

2023年银行纪检工作总结报告(精选8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行纪检工作总结报告篇一

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。我们需要有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、组织管理、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。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，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。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

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，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过半年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为建行做出更多的贡献。

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上成立武汉市农商行在即，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，这半年来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在转正后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为建行的明天而尽心尽责。

银行纪检工作总结报告篇二

在这个经济繁华的年代，人民的生活水平也极度的提高了，物业也要加强防范意识，我一直尽职尽责的做好本分工作，以下是我的总结：

一、由于我们的操作不合理和住户的违规使用，导致新年期间富康花园小区13栋209房被污水入浸，污水延伸到一楼商铺，给业主和商家都造成了很大的损失，管理处工作人员忙得不

可开交，业主也是抱怨满腹。在公司的支持和管理处工作人员的努力下，经一个多礼拜的努力，此事终于得到了圆满的解决，业主还拿出现金给我处工作人员慰劳。

二、市场环境的变化，导致我们管理处秩序维护员短缺，给小区的治安防范带来了挑战，由于人员的不足，致使两户住户的门锁被撬，虽未损失什么贵重物品，但说明了人员稳定的重要性。管理处上报公司，经对工资和人员做了相应的调整后，小区到目前为止，没有再发生过上述问题，确保了小区治安的稳定性。

三、xxx西餐厅占用小区的消防通道长达三年之久，造成业主对管理处的抱怨，也带来了消防隐患，经管理处多次协商、调节，并借用执法部门的整治时机，成功的让xxx西餐厅归还了长期占用的消防通道，还提高了对消防的认识。此举得到了业主的好评，消除了安全隐患。

四、人员紧缺，招聘时不能择优录取，有些员工私心较重，素质不过硬，给公司的声誉带来了一些负面的影响，经管理处与业主沟通，虽能得到理解，但是不可否认，这种行为应该胎死腹中，不能盟发。否则将会给公司带来毁灭性的打击。因此我们接下来的重任是一定要加强员工的素质培训，提高个人的荣辱观，体现物业管理人的真正价值。

五、管理处积极响应公司的号召，制定有偿服务价格表，并率先在富康花园实施，虽有少数业主持有不同的意思，但经过沟通后，都欣然接受了这一事实。到目前为止运行状况良好，此举不是为了增加公司的收入，而是规范了物业管理服务的范围。确认了业主和物管各自的责任。

六、小区已成立8年之久，加上地下管网小很容易堵塞，管理处就按照年前制定的操作流程，历时一年的流程操作，现已无任何问题，管网畅通，还给了小区业主一个舒适卫生的生活环境，得到了公司和业主的好评。

七、因为有了xx年成功分享xx的经验，10年我们在xx的管理和分享的过程中都做的得心应手，让小区的业主再一次享受了自己的节日—xx节。看小区业主们分享着xx盛宴，让我们深深的感触到，只有真心的付出，才会收获满意的微笑。物业管理艺术的决巧就是看我们怎样去勾勒。

八、楼宇天台的年久失修，暴露出了安全隐患，管理处工作人员扛着沉重的焊机，攀爬于每个楼道，经一个礼拜的努力，终于划上了圆满的句号。小区东西门的破损和当初的设计不合理，让小区业主饱受了烈日和雨水之苦，管理处决心改善其薄弱环节，投入大量的人力物力，进行改建，让以前的过关变成了现在的回家，也彰现了我们物业公司服务的本质。

九、小区单元楼的门禁系统，是业主与管理处之间的绊脚石，多年来一直得不到有效的解决。管理处与业主进行反复的沟通，得到了大多数业主的认同，并同意由管理处牵头进行联系，共商门禁改造计划。此工程到目前为止，已成功的完成两栋楼宇的改造，投入使用后运行良好。管理处对已安装好的业主进行了回访，得到的答复是：“我家小孩到晚上9点了还到楼下去按自家的对讲机，让我们在家听对讲里面发出来的音乐，笑死人了”。

由于受社会大环境的影响，富康花园管理处在10年进行了人员精减，由以前的16人精减这现在的13人，这对于我们来说是一个挑战，以前的成绩摆在那儿，并不能以精减了人员为借口，从而降低服务质量，这样就没办法得到业主的认可，经过大家的共同努力，用实际行动给出了答案。清洁卫生保持原来的标准;治安情况比去年好，全年共发生两起治安事件，立案一宗;由于对绿化没有什么投入，也只能维持原状。业主投诉率明显降低，管理处工作就略显清闲。回顾上个季度的工作，我深刻的体会到还是在工作上有很多的不足的，我也希望我会在下一季度中做到更好。

