

最新银行全年工作汇报 银行工作总结(汇总10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？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。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇一

时间总是在不知不觉间流逝□xx年已悄然过去。回顾这一年以来的点点滴滴，从一个什么都不懂得新人，再到现在能够独挡一面的工作，我真的十分感谢领导的栽培和同事们的帮助。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己。

xx年以来，我始终坚持学习学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，发扬爱岗敬业的职业精神。

在这一年的努力下，我圆满顺利地完成了各项工作指标，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。经过不断的摸索，我在业务技能、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，也都有了很大的提高。工作中，我严格按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，尽心尽力服务客户，给客户最优质的服务体验。

我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。工作中，我以严格的规章制度来约束自己，热心帮

助同事，收获了团队友谊，也收获了不俗的成绩。

作为一名银行从业人员，我还存在着业务与思想上的不足。在新一年的工作中我一定通过不断的充实自己、提高自己来弥补自身的缺陷，争取更大的进步。在业务上，我所具备的创造性工作思路还不是很多，个别工作还不是很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在思想上，在以后的工作中，我一定夯实理论基础，深化理论学习，以更高的标准来要求自己。

以上是我xx年的工作总结。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我相信“点点滴滴，造就不凡”，有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇二

晚上好我叫赵政友，现任南台所所长。过去的20xx年中，在行党组和行领导的精心培育和教导之下，在部门领导的直接指导下，同志们的关心帮助下，我通过自己的不断努力，无论是在思想上、学习上还是工作上，都取得长足的发展和巨大的收获。

20xx年是南台所网点转型的第一年，也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

网点转型后，无论是在软硬件及人员素质方面，都发生质的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标

准、服务规范、用语礼貌、举止得体，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所20xx年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在工作中，我们要克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台所业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于

奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

述职人□xx

20xx年x月x日

银行全年工作汇报 银行工作总结篇三

银行全年工作总结范文

三、加大投放，积极推行农户小额信用贷款，创建信用村(镇)活动，银行全年工作总结范文。

我们把全面推行农户小额信用贷款、推广农户联保贷款、严格落实担保、抵押贷款和加大投放作为信贷工作的重中之重。

(一)把支持农业生产作为压倒一切工作的中心来抓。年初，我们结合全县经济工作会议精神和政府部门确定的重点工程项目，积极组织全辖信贷人员深入村组，测算资金需求大帐，规范贷款投放，简化贷款手续，改进放款方式，把放款上门，服务到田间地头，作为体现“三个代表”重要思想，为群众办实事、办好事来抓，全年共投放资金?万元，其中支持农户粮食生产、果品套袋和贮藏、瓜菜、烤烟种植、畜牧 养殖等主要产业的发展，投放贷款?万元，占?%。重点支持农户贷款?万元;农业经济组织贷款?万元;发放农村工商业生产贷款?万元;其它贷款?万元。在农户贷款中支持种植业生产的籽种、农药、地膜和农业机械贷款?万元;畜牧养殖业发展的养牛、养猪、养羊、养鸡等贷款?万元;生活中的口粮、疾并上学、消费耐用品等贷款?万元，工作总结《银行全年工作总结范文》。净增贷款规模?万元，比上年多投放贷款?万元，较好地解决了农民群众农业生产、生活中贷款资金需要。

(二)积极全面推行农户小额信用贷款，开展创建信用村(镇)

活动。按照上级行、社安排意见，我们认真领会精神，积极贯彻执行。一(，请保留此标记。)是联系实际，进行试点。选择经济基础好，信用观念强，经济特色浓的?村、?村、?村和?村为农户小额信用贷款试点，通过总结试点经验，制定《?县农村信用社农户小额信用贷款实施意见》，按照“实事求是，量力而行、循序渐进、讲求实效”的工作原则，以村组为单位，根据信用状况，分类排序，分步实施，稳步推进，为全面推行农户小额信用贷款业务奠定基矗二是建立档案，评定等级。按上级精神和试点经验，成立由信用社主任、信贷员、村支部书记、村主任、组干部和有较好威信，能够秉公办事的社员代表组成农户信用等级评定小组，按农户年经济收入，信用程度，建立档案，依据优秀(aaa)?元，较好(aa)?元，一般(a)?元评定信用等级，核定贷款限额，签发《贷款证》，农户凭“三证一章”直接申请贷款。年末，全县?个农村信用社已评定信用等级?村，?户，占总农户数的?%，授信总额?万元，发放贷款证?户，占总户数的?%，当年累计发放农户小额信用贷款?万元，占贷款投放总量的?%。信用村(镇)建设工作，联社在全面推行农户小额信用贷款的基础上，前期培育和培养创建工作，条件基本成熟，现在待批。

