

# 最新监事长工作报告银行工作总结(模板8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 监事长工作报告银行工作总结篇一

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍。

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优，运筹制胜千里。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，讯和《如皋日报》已作了相关报道。

### 1、抓好员工职业道德教育

主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

### 2、抓好考核激励机制

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

### 3、抓好为相关部门的服务工作

营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人

员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

### 三、求真务实，勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

#### 1、全面理顺营业部开户单位状况。

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

#### 2、拼服务、情胜一筹。

南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知商人等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金万。

#### 3、群策群力，挖掘存款源。

安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

#### 4、积极配合客户经理做好服务工作。

今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

## 监事长工作报告银行工作总结篇二

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，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的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 监事长工作报告银行工作总结篇三

从事多年的基层管理工作；深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。下面是小编为大家带来的银行述职报告，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，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，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，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，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，通过自己不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、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。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在争一保二活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

## 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

尊敬的领导：

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

## 一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读的著作，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。使头寸资金保持较低的占用水平。

积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

## 二、坚持严格管理，加强合规文化建设



只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。\_年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，20\_年11月末，通过市分行组织的自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含

清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

### 三、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。

一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。

二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。

三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20\_年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。

四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票

款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

尊敬的领导：

时间如白马过隙，不经意间又是崭新的一年。这一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。

一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性。能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、

金融宏观调控措施，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

### 三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

### 四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和

领导交办的其他工作;讲究工作方法,效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作,工作成绩比较突出,效果良好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处,还请大家批评指正。谢谢大家!

伴随着皑皑白雪的落下,冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边,这也意味着我们就要向20\_年挥手告别了,新的一年就要来到了。回首过去的一年,我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭,在每一天平平淡淡的工作和生活中,践行着我们的诺言,透过我们努力的工作和用心向上的精神,收获着兴业带给我们的成长与期望。

## 一、一年来的工作表现

我的努力更好的完成我的工作;我还负责atm的清机和加钞,以及后台的打印和各种查询工作,这些都是我以前从未接触过的,透过这些业务的学习,让我自己有了更大的提高;银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的,在今年的技能大赛上,我和我的同志获得了团体第二名的成绩,也让我们体会到了,只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面,在\_\_这段日子里,感觉就像是在一个大家庭一样,温馨和睦,行里时时为我们着想,同样的,我也要严格要求自己,透过参加党员生活会,也让我思想上得到了一个质的飞跃,作为一名党员,应在单位起到先锋带头作用,时时要以一名党员的身份要求自己,遇到困难,不能躲避,而是要迎难而上,和这些优秀的同志在一齐,是没有什么困难能够难到我们的,用心参加行里举行的各种学习,自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识,期望能用到工作中去。

## 二、存在的不足和努力的方向

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我zui应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务潜力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中持续严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

20\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是zui深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农行的

各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更主要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利

益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出zui美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给zui有效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就



可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

zui后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 监事长工作报告银行工作总结篇四

现在，我受武威农商银行监事会委托，作20xx年度工作报告。请予以审议。

20xx年，武威农商银行监事会在省联社及总行党委的正确领导下，以改革发展为主线，充分发挥了监事会的监督作用，协助党委抓好党风廉政建设责任制的落实，协调运用各种监督手段，开展了领导班子履职行为监督、经营风险监督、行

业作风监督，监督理念不断深化，监督能力不断提高，较好地履行了职责。

(一)加强制度保障，开展廉政建设监督。一是组织制定了《武威农商银行中层管理人员述廉工作实施方案》《武威农商银行20xx年建立健全惩治和预防腐败体系工作实施方案》《武威农商银行党风廉政建设和反腐败工作检查考核细则》《武威农商银行落实党风廉政建设主体责任实施细则》《武威农商银行兼职纪检监督员管理办法》《武威农商银行员工违规违章行为积分管理实施细则》等制度办法，健全和完善了制度体系，形成了用制度管人，按制度办事的管理监督机制，促进了各项业务合规经营。二是认真学习贯彻省联社党风廉政建设工作会议精神，对党风廉政建设责任目标进行了全面的分解落实，明确了责任主体，层层与各部门、各支行签订了武威农商银行党风廉政建设和反腐败工作责任书。三是进一步明确了党委的主体责任和纪委的监督责任，对贯彻执行中央、省、市、区及省联社关于领导干部廉洁自律有关规定的情况作出了具体安排，坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，切实加强了中层管理人员廉洁从业行为的监督，督促党员领导干部自觉做到清正廉洁。