根据公司xx年度整体工作计划，围绕着以““物业服务转型

为中心，““规范化服务体系的建立试点、“香港广场“物业承接查验工作的稳步前行、全椒水岸星城与天下景城前期物业服务的逐步有效展开等为三个基本点而展开。

一、一个中心

我们在第二季度按照皖投置业交房计划，顺利完成交房工作。交房后，剩余房屋的交付、工程质量遗留问题的整改、园区配套的完善、规范化服务的推广等成为公司第三季度的主要工作。

1、继续努力，阶段性的完成交房工作；

在全体员工的共同努力与辛勤付出下，在第二季度工作的基础上，顺利的按照交房工作计划，七月份基本圆满完成了交房工作，八、九月份各客服中心继续保持良好的交房工作状态，在展开对已交房客服交房资料的收集、整理、归档工作。同时，接待为零星的未交房业主办理交房手续。截止9月25日，已累计完成交房4346户，占发交房通知书数的92.61%，占总户数的84.88%。针对物业服务的有效重大交房投诉为零。

2、把握时机，积极配合做好整改工作；

房屋质量瑕疵的整改是交房后一项重点，工程质量瑕疵问题的整改与逐步推进，将对物业服务工作的顺利开展提供了可靠的保障，为此，我们把握时机，客服现阶段工程人员不足的现状，积极抽调人员，组成十人工程队伍，配合做好阶段性工程质量瑕疵整改工作。并且，从公共区域与公共设施设备角度，提供建议、积极配合与完善整改，如对园区配套的指示牌与果壳箱的安装工作在九月份已基本全部完成。截止9月25日，已累计完成整改2592户，占需整改总户数4001户的64.78%。物业整改确认2436，业主整改确认394户。

3、主动出击，变堵为疏强化装修管理；

装修管理是交房后的一个重要的服务节点，为保障超大型项目基本同步交房后大量的装修工作有序。各客服中心在机构设置时专门配置了装修管理部，以专人跟进管理、责任落实到人的方式加强管理，并且在装修管理中，强化沟通，将装修注意事项事先告知业主，让业主初步理解我们对装修管理的初衷，了解违规装修的危害，从而配合我们的装修管理工作。强化巡检，装修管理人员主动出击，对装修现场的情况做到及时的信息更新与掌控。并联动客服中心其它部门，形成部门联动与信息反馈机制，试点推广全员信息员制度。从而及时的发现、制止违规装修情况的发生，将违规装修情况纠正于萌芽状态，整个第三季度，基本未发生严重违规装修情况。截止9月25日，累计办理装修户数为1798户，装修完毕户数为5xx户。

4、细致严谨，确保费用收取准确无误；

物业管理费用、装修垃圾清运费、车位费的收取工作，涉到了皖投置业与省物价局二方面的减免优惠政策，且集中收取时间短、工作量大，计算繁杂。但通过公司财务部与各客服中心出纳人员的共同努力，完善财务收支管理制度，全方位多层次的核对交房与收费数据，组织学习交房收费答客问，收取优惠政策等。根据工作进度，确保了各项收费收取率达99.99%，收取及时率达99.99%以上，准确率达99.99%以上。

5、规范服务，初步建立物业服务体系；

“望湖城·桂香居”入住业主群体的特殊性是众所周知的，其目前交房的四个地块，在根据物业服务需求的基础上，划分为四个客户服务中心，在相对独立运行的同时，为提高服务质量，统一服务标准、规范服务行为、建立物业品牌。以上述各项工作为基础，七月份我们在最先交房的“月桂苑”率先进行“规范化服务”试点推广工作，并进行了专门的“规范化服务”推广大汇报会，八月组织各苑区召开由全体员工参与的“规范化服务”推广活动动员会，全面的认真学习

“规范化服务“在“紫桂苑“所取得的各项成功经验，并在各苑区动员组织实施推进“规范化服务工作“，以此为契机，完善服务机制，初步建立物业服务体系。

二、三个基本点

在做好交房这一中心工作外，三点基本点的建设同步展开、稳步前行，在三季度展开以下工作：

“皖投家园“经过几年的服务运行，已初步建立了较为完善的服务体系，在不断探索与求新的过程中，今年申报为合肥市物业管理优秀示范大厦。目前，物业服务体系的建设整体来说是较为成熟的。作为公司规范化服务体系建立的试点基地，八月份，完成对“望湖城·桂香居“各客服中心主管及助理级的实地培训工作，以点带面的方式间接的支持与促进了“望湖城·桂香居“规范化服务的推进。“香港广场“项目的开发企业于七月份拿到了写字楼部分的竣工验收备案表，前期物业服务进入了物业承接查验阶段，由于开发企业的非常规开发历程，整个楼盘面临着诸多问题。因此，客服中心在按照合同要求，努力做好物业服务工作的同时，在承接查验的问题上，我们始终严格按照物业承接查验的标准执行，对开发商零星移交的资料，分系统的逐项认真的核对，在核对的基础上做出反馈，努力确保每项移交资料的齐全。目前，已有部分系统的资料部分移交。