(三)积极推广农户联保贷款。为增加对农业的信贷投入，有效解决信用贷款超限额，抵押、担保贷款难落实的“贷款难”和“难贷款”问题。()

银行全年工作汇报 银行工作总结篇四

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开端工作时我简单的以为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和懂得是差错的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技巧问题，需要理论与实践相联接才能掌握。在平时的工作中我能严格遵照财务规章制度，

认真遵照执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处置，依据会计供给的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完全及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后清点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处置及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的用。

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够胆大等；
- 2、业务素质提升不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部本年度全年的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改良。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们信任“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积聚，就有明天的光辉。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇五

虽然银行从业时间并不算太长，从真正干清收工作那天起，就一直和不良贷款有过不间断的接触。少的几万，大的几百万，遇见各种各样的情况，也颇有些心得体会。每收回一笔贷款，心中便有一丝成就感，如同打了胜仗。

近年来，经济新常态下，自然灾害较为频发，不良贷款增长较快。过去一些靠胆大发家的老板，经营规模和利润均不同程度地缩水、下滑，甚至难以为继。很多不良贷款户，大都不太说的清楚自己是怎样发的家，但现在都知道自己是怎么

败的家了。至于如何与不还贷款者斗智斗勇，最终战而胜之，其中的酸甜苦辣，不可胜言。

一要充分尊重信贷管理部门和贷审会提出的意见和建议。一笔贷款发放前，对相关人员提出的意见和建议，必须高度重视，充分采纳。我发现，我行出现的不良贷款，信贷管理部门和贷审会都曾经提出过较多的意见和建议。虽然他们对企业的接触和了解不如信贷员深入，但他们从不同角度做出的结论非常准确，能够反映诸多在前期调查中忽略的问题。

二要完善每一笔贷款资料和相关手续。事实证明，往往到了起诉或执行时，总能找出贷款资料中的问题和缺陷。每逢其时，一身冷汗，叫苦不迭！

三是要对贷款客户有着深入的了解。除了要对贷款客户的经营收入情况进行充分深入地了解外，更要关注其家庭情况、日常爱好、亲戚朋友等各方面的关系。一旦贷款出现问题，往往能够从上述的细节中发现解决问题的途径。

一是处理好与上级领导的关系，依靠但不依赖。贷款出现问题后，行领导及相关管理部门起着至关重要的作用。没有他们的支持和帮助，在处置不良贷款面前，清收的力量是杯水车薪，难以为继的。但如果完全依赖他们来解决，一切都要等领导出面才开始行动，自己不能主动出击，很有可能延误战机。

二是处理好与法院的关系，做到配合不拖延。从起诉、立案、判决到执行，涉及到的环节太多，法院工作人员的配合和效率至关重要。一个环节延误，一个人不配合，势必影响整体工作的推进。

三是处理好与客户的关系，做到援手不绝交。贷款出现问题，其实是银行与借款人都不愿看到的，是一个双输的局面。越是在这个时候，越要与客户搞好关系，能救则救，能帮则帮。

借款人与银行关系的好坏，并不表现在经营情况好时选择哪家银行合作，而是在危难时选择将最后一笔钱还给哪家银行。对簿公堂，是最后一招棋。借款人出现风险时已经是匹死马，关键是还能不能救。手续再完备，事实再明确，程序再合法，借款人拿不出钱，官司打到最高院也没用。一打就赢，一赢就损失。

一是贷款到期前。预警不等于不良。贷款出现逾期前，肯定会有蛛丝马迹。把握好这个环节，在贷款到期前与客户充分沟通，在政策允许范围内，积极想办法，力争把问题化解在萌芽阶段。只要不是走投无路或恶意逃债，客户是不会对出现不良记录无动于衷的。只要能够制定出双方都能接受的解决方案，客户一定会积极配合。

二是准备起诉、执行前。贷款一旦出现逾期，借款人的思想会发生非常大的变化。往往是昨天还绞尽脑汁想办法筹钱还款，一夜之间就来个180度转弯。由原来的积极配合你，这把剑就悬在头上，一切看你的表现。这是一种威慑，然后实事求是地采取扶持的态度，以情动人，恩威并施！

