

最新建设银行工作汇报(优质6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

建设银行工作汇报篇一

我担任行长职务已一年，现将我在任期中履行职责，完成目标管理的情况，作如下述职报告，供组织考核，群众检查评议。

(一)依据党的路线、方针、政策、进行科学决策

作为行长，认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向，是我的首要职责。因此，对于党中央、国务院和省市领导机关的文件和指示，我都认真学习，掌握精神实质，结合我行情况，制定科学决策，抓好落实工作。譬如，党中央、国务院要求x年经济要进一步稳定，改革要进一步深化，我根据总行制定的指导思想和任务，提出了我行x年转变观念，锐意改革；改善服务，广聚资金，调整结构，从严治行，强化管理的总的奋斗目标。经行务会议讨论通过后，作为全行的工作重心，通过层层贯彻落实，使我们的改革有了新突破，各项存款超额完成了年度计划，信贷资金使用效益显著提高，内部管理工作进一步加强；又如，为了认真贯彻执行控制总量，调整结构的金融方针，我和计划科、信贷科的同志共同研究具体措施，在反复宣传、统一思想的前提下，严把新贷款投向关，保证了全行不超信贷规模、不超差额、不占用联行资金。一、二类企业贷款比重上升，三、四类企业贷款比重下降，信贷结构有明显改善。

政府和市体改委批准后，在全行试行了经营目标承包责任制。通过指标分解，层层承包，全行上下形成了人人肩上有指标，千斤重担大家挑。同时，我们时基层也明确了责任制，使他们既有压力，又有活力。我们又修订了年度评比办法，明确承包任务完成情况计分评先。由于这一系列的科学决策，进一步调动了各科室、各基层和全行干部职工的积极性和创造性。在业务竞争更加激烈、信贷资金空前紧张的严峻形势下，较好地完成了各项承包任务。

(二) 抓好资金调度，维护银行信誉

x年，信贷资金异常紧张，供需矛盾空前突出。如果信贷资

稳定发展，而且将有损于银行的信誉。因此，抓好资金问题，是行长的主要职责。

三、四类企业贷款只准下降，不准上升。经过职

能部门和各所、社的共同努力，改善了信贷结构。在信贷资金十分紧张的情况下，有效地支持了我县国民经济持续、稳定的发展。我行今年各项贷款增加了3251万元，增长11.2%，保证了我县多增长，少增资，速度和效益同步增长。

(三) 抓好领导班子建设，做好思想政治工作

致。在作风建设方面，几年来，我引导各级领导干部，养成了公是公，私是私，公私分明的观念。处理公事坚持原则，严明纪律，奖优罚劣，一丝不苟，同级干部和上下级干部职工之间不分职位，友好相处，增进感情，互相帮助。由于平时形成了政通人和的局面，在困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

强对职工的形势教育和艰苦奋斗精神的教育，使全行同志既看到困难的一面，又看到xx银行的优势和有利条件，树立爱

行如家和奋勇拼搏的精神。同时力所能及地帮职工解决一些实际问题。例如，为了调动大家的积极性，在各支部加强政治工作的同时，我决定发动全行同志业余揽储，并付给代办费，提前发放了行长基金，保证了全行同志的基本奖金。加之基层也采取了相应的措施，从而稳定了全行干部职工的思想，保证了各项业务的完成。

本年度，我行各项存款增加xx万元，超额万；各项贷款增加xx万元，占总规模的98.7%；工业流动资金加速15.5%，商业加速17%，协助乡镇企业挖潜搞活资金xx万元，商业搞活资金xx万元，分别超额2%和81.6%完成了任务。安全防范，实现了无人员伤亡、无被抢劫、无重大作骗案。其他各项目目标均完成了向分行承包的任务。第三次被市委市政府评为先进单位。

我由衷地感谢我行各级领导干部和全行同志对我的支持和帮助，感谢大家同舟共济，闯过了最大的一次难关。总结我的经验有三条：一是上靠政策不迷失方向；二是下靠群众能立于不致之地；三是依靠科学不断取得胜利。然而，由于我的工作能力有限，领导艺术不高，还存在着办事不够果断，深入基层不够，班子建设抓得不紧，帮助同志们解决实际困难不够等问题。这有待于今后进一步克服。

