

银行会计培训工作报告(通用7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行会计培训工作报告篇一

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。

银行会计培训工作报告篇二

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。

银行会计培训工作报告篇三

一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，

积极努力地做好各项管理工作。

二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位
上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普
通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，
一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。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。三是努力
学习新业务知识大力拓展业务领域，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，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
是给网点柜员服好务，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。三是给网点服好务，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。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好
管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真
听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项
工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清
正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工
的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，
及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家

团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

x年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶。

银行会计培训工作报告篇四

如何加强银行会计风险的防范成了当前金融风险防范工作的重中之重，所以银行会计要加强培训。下面是本站为大家带来的银行会计培训心得体会，希望可以帮助大家。

银行对我们每一人都不陌生，我们每次银行都会与银行的柜台员接触或交流。但我们对银行的做账方式流程可谓是知之甚少，即使我们本身是学会计专业。这就是我当初为什么选这门课程最重要的原因，其次当然就是为了学分了。

总的说一下我对银行会计这门课程的感想就是虽仍知之甚少，但也不乏受益菲浅。

这门课程是张老师教的，张老师对我来说比不陌生。因为我

以前经常有去听老师给审计方向同学上的中级财务会计课程。老师给我的一个总的映像就是笑不离脸啊。

贷款对现在很多企业来说都不陌生，因为一个能合理使用他人的资金使自己成长并变强变大的企业是一个很优秀的企业。但对银行这个经久不衰的债务人该怎么样做账。这就要讲到在银行会计课程中所学的银行业务——资产业务的核算了。银行的资产业务包括投资贷款、买卖外汇和票据贴现等。银行除了资产业务外还有前面所提的负债业务和中间业务。负债业务包括吸收存款、发行债券等，中间业务包括支付结算和代理业务。在这些业务中我们学到了很多新的会计科目，例如负债业务中的吸收活(定)期(储蓄)存款，资产业务中的逾期贷款、抵押贷款等，中间业务中的贴现资产、开出支票、汇出汇款、存放中央银行款项的一些列的全新的科目。

我不奢求将来能到银行做会计，但我很高兴在我大脑里又增加了一个新知识。银行会计这门课程的学习是有趣的而又开心的，这也主要得益于张老师的“笑”。因为这笑包含了很多。

学习了四周的银行会计，即将到了考试的时候了，时间快的有点令人措手不及。

这样的有点着急的心态，倒是有点像过了一个漫长的假期，等大家把所有的知识忘的几乎所剩无几的时候，要考试了。

对做一个银行会计有点期待的日子是在大学前了，以前几乎没想过我还会有那么一天，坐在某个教室里，听一个学识渊博的老师讲银行会计。

时间有点仓促，知识在心底还没有很好的消化，就要拿出来用了。就像是刚吃了一顿非常有营养的美食，马上要你在身上某个部位长出一块肉来的那种感觉。

暂且利用这个写学习心得的机会，复习一遍所学的知识吧！我们所学的银行会计分为四大部分，第一部分是一个总的概括。第二部分讲存款业务，三是讲贷款业务，最后讲了支付结算业务。存款业务分为单位存款和储蓄存款。单位存款包括活期存款与定期存款，活期存款与定期存款的区别主要是利息的核算不同。储蓄存款也包括活期与定期存款，定期存款又包括整存整取、零存整取、整存零取、存本取息。其中零存整取、整存零取的计算利息的方式相同。都是用累计计息月积数乘以月利率。

贷款业务主要学习了信用贷款、担保贷款及贴现贷款。贷款利息的核算有定期结息和利随本清两种。担保贷款包括保证贷款业务、抵押贷款、质押贷款。我们主要学习了抵押贷款，这节学习了许多新的会计科目，不是很难理解，但是如果不常用到，到做题时还是很难想起来。讲票据贴现时涉及到联行来账、联行往账这两词，在第三部分讲银行汇票时也用到这个词，我觉得这是比较难以理解的，什么时候要用这两个会计科目不太清楚。接下来讲了贷款损失准备的核算，这个过程有点像企业会计里面的应收款项计提坏账准备，还是比较容易理解，问题还是比银行会计的会计科目不太熟悉。支付结算业务主要讲了支票、本票、汇票三种。这节是最难理解的，总是分不清付款人开户行与收款人开户行。

经过这几天的复习，对所学的知识有了进一步的消化与理解。

对整个过程有了进一步的理解，学习了票据支付结算后，使我对票据结算有了进一步了解，有助于理解企业会计的票据结算。

学习银行会计使我对企业会计的业务流程有了进一步的认识，虽然以后我不定会成为一个银行会计，但学了银行会计对我把所有的会计内容融会贯通有了进一步的垫铺，让我学会了怎样把繁琐的知识及思路理清。

学无止境，学无止境。

3月23日，我们来到“天宇大酒店”，参加了总行组织的会计柜员轮训第一批的培训，还没有仔细观察总行为我们精心准备的良好学习环境，就开始了为期1周紧张而快乐的学习生活。忙着听课，忙着记录，忙着吸收。对于我，这个进行不久的员工来说，更多的是学习。时常听着老师和各支行同事们的交流讨论，感慨万千。经验，是我确实缺乏的宝贵东西。实践，才是工作经验累计的最佳途径。