全椒水岸星城按照合同要求，人员与部门的配置逐步完善，天下景城前期物业介入保安人员的配备，基本满足了现阶段前期物业服务的需求，为日后的物业服务工作的展开，奠定了基石。

第三季度，公司年初制定的各项工作目标，阶段性的基本得以实现，第四季度是公司xx年度全年目标实现的最后冲刺。如何做好第四季度的服务工作，圆满完成xx年度全年工作，为10的工作开创良好的局面，将是一个承上启下的关键时刻。

在第三季度工作的基础上，第四季度将继续以完善“望湖城·桂香居”服务体系，进一步强化规范化服务的推进力度，为突出重点，做好望湖城的物业服务管理工作。同时切实做好b01□c01地块的交房准备工作，做好公司资质升级准备工作，提升公司整体实力，实现公司三年规则的发展目标为重点。以保障皖投家园、香港广场、天下景城、水岸星城工作继续稳步前行为基本工作全面展开。

一、中心工作：第四季度，“望湖城·桂香居”客服中心将以以下几项工作为抓手，继续完善物业服务体系的建设：

1、完善部门与团队的建设：

第四季度，公司将重点加强物业管理部的建设，完善部门职能，强化项目服务与指导。目前，物业管理部根据工作需要，配置专职消防专员一名、负责对整个公司消防设施设备的检查，并协助各项目完成对消防设施设备的维护与保养工作。安全监察员二名，对保安部负责夜间岗位情况巡查，白天主要对各园区的整体工作状态进行跟进与反馈□b01□c01地块前期工程介入人员二名，为物业的承接查验及交房工作做好各项准备工作。

在团队方面，多数人员在强化培训后基本能适应现有的岗位，能够溶入团队，形成合力。但不容忽视，团队内部存在着少数不和谐的因素。因此，必须进行适当的岗位调整或沟通教育，在必要时，必须采取一定的措施，消除在团队方面所存在的不和谐因素，建立一支有较强战斗力的员工队伍，如9月底，针对紫桂苑客服中心管理不善，工作不力的现状，对紫桂苑的项目经理，副经理给予免职，物业主管降级处分。

2、完善客服中心考核机制

在完善客服中心组织架构的基础上，进一步完善考核机制。通过考核保障各项工作的高效推进，激发员工的工作热情。

八月份，根据规范化服务推广工作的要求，公司对“望湖城·桂香居”各客服中心经理进行了考核。第四季度将在完善项目经理考核的基础上，推行主管、助理、乃至一线员工的考核，以“公平、公正、公开”为原则，初步建立的考核机制。

3、完成物业费物价局报批 受特定因素的制约，“望湖城·桂香居”物业服务费、停车费未能正式通过物价部门的审批，虽然在第三季度，我们完成了申报的各项准备工作，但未能进入实质性的收费审批阶段。现在这种特定因素已基本解决，为保障物业服务收费的合理且合法。费用的报批已迫在眉睫。这将是第四季度必须尽快完成的一项重点工作。

4、继续协助工程瑕疵整改

通过目前各项数据表明以及各方反馈，工程瑕疵的整改在第三季度有所改观，但从根本上彻底解决，还需要一段时间。在第四季度，协助工程瑕疵整改仍然是一项重点工作，面对非市场化运作的特殊的业主群体，及时的建立有效的沟通渠道，妥善处理工程瑕疵整改所造成的投诉或过激行为，安抚业主的情绪仍然是一项任重而道远的工作。

依据公司三年发展规划，将xx品牌与皖投品牌实现捆绑式联动培育发展，需要对xx物业服务品牌的培育并最终树立□xx年第四季度在做好中心工作、重点工作的同时，继续推动皖投家园、香港广场、天下景城与水岸星城物业服务等基本工作的稳步前行，以持续提升皖投家园项目服务水平的提升，充分发挥其以点促面的作用。以继续保持香港广场项目承接查验工作的有效展开，保障物业服务有序进行。以满足天下景城、水岸星城物业服务需求，确保服务质量等为第四季度的基本工作的目标。把握时机，充分利用当前的各项有利时机，借助于各方有力支持，在企业发展的过程中，适时的调整公司的管理策略与方针政策，以规范化服务工作的推广为契机，完善公司物业服务体系。

