

# 银行迎中秋庆国庆活动总结(优质10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇一

一段光阴，一段岁月，当你我顾自回首，那曾经的期许于匆匆过往中是恁般微不足道。我怅然，捻起陈压于书底的记录，没有悔恨，没有遗憾，却新生了一种无助。

有段日子，我极想给自己一个明确的角色定位，所以我很累。万物心生，当我不断意识到自己浮乱不定的心正是一切的根由时，我很难过，为不曾经得住磨砺的自己惋惜。

年底到年初，一共参加了两次培训。一次是关于个人贷款业务，一次是关于信用卡业务。当我落座在科技园的任何一处时，心里非常感念关心帮助我的领导。我不断地想，不断地想，却越来越发现思考是那么的迷人。当时根本摸不着头脑的事情，慢慢想起来就渐渐释然了。

关于贷款业务，我还没有机会接触，但是在培训中和接下来对个贷考试教材的学习中自己的确对这方面的知识有了一个初步的了解。而信用卡业务似乎经常地接触了解，只是缺少实地的操作。我再一次感觉到理论知识到实践操作的距离。

整个二月份，萦绕在我心头最多的一件事是关于自己的指纹无法使用的问题。整整几个月，我不敢想象自己是如何坚持过来的。我心里明确地知道这完全是自己的问题，而那份无

法胜任本职工作的恐惧时时折磨着我，每当因为我的缘故导致营业秩序混乱的时候，我都无比的痛苦，我无数次地想再坚持一分钟，再坚持一个小时，再坚持一天，就放弃吧，就离开吧，纵然是以一个不达标的角色。那时的每一天清晨起床，我都很怕走进营业室，很怕再去触摸那无情的指纹识别仪器，更怕看见那站在我身旁、身后，开解我、宽慰我、支持我、指导我的领导和同事们的神情。后来想想，当时没有放弃的主要原因之一应该是，不知道如何站起来，然后如何跟那些真地关心我，为我着急，为我无奈的领导和同事说出我不干了这句话。

当我处在这样的境遇下，我每日都鲜明地感觉到那人情的冷暖。其实我好怕那赤裸裸地情感控诉。有的人说想开点，有的人说千万别出来，出来一下就罚一两万块钱。其实我能很直观地感受到那一句句话背后的意愿。而我只能回以黯然的微笑。人们总是喜欢，揣摩别人内心的意图。很少想到其实那压根儿就是错。我怕猜错，所以我也不曾去想太多那所谓的善意是不是真的恶意。

曾经觉得神秘好奇的工作，忽然就变成了一种煎熬。当我在丹姐那关慰的眼神面前，终于抑制不住自己委屈、无助的情感，泪水决堤。在外这么多年从来都怕在别人面前流泪，因为那似乎就承认了自己的懦弱。而当时当刻，我根本左右不了自己。因为那种丧失方向的感觉真地让我不知所措。

日子过得久了，人们会遗忘，遗忘很多美好，遗忘很多悲伤。而我也一样，我喜欢沐浴心灵的感觉。一段异常的经历，带给我的收获同样异常。凭攒着这一份份信任、理解、支持、关心，我再一次开始工作地很美好。命运真可爱，当你被它折磨地死去活来时，你会很恼怒。而当你某一天突然发觉这一份难得的经历正是它对你的偏爱时，你又会感动非常。对于此时此刻的我，只想安心踏实努力地做好这一份看似简单却又如此难得胜任的工作。至于方向，我同样在继续努力寻找，可是这份心情已然不同，因为我很确信虽然暂时无法明

确定义，但是我的确正在朝向美好。

感谢感动的人生，感谢感动的人们！

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇二

来到这个大家庭。如今，伴随着新年的到来□20xx年也即将走向尽头。

回顾在这里的将近一年的时间里，我作为一名普通的柜员，在工作中充分的学习和努力的提升了自己，服务了客户。并且从领导的指点中，认识了许多与银行工作有关的知识 and 经验。这让作为一名新人的我有了很大的成长。

总结这一年，在工作方面，我经历了很多也学习了很多，现对我这一年来的情况做如下总结：

作为\_\_支行的一名新人柜员，我在工作方面其实有很多不足的方面。如在服务上还不够周到，面对工作的耐心也不是特别足。尽管在工作方面我一直努力保持着严格认真的态度去处理自己的每一次任务。但随着时间过去，与其他前辈相比，我还是欠缺了许多。

后来，在工作方面我开始主动的去学习和提升自己。礼仪方面，我通过向前辈的学习和请教，在工作上有了很多的改善。这点一方面，我一开始只是模仿着前辈的工作，但很快，我也努力的吸收了这些经验，并慢慢修正为适合自己工作的做法。

如今，在礼仪上我已经能良好的达到标准，并能让客户感到满意和好评。让自己成长了不少。

此外，在于服务方面。起初我在工作中只知道给客户按照基本流程进行工作，不仅对不太了解业务流程的客户不太周到，

也无意间丢失了很多的机会。后来，随着领导培养的深入，我也深刻的感受到自己责任的重要。不仅开始在工作中确认客户的情况，及时的给予帮助，还认真的学习了银行的业务。这不仅仅是为了提高我的业务能力，更是为了让我能在工作中给客户做好业务推荐，为银行的理财产品带来更多的新客户。

一年来，我成长的不仅仅是工作的能力和技巧，在思想和态度上也有了不小的提升！根据工作的情况，我认真的学习了企业文化，提升了自己作为一名银行柜员的责任心。同时我还锻炼了自身的管理能力和对心态的调整。

