人先后揽储近210万元，为我社完成联社下达的存款目标起了重大的作用。由于外地做面包的朋友较多，在了解到他们发展较好的情况下，通过不同的方式、渠道，收集他们的信息，进行了及时的沟通，20__年和20__年分别揽储近180万元和260万元，超额的完成了联社和信用社下达的任务，同时带动了其他员工的积极性。不管是在合市信用社还是在__信用社，都能积极带头揽储，为信用社组织资金作出了一定的贡献。

（二）发挥地域优势，积极推进小额农户授信工作。

在合市工作时期，针对合市当地信用环境较好的情况，在信贷支农工作中重点倾向小额农户贷款，积极开展提升农户小额信用贷款，做好信贷产品的宣传，从而得到农民的了解、信任。自20__年9月提升小额农户贷款以来，在联社的指导下，我社对合市镇15个村委会5123户农民进行了一次全面的清理调查，对常住的户农民进行了面对面调查，其中共授信1338户，授信金额2269万元，已累计发放小额贷款2300万元，800多农户受益，其中新增小额农户贷款两率分别达到两个98%以上。而我个人包片的五个村委会共计1800余农户，对这些农户我都合理安排时间进行了全面调查，及时做好纪实记录，便于掌握农户的相关信息。通过整理、筛选，达到授信条件，符合授信要求并给予授信的农户共计512户，授信金额968万元，已累计发放1020万元。在农户小额提升后，使到期贷款收回率达到100%、正常贷款收息率达到99、12%，同时很好地控制了信贷风险，并为当地农民增加了经济收入。可以说我的辛劳换来了农民朋友的一致好评，使得合市信用社从提升

小额农贷以来，在当地市场的地位也得到了很大的提高。20__年5月在调到__以后，我把这种好的做法继续推广，使得__信用社在提升小额农户信用贷款增长缓慢的情况得到较大的缓解，同时宣传了信用度对个人贷款的重要性。在一定程度上改变了__老百姓“借款难，难借款”的思想意识，对提升当地的信用环境起到了较大的作用。

（三）树立“清收不良，积极挖金矿”的思想意识，搞好“五整治一落实”核对工作。

我始终把化解不良贷款作为压倒一切的头等大事抓，抓好不良贷款的盘活，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、下雨农民不能外出干活及外出务工人员回家过节的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身。我个人在20__年清收不良贷款136万元，完成计划任务的206%；在20__年清收不良贷款96万元，完成计划任务的166%；在20__年清收不良贷款84万元，完成计划任务的128%。三年间累计回收不良贷款316万元。完成全社任务的63%。付出总有回报，我这种兢兢业业、忘我工作的精神打动了那些农民们，使得很多旧欠户主动到信用社还贷，起到了良好的清收效果，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

调入__信用社以后，我在做好“五整治一落实”工作的同时，认真学习省联社《关于印发江西省农村信用社信贷业务“五整治一落实”风险排查实施细则的通知》、《关于进一步做好“五整治一落实”风险排查工作的补充通知》文件精神，深入理解“五整治一落实”工作的重要性。在这一阶段，面临时间紧，任务重的情况下，我早出晚归、加班加点，白天做好上户核对工作，晚上整理资料、分类成册，取得了一定的核对成效，使得我社能按时完成联社下达的核对任务。

（四）努力提高自己的各项基础工作质量。

1、经常利用休息时间及时准确地做好信贷基础资料的管理工作，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，分门别类，建好各类档案资料，以便查找。

2、严格规章制度。作为一名客户经理，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对近几年新发放的每笔贷款我都做到了先调查、后发放，更好地杜绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人王小明，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，坚决拒绝了他的贷款申请。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。这三年来，我一直坚持贷款“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵质押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。

二、几点工作的感受

（一）信用社到期贷款催收意识和到期即收意识不强。存在重放轻收，贷款到期就盘活的思想，有时不能及时发现贷款存在的潜在风险，从而造成不良贷款的产生。这些都是今后工作中应该及时把握住的東西。

（二）要深入推进“信用户、信用村”评定工作，优化金融环境。要做好深入村组户了解支农情况的工作，使“信用户、信用村”的评定落到实处，对优质农户贷款，尽量做到随到随办，尽量满足客户的贷款的需求量。通过进一步查询客户的还款还息的明细，给予额度提升，大力解决当地农村“贷

款难”问题，有力的支持新农村建设。

几年以来，我通过摸索、剖析，认为个人已经具备与职务相匹配的学识水平、业务能力，并在此岗位上取得了良好的工作业绩。这些成绩的取得，只是过去式，但也存在着一些问题，主要表现在以下几方面：一是对理论学习未引起足够的重视，认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；二是对党在不同时期的路线、方针、政策和重大决定、时事政治等学习的不透彻，往往满足于一知半解，不愿做深入研究；三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。对这些问题，我将在以后的工作中加以改正。今后，我要立足本职工作，为农村信用社的发展壮大，做出更多、更大的贡献。

以上述职，如有不当之处，请领导批评指正。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日