在公司的正确领导、各部门的积极配合、物业管理部人员的不懈努力下，取得了一定的成绩，业绩有了小幅增长，但相比公司的年度工作目标还是有很大差距。

一、业绩统计

截止第一季度共完成纯净水配送4278桶，完成行政楼、生产现场、香江、七星家苑等所辖区域饮水机的定期消毒1次，饮水机更换及维修25台，未发生食品卫生安全事件，保证了制水设备稳定运行和饮水质量。厂区及七星家苑绿化更换绿篱2000平方米约19000棵，草坪改造补栽1500平方米，同时对所辖区域绿植进行全面施肥、修剪以及病虫害防治工作，绿化植物生长态势良好，未出现大面积枯黄枯死现象。行政楼保洁及花卉租摆服务未发生业主投诉现象，各会议室、办公室等公共区域盆栽绿植全面更换1次，较好的提升了服务品质，满足太电公司服务需求。会务服务231次，其中部门级日常会议125次，公司级会议94次，大小型对外接待12次，圆满完成主业各类会议的顺利召开。

按照部门年度目标责任书各项指标，严格对标管理，层层分解，逐级把关，各项指标有计划有措施的进行开展。班组建设管理工作有着明显的提升，逐步完善定置化管理，有效结合春季安全大检查和nosa五星管理要求开展每一项工作，1至3月份共排查各类缺陷32项，积极组织部门员工对“找、抓、促”管理措施进行大讨论，查找部门的管理不足和存在问题，抓住重点，理出短板制定计划，对下一季度工作的有效提升打下了基础，促进服务品质全面提高。

二、存在问题

1、工作业绩差。本季度部门业务预算执行率偏差较大，未能严格按照月度分解进行实施，工作随意性较大。绿化工作未能抓住春季良好时机，养护和部分绿植补栽工作处于被动，计划工作的周密性不严谨，工作责任落实与岗位职责不明确，

缺乏动手能力和创新意识。

2、岗位人员缺。部门的实际在岗人员只有14人，各岗位人员几乎都兼职一些其他事务，工作量过于饱和，在应急调配情况下不能满足工作需求。第一季度绿化临时用工严重短缺，使绿化养护工作不能顺利的计划开展，由于生产场所对用工人员的年龄受限，同时在加上临时用工的薪酬普遍上涨等原因，导致了人员严重短缺和招聘难的现象，迫使绿化养护工作滞后。

3、业务培训弱。要提高员工的工作能力，最主要的还得对其进行技能培训，但由于各种原因在对员工的培训还是非常缺乏，技能操作水平不能在短时间内得到提高，业绩也就上不去。

4、服务水平低。本部门部分员工对专业技能知识、安健环管理常识、业务流程的掌握不是很熟悉，更谈不上工作经验。

三、工作思路

1、抓重点，挖掘部门潜力。根据公司开展的“找、抓、促”活动，有效结合今年xxx五星管理要求，找出管理工作中存在的短板，对关键区域，如绿化养护管理，化学危险品管理，机械工器具管理，废弃物管理，以及水厂卫生质量等风险管理，列入部门核心工作，将这些工作视为物业管理部的“根据地”，集中精力做深做透，深入查找问题及时改进，做到举一反三、闭环管理。

2、抓服务，提高信任度。就物业管理部在公司属于小部门，但是在天创公司这块“招牌”上他不仅是一个服务窗口，也是一道与国华太电有着影响的桥梁。只有好的服务，才能争取较大的业务信任和服务认可，之所以我们要保证这道“桥梁”畅通无阻，必须提高我们的服务标准，注重工作细节，提供超值服务，让太电公司领导及员工感到温馨、可靠，以

更大的信任度来认可我们的服务。3、抓沟通，促进业务协作。人脉是决定部门所辖业务的关键性因素，部门工作要有提高就必须与公司各部门搞好关系，相互协作，通力合作，借助其收集信息，做到常联系，多沟通，良性开展部门业务。4、抓培训，提高业务水平。随着公司的不断发展，培训的重要性也不断凸显。培训不能仅限于管理制度、专业知识的培训，还应学习公司的企业文化，培养员工的主人翁精神，提高其对公司的忠诚度和归属感。培训的方式也不应限于内部培训，应做到“走出去，请进来”，让员工到外面接受专业的培训，把专业的人士请进公司给员工培训。