心态和自我管理的提升都让我更好的适应了柜员工作的枯燥，在工作中也能以更好的状态去服务客户。

在这20xx即将到来的时刻，回顾这将近一年的工作，我有成长也有不足。但这些来自过去这一年的经验，都会为我在20xx年的工作提供更多的动力！

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇三

20xx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，做好临时工进会工作，实现在岗员工全部进会。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，维护职工正当权益，是工会神圣的职责。xx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分做好职工的政治思想和维权工作，工会主席亲身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题目、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xx决策□xx治理□xx监视之中，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题目，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xx意识得到了进一步加强。

20xx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职员进行业务培训，进步工会治理水平。举办了信贷、财务、安全保卫、存款及档案治理培训班。参加培训达到120多人次，从而进步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。

20xx年，区行工会围绕经营治理工作，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xx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。

今年以来□xx合作银行工会根据市、区两级工会工作的指导思想，不断完善工会自身建设，坚持“发扬好传统、创造新经验”的工作原则。牢牢围绕全行经营目标和改革重点，大力

开展劳动竞赛，使职工的工作热情和聪明才智得到了充分发挥，为实现全行增盈目标和推动农村金融事业发展做出了贡献。一是xx合作银行工会继续开展了“双先”竞赛，配合专业部分开展了信贷、存款等竞赛活动。先后发放竞赛奖金12000元，充分发挥了竞赛奖金的杠杆作用，使我行的各项业务实现了齐头并进，协调发展。工会结合区行业务经营难点，促进经济效益进步，与计划信贷科联合开展了“收息能手”和“收息状元”评选活动，收到了较好的效果。工会根据参赛单位各项收息增加额和收息率比评出先进信贷员和先进信贷主任，并给予奖金进行物质奖励和发给荣誉证书进行精神鼓励，此举充分调动了广大干部职工的积极性，全行信贷员深进企业、农户，采取现场办公，上门收息。做到大额不漏，小额勤收。内外结合，上下联动，确保贷款本息应收尽收；并通过进一步完善贷款利息清收责任制，全面实行工效挂钩，加大考核力度。全面开展了一场户户见面、户户见钱的全方位利息清收攻坚战。使全行实收利息实现了大幅增长。

截止12月31日，全行实收利息余额xx万元，区行工会全年评出了收息状元和收息能手5人；20xx年，工会继续开展了“xx能手”“xx状元”和“服务明星”评选活动。全年评出“服务明星”6名□“xx状元”和“xx能手”各1名，工会拿出资金，加大奖励力度，对全行组织存款工作和服务工作做出突出贡献的个人给予奖励。同时区行工作继续开展了存款工作劳动竞赛，通过这3项劳动竞赛，进一步了加强柜台服务，在全行范围内迅速掀起规范文明用语、进步服务水平的xx；为使全行的服务质量和水平得到进步。做到了工会工作即支持了行政工作，解决了业务困难，又维护了全行的整体利益，体现了工会组织的优越性。二是以业务创新工作为载体，全面开展征收公道化建议和出点子、献计谋活动。区行工会结合xx农业合作银行实际，组织开展了创新群众性公道化建议活动，发动全体员工提建议、献良策，全面推动我行治理制度创新、业务技术创新，使职工能以主人翁姿态关心信合事业，爱护信合事业。全行今年评出“最佳公道化建议”7条，并对建议

者给予了物质奖励。

在全行职工的共同参与下，针对职工关心的xx治理、生活福利和防腐倡廉等方面提出了大量的宝贵意见和建议，合作行做到了及时采纳、部署落实。三是以全行职工运动会为平台，全力打造信合企业文化，努力进步全行员工凝聚力和向心力。20xx年4月18日，xx农业合作银行工会组织召开了xx合作银行第五届田径运动会，本届运动会是我行又一次成功的体育盛会。全体员工欢聚竞技场，不仅锻炼了身体，而且增进了彼此之间交流，加深了彼此之间感情，磨练了意志。无论是出色壮观的开幕式，还是运动员的顽强拼搏，各单位组织有序，充分体现了我行员工团结奋进、精诚协作、勇于创新、勇攀高峰的精神风采。这次盛会充分展示了全行良好的运动水平和高尚的体育道德，同时也增强了员工的凝聚力、向心力，展示了集体的气力、团结的气力、拼搏的气力。通过举办运动会，达到了聚拢了人心、提升了人气的目的；四是区行工会继续在全行开展了“创建文明优质服务”活动，把文明用语、环境建设、工作效率等方面作为考评的主要内容，工会和存款科采取了明查暗访等手段，对全区网点进行了突击检查，对不符合要求的网点提出了整改意见，对资格不够的收回了奖牌，这项活动的开展使一线员工进步了服务水平和工作效率，改善了所容所貌，树立了xx合作行全新的形象。

20xx年以来，全行工会工作始终围绕“千方百计把职工切身利益保护好、维护好”这个中心，在狠抓落实上下功夫、办实事。一是区行工会拿出5000元资金对贫困户进行了慰问，并积极向区总工会提出帮扶申请，解决了困难职工的生活题目；二是继续抓好“五小”建设，围绕降本钱、降用度目标，发挥“五小”作用，今年对各单位的“五小”建设进行了检查，评出了为最佳小食堂；三是通过经费转移支付的办法，解决了部份信用社营业服装和开展工会活动难的题目，充分体现了区行工会对基层信用社员工的关爱。

