

银行避雷工作报告 银行工作报告格式

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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

银行避雷工作报告 银行工作报告格式篇一

首先，感谢领导及同事在这将近一年时间里对我的培养与帮助。在xx银行工作，是我告别学校和社会接触的第一站，我懂得了很多以前不曾明白的道理，也了解了很多以前不曾想过的事情，学到了很多，得到了很多。同时也发现了自己很多不足之处，很多地方需要改进。

现由于个人原因，不得不提出辞职，由此给银行造成不便，深感歉意。银行里的每个同事都给我过关怀和热情的帮助，让我能迅速融入社会，所有的这一切除了一声感谢，我也不知道该怎样表达。

最后，我真心希望贵银行能在今后的发展建设旅途中蒸蒸日上。

恳请领导予以批准我的辞职请求。

此致

敬礼！

申请人：

20xx年x月x日

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇二

今年以来我银行工会在市联社、行党委和区总工会的正确领导下，在行领导班子大力支持和全体员工的努力下，认真贯彻“三个代表”重要思想，以服务经营工作为出发点，以开展社会主义劳动者竞赛为切入点，以稳定职工队伍、维护职工利益为着眼点，突出工作创新，制度创新和活动创新，全面完成“四好”工作目标。取得了较好效果。被**区总工会评为“模范职工之家”。

xx年为进一步巩固基层信用社工会组织，合作银行工会加强支会内部的组织建设，着力抓好支会主席换届工作，依托行党政班子的支持，下大力气做好职工参政、议政工作，做好临时工入会工作，实现在岗员工全部入会。区行工会始终以“三个代表”重要思想为指导，大力加强工会建设，全面推动农村合作金融事业的改革与发展。着力实现、维护、发展全行工会会员的利益，工会是党领导下的工人阶级群众组织，维护职工合法权益，是工会神圣的职责。**农业合作银行工会作为联系区行党委和职工群众的桥梁和纽带。在履行维护职能方面发挥着重要作用。当前，在新一轮的农村金融改革当中，各信用社、营业部部分员工在某种程度上存有消极情绪，合作行工会针对这一情况，积极参与协助区行党委和行政部门做好职工的政治思想和维权工作，工会主席亲自到各单位找职工谈话，从而保证了合作银行业务经营的顺利进行，保持了职工队伍的稳定；在工会自身建设方面，合作行工会结合当前改革中出现的新问题、新特点。切实加强了工会自身建设。为切实抓好这项工作，区行工会主席深入基层，研究讨论职代会作用。要求各信用社、营业部重大事项必须经职工代表大会研究决定。充分发挥了职工代表大会作用，使工会工作参与到信用社的民主决策、民主管理、民主监督之中，在合作行领导班子的大力支持下，我行工会要求凡是重大事项必须征求职工意见，特别是信贷审批、大额财务支出、抵债资产接收处置等问题，涉及到职工切身利益的重要决定都要通过职代会和职工大会审议通过。这些措施使我行

职工的“主人翁”意识和民主意识得到了进一步加强。

xx年，区行工会积极参与人事培训工作，开展各专业培训班，对部分业务骨干及优秀职工代表，定期进行辅导培训；同时组织了工会财务人员进行业务培训，提高工会管理水平。举办了信贷、财务、安全保卫、存款及档案管理培训班。参加培训达到120多人次，从而提高了信用社员工的素质，为全面推动业务发展提供了有力的人才保障。

xx年，区行工会围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，加强妇女工作力度，完善女工委工作，结合女工的特点开展“巾帼营销先进人物”评选活动，对全行营销工作做出贡献的女工给予支持和奖励。同时继续开展服务明星评选活动，收息能手和吸储状元评选活动和组织存款劳动竞赛活动，进一步调动广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇三

大家好

一、加强业务知识学习

个性是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量

我明白我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中必须要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮忙客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种

用心营销中间业务，全面完成分理处下达的各项业务指标，营销正德保险32万元，太平洋保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识

及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20__，展望20__，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇四

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的工作实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的工作实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们工作实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全

都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而归，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的工作实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

工作实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在工作实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇五

大家好！

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、

正确地答复客户的提问，给客户提建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提提供差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20__年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

谢谢大家！

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇六

20xx年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性,实行规范化管理,年初我就安排对综合监管人员进行重新组合,做到岗位到人,责任分工明确的工作管理体系,经常参加综合监管每周定期召开科务会,安排布置的各岗位工作,及时沟通情况。通过上述举措,20xx年综合金融监管工作又有新起色,内控管理机制进一步完善,较好地解决了人员不稳定的问题。另外,我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》,把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作,从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了:人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核,将每个人员岗位责任与目标化管理结合,充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