3、抓管理，培养员工责任。服务工作无小事，任何一个小的失误都会直接影响着公司的声誉。小的失误就是管理工作中的一个漏洞，经验告诉我们“管理出效益”。我们物业管理部要从班组建设管理工作中明确岗位职责，落实工作责任，增强员工的凝聚力和协作力；健全部门考核激励细则，提高员工的积极性，完善部门规章制度，规范员工的工作行为，利用培训提升我们的服务品质，加强日常实地督导检查，确保服务工作稳健开展。

四、xxxx年第二季度工作计划及安排

1、推进星级班组建设，落实定置管理。办公室库容库貌有待进一步提高，帐、物、卡管理需要规范。4-5月份。

2、行政楼区域所辖各类安全标识、标志按照安健环管理要求进行更新更换。4月份。

3、规范会务服务流程，加强每周1次业务技能培训。4-6月份。

4、行政楼中心花园绿植及草花改造。6月份。5、七星家苑小别墅区域草坪改造。4-5月份。

6、厂区及七星家苑加大绿化养护力度，全面清除草坪内杂草及修剪工作。4-6月份。

7、完善部门绩效激励考核管理，提高员工积极性。6月份。8、水厂设备保养及反渗透制水过滤填充材料更换工作。6月份。9、着重对xxx五星管理要求排查所辖区域缺陷，落实计划整改，符合管理标准。本季度，物业公司主要在以下几个方面做了大量的工作：第一个方面：坚定不移做好物业品牌建设。

一、xx年x月，物业公司为开展德信花园三创工作，先后对小区流动水景进行彻底清洗；对小区道路进行彻底冲洗；对小区树种进行挂牌宣传；对小区花园进行彻底打扫，新增小区羽毛球场以及健身娱乐设施、休闲设施。这一系列的付出不仅让物业公司再次获得“市级园林式小区”这一殊荣，同时也得到了广大业主的一致好评。二、xx年x月，物业公司在德信花园开办首次“我爱德信”业主征文比赛活动。此次比赛，得到了广大业主的踊跃参与，大家纷纷前来投稿，把自己对物业公司的喜爱、赞扬、祝福、认可，统统用文字的行表达出来。此次活动也进一步拉近了物业公司与业主之间的距离，进一步提升了小区的精神文明建设。

三、xx年x月，物业公司对德信花园小区宣传栏内容进行更新，将一些有利于业主身体健康的知识以及其它科普知识向广大业主进行宣传，这不仅让业主收获知识，同时更让业主感受到了来自物业公司无微不至的关怀！

第二个方面：与时俱进创新管理理念

物业公司要发展、要壮大，必须改革创新、锐意进取。xx年x月物业公司内部实行制度创新、自主改革，先后推行了公司周检制、部门周会制、员工每日总结制等一系列改革措施，目的在于及时发现问题；及时解决问题；及时总结问题，纠正员工服务态度，提高员工主动服务意识，让某些潜在问题在萌芽阶段就被彻底消除。近段时间，员工们的思想觉悟、服务意识，较之以前，有了较大的提高，这都是改革创新所取

得的成果。

第三个方面：居安思危加强物业风险防范

一、物业公司先后多次进行消防设施设备检查，杜绝火灾事故的发生。在检查过程中，也发现部分设备存在故障，物业公司及时将情况向相关部门反映并监督整改，从而将一些属于质保期限内的问题让工程承包商进行妥善处置，减少因超过质保期带给集团不必要的维修支出。二、开展节假日安全大检查。通过检查将写字楼、门面存在的安全隐患告知业主、使用人，让其提高警惕，做好自身安全防范工作，共同维护小区安全，共同构建和谐社区。通过检查，将小区自身存在的安全隐患在第一时间进行有效处理，保障物业安全管理工作的有效开展。

长设施设备使用寿命，降低物业维护成本以及物业资产折旧成本。第四个方面：全心全意做工作、一心一意为业主。

本季度物业公司总计处理业主报事保修98起、处理房屋渗水23起、处理下水道堵塞11起、进行化粪池清掏2次、集中修理电子门系统2次、阻止打架斗殴事件2次、抓获盗窃行为1次。另外，物业公司也加大了费用催收力度，经理、副经理带头上门进行费用催收工作，确保了每月目标任务的准时完成。

虽然说，物业公司，较之过去，有了一定的进步，但是物业公司要想成为一支让集团满意；让业主认可；让员工自豪的企业，还相距甚远，还有许多地方显得不足，需要学习的地方太多太多。物业公司现目前主要存在3个问题：1、专业知识不够2、主动意识不够3、风险防范力度不够。下来物业公司将进一步完善自我、弥补不足，不断提高管理服务水平。