(二)加强监督机制，开展高管履职监督。一是配合省联社党委巡视办第四巡视组，围绕领导班子成员遵守政治纪律、组织纪律、工作作风等方面开展了履职情况监督，对总行领导班子成员从德、能、勤、绩、廉五个方面进行了民主测评，测评结果均在优秀以上。二是配合省联社考核组组织召开了党员领导干部民主生活会，总行领导班子进行了述职述廉，从“三会一层”权力运行、“三重一大”决策事项等方面进行了权力运行情况的监督，开展了批评与自我批评，尝试了上级监督、同级监督与群众监督协同进行的有效途径。三是坚持监事会监督和群众监督协同监督的原则，从落实中央“八项规定、六条禁令”和省委“双十条规定”、遵守党的政治纪律、履行党风廉政建设责任、业务经营管理及员工队伍建设和企业文化建设等方面，组织召开了多层面征求意见座谈

会，广泛听取了各党支部、中层管理人员及员工代表的意见建议，将意见建议原汁原味的提交到了总行党委，有效开展了履职行为监督。

(三)加强稽核审计，开展操作风险监督。20xx年重点进行了序时、离任、专项、后续等方面的稽核审计工作。一是按照省联社《20xx年稽核审计工作安排意见》制定了具体的审计方案，严格按照方案对全辖101个营业网点的会计、内控、信贷、财务、账户、反洗钱等业务进行了三轮次序时稽核审计，稽核审计面达100%。二是对50家支行(营业部)进行了三轮后续跟踪稽核审计，针对其中15家支行共32个营业网点开展了柜面业务专项审计、操作风险预警系统运行评价专项审计的后续跟踪审计工作，跟踪审计面达100%。三是按照省联社抽样工作安排，对15家支行共32个营业网点的柜面业务操作及风险预警系统运行情况进行了专项审计，通过以上审计，共查出违规问题1050笔、金额9032万元，提出审计建议126条。四是对总行5名高管人员进行了任前审计。五是对137名管理人员进行了任期(离任)经济责任审计，对其经营业绩进行了客观、公正的评价，并对其离任移交手续进行了监交。六是对26名委派会计进行了业务移交的监交工作。

(四)加强效能服务，开展行业作风监督。一是按照中央和省、市、区委的规定，结合工作实际，对违反法律法规、制度规定、工作敷衍塞责、推诿扯皮等履职不到位和监督不力的问题，组织开展了“不作为、慢作为”专项整治活动，提高了全行服务效能，转变了工作作风。二是制定了武威农商银行20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和行风实施方案，对照方案开展了行风评议工作，组织召开了20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和政风行风质询会议，对我行作风建设和效能建设的满意度进行了现场测评，满意率达98.8%。三是围绕工作作风和行风建设情况对各支行进行了明察暗访，发放了调查问卷，落实了整改措施，狠抓了作风建设。四是及时对上访、投诉事件进行查证核实，加大了调查处理力度，

提高了上访投诉事件的办结率。20xx年共受理各类来信来访及客户投诉事件133件，调查处理133件，执结率达100%，做好了来信来访人员的思想安抚工作，达到了化解矛盾，解决问题，提升我行形象的目的。五是组织开展了“3.15”金融消费者权益保护、“打击防范经济犯罪”、“远离非法集资、杜绝高额诱惑”等多种进社区为主题的金融知识宣传教育活动，提高了社会对我行的认知度。

(五)加强风险防范，开展防案控险监督。一是为了加强经营管理，防范经营风险，规范股东行为，防止个别股东利用所持股份侵占武威农商银行的权益，监事会从立足业务发展的实际，防范控制风险的角度出发，向总行董事会提出了“关于加强股权管理的提案”，从员工股权管理、外部股东股权管理等多个方面进行了研究探讨，提出了具体的股权管理建议。二是组织开展了案防“六户”联保监督检查工作，落实了案防责任，与全行700名员工签订了“防范案件互保责任书”，从思想上约束了员工行为，从行动上规范了经营行为，从动态上预防了案件隐患，形成了全员联动的案防监督网络，提高了防案控险的责任意识。三是开展了员工动态行为排查，与各支行负责人进行了“提醒谈话”，各支行(部)上报了700名员工的“动态行为排查记录表”，及时有效地掌握了员工的思想动态、行为动态、工作动态及异常动态，通过排查，排查出关注人员6人，并进行了跟踪排查管理工作。四是从案防工作组织、制度及质量控制、案防工作执行、监督与检查、考核与问责五个方面对案防工作进行了自我评估，有效的发现了在案防工作中存在的不足和漏洞，采取了相应的措施办法，构建了案防工作的长效机制，提高了案防工作的整体水平。五是探索机制创新，推行了兼职纪检监督员制度，由各支行(部)推选了作风正派、敢于碰硬、敢于负责，具有一定工作经验的党员员工担任兼职纪检监督员，义务履行纪检监察工作职责，并组织召开了兼职纪检监督员培训会议，与59名兼职纪检监督员签订了协议书，进一步增强了监督制约机制。六是组织开展了廉洁从业征文活动，从思想上增强了廉洁从业的主动性，提高了防范道德风险的意识。七是组织开