在全行职工的共同努力下，我行的工会工作取得了比较好的成绩。但仍有不足之处。这有待于在今后工作中加以改进。

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇四

20xx年在上级行党委的正确领导下，在各部门的大力支持下，在员工们的共同努力下，我行金融资产总量一直名列前茅。按照年初制定的业务指标，我行不断加强基础管理，转变经营模式，不仅实现了对公业务、个人业务的持续、稳定、健康发展，而且各项改革、管理工作扎实稳步地向前推进，确保各项业务安全运行，实现了未来战略目标的良好开局。

20xx年我行人民币全口径存款时点余额55902万元，较年初新增16090万元，其中个人储蓄存款28549万元，较年初新增5885万元，时点计划完成率为79.53%；公司存款27353万元，较年初新增10205万元，时点计划完成率为92.77%；人民币贷款余额16787万元，较年初新增1215万元；中间业务收入164万元，完成率为172%；借记卡新增发卡5653张，完成率为191%；黄金交易总量为1114万元，完成率为91%，其中实物黄金交易量为6452克，完成率为138%；基金代销2854万元，完成率为155%；理财产品销售额为6196万元，完成率为132%；国债销售额为907万元，完成率为73%；个人网银完成655户，完成率为178.47%，个人短信完成1200户，完成率为206.9%；网上银行代发代扣1户，完成率为100%；新增结算账户：其中50（含）万元—500万元新增3户，500（含）万元—5000万元新增1户，5000（含）万元—1亿元新增1户，1亿元以上新增2户。

### （一）重视教育学习，全面提高员工的思想素质和道德素养

为了全面提高员工的思想素质与道德素养，我行采取集体学习与自学的方式。今年以来，我行认真深入地学习实践科学发展观，全面贯彻落实上级行的会议精神与工作要求，积极开展业务操作、安全保卫、法律合规等方面的教育学习；组

织员工学习《柜面业务操作手册》、《员工职业操守》、《员工行为规范》、《员工违规处理办法》等相关规章制度；在培训方面，不仅积极参加上级行的业务培训，而且利用晨会等空闲时间开展对新业务知识、柜面业务操作注意事项、服务礼仪、风险防范等方面的学习培训。我们在提高员工素质的基础上，秉承“以客户为中心”的服务理念，为客户提供“一致的、持续的、可测量的”服务。我们恪守一名银行从业人员的职业操守，提高职业素养和职业道德水准，忠于职守、诚实守信，依法合规、遵章守纪，树立建设银行良好的企业形象。在实际工作中，我们拥有不怕困难、勇于创新的精神；拥有兢兢业业、坚定执著的工作信念；拥有忠于事业、坚守岗位、默默奉献的职业作风；拥有勇于承担、敢打敢拼的职业品格。我们树立高度的工作责任感，做到对工作、对事业的高度忠诚，做到踏踏实实做人、认认真真做事。

## （二）加强基础管理，全力创建一支作风好、业务精又年轻的队伍

今年是总行提出的“基础管理年”，为了积极响应总分行的号召，提高精细化管理水平，我行相当重视基础管理工作。一是网点转型后，网点的品质与形象有了质的转变，我行在营造网点文化氛围的同时，也焕发出网点员工澎湃的工作热情。二是服务方面，我行通过不断的培训学习与员工的自我认识与努力，最终将实现“不同的柜员，相同的服务”这一目标。三是推进岗位设置改革，实现岗位和人员的高效组合。按照岗位轮换体制、不相容岗位和风险控制对岗位设置的要求，结合我行实际，我行建立了岗位设置、人员配备、业务发展、风险控制等要素间相互联动的管理模式。四是推行考核机制。考核机制是以价值创造为导向的绩效理念，实施严格按照上级行对各种产品的标价，认真推行员工做多少拿多少，考核直观透明。五是建立内控机制。内控机制建设体现风险管理要求，我行认真查找内控薄弱环节，落实整改计划和措施，其中包括整改支行和个人两个层面。支行层面上，对银监部门进行的操作风险排查、上级行及各部门业务大检查、人民

银行帐户清理、检查中存在的问题全面落实整改。重点加大洗钱、反虚假管理、关联交易行为工作力度，建立合规文化，严格防范操作风险和道德风险。个人层面上，通过对员工风险及纪检行为、岗位职能职责和业务操作规程的排查，掌握员工在思想认识、工作作风、业务操作方面存在的问题，并提出整改措施。今后，我们将更加加大基础管理工作力度，全力创造一支作风好、业务精的青年队伍。

### （三）转变经营观念，全力实现各项业务指标又好又快发展

网点转型要求我们转变观念，促使网点从交易核算型向营销服务主导型转变，提高产品销售能力。一是严格按照上级部门的工作要求，加强员工思想观念的转变，加大培训力度，明确激励机制，发挥员工的积极性，为产品销售奠定基础。二是加强客户服务标准规范的建立，从产品、渠道、营销、服务等各方面不断提高和完善对中高端优质客户的服务水平，尽快将客户服务从产品关系提升到顾问关系，让客户真正认可建设银行，信赖建设银行。三是紧紧把握业绩创造，提升网点销售能力一条主线，坚持以客户促进产品销售，以产品销售促进客户拓展的双促进原则，把销售产品与拓展维护客户有机地结合起来。总之，我们要不断规范销售流程，丰富销售技巧，挖掘网点内部资源，全面提升产品销售能力，全面实现各项业务指标又好又快发展。

