

# 银行纪检工作总结报告 银行工作总结

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行纪检工作总结报告 银行工作总结篇一

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、韧劲十足地不断努力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,这都需要我们紧跟形势努力改变自己,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。

## 银行纪检工作总结报告 银行工作总结篇二

怀着期待与好奇，终于迎来了新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行内蒙古区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激

动的心情我们来到了九州方圆拓展训练训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的值得信任的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从一人触电，全体重来的超级电网，到二人相互托举、提携，团队后方支援的天梯，从群策群力，迎难而上的团队营救，到众音合则成乐，众人合则成邦的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、战友们的眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了挑战自我，熔炼团队。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始

了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的以人为本。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从\*\*年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了三起三落的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

## 银行纪检工作总结报告 银行工作总结篇三

不知不觉我已经在建行上班一年多了，在这一年里我收获了很多，也成长了很多。从一个粗心大意，马马虎虎的学生到现在的细心严谨的银行工作者，从一个思想幼稚，做事鲁莽的孩子到现在的成熟冷静，处变不惊的大人，使我在以后漫长的工作道路上更加顺利。这一年来，我掌握了综合柜员的业务技能，也从中总结了许多技巧。虽然我们的工作很刻板，但有时候也需要创新，这样才能在工作中不断进步，不断超越自己。从校园到社会，我们所接触的人从同龄人转变为综合人群，而面对的大部分都是中年群体，因此沟通方式也不尽相同。从一开始与人交往的胆怯到现在从容应付各类人群，这份找工作给予了我太多的磨练与成长，让我明白，坚持和认真是做好每一份工作的基本。

临柜工作是最平凡最辛苦的。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。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。

工作一年，我也不断发现自己的问题，回顾检查自身存在的问题，我发现自己有以下缺点：在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。还有就是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。对自己出现的问题我也时刻提醒自己改进。首先加强理论学习，进一步提高自身素质，其次增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

对于我行的建议，我认为主要存在以下两点：首先是制定更为科学的绩效考核制度，使每个岗位的员工都能在自己的工作岗位上积极主动，发挥自己的优势。在实行全员拉存款的基础上要走专业化道路，到要重点发展一部分员工搞存贷业务，让更多的一线员工的心思用在提高服务水平，提高服务质量上来，在绩效管理中不能只看到激励的正面作用而忽视激励的反作用，在制定绩效管理中必须兼顾公平与效率，这样才能使激励的作用得到最大化的发挥。然后就是在关心基层员工上面，要制定合理的工作与休息时间，保证每个员工的公休假，让员工能够快乐工作，快乐生活，这样才会对生活和工作充满热情。

## 银行纪检工作总结报告 银行工作总结篇四

(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，不断提高自身综合技能、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。

## 银行纪检工作总结报告 银行工作总结篇五

提前完成了各项融资计划，截至11月底，新增贷款22.77亿元，完成市政府核定全年计划的113.87%；新增固定资产贷款5.98亿元，完成全年计划的99.71%；新增中小微企业贷款7.63亿元，完成全年计划的109.03%；表外业务融资完成全年计划的247.30%。

加大骨干企业和传统企业的支持。支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业，投放金额过亿元的项目达到9个，今年新增5个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过35亿元，及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

加大涉农项目和城镇化建设的支持。支持了农业产业化企业中澳控股集团、谷神生物科技等企业，涉农贷款户达到了237户，累放投放14.46亿元。同时，强化对“两区同建”的支持，重点支持了禹城、临邑□xx县共5.8亿元新农村建设项目。

加大小微企业的支持。累计发放小微企业贷款19.84亿元，为331户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加93户，贷款余额19.20亿元，比年初增加4.33亿元，小微企业贷款增速为29.08%，高于全部贷款增速17个百分点，贷款余额增长超过上年水平，提前完成了“两个不低于”的监管目标。为有效解决小微企业融资难的问题提供可行方案，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，并

为“10+3”战略产业内小企业客户贷款达8.1亿元。

加大个贷投放力度。紧紧围绕幸福德州建设，大力发展个人助业贷款和个人住房贷款，个人贷款余额51.47亿元，新增9亿元。

加大产品创新。银团贷款业务取得突破，与同业兄弟行合作，成功为德州玲珑轮胎有限公司提供银团项目贷款，为华鲁恒升化工股份有限公司等企业发行了4亿元的资产收益权类理财产品，解决了信贷规模紧张难以为客户融资的瓶颈。选择龙力生物科技作为试点，成功发放了动产质押和贷款。针对小微企业推出“网银循环贷”，已办理10户，贷款余额901万元。

优质文明服务。强化12345市长热线的办理，大力提升服务水平。积极推进差别化、个性化、精细化金融服务，按照以客户为中心的经营理念，从环境、手段、流程、效率、产品等方面提升整体服务水平，前三季度在省分行的服务基础管理考核中获得系统内第一名的成绩。

党风廉政建设及创新社会管理。强化队伍建设、制度执行、合规操作，全行层层签订了综治综治暨平安建设责任书，把合规和平安建设工作纳入整体工作规划和年度工作计划，深入落实矛盾纠纷排查、单位领导带班等制度，强化重点要害部位防范措施落实，确保了各类案例设施齐全，性能良好。深入贯彻落实综合综合考评反腐倡廉考评办法，加强廉政效能管理工程建设，较好的完成了各项任务目标。

百局帮百区。分行党员干部与xx县田庄乡闫庙社区35名党员、110名群众建立结对联系制度，积极开展党委书记基层走访活动，加强与乡镇班子的座谈，投入帮扶资金4万元，扩建、改善了xx县田庄乡阎庙社区小学办公场所，并赠送了文具用品和书籍。同时，完成了创建园林城市的目标计划。

社会主义核心价值观教育。全行签订了四德责任书，有27人

次被评为省行级及以上先进集体和先进个人，建行德州分行被评为全省道德教育示范基地、省级文明单位称号。