展了员工参与民间融资和非法集资专项排查活动，全行700名员工签订了拒绝参与经商办企业及民间借贷和非法集资承诺书，进一步规范了员工的从业行为，为防范案件和风险事件筑起了一道防火墙。八是坚持“教育在先、着眼防范、防微杜渐”的案件防范工作思路，组织171名员工到甘肃省武威监狱开展了实地警示教育，听取了职务犯罪人员的现身说法，强化了教育方式，促使员工增强了廉洁自律的意识，绷紧了廉政建设和法律的“红线”，筑牢了守住“底线”不越“警戒线”的案件防控理念。

(六)加强督促落实，开展履职行为监督。一是充分发挥党委督查组的监督作用，着力抓好了决策督查、专项督查、批件督查、调研督查等工作，坚持把落实好党委重大决策和纪委各项部署作为督查工作重点，围绕各项主要目标任务完成情况进行专项督查，保障各项业务的有序推进，对照领导批示开展跟踪督查，规范程序，精心核查，切实提高了办结率，坚持对具有典型性的工作进行解剖式的调研督查，及时发现和掌握新情况、新问题，特别对苗头性、倾向性、全局性和深层次的问题进行了调研督查，充分发挥了督查组的监督作用。二是针对动产抵押贷款出现的风险问题、各项存款下降和不良贷款上升的问题、责任贷款清收等历史遗留的问题逐项进行了督促落实，深入基层就各项存款下降、不良贷款上升及存在的各类问题和各支行负责人进行了分析、探讨，具体进行了指导和帮助，督促收回了员工责任贷款本金55.67万元，利息5.2万元，员工消费贷款631.9万元，妥善处理了原和平支行违法人员王中山吸收客户股金0.11万元不入账的问题，原清水支行信贷员张长瑞侵吞客户股金0.2万元的问题，原高坝信用社1998年截留债券利息收入转增给25名职工的3.1万元股金的问题，原凉融信用社蔡国忠案件的历史遗留问题，34个支行“三费”超支的问题，对违规违纪的41人和“三费”超支的34个支行进行了6.6万元和6.66万元的经济处罚，纪律处分4人，规范了经营行为，开展了履职行为的全面监督。

20xx年，经过不断探索实践，监事会的工作得到了加强，监

督机制有所完善，监督意识有所提高，但还存在一些不足：一是监督实践滞后于监督理念，监督制衡作用发挥不显。二是监事会自身激励约束机制不够健全，深入调查了解不够透彻，具体工作指导不够严谨。三是监督工作还不能完全适应新形势、新业务、新要求，离省联社及总行党委的要求和员工的期盼还有较大的差距。这些问题还需在今后的工作中逐步加以改进。

20xx年是武威农商银行改制后的第一个完整年度，也是加快发发展开拓创新的关键年，监事会要紧紧围绕中心，服务大局，严格按照党委主体责任和纪委监督责任贯彻落实党风廉政建设和反腐倡廉工作，积极履行岗位职责，切实发挥监督保障作用，加大违规违纪问题的惩处力度，建立责任贷款追究的长效机制，全力推进业务创新，努力做好案防工作，为武威农商银行的发展保驾护航。

(一)严格履行职责，落实廉政建设。按照省联社党委和纪委的要求，加大纪检监察和稽核审计工作力度，完善纪委、监事会和纪检监察、稽核审计四位一体的监督体系，积极协助总行党委狠抓党风廉政建设和反腐倡廉工作，严格落实党风廉政建设责任制，增强惩治和预防腐败体系建设工作合力，完善制度和措施并举，不断加强廉政教育，使广大党员干部时刻谨记诱惑就在眼前，陷阱就在脚下，教训就在身边。对腐败的侵蚀时刻保持高度的警惕，积极探索，加强对各要害岗位人员行使权力的监督，有效防止权力失控和行为失范，充分发挥纪委、监事会的监督保障作用，切实维护制度的刚性约束。

(二)加大惩处力度，建立长效机制。今年对顶风违纪、违规放贷、无视制度规定的人和事要严肃查处，发现一起查处一起，绝不姑息迁就，决不能让制度和规定成为“稻草人”，要进一步加大执纪问责和惩处力度，提高震慑力；要坚持“抓大不放小，责任必追究”的原则，进一步加大责任贷款的追究力度，以持之以恒的工作态度和常抓不懈的韧劲和耐心，

