

2023年银行工会年度工作总结 银行工作报告(精选6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行工会年度工作总结 银行工作报告篇一

一是身体锻炼到位。结合“身体是革命的本钱”为出发点，创新开展特色晨会，在晨会中加上第八套广播体操，通过锻炼帮助各位员工有效舒展身体，强化体能。二是业务强化到位。大力推进晨会辅导，将晨会作为业务技能培训的重点时期，组织对新业务进行学习认识，对老业务进行进一步熟悉，针对常规工作中容易出现的问题环节，进行强化学习，有效控制了差错率的出现。三是技能培训到位。针对工作情况，积极拟定技能练兵计划，在柜员中积极开展“每日一小时”练兵活动，引导柜员积极针对打字、百张传票、点钞技能展开岗位练兵，有效促进了柜员技能的提高。四是合规学习到位。结合“20xx合规提升年”，带领队伍坚持每周一次合规学习，不断提高员工的合规意识，强化了合规管理、合规经营，成功堵塞了漏洞，保证了合规管理的长效机制。五是安全检查到位。全力将安全保卫工作作为安全重点检查内容，同时针对安全保卫工作进行了安防演练和消防演练，并保证每日定期进行监督检查及安全学习，通过案例学习和防范强化，有效带动了全行的安全意识，保证了我行运作的安全性。

一是由被动向客户解释向主动宣传转变。我们的服务对象是客户，客户的满意是我们不懈的追求。二月份，我紧紧围绕“客户”这一中心环节，通过加强周围社区的宣传活动，

使我行的名誉度进一步提升，进而吸引更多优质客户进入我行，并通过对客户进行细化分析，加强优质的理财客服进行传帮带客户工作，进而发展其上下游客户，从而扩大了品牌宣传力度。二是由过去的单纯办理业务向帮助客户投资理财转变。主动转变作风，转变观念、主动服务，主动营销，主动为客户的发展建言献策，拓宽客户群体，提高资金使用效益。三是由等问题向找问题转变。加强客户回访及筛选工作，通过了解客户关心的问题，听取客户的意见与建议，与各客户加强业务交流，共谋发展思路，着力提升我行金融服务的层次和水平。并切实结合客户意见，针对不同的客户群提供不同的优质服务，在此过程中，有效积累了客户的信任，赢得了客户进一步的支持，对各项业务的健康发展提供了强有力的支持。

结合文明优质服务规定，以客户的需要和意志为轴心，牢固树立“客户就是对的，客户就是亲友，客户就是主宰”的主导意识，不断改善依靠柜台、窗口主阵地的被动服务观念和做法，积极改善服务态度。对业务办理，通过开展服务演练和培训工作，不断提高服务办事效率、加强与客户交流等方面工作，针对客户问题时，应积极解答业务，并合理利用时机进行业务宣传，以专业的知识，对客户问题进行定向推介，切实保证推介业务能够达到客户的满意，解决客户的问题。同时，严格要求员工将客户作为朋友和亲人来对待，并结合开展了“支行搞服务比赛”，有效带动了全体员工的服务积极性，强化了服务意识，有效将服务工作提升到热诚、高效、优质、守规，做好参谋的深层次上，树立了我行良好的对外服务形象，赢得了广大客户的高度评价。

面对下一月的工作，成熟的发展环境为我行的发展提供了机遇，也带来了挑战，只有居安思危，才能未雨绸缪；只有高瞻远瞩，才能创新发展。我也更加深刻的体会到了责任的重大，工作目标将更高、标准将更严、任务将更紧迫，面临的考验也将更加严峻。我将以坚定的信心，加倍的勇气，充分发挥勇于开拓和持续创新的精神，圆满完成各项任务指标，

力争取得更好的成绩。

银行工会年度工作总结 银行工作报告篇二

今以来□xx市农村信用社坚持以效益为核心，紧紧围绕服务“三农”宗旨，创新服务手段，狠抓信贷支农工作，全面支持xx市社会主义新农村建设，为农业增效、农民增收、信用社增盈打下了良好的基础。截止20063月底，累计投放农贷x万元，占贷款总投放的x%□比同期多投放x万元。调查农户x万户，建立农户经济档案x万户，调查面达到x%□评定信用农户x万户，发放农户贷款证x万本，其中一级信用农户 x万户，农户贷款证授信总额x万元；农户贷款证成为了信用社经营的一块金字招牌。