下季度，物业公司将集中精力开展以下几方面工作；一、以xxx都为核心，全力打造xxx都。

信物业迅速成为綦城物管行业的标杆。

二、寻求物业发展合作商，助推物业经营管理。

物业不仅要学会管理、更重要的是学会经营。下阶段，物业公司将致力于寻求更多企业赞助与发展合作，实现彼此之间的互惠互利，共谋发展。物业公司将引入相关企业，在小区免费开展形式多样的社区活动，搞好业主与企业之间的关系。物业公司一定要学会花最少的钱将事情办好、或者不花钱也一样把事情办好。

三、甩掉亏损楼盘，减少企业负担。

放眼当前、展望未来，物业公司任重而道远!物业公司将发扬特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献、特别能创新的工作精神，投身于企业的发展建设中，为开创企业未来的辉煌而不懈努力!

银行纪检工作总结报告篇三

至今年六月末，全行人民币存款__亿元，比年初增长__亿元，增幅__%，其中储蓄存款比年初增长__亿元，余额达__亿元，增幅__%，对公及其它存款余额__亿元，比年初增加__亿元。

人民币贷款余额__亿元，比年初增放__亿元，增幅达__%。其中农业经济组织、农户贷款余额__亿元，比年初增长__亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额__亿元，比年初增长__亿元；中小企业贷款占总贷款__%。

6月末，国际业务外汇存款余额__万美元，比年初增长__万美元。国际结算量__万美元，比去年同期增加__万美元，其中出口结算量达__万美元，较去年同期增加__万美元；进口结算量__万美元，比去年同期增加__万美元。结售汇合计__万美元，比去年同期增加__万美元。外汇贷款余额__万美元，比

年初增长__万美元;人民币打包贷款__万元，比年初增长__万元。

6月末不良资产余额__亿元，比年初减少__万元，不良资产占比__%，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率__%，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润__万元。今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

(一) 狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本;份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在__支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看__支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果;听__支行组织资金实行公开、公正、

透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步浓烈的气氛。6月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

(二) 投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值延边邮政储蓄银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：__神龙蛇业，__九州果业，__华美生态园艺，__稷山养鸡场，__澄禾禽业，__未来园林，__唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，6月末，我行农业贷款余额比3月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了本行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为本行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有

土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，6月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计__多家，贷款余额__亿元，比年初增长__亿元，比3月末新增__亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

(三)常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结。通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全州50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜

绝隐患、遏制案件到位。

(四)广泛开展演讲会，金融服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进__商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

户地青睐和好评。开放式服务摒弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升__行形象作出贡献。

三季度工作打算

三季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前两个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。 1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，三季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。三季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、

软件建设上档次、有规格。

银行纪检工作总结报告篇四

转眼过去一季度的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

我一贯热爱社会主义祖国，拥护党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照xx银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”□x月，我从xx

调回xx信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下个季度，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为xx信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

2022年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将2022年工作情况具体总结如下：

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，给客户提供的建议和处理方法，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。

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，给客户提供的差异化，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。2022年，我全年

销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

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。

2022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。

银行纪检工作总结报告篇五

三季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，月底，各项存款总额突破亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今年九月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%。其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%。对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx%。其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初

增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx%□

月末，国际业务外汇存款余额xx万美元，比年初增长xx万美元。国际结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元，其中出口结算量达xx万美元较去年同期增加xx万美元；进口结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元。结售汇合计xx万美元，比去年同期增加xx万美元。外汇贷款余额xx万美元，比年初增长xx万美元；人民币打包贷款xx万元，比年初增长xx万元。

九月末不良资产余额xx亿元包括抵贷资产xx亿元，比年初减少xx万元，不良资产占比xx%□比年初下降个百分点。今年三季度，贷款综合收息率xx%□比去年同期增加个百分点，季度我行实现帐面利润xx万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，月号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市家支行按市场份额水平和所处经济环境结成组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，月日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的支行行长，在xx支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听xx支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。月末总存款比月末增长了亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进xx商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以xx支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摒弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升xx行形象作出贡献。

四季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前三个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，四季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资

本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。四季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

银行纪检工作总结报告篇六

时间飞逝，光阴荏苒，晃眼我已经在____工作近半年了。在支行领导的指导和全体同事的帮助下，我从一名职场新人成长为一名合格的银行大堂经理。回顾自己第二季度的工作，我感慨颇深，特别是对大堂经理的工作有了深刻的认识。