（一）储蓄存款方面。虽然我行今年储蓄存款新增较快，取得了比较好的成绩，但公司存款增长缓慢，与个人存款差异较大。

（二）业务结构失衡，保险业务完成情况较差。本地贷记卡趋饱和状态，我行贷记卡发卡量新增也明显下降。

（三）基础管理方面有待提高。特别是上半年神秘人检查成绩不理想。

## （一）加强员工学习教育工作

继续加强员工学习教育，紧紧围绕拓宽业务领域、开办新的产品和员工综合素质提高这一中心，全方位加大学习培训力度。在完成好基础业务培训的同时，重点强化一线员工营销实战能力的培养学习，不断提高队伍的职业技能和水平，真正建立一支适应市场竞争的专业化人才队伍，实现优势业务和产品的领先地位进一步巩固、“短板”业务和产品的拓展能力不断提升的目标。

## （二）夯实基础管理，用心经营客户

基础管理工作抓好了，我们的竞争优势就提升了。所以我们要着力巩固网点转型的成果，提升网点形象；我们要结合地区实际，保持以产品销售维系客户的理念，在提高客户效益的同时，也为客户提高快捷满意的服务；我们要加大对自助设备、网上银行、电话银行等交易平台的产能和贡献挖掘，提高业务替代水平，充分发挥其管理功效；我们要加强案件防范，维护\*\*\*稳定，在着力提高风险防控效率的同时要落实好案件防控的各项工作，努力实现全年“零案件”和创建“平安建行”的目标。我们要用心去经营我们的事业，经营我们的客户，经营我们的人生。用心做好每一件事情，深化“以客户为中心”的经营理念，抒写好“经营客户”这篇文章，为客户提供最好的产品和优质的服务，不断提高客户满意度和价值创造力。全力打造建设银行优秀的经营与服务品牌。

## （三）调整业务结构，提升产品销售

认真分析保险、信用卡、电子银行等特点，努力改善销售总量较小、产品销售不均衡的劣势，结合我行及地区实际，密切关注市场、跟进市场，重点发展适销对象；加大行内外的营销宣传力度，同时指导员工掌握产品知识及营销技巧，深入社区、企业推广产品。加强对信用卡预审批系统的

重视程度。加强与公司、机构、房金条线的合作，实现联动营销；做好个人业务的各类检查工作，以不断规范业务人员的业务操作，最大限度防范业务风险。

硕果累累的20xx已经过去，面对崭新的20xx年，我们满怀信心和\*\*\*。我们将不断巩固转型成果，固化业务流程，按照网点转型要求，夯实网点经营基础，夯实客户管理基础，夯实渠道服务基础；按照网点转型要求，细化服务流程，细化工作目标，提高管理水平，为实现“两年再造一个准格尔”的宏伟目标而努力奋斗！

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇五

为确保全行内控管理的良好态势，今年以来我行在内控管理工作上采取了以下措施

1、领导重视，组织落实□20xx年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计\*次，参加人员\*\*人次，根据行长室要求制订了工作计划，完成了\*\*主任\*\*\*、\*\*分理处主任\*\*任期内的责任审计；\*\*储蓄所、\*\*储蓄所、\*\*储蓄所、\*\*分理处业务审计工作；重要岗位责任移交\*个人次；支持分行审计处人员调用；对监管中发现的问题进行延伸检查；建立了问题整改台账；督导了内控评价自查自纠工作。

2、及时传达银监会、人民银行、上级行新政策、新制度、新办法。据统计，到9月底共向支行本级转发内外部上级行业务性文件十多只，向营业机构转发内外部上级行业务性文件\*\*多只，收文后及时组织了员工学习，强化了全行员工熟练掌握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*委员会，调整了\*\*审查委员会、\*\*\*\*\*委员会、\*\*\*\*\*领导小组、\*\*\*\*\*领导小组；出台了\*\*年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核办法、工资分配办法、\*\*工作质量考核办法；修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。\*月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照\*\*银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处理，共处罚\*\*人次，金额\*\*元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇六

20xx年底，我司通过公开投标中标xxxx农村商业银行股份有限公司(以下简称xxx农商行)总行综合大厦物业管理项目□  
20xx年1月15日，我司派经理助理xxx带15名保安员及2名电梯驾驶员共18人，前期介入农商行物业服务，主要为农商行大厦施工现场提供安全防范和电梯驾驶等□xxx年5月初正式接管xxxx农商行综合大厦物业管理服务，以xxx为项目经理的物业服务处正式开始运作。一年来□xxxx农商行物业服务处在公司领导的关心指导下，在业主方xxxx农村商业银行股份有限公司及分管后勤管理中心(现为行政管理部)的大力支持下，根据《物业服务合同》，建立健全服务处各项规章制度，注重内部管理，努力提供良好的物业服务，各项工作有序推进，物业服务工作取得稳中有进，现将xxx年工作总结如下：

1、加强客服管理员业务培训，做到“先培训，后上岗”。公

司对前期招聘的4名客服管理员统一安排到苏州总部，进行了15日的岗前培训，使客服管理员初步了解了物业服务基本知识，树立了服务意识，学习了一定会务服务、宴会服务技能，具备了初步的业务基本技能。分配至服务处后，服务处在紧张的前期工作之余，抽出时间对客服管理员进行了现场二级培训，加强了会务服务、宴会服务等方面针对性培训。11月份会所接管后，分批安排金融会所服务人员到xxxx宾馆客房部进行实习，提高会所服务人员的服务技能。

2、针对客服管理员大多未从事过物业服务的现状，服务处加强了对客服服务意识的培训引导，通过例会宣导、现场讲解、案例解析等形式，使客服管理员提高对物业服务工作的认识，树立“亲切服务、快乐服务”意识。