今年以来,我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训,积极树立新的监管理念,将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中,从20xx年起,我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上,监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位,围绕上述三个方面,我行监管人员在参加中心支行培训的同时,督促监管人员自学有关监管业务知识,在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质,以适应形势发展的需要。

按照20xx年10月银行业现场会的要求,认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统应用程序进行了逐项落实,切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从20xx年起严格按

照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

(1) 20xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在20xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对20xx年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于20xx年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在20xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇七

1、加快思想观念的转变。

经过__年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。

进入__年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力。在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金代替发放、收复失去的代替发放工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。

营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业

务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个__年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后__上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

__年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。

同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。

一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。

三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的'业务领域，创造良好的发展环境。

对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。

一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。

二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。

三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门

想方设法的帮助他们解决。

4、做好新业务学习和营销工作。

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近20__万元，代理记帐式和电子国债__万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

5、身先士卒，起到党员的带头作用。

__年是建设银行重大改革的一年，在__年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

__年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。__年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇八

今年以来，我行积极落实从严治行的方针，做好安全保卫工作，完善内控程度，强化内部管理，切实防范金融风险，杜绝案件事故的发生，取得了较好的成效，保证了我行安全稳健高效经营。

一、加强组织领导，落实工作责任制。

我行成立了支行安全保卫、综合治理(创安、禁毒、普法和依法治行)领导小组，认真落实安全保卫目标管理和领导责任制，将安全保卫工作纳入全年工作计划，与支行营业部、各分理处负责人都签订了安全保卫目标管理责任书，做到谁主管、谁负责。并根据市人行要求和本行实际制定印发了乐清工行20__年创建金融安全区工作意见，明确各级负责人安全保卫工作职责，做到一级抓一级，分工到位、职责明确、相互配合、层层落实。

二、不断健全内控外防机制，切实落实各项规章制度。

一是做好日常安全保卫基础工作。首先是积极组织全行员工认真学习《中国工商银行员工行为守则》(以下简称《守则》)、《中国工商银行关于对违反规章制度人员处理暂行规定》、《中国工商银行内部控制暂行规定》、《安全保卫责任书》等，加强全行员工法制教育，提高全行员工安全保卫意识。其次是加强经警队伍建设。今年多次组织全行保卫、经警、交接人员的制度学习和培训，规范保卫工作操作。特别是强化了经警军事业务训练、防爆枪训练及经警人员的考核工作，对经警进行技能考核，优留劣汰，进一步提高了保卫队伍的整体素质。同时做好员工动态管理工作，积极掌握员工工作和业余生活情况，对怀疑有不良行为的或经商行为的员工进行重点监控，并对广大员工进行防抢预案演习，熟练掌握有关安全保卫设施操作要领，明确报警电话。还拔出大量保卫专项资金，及时更新一部分已老化的技防设备。总

之，在技防、物防、人防上进行大投入，把好人防、技防、物防关，及时消除案件事故隐患，防患于未然。

二是定期召开防范案件分析会，及时传达上级行有关文件精神，通报有关案情，研究工作中出现的新问题、新情况、新特点，分析本行管理工作的薄弱环节和漏洞隐患，并针对本行的薄弱环节，采取相应对策，对不良苗头立足于早发现、早教育、早防范，防患于未然。三是定期或不定期地对所辖各机构部门进行严格检查，包括进行现场检查与考核，强化我行各项规章制度的全面落实，经常组织专业部门人员加强对重点部位、重点岗位和重要环节执行规章制度情况的检查，对发现有违规违法行为严厉查处，及时整改。尤其是不断强化安全保卫工作的检查落实，坚持每周的保卫科长检查制度及每月的分行行长检查制度，对各项安全工作的管理落实到岗、到人，强化报告制度，及时掌握本系统的安全保卫情况，努力防范案件事故的发生。今年以来，我行先后开展了职业道德、规章制度和法制教育活动、规章制度执行月大检查活动、业务高风险点检查活动、“抓内部管理，促业务发展”活动，积极检查我行业务经营发展中存在的问题，对检查中暴露出来的问题进行认真整改，消除隐患，不断完善内控机制，建立长效机制。

我行通过日常工作及开展各项专项活动，全面加强了全行干部员工队伍的思想政治建设、组织建设、作风建设和制度建设，提高了干部员工的思想业务素质，进一步规范健全了我行安全保卫工作和内控机制，切实做到安全稳健经营，进一步树立我行新形象。

银行排雷工作报告 银行工作报告格式篇九

我能够更加积极主动地学习银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。

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的xxxx银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xxxx银行事业发出一份光，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。

我能够及时地融入到xxxx银行这个大家庭中，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。

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。

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。xxxx银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。

在xxxx银行工作过程中，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择，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。

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。

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xxxx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！