用韧劲抓出成效，用耐心抓出长效，建立责任贷款追究的长效机制；要严肃查处“冒名贷款”，制定有效的办法和措施，铲除产生“冒名贷款”的土壤，去掉毒瘤，堵住风险。

(三)加强沟通协调，助推业务发展。20xx年纪委、监事会要进一步加强与总行党委董事会和经营班子之间的沟通协调，建立有效的沟通渠道和方式，强化对决策和执行的监督，做到履职不越位、办事不错位、工作不空位，全面体现“运转协调、有效制衡”的管理理念，在管理上谋取策略，积极配合党委做好决策部署，在经营上寻求发展，深入研究探讨，提出切实可行的意见建议，推动各项业务的全面发展。

(四)加强队伍建设，提高履职能力。要按照“打铁先要自身硬”的要求，加强学习，练足内功，注重人文精神的培养，注重德才双修的教育，增强担当意识，敢于担当，敢于监督，保持凛然正气，履行监督职责，改进工作作风，提高队伍自身建设，努力成为懂金融、懂法纪的行家里手，打造一支坚强有力、忠诚担当的执纪监督“铁军”。

(五)加大督查力度，保障政令畅通。按照“围绕中心，突出重点，抓住关键”的工作思路，以推动工作为核心，落实监督为目标，着力抓好“五项工作”，强化“三项措施”，切实促进党委和纪委各项决策部署以及领导批办件的贯彻落实，以饱满的工作热情，扎实的工作作风，清晰的工作思路，有效的工作措施，加大督查力度，在“细”字上狠下功夫，在“严”字上大做文章，在“精”字上力求突破，在“实”字上狠抓执行，强化责任意识，严守工作纪律，发挥督查职能，保障政令畅通。

20xx年，总行党委、董事会、经营管理层面对存贷款利率市场化步伐的加快、同业竞争加剧的外部形势，带领全行员工无私奉献，攻坚克难，真抓实干，奋力拼搏，各项业务实现了快速发展，存贷款规模不断壮大，经营效益明显上升，资本实力、抗风险能力明显增强，取得了很好的经营业绩，为



支持“三农”和地方经济发展做出了新的贡献，稳固了农村金融主力军地位。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，在发展中还存在许多困难和问题：一是业务快速发展与潜在风险相继暴露并存，个别支行经营风险没有得到有效控制，贷款管理偏松，不良贷款前清后增，违规放贷时有发生，发展不平衡现象有所凸显。二是经营管理精细化要求与少数支行粗放管理的现象并存，重规模，轻管理，注重当年经营指标完成，轻视精细化管理的长远影响在少数支行表现得还较为突出。

针对以上问题，提出以下意见和建议：

(一)处理好发展与风险的关系，加强风险控制。目前，我行的发展意识强、劲头足，但个别支行出现了一些风险贷款，随着经济下行压力、农产品价格持续低迷，农户贷款风险的可控性更加不稳定，我们要进一步强化风险管控，完善管控措施，加大排查力度，守住风险底线，严格管控以贷收贷、以贷收息行为，从源头上防范控制风险。

(二)处理好教育与惩戒的关系，提高执行能力。要坚持学习和执行同步，教育和惩戒并举，惩处和鼓励结合的原则，认真学习制度，严格执行制度，坚持制度面前人人平等，消除侥幸心理，扎紧制度的笼子，绷紧制度的红线，切实维护制度的严肃性和权威性，从根本上彻底摒弃习惯代替制度的状况。

(三)处理好管理与服务的关系，强化作风建设。作风建设只有进行时，没有完成时。总行各职能部门要强化服务意识，丢掉“官老爷”作风、“衙门”作风，增强机关为基层服务、员工为客户服务的观念，部门经理要亲力亲为“不甩手”，机关员工要积极主动“不拖沓”，以机关作风建设带动一线服务能力建设，加强部门之间的沟通协调，在力所能及的情况下，达到资源共享、数据共享，提高办事效率，转变机关

作风。

各位代表，同志们：

今年，我行各项经营目标明确，工作任务艰巨，我们要在总行党委的坚强领导下，坚持党风廉政建设、业务经营两手抓，两手都要硬，以高度的责任感和使命感，顽强拼搏，扎实工作，为完成今年的各项经营目标任务而努力奋斗！

借此机会，祝大家新春快乐，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

## 监事长工作报告银行工作总结篇五

现在，我受xx农商银行监事会委托，作20xx年度工作报告。请予以审议。

20xx年，xx农商银行监事会在省联社及总行党委的正确领导下，以改革发展为主线，充分发挥了监事会的监督作用，协助党委抓好党风廉政建设责任制的落实，协调运用各种监督手段，开展了领导班子履职行为监督、经营风险监督、行业作风监督，监督理念不断深化，监督能力不断提高，较好地履行了职责。