三是实施起诉、执行后。这个环节其实已是无奈之举，对于恶意逃债，只能是该出手时就出手，突出一个“快”字。第一时间行动，第一时间处理。出手要快，下手要狠。查封、保全、执行保证人等等，总之要想方设法采取高压态势，给予其巨大的心理压力。但法院不是为一家银行开的，这个阶段往往会陷入漫长的等待执行过程，一旦出现这种情况，势必会陷入被动。可能发展到自暴自弃，甚至变成老赖。千年认账，万年不还。这个环节应该给老板打气，帮助他树立东山再起的信心，并积极帮其出主意、想办法。同时要给予其一种威慑，采取中天悬剑的策略：我随时都可以起诉。

一是“正气”。欠债还钱，天经地义！面对恶意逃债者，必须保持自己强大的心理优势，切不可被其牵着鼻子走。适当的同情和帮助是必须的，但如果陷入一些琐碎的问题当中，被

其迷惑利用，心存侥幸，优柔寡断，缩手缩脚，必然陷入被动。

二是“霸气”。贷款逾期后，藏匿不出的、穷于应付的、蛮不讲理的众生相都会遇到。道理讲不清的时候，有必要来一点霸气，他横你比他还横，这个时候，往往打的是心理战。对方拿你没办法，你就胜了。

三是“大气”。对于那些能够配合工作、主动制定还款计划或是确实有困难的客户，建议表现的大气一些。应该积极与上级领导和相关部门沟通，讲明情况，合理合法的范围内，只要没有大的损失，能让则让，能免则免。眼前留一线、日后好相见。追债追成了冤家，是不明智的。

以上是个人自从事不良贷款清收工作以来，总结的一些浅见。“圣人不治已病治未病，不治已乱治未乱。”能够做到事前掌控好风险，把风险处理在萌芽阶段，才是最好的经验之谈。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇六

20xx年是银行极为特殊和艰巨的一年,在努力发展各项业务的同时又要兼顾it蓝图的投产事业,在分行党委的正确领导下,通过全员的不懈努力,求真务实,积极调整营销策略,不断突破创新,为了新一轮的目标,文化名居分理处统筹发展,不断发展优质客户,提升我分理处市场占有率,虽然离分行原定目标仍有一定差距,但我分理处将认真总结经验,以便在第二季度有新的突破。

人民币负债业务截止3月31日余额为14829万元,较年初新增2221万元;人民币对公储蓄存款余额为1435万元,较年初新增590万元;外币储蓄余额为153万元,较年初新增55万元;零售贷款余额为20xx万元,较年初新增319万元;中银系列信用卡新增138张;销售理财产品累计销售1092.3万元;新增vip客户5个;贵金属销售5万元。

尽管我银行网点在各项业务指标上有所收获，但是仍然存在许多不足。

1. 员工客户资源有限。我网点多年来形成的工作氛围，造成员工工作积极性不高涨。老员工的客户资源基本耗尽，缺少发展新客户的激情，新员工经验尚浅，缺少营销资源，营销能力仍有待提高。

2. 网点虽然地处小商品市场这一商圈，但这一地段却集中了工行，建行，交行，邮政银行，邮政储蓄，及我行两个网点。由此看来，该地段的竞争是非常激烈的。我网点员工多次到小商品市场内发展客户，并未受到理想的效果。

3. 网点人员对部分业务知识非常不了解，尤其是关于公司业务方面的知识知之甚少。我网点曾经.也因为知识不足而导致无法解答客户的状况，但经过调整，已经得到了极大的改善。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇七

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3) 工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有的报考银行从

业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代的发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇八

20__年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。20__年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。

在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

我所在的岗位是。。的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己的规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。

让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个小妹儿态度真不错。这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

三、存在的问题和今后努力的方向

金无足赤，人无完人，回顾和检查过去，我也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。在日常工作中以老员工身份自居，不能始终保持谦虚平和的心态，容易犯经验主义的错误。

新的一年即将到来，回首往事永不遗憾，展望未来充满希望。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答联社的培养和组织的关心，为联社更加美好的未来而奉献终身。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇九

五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对银行工作的无限憧憬，我成为了一名**银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评。我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务质量和水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才最具魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位

