

# 最新银行拆迁工作报告书(精选9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行拆迁工作报告书篇一

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等工作，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。

## 银行拆迁工作报告书篇二

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20xx年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，通过我们努力的工作和积极向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与希望。

工作方面□20xx年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是在银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折□20xx年我从柜员走到了中级柜员的序列，这对我来说是一个挑战，也是一个实践自我的过程，每天似乎都有新的业务需要我学习，在这一年里，我特别感谢我的领导和同志们，是你们的鼓励和支持才使我有今天的进步，刚来西大直支行时，对公业务的办理以及办理后各种系统的录入，还有与分行的交接，我总是理不出一个比较好的头绪，通过主管和同志的帮助，我渐渐的理出了自己的规律，对公业务也渐渐的上手了，现在也可以帮助其他同志学习一些对公业务，俗话说“熟能生巧”，也正因为如此，我也可以有更多的时间学习其他新的业务。

现在，每一个客户办理的业务我们都要通过系统查询该客户的年龄，工作单位，职业等，更有的我们需要查询其网银限额和交易流水，有时还需要和客户进行沟通才能了解其账务发生的真正目的，虽然这个过程有些枯燥，但我还是仔细的去作，我只想用我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，通过这些业务的学习，让我自己有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自己，通过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一起，是没有什么困难可以难到我们的，积极参加行里举行的各种学习，自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，希望能用到工作中去。

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我最应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮助下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务能力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的最好途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮助，我会改进自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中保持严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

### **银行拆迁工作报告书篇三**

转眼间从竞聘大堂经理到现在算起已经一年多了，时间说长不长，说短也不短。

这段时间让我对于大堂经理的工作有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升了自己的业务技能和技巧，更加胜任自己正在从事的这个岗位工作。特别是最近这一季度，我作为工商银行一名普通员工，亲身感受了工商银行股改给我们的日常工作带来了巨大变化。二级考核分配带来的岗位分工和收入分配的显著变化。xx年末，行里设立大堂经理这个重要岗位，报名并经行内的选聘有幸被调动至大林桥支行担任大堂经理工作。从一名柜面员工转到原先从未接触过的岗位，在领导的教育关心、同事的帮助指导，通过学习探索我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

“客户是我们的衣食父母”，服务的目的就是让客户满意，从而提高客户的忠诚度。重视和尊重来我行办理业务的每一位客户，能够细心地记住并且准确地称呼经常来我行的客户姓名，这等于给予了客户一个巧妙而有效的赞美。而客户对我的称呼也是有其一定的理由。有一次早晨，刚到单位，正在打扫卫生，突然，从自助区传来了一声大叫：“喂！服务员！快来！”我一个箭步冲了过去，一位客户指着取款机上卡着的两张钞票，着急地对我说：“服务员，怎么回事？我还没弄好呢，怎么就取不了了。”我迅速从取款机上拉下这两张钞票，帮他继续操作，这时，客户紧张的心情不见了。

称呼我服务员的客户，一定是想让我为他们提供最快，最好的服务。

称呼我领班的客户，一定是对我们的服务有一点点不满，让我作为领班来主持一下公道。

称呼我经理的客户，一定是对我们的服务很满意，鼓励继续保持。因为我们所的客户大多是街坊，熟面孔，对我们十分信任，我们也经常为他们做理财规划。

称呼我师傅的客户，一定想让我成为他最贴心的人。

称呼我阿姨的客户，一定把我当成了她的家长，对我有太多的依赖。这主要是离我们不远处一所学校的学生。

称呼我姑娘的客户，一般对我十分亲近，拿我当成了自己的孩子，希望我能把他们照顾得无微不至。他们大多是老年人。

大堂经理的工作内容主要是与客户交流，了解客户的需求，推介适当的产品，为客户提供全方位的服务。最重要的是语言，学会适当的时机用适当的语言，找适合的话与客户交流，这需要日积月累逐渐摸索。有一次，储户周阿姨早上9：00来办理基金业务，柜员说：“对不起，您这基金业务要等到9：30以后才能办理。”周阿姨情绪有些急，声音很大：“干嘛还等到9：30呀？”我急忙上前说：“周阿姨，您先别着急，我给您解释，由于基金业务系统与股市的时间相同，是周一到周五9：30—15：00，上次您办基金业务时，我把时间给您写到信封上了，您可能给忘了。”周阿姨把信封拿出来一看，还真是，她马上说：“对不起，都怪我记性不好，给你们添麻烦了。不仅如此还要眼观六路，耳听八方。老年客户举着单子左看右看，要适时递上老花镜；有的客户进门东张西望，要主动询问办理什么业务；有的客户在宣传折页栏前找寻，要上前问一句：“您需要什么业务的资料，我来帮您介绍。”时刻关注客户需求。