(一)加强制度保障，开展廉政建设监督。一是组织制定了《xx农商银行中层管理人员述廉工作实施方案》《xx农商银行20xx年建立健全惩治和预防腐败体系工作实施方案》《xx农商银行党风廉政建设和反腐败工作检查考核细则》《xx农商银行落实党风廉政建设主体责任实施细则》《xx农商银行兼职纪检监督员管理办法》《xx农商银行员工违规违章行为积分管理实施细则》等制度办法，健全和完善了制度体系，形成了用制度管人，按制度办事的管理监督机制，促进了各项业务合规经营。

二是认真学习贯彻省联社党风廉政建设工作会议精神，对党风廉政建设责任目标进行了全面的分解落实，明确了责任主体，层层与各部门、各支行签订了xx农商银行党风廉政建设和反腐败工作责任书。三是进一步明确了党委的主体责任和纪委的监督责任，对贯彻执行中央、省、市、区及省联社关于领导干部廉洁自律有关规定的情况作出了具体安排，坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，切实加强了中层管理人员廉洁从业行为的监督，督促党员领导干部自觉做到清正廉洁。

(二)加强监督机制，开展高管履职监督。一是配合省联社党委巡视办第四巡视组，围绕领导班子成员遵守政治纪律、组织纪律、工作作风等方面开展了履职情况监督，对总行领导班子成员从德、能、勤、绩、廉五个方面进行了民主测评，测评结果均在优秀以上。二是配合省联社考核组组织召开了党员领导干部民主生活会，总行领导班子进行了述职述廉，从“三会一层”权力运行、“三重一大”决策事项等方面进行了权力运行情况的监督，开展了批评与自我批评，尝试了上级监督、同级监督与群众监督协同进行的有效途径。三是坚持监事会监督和群众监督协同监督的原则，从落实中央“八项规定、六条禁令”和省委“双十条规定”、遵守党的政治纪律、履行党风廉政建设责任、业务经营管理及员工队伍建设和企业文化建设等方面，组织召开了多层面征求意见座谈会，广泛听取了各党支部、中层管理人员及员工代表的意见建议，将意见建议原汁原味的提交到了总行党委，有效开展了履职行为监督。

(三)加强稽核审计，开展操作风险监督。20xx年重点进行了序时、离任、专项、后续等方面的稽核审计工作。一是按照省联社《20xx年稽核审计工作安排意见》制定了具体的审计方案，严格按照方案对全辖101个营业网点的会计、内控、信贷、财务、账户、反洗钱等业务进行了三轮次序时稽核审计，稽核审计面达100%。二是对50家支行(营业部)进行了三轮后续跟

踪稽核审计，针对其中15家支行共32个营业网点开展了柜面业务专项审计、操作风险预警系统运行评价专项审计的后续跟踪审计工作，跟踪审计面达100%。三是按照省联社抽样工作安排，对15家支行共32个营业网点的柜面业务操作及风险预警系统运行情况进行了专项审计，通过以上审计，共查出违规问题1050笔、金额9032万元，提出审计建议126条。四是对总行5名高管人员进行了任前审计。五是对137名管理人员进行了任期(离任)经济责任审计，对其经营业绩进行了客观、公正的评价，并对其离任移交手续进行了监交。六是对26名委派会计进行了业务移交的监交工作。

(四)加强效能服务，开展行业作风监督。一是按照中央和省、市、区委的规定，结合工作实际，对违反法律法规、制度规定、工作敷衍塞责、推诿扯皮等履职不到位和监督不力的问题，组织开展了“不作为、慢作为”专项整治活动，提高了全行服务效能，转变了工作作风。二是制定了xx农商银行20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和行风实施方案，对照方案开展了行风评议工作，组织召开了20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和政风行风质询会议，对我行作风建设和效能建设的满意度进行了现场测评，满意率达98.8%。三是围绕工作作风和行风建设情况对各支行进行了明察暗访，发放了调查问卷，落实了整改措施，狠抓了作风建设。四是及时对上访、投诉事件进行查证核实，加大了调查处理力度，提高了上访投诉事件的办结率。20xx年共受理各类来信来访及客户投诉事件133件，调查处理133件，执结率达100%，做好了来信来访人员的思想安抚工作，达到了化解矛盾，解决问题，提升我行形象的目的。五是组织开展了“3.15”金融消费者权益保护、“打击防范经济犯罪”、“远离非法集资、杜绝高额诱惑”等多种进社区为主题的金融知识宣传教育活动，提高了社会对我行的认知度。