客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外。有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象最好，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自身言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的工作表示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练

好，才能提高办理业务的速度。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。听师傅、领导的教导；学师傅处理业务时的操作技术；做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧；做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不安全性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了会计专业专升本的学习，并于20xx年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

银行全年工作汇报 银行工作总结篇十

今年以来，我行安全保卫工作认真贯彻落实上级行安全保卫

工作会议精神,紧紧围绕股改上市的中心工作,遵循“预防为主,综合治理,谁主管,谁负责”的指导原则,坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础,通过制度约束和检查督促,强化了员工的安全防范意识,使安全管理落到了实处。为我行稳健经营和业务发展营造了一个稳定、安全的经营环境。

一、加强全员安全防范意识教育和技能培训,夯实人防基础

今年以来,我行把重视和加强对员工的安全教育,全面提高防范意识,增强防范技能,作为安全防范工作的基础工作来抓。始终坚持“防范胜于治理”的法则。一是加强常规安全教育。主要是对员工进行案例教育,组织员工熟悉“四防预案”,增强防范意识,提高防范能力。针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面,我们及时收集整理转发相关案例和上级行下发的各种文件、通报、通知,认真组织员工学习并进行案例剖析,针对我行自身的防范工作查找隐患,完善防范措施。加强对前台网点的防范技能教育,主要侧重学习相关规章制度和基本防范技能,掌握正确的操作程序以及发生紧急情况的应急处置措施、分工、动作要领,各种自卫武器、报警、监控装置、消防器材的操作使用等。使员工较熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法,有效地提高了全员安全防范的能力;二是开展专题教育。我行与公安部门建立了工作联系会制度,请公安部门人员讲解、分析案例,并配合公安部门开展了“安全教育宣传月”活动,做到了警钟长鸣,强化了员工的安全意识。只有把全行员工安全防范意识调动起来,夯实人防基础,制度、安防设施才能发挥最大的效用;三是加强防突事件的演练,提高应变能力。今年来,我行根据市行的要求。各网点多次组织了防抢、防盗、防火、防易燃物品、防群体事件等突发事件的演练,提高了对突发事件的防范技能。

二、加强防护设施建设,夯实技防物防基础

三、加强规章制度建设，夯实规范管理基础

今年以来，我行根据总分行下发的规章制度的精神，本着在发展中完善，在需要中充实，联系我行实际，建立健全了安全防范工作规章制度。一是建立了“安全保卫岗位责任制、消防安全责任制”等。支行在年初与各部门、营业网点签订了安全防范责任书，还对在我行办公的用房单位签订了消防安全责任书等；二是注重内部管理的规范化。建立了营业网点、运钞车、枪支弹药、电视监控等安全防范设施档案资料，逐步建立健全了各类台帐。三是把加强检查监督作为落实各项规章制度，及时发现问题，堵塞漏洞，防范各类案件和事故发生的最基本的手段。支行坚持每月对所属网点进行全面检查，做到了分管行长定期查；保卫人员每月查，网点负责人和安全员坚持做到每日查，业务部门进行阶段性综合检查。促使隐患及时发现及时处置。对在安全检查中发现的问题，做到不放过、不迁就、重整改。明确网点负责人是该网点安全防范工作的第一责任人。把“谁主管、谁负责”当作安全保卫工作的最高责任制度。

四、加强保卫队伍建设

一是坚持学习制度，加强了思想教育。通过坚持学习制度的学习相关规章制度、讲解案例、分析案例等，强化风险意识；此外，今年还开展了守押工作教育整顿专项活动，使全体保卫人员防止思想麻痹，牢固树立风险意识，在工作中提高警惕性；认真开展了枪支弹药的专项检查活动，通过这次活动对持、管枪人员进行相关教育、严格操作规程，杜绝了涉枪案件的发生；二是坚持年度考核制度，并按上级的要求开展了持枪人员的思想排查摸底工作，保证了持、管枪人员的纯洁性，使枪支掌握在可靠人手里；三是加强保卫人员培训。按照今年的培训计划，对保卫人员进行了队列、防暴演练、枪支保养、格斗等训练，提高了保卫人员的风险防范能力。

五、总结今年的安全保卫工作，还存在以下问题：

- 1、在日常工作中，有些习惯性的小问题有待今后较好的解决。
- 2、有些人的风险意识不强、思想上麻痹大意，安全教育有待创新和加强。