主要工作措施

1、继续开展农村信用工程建设，营造良好的支农氛围。

20xx以来□xx市农村信用社按省人民政府提出的开展信用工程建设的要 求，在xx市委、市政府的领导下，积极开展信用工程建设活动，明确凡是农贷回笼率达不到x%的乡镇、村，不得评为信用乡镇、信用村，并实施信贷制裁，改善了农村信用环境。曾岭村是多宝镇的一个落后村，村组干部和农户信用观念淡薄□20xx多宝信用社宣传农户小额信用贷款的政策，有选择地在该村发放了x万元贷款支持x户种田大户，当全部收回，第二，信用社加大投放量，每户达到x万元。这样农户得到了实惠，真正认识了信用的价值，很多农户包括村干部主动还清旧贷，重新与信用社建立了信贷关系。曾岭村的信用环境得到了改善，连续三被评为信用村，信用农户从无到有，目前已占全村的x%□得到的信贷支持达到了x万元。目前全市信用乡镇由最初的x个发展到如今的x个，占x%□信用村达到x个。信用环境的改善，为支农贷款的发放营造了良好的氛围。

2、选准支农切入点，建立支农服务工作联系点制度。

支持社会主义新农村建设为信用社的支农工作指明了方向。xx市联社把建立支农服务工作联系点制度作为重要举措落实省联社的意见，并以文件形式将一个涉农龙头企业——xx市永康油脂化工有限公司、多宝革新村等五个村作为联社领导班子的支农联系点，[第一 课件]并要求各社也要建立相应制度来促进支农工作。目前支农服务工作联系点工作正在各地有条不紊地展开，结合当前春耕生产的实际，把联系点作为支农着力点，放大支农效应，更好的满足新农村建设中各类主体的资金需求。

3、规范农贷管理，加大农贷投放力度。

三是实行常放款，做到常放常收，打破以往“春放秋收冬不贷”的传统做法，规范的管理，明确的操作程序，为农贷的投放、回笼提供了可靠的保证。

4、实施“黄金客户”战略，拓展支农服务领域。

近来xx市农村信用社实施“黄金客户”战略，对象主要是涉农民营企业和种养加销大户，把他们当作自己的合作伙伴，走社企双赢的道路。这样拓展了支农层次，使得信贷支农工作向纵深发展。通过实施“黄金客户”战略，有重点地支持了一批产权明晰、经营灵活的涉农民营企业，如德力油化、昌丰棉麻、恒泰精米、永康油脂、兴天制纱等近x多家，累放贷款近x万元，较好地为农副产品找到了出路；有重点地支持了一批具有区域特色、科技含量高、市场前景好的农业结构调整项目，如多宝镇革新村的地膜花生，黄潭镇万场村的黄金瓜、拖市的砂梨，干一镇的莲籽和网箱黄鳝养殖，沉湖的种田大户，岳口镇的植桑养蚕，胡市镇的立体养殖业等，促进了农村产业结构的调整。通过黄金客户战略的实施，培植了信用社新的客户群，形成了农村新的经济增长点。

5、创新服务手段，用活信贷品种。

一是转变了经营观念和方式，从原来的“四忙”（忙于在家接待客人，忙于工作汇报，忙于发放关系户贷款，忙于贷款催收）变为“四勤”（勤于宣传支农政策，勤于调查农户情况，勤于审查贷款证和勤于发放贷款证）。信用社由等客上门变为信贷员上门营销。多宝信用社信贷员郑书洋五共为x户农户发放了贷款证，贷款投放从20xx的x万元增至今的x万元，利息收入x万元到x万元，经营业绩增长。农户由上门求贷变为随用随贷，极大地方便了农户，最大限度地满足了农户资金需求。