作为大堂经理眼要勤，客户一进大厅，要做的第一步就是识别客户身份□vip□普通客户还是潜力客户？在对客户说出问候语时就要作出判断，以便做好引导。识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务。眼勤还要时常关注柜台办理业务情况，一旦柜台需要帮助，要第一时间观察到，密切留意，协助柜员做好客户的工作。

还有人家王经理说的：“

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。

学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面的大堂经理。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、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。

## 银行拆迁工作报告书篇四

育才二小自查小组首先检查了“一费制”的收费公示，根据区教育局的有关文件精神，二小在校门口显著位置悬挂由深圳市南山区物价检查所监制的“一费制”的收费标准，并公布区教育局和二小收费举报电话。其次，自查小组检查了学校公布的《05-06学年上学期书杂费缴费通知》，二小的书杂费交费通知严格按照“一费制”的收费标准，未发现违反“一费制”规定擅自设立收费项目、提高收费标准、扩收费范围、“搭车收费”及摊派费用的情况。

育才二小严格按照深价联[20xx]号和深教[20xx]53号以及深教[20xx]393号文件精神，自查小组检查了本学期转学生的书杂费交费收据，未发现违规收取“择校生”的有关费用。经过对教务处的自查，未发现对符合转学条件的学生收取转学费用的情况。

育才二小严格按照区教育局的有关文件精神，坚决杜绝私自收取各种赞助和集资款项，坚决杜绝以勤工俭学的名义向学生摊派钱物或收取以资代劳款。在王校长的带领下，育才二小上下达成一致共识，学校是教授知识和学习做人的地方，不是经营收益的地方。

育才二小的兴趣班和各种管托班都由深圳市育才教育集团下属单位深圳市康柏英公司主办，学生报名时必须持家长签名回执，收费通知中要求明确说明学生和家长自愿参加。图书室的自检发现，二小发放的各种教材严格按照省教育厅和市教育局以及区教育局的有关文件精神，未发现强制学生订阅

国家教育部、省教育厅统一规定的学生课本目录以外的参考书籍、资料、报刊和读物。

经过此次自检，育才二小对教育收费的认识有了进一步的提高，在以后的工作中，育才二小将严格要求，按照有关规定收取各种费用，为南山教育贡献一份力量。

## 银行拆迁工作报告书篇五

（一）土地换社保（又称“双放弃换社保”）由政府对于自愿放弃宅基地使用权和土地承包经营权的农民按规定给予补偿，并解决社会保障，以此解决农民的后顾之忧，激励农民自愿退出宅基地、承包地，由农村走向城镇，实现农民变市民（也称“双放弃换社保”）。

（二）“两股一改”实现土地权利共享、共赢推行农村集体资产股份化、农村集体土地股权化和以转变农民身份为主体的村民委员会改社区居民委员会工作（简称“两股一改”）。具体做法是：以村为单位将集体资产股份量化到人、集体土地股权到人；农村集体资产股份化和集体土地股权化后，交由村级股份经济合作社统一管理，合作社对全村的土地进行一次整理。对于有项目支撑的村由合作社统一与项目业主签订土地流转合同，按股份和股权享有相应的收益。暂时没有项目的，由村级股份经济合作社统一经营。

（三）“三个集中”加快土地优化重组和合理流转在加快城市化、工业化进程与保护耕地、保护农民利益两者之间，成都找到一套行之有效的办法，被归纳为“三个集中”，即：“工业向园区集中，农民向城镇集中，土地向业主集中”。通过“三个集中”，加快土地的优化重组和合理流转，实现了土地资源的集约利用、农民经济生活空间的转移。