(五)加强风险防范，开展防案控险监督。一是为了加强经营管理，防范经营风险，规范股东行为，防止个别股东利用所

持股份侵占xx农商银行的权益，监事会从立足业务发展的实际，防范控制风险的角度出发，向总行董事会提出了“关于加强股权管理的提案”，从员工股权管理、外部股东股权管理等多个方面进行了研究探讨，提出了具体的股权管理建议。二是组织开展了案防“六户”联保监督检查工作，落实了案防责任，与全行700名员工签订了“防范案件互保责任书”，从思想上约束了员工行为，从行动上规范了经营行为，从动态上预防了案件隐患，形成了全员联动的案防监督网络，提高了防案控险的责任意识。三是开展了员工动态行为排查，与各支行负责人进行了“提醒谈话”，各支行(部)上报了700名员工的“动态行为排查记录表”，及时有效地掌握了员工的思想动态、行为动态、工作动态及异常动态，通过排查，排查出关注人员6人，并进行了跟踪排查管理工作。四是从案防工作组织、制度及质量控制、案防工作执行、监督与检查、考核与问责五个方面对案防工作进行了自我评估，有效的发现了在案防工作中存在的不足和漏洞，采取了相应的措施办法，构建了案防工作的长效机制，提高了案防工作的整体水平。五是探索机制创新，推行了兼职纪检监督员制度，由各支行(部)推选了作风正派、敢于碰硬、敢于负责，具有一定工作经验的党员员工担任兼职纪检监督员，义务履行纪检监察工作职责，并组织召开了兼职纪检监督员培训会议，与59名兼职纪检监督员签订了协议书，进一步增强了监督制约机制。六是组织开展了廉洁从业征文活动，从思想上增强了廉洁从业的主动性，提高了防范道德风险的意识。七是组织开展了员工参与民间融资和非法集资专项排查活动，全行700名员工签订了拒绝参与经商办企业及民间借贷和非法集资承诺书，进一步规范了员工的从业行为，为防范案件和风险事件筑起了一道防火墙。八是坚持“教育在先、着眼防范、防微杜渐”的案件防范工作思路，组织171名员工到甘肃省xx监狱开展了实地警示教育，听取了职务犯罪人员的现身说法，强化了教育方式，促使员工增强了廉洁自律的意识，绷紧了廉政建设和法律的“红线”，筑牢了守住“底线”不越“警戒线”的案件防控理念。

(六)加强督促落实，开展履职行为监督。一是充分发挥党委督查组的监督作用，着力抓好了决策督查、专项督查、批件督查、调研督查等工作，坚持把落实好党委重大决策和纪委各项部署作为督查工作重点，围绕各项主要目标任务完成情况进行专项督查，保障各项业务的有序推进，对照领导批示开展跟踪督查，规范程序，精心核查，切实提高了办结率，坚持对具有典型性的工作进行解剖式的调研督查，及时发现和掌握新情况、新问题，特别对苗头性、倾向性、全局性和深层次的问题进行了调研督查，充分发挥了督查组的监督作用。二是针对动产抵押贷款出现的风险问题、各项存款下降和不良贷款上升的问题、责任贷款清收等历史遗留的问题逐项进行了督促落实，深入基层就各项存款下降、不良贷款上升及存在的各类问题和各支行负责人进行了分析、探讨，具体进行了指导和帮助，督促收回了员工责任贷款本金55.67万元，利息5.2万元，员工消费贷款631.9万元，妥善处理了原和平支行违法人员王中山吸收客户股金0.11万元不入账的问题，原清水支行信贷员张长瑞侵吞客户股金0.2万元的问题，原高坝信用社1998年截留债券利息收入转增给25名职工的3.1万元股金的问题，原凉融信用社蔡国忠案件的历史遗留问题，34个支行“三费”超支的问题，对违规违纪的41人和“三费”超支的34个支行进行了6.6万元和6.66万元的经济处罚，纪律处分4人，规范了经营行为，开展了履职行为的全面监督。

20xx年，经过不断探索实践，监事会的工作得到了加强，监督机制有所完善，监督意识有所提高，但还存在一些不足：一是监督实践滞后于监督理念，监督制衡作用发挥不显。二是监事会自身激励约束机制不够健全，深入调查了解不够透彻，具体工作指导不够严谨。三是监督工作还不能完全适应新形势、新业务、新要求，离省联社及总行党委的要求和员工的期盼还有较大的差距。这些问题还需在今后的.工作中逐步加以改进。

20xx年是xx农商银行改制后的第一个完整年度，也是加快发

展开拓创新的关键年，监事会要紧紧围绕中心，服务大局，

严格按照党委主体责任和纪委监督责任贯彻落实党风廉政建设和反腐倡廉工作，积极履行岗位职责，切实发挥监督保障作用，加大违规违纪问题的惩处力度，建立责任贷款追究的长效机制，全力推进业务创新，努力做好案防工作，为xx农商银行的发展保驾护航。