3□xxxx农商行物业客户服务涉及前台接待、会务服务、宴会服务、会所服务等几个方面，内容较杂，银行领导要求较高。服务处对客服工作进行了条块分割，落实到人，同时人员统一配置，统筹安排，提高工作效率。每次客服工作，均安排专人负责。重要的客服工作，则召开专门准备会议，统筹各部门工作，力求做到工程保障有效，活动过程安全，现场服务到位，活动环境洁净。

4、前台接待方面，要求客服人员在来人来访接待时必须“站立服务、微笑服务”，与被访者核实后，请访客填写《会客单》，登记后，方可进入楼层。同时，与保安部配合，加强对来访人员的甄别、核实，全年多次劝阻推销人员、衣冠不整人员进入楼层。

5、会务服务方面，每日对会议室进行巡查，确保设施设备使用正常，发现工程、卫生等方面问题及时通知相关部门解决。会前，根据业主方要求，准备好水果、茶水，调试好音响话筒，将空调调至合适的温度，做好会场准备。重要会议，安排客服人员在楼层客梯口及会议室门口迎接。会中做好茶水添加、换烟灰缸等服务。会后，关闭灯光空调，收拾会议室，

清洗茶杯等，认真做好善后工作。全年共提供会务服务人次。

6、宴会服务方面，银行根据工作需要，经常性进行宴请活动，临近年关，各类宴请更多。服务处根据业主要求，针对宴请桌数、规格不同，安排相应人员提供服务，做好宴会前准备工作；宴会期间，提供周到的现场服务，并根据领导偏好，注意了服务的针对性。全年共提供宴请服务人次。

7、11月份接管金融会所后，三名会所服务人员进入状态较快，根据服务对象不同及业主方要求，在客服部其他人员的协助下，积极提供了ktv□客房等会所服务，得到业主方及客人好评。全年共提供会所服务人次。

8、注重客服人员管理。每日对客服管理员仪容仪表、岗位形象、工作完成情况进行检查，及时了解客服人员岗位工作状态，发现和纠正客服管理员不符合岗位要求的行为。

9、建立仓库管理制度，明确专人负责物资申购，加强各类物资入库、领用管理。厉行节约，将闲置床架作为货架使用，部分保洁器材损坏后，修复再用。仓库类各类物资摆放整齐，入库、出库均有记录。会务物资，保洁耗材、办公用品、会所物品均专人保管，部分办公物品、保洁耗材以旧换新，有效控制了物资流失。

10、明确专人对服务处各类文档进行收集、分类、存档。对部门各项质量记录、表格表单进行经常性检查，各项记录符合公司质量记录管理要求。

11、积极协助银行方顺利完成大型活动服务工作。5月份银行进行“新大楼入住及向四川地震灾区捐款仪式”；10月份银行召开“重阳节茶话会”和“大学生合规文化交流会”活动；11月份召开“职工代表大会”，12月份银行方进行大型银企“迎新年座谈会”活动，这些活动中服务处客服部均提供了会前物品准备、礼仪接待，会中茶水服务，会后会场善后

等服务。

1、建立健全部门各项规章制度。根据公司《保安工作手册》及相关文件的要求，编制了服务处《保安员统一规范》及保安各岗位职责，各岗位作业规程，《安全操作管理规定》等相关规章制度，并在工作中对保安员进行了培训，要求保安员遵照执行。

2、注重了保安骨干队伍建设。在工作上支持帮助保安班长，在业务上培训指导保安班长，及时为保安班长申请参加班长转正考试，提高班长收入，稳定保安骨干队伍。全年多次组织保安班长业务培训，提高班长带班管理能力。日常工作上，对保安班长进行工作监督、检查，要求班长带领全班严格落实每日工作，对个别工作疏漏的保安班长进行批评处理，对工作能力一般，模范带头作用较差的保安班长进行调整。

3、每日对保安员在岗工作状况进行检查。服务处、部门、班组三级检查，保安班长检查情况通过《查岗记录》及《保安仪容仪表检查表》进行记录，多次纠正岗位形象不规范，未能切实履行岗位职责现象。对保安员违纪违规行为进行批评教育，违反公司《考核管理规定》的行为进行扣分处理。

4、规范保安每日流程，对保安员交接班、接岗情况汇报、岗位换岗、交接班、巡视打点、更换电梯地毯、升降旗帜等日常工作编制好工作流程，进行监督检查，做好日常性、基础性工作，规范内部管理秩序。

5、制订部门月度培训计划，加强对保安员的业务能力培训，每月月末，做好下月保安培训计划，加强了保安队列、体能、消防理论与实操、物业管理基础知识，服务意识、法律法规、突发事件处理预案等方面的培训教育。开展业务考核多次，了解了培训效果，改进了培训方式，通过定期集中讲授、实操，岗位指导，班前(后)会等形式，强化保安应知应会能力培训。通过书面考试、口头询问、实操检查等形式对培训效

果进行确认。

6、加强了车辆管理，在编制外围岗位作业规程时，注重细化了车辆检查方面内容。在对大厦汽车车库、自行车车库及外围车场车辆管理上，采取了指引停放、车辆检查和及时记录、贴单（《车辆违例停放通知单》、《非机动车未锁提示》、《异常车况通知单》）提示等方式，每日对于大厦范围内的车辆进行管理，发现车况异常及时与车主联系处理。注重了车辆检查的时效性，及时发现立即处理，避免出现车主离开后，发现问题再去寻找车主的尴尬。