（四）“五不一扶持”打造“五朵金花”成都市对于城市近郊发展，探索出一条不征地、不拆迁、不失业、不失利、不



失权和加财政扶持的“五不一扶持”的城乡统筹发展的路子，使当地农民实现离土不离乡，就地市民化。如锦江区三圣花乡通过打造“五朵金花”（“花乡农居”、“荷塘月色”、“东篱菊园”、“幸福梅林”和“江家菜地”），使农民就地就业市民化，同时拥有租金、薪金、股金和保障金“四金”，成为令人羡慕的“新市民、新居民”。农民就地就业市民化后可获得四项稳定收入。一是租金收入：以转包、出租、互换、转让、入股等方式，土地向专业户、工商业主和经营能人集中，形成规模化、集约化的农业生产基地。农民土地承包权流转，每亩每年可获得1800元以上的租金；农民房屋出租，每户每年可获得3-10万元租金。二是薪金：农民到龙头企业务工，每人每月可获得600元以上的薪金收入。三是股金：农户以宅基地和土地承包经营权入股乡村酒店、农家乐等项目，以“保底分红”的模式分享收益。四是保障金：农民达到社会保障条件后，每月可领取养老金，住院可报销住院费。

成都市在旧城改造拆迁中总结形成拆迁的三“法宝”即：“法制、民本、市场”，既保证了拆迁的顺利进行，又最大限度的让拆迁户从中得到实惠，实现了城市改造和社会稳定。

（一）法制让拆迁更阳光拆迁与被拆迁、损失与补偿、迁移与安置等矛盾如何化解，是旧城改造的难点、焦点。成都市通过完善相关法律法规，以好的政策为拆迁提供强有力的法律保障。从房地产评估，到拆迁安置、补偿，从政策到标准，一律公开透明，让百姓监督。成都市民把这一举措称之为“阳光拆迁”。阳光拆迁规范了拆迁行为，实施了一系列严格的监管措施：一、公开拆迁项目发包。实行向具备拆迁资质的拆迁代办单位公开招标、邀标，并由纪检、监察、审计等部门予以监督，杜绝暗箱操作；二是建立代办拆迁单位责任制。凡拆迁工程必须依法办事，落实各项拆迁政策，让老百姓有足够的时间理解、消化政策，有足够的时间做好搬迁准备。坚决杜绝违法拆迁，野蛮拆迁，对拆迁居民的宣传动

员工作必须做深做细；三诗示拆迁评估、拆迁补偿安置的十项目。对拆迁评估、拆迁补偿安置的十项目等在拆迁现场实行公示，增迁工作的透明度，在拆迁中加强对拆迁工作人员实行严格监管，对违规、违法行为坚决依法查处；四是建立拆迁人员信用档案。在督促拆迁人员加强自律方面发挥了积极作用；五是建立健全资金监管制度。对拆迁资金进行严格监管，有效防范了代办拆迁单位通过虚报、冒报等方式套取拆迁安置款和改造资金被挪用等风险的发生。

（四）享受养老金的待遇和条件。参保人男满60周岁、女满50周岁后，从次月起按月享受养老金待遇。参保年龄超过男60、女50周岁的，当月参保次月享受。养老金分为基础养老金和个人帐户养老金两部分。基础养老金从统筹基金中支付。个人帐户养老金先由个人帐户资金支付，不足支付时在统筹基金中列支。达到条件每月还可领取低保金、报销住院费等。以上是成都市在城市改造、加快工业化进程中拆迁安置补偿的一些成功经验，值得我们好好学习和借鉴。

## 银行拆迁工作报告书篇六

一、加强基层工会建设促进企业发展。抓好基层工会组织整顿建设工作，使工会组织建设规范化、制度化。坚持不懈地开展职工之家建设活动，增强基层工会组织活力，提高工会工作整体水平，使工会组织在改革、发展、稳定大局中更好地发挥作用，促进了邮储银行的改革和发展。职工之家建设活动深入持久，工会工作年初有计划，年中有检查，年末有总结，在深入建好“大家”的同时，建好职工的“小家”，全行共5个工会小组，好的或比较好的工会小组达90%以上，会员和职工群众对工会的信任率达90%以上。