二是灵活运用贷款方式，切实解决大额贷款农户不能满足大额贷款抵押条件的矛盾。主要是积极推行农户联保贷款，认真实施小额贷款延伸管理办法□xx农村信用社根据省联社有关精神制定了适合xx实际情况的联保贷款管理办法，既方便了大额贷款需求户，又降低了他们的成本，做到了手续简化、时间短、效率高地满足了他们的资金需求。多宝信用社今就发放联保贷款近x笔，金额近x万元，极大地满足了大户的资金需求。

6、强化管理措施，加大支农考核力度/。

二是建立联社领导中层干部包社督导农贷工作责任制，确保完成农贷投放任务。

银行工会年度工作总结 银行工作报告篇三

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题

吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

银行工会年度工作总结 银行工作报告篇四

今天，我们召开xx银行20xx年度股东大会，主要任务是审议董事会、监事会工作报告，确定我行20xx年的业务发展规划。经过一年多摸索和经验积累，我相信通过大家的共同探讨、共同努力，我们一定能够形成一致的工作思路，凝聚起开拓奋进的创业劲头，找准发展方向，为我行加快业务拓展，提升社会认可度，提高市场影响力。下面，我代表董事会做工作报告，请予审议。

一、20xx年整体经营情况

在地方政府的关心支持下，在银监部门、中国人民银行的指导监督下，在主发起行和各位股东的帮助下[]20xx年xx银行有效地应对了各种不利因素并取得良好的发展成效。按照章程赋予的职责，董事会及全体成员围绕可持续科学发展主题和建设现代化社区银行的战略目标，带领员工以特色服务、市场营销、业绩激励、风险管理等方面为工作重点，实现了服务能力和市场影响力的双提高。资产规模稳步增长，资产风险控制有力，实现良好的经营效益。

（一）存贷规模进一步扩大，资产质量保持稳定态势。

截至20xx年底，本行资产规模达到xx亿元，同比增加xx万元，增长15.22%；负债xx亿元，同比增加xx万元，增长18.16%；所有者权益xx亿元，同比增加xx万元，增长8.73%。各项存款余额xx亿元，同比增加xx万元，增长18.19%，其中活期存款余额同比增加11.57%，定期存款余额同比增加1162.98%，存款稳定性增强，结构更趋合理；各项贷款余额增加xx亿元，同比增加xx亿元，增长746.27%。信贷风险得到有效控制，实现贷款余额及贷款不良率双零。其他风险监管主要指标持续达标并得到进一步夯实。

（二）业务结构得到优化，服务功能日趋完善。

去年，在宏观经济环境复苏缓慢，金融市场同业竞争日趋激烈的形势下，我们坚持以客户为中心，针对社区日益多元化、高端化的金融服务需求，积极转变经营思路、调整业务结构、进一步完善服务功能。通过加强客户营销和服务，加大产品创新和运用，加快业务结构调整和优化，进一步提高对市场的反应速度，提升对客户的服务水平，为未来业务发展夯实基础。银行卡、网上银行等业务得到推广，有针对性地推出了xx□xx等新型小贷产品，有效满足当地小微企业的融资需求。截至20xx年末，储蓄客户xx户，对公客户xx户，同比分别增加xx户和xx户。三农和小微企业贷款余额xx亿元，占贷款总额的76.05%，同比提高767.58%。实现中间业务收入xx万元，与去年同期相比，中间业务占营业收入的比率提高接近一个百分点。

（三）经营成本逐步下降，综合盈利稳步增长。

作为一家新成立的银行，初期不可避免会产生成本费用较高，财务收入较低的问题，为此，我行把提高财务收支质量、保障可持续性发展列为工作重点。一方面，加强资金成本控制，

通过提高成本管理水平的手段控制各项费用支出；另一方面，大力开拓存贷款业务，扩大资产规模，增加业务收入，努力提高资本回报率。20xx年，实现营业收入xx万元，同比增长979.61%；实现净利润xx万元；资本利润率为6.86%，同比提高12.33个百分点。同时，得益于对资金成本和管理成本的有效控制，成本费用水平呈持续下降趋势，成本费用率为62.63%，同比降低32个百分点；成本费用利润率为99.29%，远超仅为30%左右的同业平均水平。20xx年末资本净额xx亿元，同比增加xx万元，增长10.02%，实现资本的保值增值。20xx年末资本充足率达到61.27%；核心资本充足率60.23%。