银行的形象不仅体现在广告宣传、环境装修等方面，更直接体现在银行员工对客户的服务上，而大堂经理作为银行第一个接触客户的人，第一个帮助客户解决问题的人，其自身的服务就直接影响了银行在客户心中的形象。因此，大堂经理是银行一张名片，是银行对现场客户的第一印象。作为一名合格的大堂经理，不仅要有良好的个人形象、优质的服务态度、文明的言谈举止，还要有专业的银行业务知识。这些要求也正是我不断努力的方向。

说实话，我刚开始在大堂工作的时候很不适应，觉得大堂经理的工作很累，很繁琐，对银行业务的不熟悉也让我在工作中感到力不从心。但是，慢慢的，通过支行一系列的岗位培训和自己不断的学习，我的心态有了很大的转变，开始适应

了大堂经理的工作，并且不断的改善自己的工作方法，改善自己的服务态度，现在的我已经能很好的完成一名大堂经理的工作职责。

作为一名大堂经理，我以为不单要靠自己在实际工作中不断学习，还要靠很多工作以外的努力去完善和弥补自己的不足。为了提高自己的银行业务知识水平，使服务更专业，工作之余，我会向柜台里的同事请教业务知识，学习业务办理流程 and 规定，而这些知识使我在面对客户时能够很好的回答客户的疑问，帮助客户更快的解决问题。

此外，要尽快的成为一名合格的大堂经理，光靠个人在自身工作中的学习也是不够的，因此，在休息之时，我也经常作为客户到__、__银行等银行进行走访，现场观摩其他银行大堂经理的工作，学习他们工作的优点和技巧，并运用到我的实际工作中去，这使我受益匪浅。

在这半年的工作中我取得了很大的进步，但我也清楚的知道，要想成为一名优秀的银行员工，我还有很长的路要走，因此，我对以后的工作也制定了相应的安排，我会不断改进自己的服务态度，丰富自己的银行业务知识，提高自己的心理素质和应对能力，鞭策自己不断进取，成为__银行的一名优秀员工。

谢谢！

银行纪检工作总结报告篇七

本人在党总支、分管行长、管帐主管的关切指导下，共同营业室列位主任，认真执行营业室“以管帐根基工作规范化治理为中心，以进步管帐核算质量，警备金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，颠末营业室全体人员的精诚互助和自身的不懈的尽力，营业室各方面的工作都有了不合水平的进步，我自身也获得了更好的熬炼。截止xx

年12月20日营业室储蓄存款达13417万元，频年初新增4702万元，尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在20xx年一季度的工作环境总结陈诉请示如下：

1、加快思想看念的改变

颠末xx年的岗位调剂，我本人被聘任为“8级执行管帐师”，在新的岗位面前，我一再告戒本身尽快找准地位、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸失落了部分治理方面的担子，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20xx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“经营阐发会议”的会议精神，新一届领导班子超老例、跳跃式成长的极新思路，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”压力酿成了动力。依照内部节制制度的要求，通过对营业室不合岗位、不合业务种类进行认真阐发，重新订定和细化了岗位职责，调剂了轮岗制度，严格了操作流程，订定了钱箱现金治理法子、钱箱单证治理法子、证券业务治理法子、凭证整理装订法子、管帐毛病稽核法子等一系列治理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点管帐科目及帐户进行及时监控，确保呈现问题，实时发明，实时办理。同时通过订定二次分配法子，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、办事质量、劳动规律等内容相结合，冲破了分配上的“小锅饭”“小均匀”，匆匆进了各项任务目标的完成和办事质量、核算质量的进步。

此外我本人积极投入到吸存增储的高潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员进步存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以办事吸引，老客户用情感牢固”这一经验，3月份一个20xx年存入营业室1000美圆的老年客户暗码遗忘，我先后4次上门为其解决挂失解挂手

续，该客户异常冲动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了进步自身和营业室人员的业务素质，包管我行管帐核算质量，我们订定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，应用业余光阴组织营业室人员进行管帐业务、管帐律例学习和职业道德教导，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，使本身的业务知识趋向全面，业务操作加倍纯熟规范。

2、以身作则，尽力学习内节制度，进步工作效率。

3、尽力进步自身办事和业务素质。

优质文明办事是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底转变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正地位，靠办事博得客户，靠客户接受存款，抗抵款保住饭碗。打消了思想上的松懈和不够，彻底更新了看念，以客户满意为标准，自觉规范本身的行为，认真落实我行各项办事步伐。二是把业务技巧和纯熟水平作为权衡办事程度尺度，苦练基本功，加快业务解决的速度，避免失误，把握质量。固然我们营业室尽心努力的搞办事，然则，因各类因素，营业室的办事质量仍是不尽人意。三是尽力学习新业务知识鼎力拓展业务营业室的业务范畴，创造优越的成长情况。对付我本人来讲，努力做到了“三个办事”。