7、做好物业设施的监管，每日对大厦进行巡检，及时发现物业设施损坏的情况并形成书面报告交服务处工程部或银行物业管理分管部门处理。对于损坏大厦设施设备的及时发现和处理，11月份两次发现银行员工车辆撞坏地库出口南侧石材，按照相关预案妥善处理。同时，加强了保安员爱护公物方面的教育引导，对个别不爱护公物的保安员进行批评教育。

8、注重了安全防范设备设施完好情况的检查，及时发现处理设备异常情况。针对前期施工遗留问题，如带云台的摄像头不能自如调整角度，楼层消防设备未与监控消防联动装置连接、电梯内未安装第三方通话系统等问题，形成书面工作联系单报银行方分管物业工作部门处理，有些问题得到整改；保安部负责人每班次对监控室设施设备进行检查，发现监控不能正常录像、消防联动柜误报等异常及时处理。尽量做到“人防”和“技防”有效结合。

9、加强了保安遵纪守法方面的教育宣导，针对保安人员来源于各省，经历复杂、文化偏低、思想道德素质不一等现状，加强了相关法律法规和公司规章制度的培训，主要培训内容为《中华人民共和国治安管理处罚法》、《中华人民共和国道路交通安全法条例》、《公安部关于保安工作的禁令》等，同时培训了《保安考核管理规定》及服务处《保安员统一规范》、《员工守则》等。加强夜班劳动纪律的监督，全年夜

间查岗每月不少于4次，发现个别队员精神不振的情况，当场纠正。

10、加强保安员思想政治教育，讲明在公司具有良好发展空间，要求保安员认真工作，积极学习，全面提高自身素质。保安员做好本职工作同时，积极为银行、为客户做好人好事。全年拾获xxxx农商行发行的“垂虹卡”多张，并通过农商行银行卡卡部交还失主。加强了宿舍管理，制订了《宿舍管理规定》，每月对舍员打扫卫生进行排班，并进行检查。为队员创造了良好的休息环境。

11、根据质量管理要求，对保安班长、监控岗及外围岗位进行了质量记录填写的培训，规范保安质量记录的填写。注重了部门质量记录的检查，加强了表单收集、文件档案管理。

12、召开保安部部门例会、专题工作会议多次，形成了正常的会议制度，与保安班长及相关人员进行了有效沟通。及时了解了保安思想状况，化解和排除了个别队员之间的矛盾。

13、积极配合其他部门做好相关服务工作，全年多次配合客服部进行会务、宴请服务，主要提供相关安全保障和宴请桌位的搭设、端菜等；配合保洁部进行大厅室外天花表面清洁和国内营业厅室外玻璃厅表面除尘等。有力支援了服务处其他部门的工作。

1、公司对农商行项目很重视，早在大厦装修施工仍在进行的3月份，即派出公司工程方面的精兵强将介入现场。几名工程人员在施工现场，克服工地环境脏乱，住宿条件较差等困难，对装修施工、水电安装、水暖安装、消防监控施工等施工项目进行了有效的跟进。在工程前期介入中，了解相关设施设备的性能、使用、维护技能，并收集了相关图纸、设备说明书、施工单位负责人联系方式等相关资料，建立了设备档案。

2、进驻后，工程部在服务处统一部署下，及时编制了工程部质量控制文件，建立了较为规范的部门管理体系。部分管理制度上墙。注意质量记录的填写及整理，部门各类质量记录能够及时分类归档。

3、召开工程部内部沟通会多次，要求员工树立服务意识，积极钻研业务技能，为大厦提供良好工程保障。注意与员工的沟通，及时了解员工思想动态，个别员工因工资待遇等问题有思想包袱，及时沟通处理。对有违纪苗头的员工进行批评教育，对违纪员工坚决按照公司制度处理，全年扣分处理员工一名，劝退违纪员工一名。

4、加强大厦市电供电输入检查，每日进行检查，及时做好相关记录，维护大厦用电正常与用电安全。每日抄写电表、水表，每周汇总向服务处书面汇报一次。

5、每日巡检大厦设施设备，发现问题及时记录，报服务处书面向业主提出整改意见多次，全年共书面上报《工作联系单》27份，一些重要问题，如大厦20楼以上楼层消防设施未与消防控制室联动、地库排污泵失灵等问题得到业主的积极回复。

6、多次参加服务处与原后勤管理中心、浙江开元安装公司的联席会议，对大厦水电安装遗留问题进行协商、沟通，并根据会议决议，对施工单位整改情况进行跟踪验证。如配合原施工单位浙江开元安装公司维修大厦公共区域部门照明设施，配合浙江开元对地库排污泵进行检修等。

7、根据业主方会议室使用需要，多次协助客服部对相关会议室音控设备进行调控。为农商行召开的大型会议、大型活动提供良好的会务工程保障。同时，积极协助其他部门做好服务工作，如协助客服部进行宴会服务前准备多次，主要是拆、装桌子，搬运凳子。协助保洁部进行大厅室外天花表面清洁和国内营业厅室外玻璃厅表面除尘等。

8、注意相关设备的维保，每月联系电梯维保单位检修维保电梯3次；每半月对大厦柴油发电机组进行小保养1次，如电瓶栓头检查，加防冻液等，全年对柴油发电机组综合保养2次。

9、全年接通知停电7次，突然停电4次，每次均能够准确完成倒闸操作任务，确保大厦供电正常。

10、对大厦部分损坏的小件设施设备维修多次，注重了维修的时效性，在人手能安排的情况下，接到报修后及时到场，得到了业主的肯定。

1、针对保洁员年龄偏大，文化水平偏低，业务素质不强的特点，加强了员工培训，以实际操作及正确使用各种洗涤剂为主要培训内容。制订了保洁工作检查标准，每日进行检查，并由被检查保洁员签名确认。