（四）强化各项管理制度，有效控制信用风险。

在加快发展的同时，正确把握风险与发展的辩证关系，强化制度建设，制订各项管理制度和业务指引，努力建立分工合理、职责明确、相互制约的信用风险管理组织架构，全面提升风险管理、合规运行、服务发展三项能力，切实做到在防控风险的前提下促进发展，为我行的健康、持续发展提供保障。一是根据国家宏观政策和市场变化，及时调整信贷结构和投放导向，强化信贷政策前瞻性、针对性、有效性；二是完善授信审批及合规运行管理机制，优化授信业务流程，强化过程管理和关键点管理，提升授信管理水平，严控信用风险；三是加强贷后管理，对客户进行动态跟踪，发现问题，及时处理，加大防控力度，加快问题贷款清收处置力度，确保重点领域风险得到有效控制，全面提升信贷资产质量；四是提升风险识别、评估水平，合理配置资金，引导信贷资源向低风险、高收益业务配置。截至20xx年底，贷款拨备覆盖率大于150%，拨备充足率达到115%，均高于监管要求。

二、20xx年的发展规划

当前银行业的外部发展环境在不断变化中，经济形势的不确定性，资本监管刚性加强，银行业竞争新变化和传统经营方

式产生的问题都会对本行的发展带来严峻的挑战，本行要形成可持续发展的能力面临着许多困难：一是加快发展与市场竞争力不强之间的矛盾。当前本行刚刚起步，业务规模小，市场知名度低，金融服务渗透力低，特别是业务创新能力、人才储备、后台技术支持不足，造成综合服务能力与国有和大型股份制商业银行存在较大差距。二是经营机制建设处在起步阶段，内部管理水平亟待提高。如何按现代金融企业的标准构建适合自身实际的科学有效的经营机制，更好解决业务发展中的深层矛盾，完善金融服务，建立风险管理、激励约束机制还有大量的工作要完成。三是员工的综合素质有待提高。由于本行的员工大多刚刚从事金融工作，专业积累少，工作经验不足，相当部分管理人员和临柜员工业务技能与业务发展的要求差距大，工作效果与实际要求相差甚远。四是今年信贷需求和信用风险防控压力大□20xx年经济金融形势总体上仍将严峻复杂，经济复苏存在不稳定性、不确定性，中小微企业资金紧张的趋势在短时间难以改变，信贷风险防控任务加大。

以差异化经营和特色服务为主线，进一步完善经营管理机制，提高整体抗风险能力，促进xx银行健康、快速发展。依托本地产业经济转型升级的战略机遇，切实强化基础金融服务的能力，通过加快机构扩张步伐，大力发展电子银行业务，丰富三农和小微服务产品，整合内外资源，全面提升市场竞争力和社区金融服务能力。

主要发展目标：

一是业务发展□20xx年计划各项存款净增长xx亿元，同比增长40.82%，年底存款总额达到xx亿元；增加各项贷款投放量xx亿元，同比增长37.04%，年底贷款余额达到xx亿元，其中三农和中小微企业贷款达到两个不低于的要求。提高中间业务的比重，开发中间业务产品，拓宽收入渠道，争取中间业务收入有较大幅度的增长。

二是财务收支□20xx年实现财务总收入xx万元，同比增长52.28%，经营利润xx万元，净利润xx万元，同比分别增长25.46%和47.49%，资产费用率增速低于资产利润率，财务收入增长率高于财务支出增长率。

三是资产质量：继续做好风险控制管理工作，不良贷款余额控制在xx万元以下；单户贷款集中度控制在10%以下；贷款拨备覆盖率和贷款拨备率分别保持在150%、100%以上；资本充足率和核心资本充足率继续控制在符合监管要求的合理范围内；在保证流动性的前提下降低头寸占用、提高存贷比，避免资金闲置浪费。