4、做好新业务学习和营销工作

银行纪检工作总结报告篇八

《国务院关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》(国发[xx]19号)出台，提出了全面清理核实并妥善处理融资平台公司债务、对融资平台公司进行清理规范、加强融资管理和银行业金融机构等的信贷管理、坚决制止地方政府违规担保承诺行为等严厉措施。“高压”之下，银行对投融资平台的贷款采取了更加严格的审查，甚至暂停增量贷款。

在这前所未有的融资压力面前，我们开拓创新求突破，攻坚克难谋融资，截止到目前，今年已实现贷款到位资金突破15亿元大关，实际到位资金15.45亿元，完成了全年自定目标的115%。其中，利用国家开发银行支持地方政府棚户区改造项目的机会，积极与国家开发银行江苏省分行的合作，在较短的时间内完成了西安路2、4、6、8号地块及农科院地块的12亿的项目贷款工作，目前开行已放贷8200万元。另外，公司将资金流的管理摆在企业经营管理的重要地位，采取了优化资金流向、控制资金流量、规范资金流程和盘活资金存量的方法，努力提高企业资金流的管控水平。1-9月份共组织资金收入(土地出让金、贷款等)共计30.03亿元，发生资金支出(贷款本息、工程款、投资款、交市财政等)共计34.07亿元。

今年，是我公司成立以来吸引外来投资和公司自身对外投资项目最多也是最大的一年。其中，按序时进度商业投资达15亿的淮安万达广场大商业布局已确定，现已进入内装阶段，计划12月中旬正式开业。投资达5亿元的市国际会展中心内外装、道路、绿化、铺装、景观、小品、空调、电梯、设备、消防等已于9月22日全面完成，并成功承办了台商论坛和美食节相关会议，目前正积极推进竣工验收各项工作。投资达1亿里运河风光带建设项目(用地、绿化、轮埠路、文渠河四个项目)各项工作正在推进，其中绿化项目施工单位已进场，目前影响项目推进因素仍是住家船拆迁、移动铁塔迁移、供电杆线迁移等。投资达4400万新商校配套及球场工程已完成桩线定位、路灯、智能化及室内配套合同评审等，目前影响项目推进因素主要是征地问题。投资1000万元的工业园区供水管网项目，已完成投资300万元。区域供水项目正在调研之投资中。投资达4亿元的清浦新城商务中心项目已完成立项、规划红线、建筑设计方案，勘察报告，拟采用bt项目形式建设，目前招标方式选择急需市政府确定。投资达5700万元的东方金色家园安置小区二期工程于2月份竣工交付安置，三期工程目前设计方案已完成，正在做土方工程。投资达7700万元的电厂河安置小区二期1~6号楼已交付回迁，7~8号楼工程确保年底前交付回迁。投资达9000万元的生态园安置小区一期

建设全部安置结束，二期工程已完成施工图审查，计划本月底开工。投资达24亿的西安路、延安路、水渡口、农科院四个片区共计68万平米的旧城改造项目正在推动拆迁中。其中，清浦区天津路东侧地块已与海通控股签订战略合作协议，正在积极做好与规划部门协调回迁房建设相关问题和天津路西侧地块的招商工作。崇华小学地块已成功挂牌出让，已与清河区政府签订委托拆迁协议，拆迁指挥部已成立。农科院地块正在准备启动富强路以南部分的拆迁工作。清浦区12号地拆迁手续已办理结束，拆迁公告已发，拆迁评估已完成，计划月底进场拆迁。西安路2、8号地公房调查与预评估已结束，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。水渡口2、3号地已完成立项、红线，正在拆迁调查，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。

根据国务院19号文件要求，我们及早调整了公司发展方向，加大了对实体经济的投入。相继成立了会展中心、银信担保、创业投资、华地置业、地产物业等多业态、互补式的经营实体。会展中心经营管理团队已经组建完毕，开始对外工作。在规范完善管理的基础上，根据淮安市产业特点、展馆自身特点排出部分可以争取的省级展会[xx]20xx年省国际农业洽谈会报告已经上报市政府。同时有针对性的对淮安市主导产业进行调研，开展自办展前期准备工作。农洽会报告已经上报市政府。