2、前期开荒实行“兵团作业”，制订进度表，集中力量，每日完成计划工作量。进入正常管理期后，对楼层进行分层，要求保洁员按照所分配楼层作业，各负其责。在工作实践中，及时调整优化作业流程，如变各楼层各自分别将楼层垃圾送至一楼垃圾车为垃圾放置在各层，指定保洁员收送。

3、规范保洁员着装、仪表、礼节。加强保洁工作监管，每日进行检查，及时发现和纠正个别保洁员着装不规范，礼节礼貌不到位现象。

4、及时与保洁员进行沟通，通过每日召开保洁员班前会，楼层巡视时交流等形式，对保洁员进行作业指导，了解保洁员思想动态，如少数本地保洁员希望公司缴纳社保等，及时向公司反馈，得到解决。

5、加强对重要部位，重点地域的清洁。如对会议室、领导办公室、金额会所等重要位置安排责任心较强保洁员进行重点清洁。定期对地库管道表面、地库仓库角落等卫生死角进

行大扫除。针对大厦外围墙面灰尘较多的情况，请公司安排清洗队对农商行大厦食堂外幕墙、大厦裙楼及主楼3楼以下楼层外墙进行冲洗。效果明显，得到银行领导好评。

6、 重视保洁工作纪律检查，每日对保洁员进行保洁服务现场监督管理，对个别细节部不到位的保洁员进行批评教育。对工作消极，违反服务处《员工守则》的个别保洁员进行批评处理。对个别保洁员私自带出大厦废品进行批评教育。

7、 加强对保洁物资使用的管理，建立保洁物资出入库管理台帐，明确保洁物资领用时间，控制耗材的使用量，节约使用保洁物资。

1、 食堂管理是物业服务的新课题，服务处没有现成经验可以借鉴。接管后，经过与银行方食堂管理人员的磨合，服务处不断调整管理思路，以满足客户需要为出发点，不断探索食堂管理模式，食堂服务已赢得了客户的好评。

2、 食堂采购由银行方负责安排，我处负责食堂员工管理及食物烹制，我处与食堂采购员沟通，要求其采购食品必须安全、卫生。做到购买、储藏、烹制、销售全程处在可控状态，确保不发生食物中毒等意外。

3、 食堂服务对象为农商行内部员工和部分外来客人，服务对象收入高，对食物花样、口味要求较高，我处从厨师选聘，原料选购等方面注意了食品的多样化和适口性。在厨师选聘上，对试用期不合格的厨师进行调整，先后2名厨师因此未能转正。在食物口味上，要求采购人员加强把关，采购新鲜、时令蔬菜。银行员工目前对食堂伙食供应较为认可。

4、 银行方面由于工作需要，经常性需要宴请宾客。服务处积极做好宴会服务工作，除食物制作要求较高外，重视宴会现场的服务，多次圆满完成农商行领导对外宴请任务。

5、 做好食堂员工的管理，食堂现有厨师3名，厨工5名，管理人员1名。经常对食堂人员进行思想教育和业务指导，一名厨师因身体原因请长假，做好其他厨师的思想工作，保持食堂员工队伍稳定。

6、 做好食堂的卫生工作，除对食堂进行日常卫生清洁外，经常进行大扫除，食堂卫生状况较好。

1、员工管理上，今年以来，操作层员工及管理人员均有较大数量流失，特别是保安员，全年流失率达到300%以上，客服管理人员也有3名主动辞职。人员流失原因主要是1)、将物业服务作为职业生涯中的过渡期，未能树立对物业服务工作的认同感。2)、对公司福利待遇不满意，另有发展。3)、业务素质较差，违纪违规，经批评教育、处理后，失去在公司发展信心。4)、员工内部矛盾未能及时化解，内部私人之间关系未妥善处理好而辞职。

2、少数员工之间未能建立和谐、协作、友善的同事关系，12月份客服部出现了因私人矛盾引发的多人辞职的群体性的事件，影响了公司的正常管理，在业主方面和员工内部造成了一定不良影响。

3、少数员工业务技能较为薄弱，与公司要求、银行业主需求存在较大差距，如多数保安员尚未形成职业敏感性，工作机械，在消防管理、安防技能方面需要提高；个别客服人员，工作责任心不强，业务技能不娴熟，斤斤计较，缺乏为公司奉献精神。

4、部分安防设施设备性能不稳定，未达到设计要求。如监控室监控设备、消防设备及地库入口道闸性能不稳定，多次报行政管理部联系施工单位维修，未解决。

5、工程方面：有些前期遗留问题多次请维保单位到场处理，但问题没有得到根本解决，少数设备存在“好一阵，坏一

阵”的现象，性能不够稳定。对一些目前由施工单位维保的设备，需要加强学习，为日后接管打下基础。工程人员在弱电方面的巡检维护技能需要加强。

6、大厦个别区域的卫生状况有待改进，确保卫生工作的稳定性。

7、食堂在蔬菜的多样化部有待改进，食堂仓库等处卫生需要提高。

8、部门之间配合有时候出现脱节现象，服务处相关信息得不到共享。

1、首先，规范日常管理，进一步制订相关规章制度，堵塞制度方面的“漏洞”，管理人员每日对各部门工作进行巡视检查，对服务质量进行多频次实时监控，确保员工保持正常工作状态，及时对员工不规范操作乃至违纪违规现象进行纠正。