为实现上述发展目标和任务□20xx年我们将着力抓好七方面工作：

（一）完善法人治理，提升总体决策水平。

董事会将按照银监会的《关于进一步完善中小商业银行公司治理的指导意见》精神，以制度建设为核心加强法人治理，保证治理的有效性，狠抓制度执行与落实。继续完善三会一层治理架构，强化自身组织建设，提升董事履职能力。按照发挥特长、专业匹配的要求，相应调整各专门委员会成员，促进各专门委员会议事效率和质量的不断提高。进一步规范和优化各专门委员会和董事会办公室的工作细则，建立适应高效管理和稳健快速发展要求的运行机制，提高工作效率和履职质量，全面提升我行的决策水平和管理能力。在发挥战略核心决策作用方面，董事会将以战略的眼光和宽阔的视野，对复杂经济形势下银行的风险管理和未来发展进行深入研究，结合自身的资本实力、地缘优势、管理能力、业务特点和人力资源状况，制定战略发展步骤，保证战略规划的现实性、操作性和科学性。同时积极把握发展机遇，及时作出重大决策，确保各项业务快速、稳健发展。

（二）深化经营机制建设，持续打造特色化经营。

深化金融体制改革，要求必须对经营机制进行创新，通过营销机制创新带动产品创新和服务创新，以差异化、特色化的经营方式应对激烈的市场竞争。为此，必须做到以下几点：一是加快产品创新研发，使金融产品更切合本地市场的实际需求，更符合我行基层零售银行的市场定位，更贴近基层社区和三农；二是加大广告宣传力度，利用电视、报刊、政府组织的活动等积极宣传我行与客户相知、相融、共同成长的理念；三是加强客户细分，根据客户的实际需求提供相同而有区别的特色化服务方案；四是优化业务流程，借鉴其他商业银行的先进经验加快流程改造步伐，构建系统化、标准化、规范化的业务管理流程；五是大力发展中间业务，提高新兴业务收入贡献和中间业务收入占比；六是组建一支专业化的营销队伍，实行客户经理等级制，按照贡献实行不同的薪酬系数，逐步加大市场营销力度。

（三） 落实绩效考核机制，激发员工主观能动性。

为充分发挥员工的工作积极性和主观能动性，我行将建立以利润和风险为核心的绩效考评机制，员工薪酬待遇与奖励直接与业绩挂钩。通过绩效管理体系的不断改进完善，科学评价员工对公司的贡献，激发员工的积极性，使绩效考核机制成为我行实施发展战略、规范内部管理、实现良好业绩和可持续发展的核心动力。建立具有公平性、激励性和竞争性的薪酬体系，量化考核标准，适当拉开各岗位的薪酬差距，真正体现按岗位工作量、贡献度及承担的责任大小决定分配。在企业发展的同时，适当提升薪酬水平，优化福利体系，使员工的薪酬水平、福利待遇与企业的发展同步，增强员工的工作热情与归属感，并使我行薪酬对外具有足够的竞争力，吸引更多专业人才加入我们的团队。

（四） 强化各项管理制度，切实防范各类风险。

按照监管部门的要求，结合自身实际，通过对现行制度进行一次全面彻底的梳理，有计划、按步骤地全面深入落实各项

制度的规范化、标准化。重点关注并强化各项制度的有效执行和严格落实。一是重点抓好操作风险、信用风险、流动性风险、声誉风险的防范工作。继续完善各项管理制度，使风险管理贯穿于经营决策、资本配置、产品定价、绩效考核、市场营销等经营管理全过程，从制度源头上堵住风险漏洞。二是建立风险管理的事后评价机制，通过定期听取风险监测报告，及时了解和把控总体风险，持续深入研究并确定可承受的风险水平，提高对各类风险的识别、评估、监测和控制水平。三是完善风险管理组织架构的搭建，明晰职责分工，严格落实问责制，将风险管控权利义务落到实处。不断提高内部控制水平，杜绝案件事故的发生。四是监督经营层对风险管理制度和内控制度的执行情况，严格按照监管部门要求，督促经营层加强案件风险排查与防控，积极排查隐患，确保实现零案件。五是加强风险文化建设，加强对全体员工的风险教育，强化风险管理的理念，重视员工的风险意识，帮助员工树立健康向上的正确价值观。