(一)严格履行职责，落实廉政建设。按照省联社党委和纪委的要求，加大纪检监察和稽核审计工作力度，完善纪委、监事会和纪检监察、稽核审计四位一体的监督体系，积极协助总行党委狠抓党风廉政建设和反腐倡廉工作，严格落实党风廉政建设责任制，增强惩治和预防腐败体系建设工作合力，完善制度和措施并举，不断加强廉政教育，使广大党员干部时刻谨记诱惑就在眼前，陷阱就在脚下，教训就在身边。对腐败的侵蚀时刻保持高度的警惕，积极探索，加强对各要害岗位人员行使权力的监督，有效防止权力失控和行为失范，充分发挥纪委、监事会的监督保障作用，切实维护制度的刚性约束。

(二)加大惩处力度，建立长效机制。今年对顶风违纪、违规放贷、无视制度规定的人和事要严肃查处，发现一起查处一起，绝不姑息迁就，决不能让制度和规定成为“稻草人”，要进一步加大执纪问责和惩处力度，提高震慑力；要坚持“抓大不放小，责任必追究”的原则，进一步加大责任贷款的追究力度，以持之以恒的工作态度和常抓不懈的韧劲和耐心，用韧劲抓出成效，用耐心抓出长效，建立责任贷款追究的长效机制；要严肃查处“冒名贷款”，制定有效的办法和措施，铲除产生“冒名贷款”的土壤，去掉毒瘤，堵住风险。

(三)加强沟通协调，助推业务发展□20xx年纪委、监事会要进一步加强与总行党委董事会和经营班子之间的沟通协调，建立有效的沟通渠道和方式，强化对决策和执行的监督，做到履职不越位、办事不错位、工作不空位，全面体现“运转协调、有效制衡”的管理理念，在管理上谋取策略，积极配合党委做好决策部署，在经营上寻求发展，深入研究探讨，提

出切实可行的意见建议，推动各项业务的全面发展。

(四)加强队伍建设，提高履职能力。要按照“打铁先要自身硬”的要求，加强学习，练足内功，注重人文精神的培养，注重德才双修的教育，增强担当意识，敢于担当，敢于监督，保持凛然正气，履行监督职责，改进工作作风，提高队伍自身建设，努力成为懂金融、懂法纪的行家里手，打造一支坚强有力、忠诚担当的执纪监督“铁军”。

(五)加大督查力度，保障政令畅通。按照“围绕中心，突出重点，抓住关键”的工作思路，以推动工作为核心，落实监督为目标，着力抓好“五项工作”，强化“三项措施”，切实促进党委和纪委各项决策部署以及领导批办件的贯彻落实，以饱满的工作热情，扎实的工作作风，清晰的工作思路，有效的工作措施，加大督查力度，在“细”字上狠下功夫，在“严”字上大做文章，在“精”字上力求突破，在“实”字上狠抓执行，强化责任意识，严守工作纪律，发挥督查职能，保障政令畅通。

20xx年，总行党委、董事会、经营管理层面对存贷款利率市场化步伐的加快、同业竞争加剧的外部形势，带领全行员工无私奉献，攻坚克难，真抓实干，奋力拼搏，各项业务实现了快速发展，存贷款规模不断壮大，经营效益明显上升，资本实力、抗风险能力明显增强，取得了很好的经营业绩，为支持“三农”和地方经济发展做出了新的贡献，稳固了农村金融主力军地位。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，在发展中还存在许多困难和问题：一是业务快速发展与潜在风险相继暴露并存，个别支行经营风险没有得到有效控制，贷款管理偏松，不良贷款前清后增，违规放贷时有发生，发展不平衡现象有所凸显。二是经营管理精细化要求与少数支行粗放管理的现象并存，重规模，轻管理，注重当年经营指标完成，轻视精细化管理的长远影响在少数支行表现得还较为突出。



针对以上问题，提出以下意见和建议：

(一)处理好发展与风险的关系，加强风险控制。目前，我行的发展意识强、劲头足，但个别支行出现了一些风险贷款，随着经济下行压力、农产品价格持续低迷，农户贷款风险的可控性更加不稳定，我们要进一步强化风险管控，完善管控措施，加大排查力度，守住风险底线，严格管控以贷收贷、以贷收息行为，从源头上防范控制风险。

(二)处理好教育与惩戒的关系，提高执行能力。要坚持学习和执行同步，教育和惩戒并举，惩处和鼓励结合的原则，认真学习制度，严格执行制度，坚持制度面前人人平等，消除侥幸心理，扎紧制度的笼子，绷紧制度的红线，切实维护制度的严肃性和权威性，从根本上彻底摒弃习惯代替制度的状况。