二、把维护职工合法权益贯穿到工会工作的各个方面。根据《职代会条例实施细则》，支行工会将进一步抓好职代会各项职能的落实，坚持和完善职工代表大会制度，每年定期召开一次职代会，企业中的重大决策，均由职代会审议通过，

贯彻职代会五项职权，充分行使职工代表的权力，全员参与企业民主管理，民主监督，对企业主要领导实行民主评议，在企业民主管理上实行党政工齐抓共管。同时推进行务公开，确保职工的知情权。在维护职工经济利益时，把职工关心的热点问题作为维权的切入点。每年为每个职工入意处保险 100 元。坚持走访慰问制度，今年走访一线职工 13 人/次，每人送上价值 500 元的慰问品，探望生病员工 2 名。为解决员工居住分散，中午生活不好安排等困难，通过联系办理员工伙食团，补发午餐、交通、水电费为员工办好事。

三、紧紧围绕企业的中心工作，针对邮储银行业务发展中的难点、重点，积极开展各种劳动竞赛活动。在邮政储蓄短途攻关赛中，工会配合行政领导，做到全员发动，不漏死角，倡导正向激励机制，每个职工都能以企业的效益为中心，千方百计的完成任务，尤其是机关后台员工起到了表率的作用，使竞赛活动取得了令人满意的结果。截止到 12 月 31 日邮储累计余额达 1.6 亿元，净增额达 5000 万元。公司业务余额达到 1.35 亿元，超分行计划 3500 万元；信贷发各项贷款？万元，结余？万元，完成分行计划的？。全行三大收入指标圆满完成任务，取得了较好的经济效益。

四、与节日、纪念日及企业的中心工作相结合，在抓好生产经营的同时，组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年开展了庆“三八”女工综合知识竞赛；、国庆节员工趣味体育活动，我与银行共成长演讲比赛、组织开展了职工红色教育基地参观活动，职工党员联欢会。活动的举办增强了企业的凝聚力，也充分调动了职工工作的积极性，密切了员工关系，提高了工作效率。

一、 每个季度召开一次职工联欢会，全年召开四次职工联欢会。

二、 每个季度召开一次工会委员工作会，就职工思想动态和生产生活中存在的问题进行汇总梳理，及时形成文件提交行

务会处理 解决。

三、 坚持走访职工家庭制度和慰问一线职工活动，统筹安排“三 “五四”青年节、 八”妇女节、 、“元旦” “国庆”节的庆祝活动。 四、 进一步完善工会小组的建章立规、各专门委员会的组建。

## 银行拆迁工作报告书篇七

您们好！

我叫××，来自×××××，我于1994年7月毕业于××建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，1999年9月参加××省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位是××支行业务发展科副科长。

主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现竞聘建设银行副职演讲稿有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中

大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务竞聘银行副副职演讲稿务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。

在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人竞聘稿范文。

## 银行拆迁工作报告书篇八

我所在的岗位是\*\*银行的柜员，我的一言一行都代表着本银行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，××的储蓄所是最忙的，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。

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。

由于我是新来的，在柜员业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉柜员业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老柜员请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：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……。就是好……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银行柜员工作的挑战。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。我也会向其他柜员同志学习，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。

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，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，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：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认真，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。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、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。

我们分理处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。并不能增加分理处的存款额，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……那个老同志态度真不错……。就是好……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。

在今后的工作中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。

## 银行拆迁工作报告书篇九

设银行建设现代生活”的牌子，亮起来时如同上下班时的路，熟悉而忘却。

匆忙间回眸，已是2012年初夏的黄昏，路灯亮起来，就像2012年的奥运和通胀一样，一闪一闪地在远处招手。于是，喧闹的依然喧闹，浮躁的依旧浮躁，基金股票一样地发着诱人的光芒。

还记得那是一九九七年的九月，我怀着一颗忐忑不安的心来到了建行，报到后作为一名代办员被安排在营业部，当时营业部胡经理的那句话：“无论你在哪里，无论做什么工作，都要努力哟”，虽然时间已过了这么久，虽然我已调换了好几个部门和单位，但一切却好像还在昨日。。。。。