（五） 加快机构扩张步伐，优化服务网点布局。

推进乡镇网点建设，扩大服务覆盖范围。为配合中央关于推进城乡统筹发展、深化农村改革的重要举措，我行紧紧把握深化金融改革这一历史机遇，通过开设网点等方式加快分支机构延伸，努力实现营业网点全覆盖辖区内重要乡镇，扩大服务范围，提高社会影响力，争取更多的客户资源，真正将我行建设成为贴近三农和小微企业的草根银行，并从根本上解决网点单一的缺陷，有效避免存款源狭窄、客户数偏少、存款量波动大等存在问题。

（六） 推进企业文化建设，树立良好社会形象。

大力弘扬和培育企业文化，扎实推进企业文化建设，树立企业文化是现代企业灵魂的观念，使员工逐步认识、认知、认同企业文化，增强员工对自身团队身份的认同感、荣誉感和成就感。同时，通过各种媒体和窗口对外宣传、推广企业文

化，展现我行团结拼搏、锐意进取、诚信经营的企业精神，将成就顾客梦想、创造股东价值、促进员工发展的企业宗旨贯彻实施并代代传承，树立良好的社会形象，提升品牌知名度，实现企业价值和社会价值的共赢。

（七） 加强人才队伍建设，提高团队专业素质。

人才是企业最为宝贵的财富，是企业创造价值的源泉，金融服务业务具有很强的专业性，对从业人员的专业素质有很高的要求。对我行而言，当务之急是大力培养、引进人才，不仅要对我行现有员工进行专业知识和业务培训，提高他们的综合素质，更要采取更加灵活的政策和机制，千方百计引进优秀人才，提高经营管理水平，增强竞争力。未来将对人才的培训和引进作为一项基础工程，制订详细的培训计划并切实贯彻落实，秉承以人为本、人尽其才的用人思想，营造公平、开放、公开的用人环境，加大选拔力度，为员工发挥才干、展示才能提供舞台，逐步完善人才结构。

xx银行成立至今已xx年，在社会各界及全体股东的大力支持下取得了一定的成绩，同时也对我们未来的发展寄予厚望，董事会全体成员将坚定信心，克服困难，以高度的使命感和责任感，积极探索发展方式，加快发展步伐，为打造xx银行这面金字招牌而努力奋斗。

银行工会年度工作总结 银行工作报告篇五

自从毕业之后就加入了银行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在接受着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累也要坚持，争取做的更好。因为是在高沟，这个xx市经济实力相对较强的乡

镇，做生意的人很多，客户量也很多，每天每个人的业务量自然也很多。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己：要在工作中认真认真再认真，即使客户再多、压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作。

一是服务，任何工作都强调一个服务，诚信待人，从心底的微笑，才是真正的服务。很开心能在这个网点，大家团结友爱、互相帮助(偶尔之间会有些贫嘴)，大家每天微笑待客，也微笑对待身边的同事!很重要的一点，就是任何心情都不能带到工作当中。

二是业务知识，全球经济变化很快，同样银行的业务标准也在日新月异，每天都要关注改革更新，不仅要巩固以前的知识，也要适应变化，跟紧银行业务的发展。要把每个知识落到实处，不能凭自己想象或者道听途说，任何事情都要讲求一个根据，办事也要做到细心。

三是营销□xx银行是一个很年轻的银行，单单的做好服务与业务是不够的，我们要大力的营销，让更多的人知道邮储银行，熟悉邮储银行。这就需要我们每一个员工对营销技巧和销售产品的学习。同时也要兼顾业务与服务，如果一味的营销，而不顾业务规范和办事效率，是不可取的，所以综合柜员就是要学会服务、业务、营销这三方面的融洽的结合。不能顾此失彼，必须做到融会贯通，才能做好这份工作。

以上就是本人的述职报告，没有最好，只有更好。回首这几个月，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份，再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20xx□我们有

足够的信心迎接更美好的20xx[]因为我们属于永远的大家庭，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

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，才能碰撞出最美丽的火花，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最有效、质、最需要的服务才是让“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。