(三)处理好管理与服务的关系，强化作风建设。作风建设只有进行时，没有完成时。总行各职能部门要强化服务意识，丢掉“官老爷”作风、“衙门”作风，增强机关为基层服务、员工为客户服务的观念，部门经理要亲力亲为“不甩手”，机关员工要积极主动“不拖沓”，以机关作风建设带动一线服务能力建设，加强部门之间的沟通协调，在力所能及的情况下，达到资源共享、数据共享，提高办事效率，转变机关作风。

各位代表，同志们：

今年，我行各项经营目标明确，工作任务艰巨，我们要在总行党委的坚强领导下，坚持党风廉政建设、业务经营两手抓，两手都要硬，以高度的责任感和使命感，顽强拼搏，扎实工作，为完成今年的各项经营目标任务而努力奋斗！

借此机会，祝大家新春快乐，身体健康，万事如意！

谢谢大家!

## 监事长工作报告银行工作总结篇六

1、各项存款稳步、协调、快速增长。

至20\_\_年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

2、资产质量继续保持高效，连续两年实现“双无”。

我行至20\_\_年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

3、国际业务发展势头良好。

4、增收节支初见成效。

管理部20\_\_年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比20\_\_年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按20\_\_年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说20\_\_年“增收节支”工作卓有成效。

5、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优

质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

## 6、储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。

我行20\_\_年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至20\_\_年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重

内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。工商银行西三旗支行在20\_\_年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

至20\_\_年底工商银行西三旗支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3个百分点。这些都无不说明工商银行西三旗支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

- 1、研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；
- 2、研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。
- 4、研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚和对策清楚。通过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收

入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选择银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些情况制订了20\_\_年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，通过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针；实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员一定时期内“盯住”一个客户，了解情况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如□a□布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。

我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水和真诚取咋了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业

务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益。新利公司是我行20\_\_年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司20\_\_年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20\_\_多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。

首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的情况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，终于使客户顺利到我行全面开展业务。

## 监事长工作报告银行工作总结篇七

从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。下面是小编为大家带来的银行述职报告，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，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，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，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，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，通过自己不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、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.在与客户打交道的过程中,真正做到以诚相待,把客户的利益视为自己的利益,了解客户的动向,知晓客户的所思所欲,为每位客户量身推荐我行的各种金融产品,通过我的不懈努力,在争一保二活动中完成了营销存款180万,理财金卡8张,信用卡5张,电子银行签约50户,保险销售15万的业绩,最令我欣慰的是客户也得到了双赢,他们在满足自己需要的同时,也享受到了建行更加细致周到的服务。

## 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

尊敬的领导：

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

## 一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读的著作，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。使头寸资金保持较低的占用水平。

积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

## 二、坚持严格管理，加强合规文化建设



只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。\_年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，20\_年11月末，通过市分行组织的自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含

清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

### 三、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。

一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。

二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。

三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20\_年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。

四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票

款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

尊敬的领导：

时间如白马过隙，不经意间又是崭新的一年。这一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。

一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性。能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、

金融宏观调控措施，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

### 三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

### 四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和

领导交办的其他工作;讲究工作方法,效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作,工作成绩比较突出,效果良好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处,还请大家批评指正。谢谢大家!

伴随着皑皑白雪的落下,冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边,这也意味着我们就要向20\_年挥手告别了,新的一年就要来到了。回首过去的一年,我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭,在每一天平平淡淡的工作和生活中,践行着我们的诺言,透过我们努力的工作和用心向上的精神,收获着兴业带给我们的成长与期望。

## 一、一年来的工作表现

我的努力更好的完成我的工作;我还负责atm的清机和加钞,以及后台的打印和各种查询工作,这些都是我以前从未接触过的,透过这些业务的学习,让我自己有了更大的提高;银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的,在今年的技能大赛上,我和我的同志获得了团体第二名的成绩,也让我们体会到了,只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面,在\_\_这段日子里,感觉就像是在一个大家庭一样,温馨和睦,行里时时为我们着想,同样的,我也要严格要求自己,透过参加党员生活会,也让我思想上得到了一个质的飞跃,作为一名党员,应在单位起到先锋带头作用,时时要以一名党员的身份要求自己,遇到困难,不能躲避,而是要迎难而上,和这些优秀的同志在一齐,是没有什么困难能够难到我们的,用心参加行里举行的各种学习,自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识,期望能用到工作中去。

## 二、存在的不足和努力的方向

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我zui应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务潜力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中持续严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

20\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是zui深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农行的

各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利

益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出zui美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给zui有效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就



可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

zui后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 监事长工作报告银行工作总结篇八

时间飞逝，转眼我已经与\*\*银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进\*\*银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\*\*银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客

户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\*\*银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入\*\*银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日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同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\*\*银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。\*\*银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提

供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了\*\*银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。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。针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来

说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在\*\*银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同\*\*银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。