快乐的单身的我和随后的不单身的我，生活依旧匆匆，日子在旧行里的狭窄的营业室里的桌子上的一堆算盘上飞速而过。我换了一个又一个地方，在一年又一年的工作中我忽然感觉我们的建行在渐渐地变得独立而丰富，“善建者”的我们在去掉了头冠上的“人民”二字后变得更加卓越和坚强。

匆忙后回眸，我忽然发现自己已三十好几，曾经的旁徨迷茫，曾经的年少轻狂，曾经的彻夜苦读，已不再习惯了，理想实现了



吗?有谁会知道?看着身边的小同事们工作时的敏捷和工作后的欢乐,在儿子有时经意和不经意地流露出对我管教的不屑时,我忽然感觉未来有点迷茫。。。。。

我沿河而来泛眼几经秋霜

脚步倒映水中,支离迷茫,

我随流而去,从未停止歌唱,

旋律仿佛森林,沉静亦激扬。。。。。

临柜工作是最平凡的,曾经有许多人问过我是否后悔选择临柜工作,而每次我总是不假思索地回答:不后悔。都说干一行,爱一行。我想,既然我选择了临柜工作,我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它,力争做一名优秀的临柜人员。因此,在临柜工作中,我以优质的服务、熟练的操作、团结敬业的精神赢得了客户和领导的好评,并荣获了x地市分行“优质服务明星”[]x地市分行“十佳会计员”等荣誉称号。

作为临柜人员,我深知临柜工作的重要性,因为它是顾客直接了解我行窗口,起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此,使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中,我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务,用心锻炼技能,耐心办理业务,热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下,我们都很清楚地意识到:只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户,赢得更好的社会形象,吸取更多的存款。

客户总是形形色色的,而我总是以客户为中心,努力满足客户的合理需求,在维护银行利益的前提下,多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时,我总是特别留意存单的到期日,若未到期,就看是否可以办理不提,能不提的,就尽量替客户办理不提;若存单快要到期,就及时提醒客户是否到期后

再来支取，使客户存单利息损失降到最低点。

下班后客户来存取款是常有的事，而我总是来者不拒，不敷衍或怠慢客户，总是耐心办好每一笔业务。有一次，已过了下班时间，最后一扇大门即将拉上，我正准备轧帐。这时，一位客户急匆匆地走进来，询问是否还可以存款，见他走近我柜台，我忙起身招呼，并立即请他填好存款凭条，他向我们诉说他已经拿着现金跑过其他几家银行，对方都说已下班不能存，无奈之下，他只好拿着现金回家，但觉得始终不妥，于是抱着试试看的心情又跑到x银行，没想到竟然还可以存。我从客户手里接过现金，快速地办理了存款业务，临走前，他由衷地说了一句：“这下我总算无后顾之忧，真是谢谢你们了”。我听了也感到很高兴，其实，我只是做了一个临柜人员应该做的工作。

旁边放着一叠用纸带捆轧好的佰元人民币，我拿进来清点了一下，正好捌仟元正，我立即将此事报告营业经理，营业经理表示让先我暂时代为保管。大概过了一个多小时，来了一位中年顾客，满脸焦急地柜台外转悠，像是在找什么东西似的，当我招呼他时，方知他刚才是丢钱了。于是我就叫来了营业经理，经过一番仔细地核实之后，确认失主就是他，便将钱如数交还给他，并请他当面点清收妥，那位顾客拿着钱激动地说：“你们x银行真好！真是太感谢你们了”。总算物归原主，我也松了一口气。

临柜工作看似简单，可真正要干好却是一件不易的事。好的服务态度固然很重要，但过硬的业务素质也是必不可少的。平时不但要多练业务技能，还要多学相关知识。在这方面我虽然不算最好，但我希望做得更好。在支行营业部这个大家庭中，有许多业务水平高，业务全面的同事，在这里我可以不懂就问，虚心请教，从他们那里我学到了很多，同时也丰富了自身的临柜经验。随着业务种类的增多，营业中心的业务量也越来越大，几乎每天的工作都很繁忙，但我跟同事之间主动协作，相互沟通。虽然时常加班加点，也颇

感辛苦和劳累，但我们总是毫无怨言。

身为x银行人，我将认真实践“xxxx”立足本岗，为共创x银行更美好的明天贡献自己一份应有的力量！