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。

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！

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”。

“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。

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！

银行工会年度工作总结 银行工作报告篇六

xx年是“ ”规划的收尾之年，也是质监部门服务服从于经济发展和转型升级、全面完成“ ”规划各项目标任务的关键之年。年初以来，我局紧紧围绕省局的“大质量大监管大平台”建设、市局“坚持改革创新，加快质量提升，健全监管机制，再展质监雄风”的二十四字方针以及县十二届四次党代会提出的“六大工程”建设精神，牢牢锁定年初制定的工作目标，求真务实，改革创新，真抓实干，为全年各项任务的完成打下了一定的基础。

□

名牌培育质量提升工作稳步推进：一是早谋划、早部署、早发动，积极拟定xx-2019年名牌培育发展规划和xx年重点培育名单，并开展走访、调研重点乡镇(街道)和企业活动，发动乡镇(街道)做好配合工作，鼓励企业做好计量检测体系、标准化良好行为等基础准备工作。二是申报重点项目促进块状产业质量提升。根据省市局文件精神，并在广泛征求各方意见的基础上，今年确定汽车座椅套和汽车座垫为块状产业质量提升项目进行申报、培育；同时结合天台产业特色，对汽车翻新轮胎行业进行深入调研，作为块状产业质量提升的备选项目。

计量标准化工作进展顺利。一是继续推进汽车内装饰行业联盟标准的制定工作，其中《汽车用硫化橡胶脚垫》、《汽车

用皮革方向盘套》、《汽车用塑料脚垫》三个行业标准已征求完毕，并收集了四家企业的反馈意见送省标院进行修改，为冲刺专家审定会和发布会做好最后的准备。二是开展企业标准备案和执行标准登记工作，做好茶叶农业标准规范制修订工作，确保规范现行有效。三是深入开展“诚信计量进市场”活动，对与人民群众日常生活密切相关的大型集贸市场、超市开展计量监督检查。四是对县内2家制造计量器具企业进行审查并上报；完成2家企业的计量标准器到期复查考核工作。

合格评定和行政许可工作正常开展。如指导、帮助6家验配眼镜店做好复审考核相关准备工作，确保了一次性通过许可证复审考核；帮助1家企业做好许可证申请和材料准备工作；一季度新增条形码3只。

□

食品安全监管不断深入：一是全面总结去年食品安全工作，较好地完成了市政府对县政府食品安全方面的考核和县食品安全委员会对我局的考核，以及完成市政府组织的“十小”行业整规工作评估。根据县政府的安排，着手准备全县“十小”行业整规工作总结大会相关材料，提出第三年“十小”整规责任分解，以统一部署今年的“十小”整规工作。二是进一步加强食品许可证取证工作。完成了1家糕点企业审证，督促2家茶叶企业换证。三是开展食品专项检查。如在“两会”、春节期间开展全县范围的食品安全大检查，共检查生产企业16家，小作坊4家，6所学校；配合县政府做好学校食品卫生安全专项整治工作，根据职责分工开展监督检查；迅速开展非食用油脂的监督检查等。四是配合市局做好加全市落实食品生产企业主体责任现场会工作，并开展落实主体责任相关工作。

特种设备安全切实加强：今年以来，我局结合市局下发的xx年特种设备安全监察工作要点，以防止、减少事故、遏制重大事故为目标，打基础、重监管、抓落实，切实加强安全监

管。一季度共出动特种设备巡查监察人员70余人次，巡查监察单位30余家，特种设备30余台，发放特种设备安全监察指令书3份。一是开展安全检查活动。春节前和两会期间协同消防、公安、卫生等部门对旅游市场、两会会议场所等进行安全排查，消除隐患，确保人民群众生命财产安全、两会顺利召开，营造良好的社会环境；以人员密集的宾馆、饭店、学校为重点，结合各乡镇汇总情况，对各使用单位进行走访核实，开展专项检查杜绝违规违法使用特种设备；加强重点监控单位的检查(液化气充装站)；针对动态数据库对超期未检企业进行及时走访督促及时整改。二是做好日常监管工作。共检查特种设备使用企业20多家，发出特种设备安全监察指令3份，责令存在安全隐患的企业或单位及时采取措施，予以改正或者消除事故隐患。三是做好培训和服务工作。按照培训计划，做好各类操作证培训班开班前的筹备工作，重点对操作证复审和培训人员进行报名登记。加强对企业特种设备相关法律法规解释、新增设备技术咨询、相关制度完善等服务工作。四是针对动态监管网重点事故隐患、到期未检(申报检验)进行监察，限期消除事故隐患，到期未检的督促及时申报检验。五是召开乡镇质监员会议，听取意见与建议，通报各乡镇到期未检、未注册、检验不合格等事故隐患名单，做到职责明确、互相配合，共同推进特种设备监管工作。