2、其次，加强员工培训，提高员工业务素质。目前，农商行项目管理员较多，包含项目经理在内共有9名，其中，具有建设部颁发的物业管理上岗证人员仅有两名。工程人员对于目前仍在维保期内的设备尚不够熟悉，在弱电维护方面力量较为薄弱，员工整体业务素质需要提高。我们将开展以部门为单位的培训活动，部门制订培训计划并严格落实，同时鼓励员工自学。

3、再次，提高工作的前瞻性，想在、做在业主前。通过近一年的管理服务，我们对农商行主要领导脾性喜好、银行重点工作时间段、大厦物业服务重点难点等均有了解和体会，为加强管理水平，提高服务质量打下良好基础。今后，要加强工作的前瞻性，跟得上业主需求不断提高的节奏。及时和员工沟通，了解员工思想状况，发现和调处员工之间的矛盾，不让矛盾激化，影响正常工作。

4、最后，针对保安人员不稳定，给安全防范工作带来被动的现状。我们初步设想是在可能的基础上，请公司逐步提高保安人员待遇，特别是相关社会保障方面的待遇；拓展保安人员发展空间，对于优秀保安人员，除在保安部晋升外，可以报请公司选拔其到其他部门任职。同时，加强团队文化建设，组织一些业余文化活动，增强员工对于公司、服务处的认同感、归属感，提高团队凝聚力，稳定员工队伍。

总结一年来的工作，收获颇多，也留下一些遗憾。唯有面向未来，再接再厉，不断奋进，才能无愧公司对服务处工作的信任与支持，才能无愧于物业服务行业变革发展的伟大时代。苏房物业xxxx农村商业银行物业服务处将秉承公司“快乐服务，创造价值”的企业精神，提高内部管理质量，打造一支具有优质服务技能和良好服务意识的员工队伍，坚持服务至上，不断满足业主飞速发展的物业服务要求，为公司的发展而不断努力。

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇七

上半年，我行认真贯彻市分行xx年工作会议精神，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行xx年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行人民币存款计划的x%其中人民币对私存款余额达到x万元，余额新增x万元，完成市分行计划的x%对公存款余额达到x万元，余额新增x万元，完成市分行计划的x%金融机构存款余额x万元，新增x万元，完成市分行计划的x%外币存款受人民币升值压力影响，较年初

负增长x万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为x万元，较年初减少x万元，其中零售贷款减少x万元；公司贷款较年初减少x万元；票据贴现余额减少x万元。通过大力催收，收回x有限公司逾期贷款x万元、零售不良贷款x万元，我行不良贷款率由年初的x降至x□

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治党，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

（一）是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

（二）是进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽努力全面完成全年的目标任务。

（三）是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

（四）是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

## **银行迎中秋庆国庆活动总结篇八**

\*\*年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

### **一、各项指标完成情况及采取的措施**

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元,完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾,今年灾民重建家园,给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点逐一调查摸底算账,并关注同业动态,和网点负责人一同准确预测,尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施,深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点,行级领导、网点负责人、一线员工,上下联动,深入企业单位积极营销,在去年营销4025户的基础上,今年注重“挖户工程”,新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法,合同工和代办员同工同酬,具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现,充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善,对代发工资营销每户奖励1.5元,对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量,面对网点撤并客户增多,客观上对银行员工办理业务的速度要求高了,我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比,并每月对绩效工资认真核算,以正式文件通报,透明度高,调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性,增强了同业竞争力,调动了网点增存稳存的积极性。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用,同时对服务工作检查监督,强化了柜面服务,提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔,金额万元,收回笔,金额万元,实现利息收入元。华县地域经济落后,缺乏经济活力,给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外,对个人营销

半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》

《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇九

二月份我从xx银行调入xx银行，至今已有九个月了，回顾这九个月来的工作，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，紧跟支行领导班子的步伐，按照支行的要求，围绕支行工作重点，较好地完成了自己的本职工作。通过近一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将一年来的工作情况总结如下：

本人原先在xx银行从事信贷工作，在信贷方面积累了丰富的经验，但xx银行跟xx银行所面对的客户群体是不同的□xx银行主要针对的客户群是中小企业及个人，因此在贷款调查审查方面与xx银行存在着一定的差异，所以在这近一年来，我努力学习银行的有关业务知识，向书本学习、向同事学习，白天时间走访企业，了解市场，拓展业务，晚上跟双休日加班加点，撰写贷款调查报告，熟悉各种总分行文件，积极参加支行的各种培训，并学习各种业务知识，而且报考了明年的中级会计资格考试，用业余时间来努力提高自己的综合素质，所以这样下来感觉自己近一年来还是有了不少的进步。经过不断学习、不断积累，学到了不少信贷工作经验，已经能够比较从容地处理日常工作中的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，经过近一年的锻炼

都有了很大的提高。能够以正确的态度对待支行下达的各项工作任务，热爱本职工作，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。并自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率。

近一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为支行跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到加强学习，拓宽知识面。努力学习信贷专业知识和相关法律常识。加强对各行各业发展脉络、走向的了解，正确把握发展跟风险的关系，遵守支行内部规章制度，维护支行利益，积极为支行创造更高价值，力争取得更大的成绩。

## 银行迎中秋庆国庆活动总结篇十

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着xxx道虽通不行不至，事虽小不为不成xxx的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方应对自己这一年的工作进行总结：

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，要求自己对待工作务必有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，用心工作，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，在这一年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我明白这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

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。

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潜力，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。