一、加深了对银行会计监督工作重要性的理解

充分发挥银行会计监督职能，对全行各项业务规范发展，具有重要作用。加强银行会计监督，不仅是强化内控建设、改善经营、提高效益的有效手段，而且是有效防范和保证银行资金安全的重要手段。以往往往对会计监督的认识仅仅停留在“记账、算账和报账”的水平，忽视了会计监督的真正职能，甚至以为会计监督的职能就是“内控健全、账平表对”；人员素质不很高，大多数属于“记账型”人才，真正从事过管理工作的“管理型”人才却很少。再加上法律意识淡漠，在执行会计法规方面存在偏差，一方面对执行金融会计法规的重要意义认识不足，重视不够。另一方面，在日常会计工作管理与操作方面，只满足于每日账平表对，对核算事项的合法性、合规性不加考虑，缺乏风险防范意识。所以有必要多多加强理论知识的培训，加强法律法规体系的学习，力求多方面真正了解会计监督岗位的内涵，努力提升自己做一名合格的事中监督人员。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力

本次培训体会最深的是“拓展训练”，拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参

与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

三、在思考中领悟了做人做事的真谛

1、转变观念

有句谚语说到：“如果你想种植几天，就种花；如果你想种植几年，就种树；如果你想流传百世，就种植观念。”。我们每个人都想着改变世界，但是很少有人想真正去改变自己。转变观念就是要“超越自我”，打破“舒适区”。“冷水煮青蛙”的故事告诉我们，熟悉的生活方式，是最危险的。现实生活中，多数人都能做到在明显有危险的地方止步，但是能清楚地认识潜在的危机，并及时跨越生命的高度，就难能可贵了。转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。

2、调整心态

“心态”影响“思考”，“思考”影响“行动”，“行动”决定“习惯”，“习惯”决定“个性”，“个性”决定“命运”；可见保持良好心态的重要性。要有“感恩的心态”，对每一件美好的事物都要心存感激；要有“归零的心态”，只有心态归零你才能快速成长，才能学到新的技巧与方法；要有“学习的心态”，学习是储备知识的唯一途径；要有“积极的心态”，事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态，只看到不好的一面，积极向上的心态是成功者最基本的要素。

3、积累自己

老师给我们讲了这样一个道理。人为什么会痛苦，是因为失去了选择的自由。人如果缺少积累，那么占有的资源就少；占有的资源少就意味着缺乏能力；没有能力的人是不会有选择的自由的。

本次培训收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是培训的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，贵在“持之以恒”，贵在“学以致用”。

银行会计培训工作报告篇五

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，还要多学相关业务知识。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！

银行会计培训工作报告篇六

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。

银行会计培训工作报告篇七

银行工作性质要求我们工作中要严谨细致，综合柜制让我们

更加体会到自己职业的高风险性，需要我们工作中更加仔细认真。每一笔业务都要严格按照规章制度办事，每一笔业务都要认真去核对，每一次办理业务都要做到精力到位、思想到位、工作到位，这样才可以避免少出差错，不出差错。首先工作中要心静，接待每一位顾客都一样，顾客催，你自己不能急，不能因为顾客催而办错业务，做好一笔再接下一笔。其次业务要精，对自己从事的业务要熟悉，流程要精通熟练，这样你工作才能提高效率，心里有底业务就会办得又快又好。第三要严谨，工作中要一是一，二是二，不能贪图一时的方便而省略操作规程，不严谨的工作长久下去必将酿成大错。第三要细心，对每一笔业务，有疑点的要多问，要细致周到，对更改的程序和科目，可以将新旧科目对照抄下来，放在自己容易看见的地方，一边工作中号对照查找。

用力去做，你只能把事情做好；用心去做，你才能做得优秀。我们从事柜面工作的，每一言每一行，代表的不仅仅是个人，而是整个工商银行的形象。要从自身做起，从小事做起，用心接待好每一位客户，用心服务好每一位客户，作为柜员，与客户接触比较密切，要能够了解顾客的心理，特别是县域支行，农村顾客多，要不嫌麻烦，多解释，直到对方明白为止。在业务操作中，经常会遇到这样一些存款未到期的客户，他们来支取存款时，你应该主动提醒，如果是他们自己看错了，你的提醒换来的是连声的感谢。只要你和客户用心沟通，客户回报才是满意。

综合柜员制对我们临柜工作人员提出了更高的要求，首先在业务素质上，要不断加强学习，努力提高自身业务水平，才能把工作做得更快更好。其次，在服务上，要加强自身修养，学习心理学和服务学知识，提高自身综合素质，提升服务技能，才能服务好每一位储户。第三自觉树立终身学习的危机意识和自我培养意识，积极参加相关的资格认证考试和职业技能培训，利用业务时间积极学习相关的业务知识和业务技能，努力缩小自身的差距，实现自己综合素质的提升，充分保证现有知识的更新和补给，时刻保持一颗积极奋进的心，

以自己的实际行动不断缩小与前辈之间的差距。

时代在变、环境在变，我们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，这都需要用心对待我的岗位工作，用心去学习新的知识，用心总结工作中的经验，用心去服务好每一位储户，与时俱进，以严谨的工作态度，不断进取，扎实工作，同工商银行共同成长，努力创造一个更加美好的明天。