产品质量安全得到保证。根据省、市局统一部署，结合本辖区实际情况，严格依法行政，坚持打假治劣和扶优扶强并举，一季度共出动执法人员180人次，检查生产、销售单位70多家次，立案4起，结案1起，当场处罚16起。一是开展“打假保两节”专项行动，配合市支队对县内白酒、烟花爆竹等产品的生产、经销企业进行执法检查并抽样检测。二是开展春季农资打假工作。严格贯彻实施省局“关注三农、服务下乡”专项行动实施方案精神，3月8日与农业局、工商局等相关部门联合开展“推介放心农资下乡，增强农民维权意识”宣传活动，并在蔡文新副县长的带领下对县内3家较大规模的农资经营企业进行检查。三是配合做好“3.15”消费者权益日活动，参加现场宣传咨询，接受群众咨询及投诉，并发放宣传

资料100多份。四是认真开展监督检查和后处理工作，配合完成上级的监督检查任务，加大对不合格企业的后处理力度，后处理率达100%。五是积极探索产品质量长效监管机制，辖区内未发生严重的区域性产品质量问题，未出现特大质量安全事故或事件。六是做好车用车速里程表产品质量预警工作。开展新标准宣贯，及时向省计量院反映车用车速里程表产品质量预警状况，商讨防止出现区域性质量问题对策等。

今年以来，我局技术机构加快提升自身能力，拓展业务领域，扎实有效地开展各项工作。一是深入企业走访调研，听取各方意见和建议，进一步明确技术机构的发展思路 and 方向；为做好省级输送带监督检查工作，走访60多家企业开展宣传发动。二是积极开展资质认证等工作。完成了12项计量标准的复查整改，取得了计量标准考核证书及社会公用计量标准证书。做好省级产业用布和橡塑制品质量检验中心实验室各类标准确认、申请等准备，确保6月份通过省局组织的考核认证工作。三是加强人员培训，扩充技术人员力量。组织了相关人员参加由市局组织的抽样人员培训、考核并取证；组织人员通过纺织品实际操作上岗证考试等。四是积极开展检定检测业务，对计量器具、橡胶制品、产业用布、红砖等进行检定检验、外送检验和委托检验等，一季度共为80余家企事业单位提供服务，检定计量器具800余台件，外送市院检定仪器150余件。

去年我局坚持以人为本，全面加强队伍建设，整体素质和部门形象有了新提高，被评为xx年县级目标责任制考核良好单位、学习型机关等荣誉称号。今年1月份，市局党委对我局的班子成员进行了重新调整，新一任班子持之以恒地加强自身建设和队伍建设，为提升科学发展能力，充分展现质监风采，树立质监形象而努力。

强学习提升队伍素质。局领导通过开展联系村蹲点调研、全体党员集中学习与自学相结合、专题民主生活会等方式方法，以学习促发展，着力解决队伍理论水平、业务素质、服务能力等方面的问题。与此同时坚持周一学习制度，重点学习省

市局工作会议、县“两会”和经济工作会议精神等，进一步明确奋斗目标和主要任务。

重调研共谋质监发展。重视与县财政沟通协调，争取县政府领导支持，努力做大做强今年预算。通过召开质监员座谈会，开展走访乡镇街道、部门单位、企业，广泛征求各界对质监工作的建议和意见。组织人员走访调研三门食品检测中心组建、运行情况，了解其他县市区局食品检测机构设立情况，规划天台食品检测中心的发展蓝图。利用县纪委重点岗位动态监管调研座谈会契机，听取纪委对我局工作的意见和建议，确保在新一年的动态监管中位置前移、社会反响良好。