综上所述□x年的任期中，我履行了一个行长应尽的职责，确定的目标实现了，做到了清正廉洁，工作认真，群众反映是良好的，我认为还是称职的。

(四) 今后的打算

在新的一年里，我要总结过去的经验，发扬成绩，纠正缺点，弥补不足。打算抓好下面几项工作：其一，全力以赴，尽职尽责，与同志们一起努力完成今年的工作计划，实现计划中规定的目标任务。其二，继续开展形势教育，职业道德教育，努力纠正行业不正之风。其三，大力为城乡建设和经济发展组织融通资金，整顿储蓄网点，采取多种形式，吸收社会闲

散资金。其四，在资金投放上继续向农业倾斜，促进农村经济的发展。其五，深入实际，调查研究，抓好领导班子建设，并为全行职工解决实际困难，办好几件实事(例略)。

扩展阅读：

述职报告主要特点：

不足与教训，对过去的工作做出正确的结论。述职报告强调个人性，对工作负有职责，必须真实。

2、规律性。事实是述职报告当中很重要的主体，对搜集来的事实、数据、材料等进行认真的整理、分析、研究。找出某种带有普遍性的规律，得出公正的评价和结论，即包括经验和规律的思想认识。议论不是逻辑论证式，而是论断式，因为自身情况就是事实论据。

3、通俗性。述职报告尽可能让所有与会代表全部听懂，对于与会者来说，内容应当是通俗易懂的。即使是专业性、学术性很强的内容，也要尽可能明晰准确，以与会者理解为标准，形式要通俗，结构要格式化，语言则需口语化。

4、真实性。真实性是述职报告毋庸置疑的，述职者一定要实事求是、真实客观地陈述，力求全面、真实、准确地反映述职者在所在岗位职责的情况。对成绩和不足，既不要夸大，也不要缩小。

建设银行工作汇报篇二

今年暑假我到了青州市农业银行青云桥支行实习，这是一段很宝贵的经历，不仅让我锻炼了自己，学到了很多，还带给了我很多的感悟。这是一个充实而又快乐的假期经过在建行的1个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

系。首先要说的是在这期间我接触到的工作和任务。我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务（对公业务），其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能为整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目实习报告如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的

会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。这次实习我有一个很大的感悟就是，“失之东隅，收之桑榆”。

且通过扫楼活动，我激活天翼、电信等之前让我头疼的手机银行的成功率也大大增加，果然是“失之东隅，收之桑榆”，看来“把吃苦当作是进补”还是有点道理的。

我觉得我这次收获最大的是在人际交往方面，我不仅认识了许多新朋友，而且在于陌生人的交流方面也有了很大的收获，同时对自己也有了全新的认识。

总之，这个暑假的农行实习是我人生中一笔丰厚的财富，它对我以后的人生将会产生巨大的影响，我很感谢建行为我提供这次机会，中国建设银行，建设我的未来人生！

建设银行工作汇报篇三

本来，我是想打实习日记的，但是经过了最初的几天，我发现我没那个能力，无论从体力上，还是从脑力上，都会在下班到家的那刻全体撤退，只想躺在床上睡觉。所以，现在决定改写周记。

要说累，也倒并不是特别累，至少还是在我体力范围之内，在实习前，我很害怕自己身体吃不消，因为做大堂经理，大多时间都是站着的，我怕自己挺不下来，不过第一天到那里，就发现情况是变化的，那就是无论是保安，还是客户经理，还是里面的柜员，更甚者连行长副行长，都叫我不要总站着，有时就坐。因为说得太多，我都不好意思站着了。

第一天去上班的时候，无疑是个菜鸟，什么也不懂。最要命的是我那个网点只给我一个大堂经理的徽章，叫我别在衬衫上，连实习生的牌子也没有，搞得别人看见这经理的牌子就来问我问题，难道大家不知道保安叔叔的金融知识是可以和客户经理媲美的吗？而一个在校生，你们想我怎样啊？除了多媒体操作我可以帮助别人搞定，其他汇款啊开户啊乱七八糟的事情我都不知道要填什么单子要什么手续手续费多少要怎么办要带什么证件等等，我那时特郁闷。不过最让我高兴的是我遇到一个性格很温和的保安大叔，因为客户经理太忙，所以我遇到的所有难题都由保安大叔一概解决。我就在旁边学，记着什么该填什么单子，什么能办什么不能办什么应该怎么办，等等。大概一两天吧，我摸清了个大概，一般别人来问我的问题我基本上可以帮别人解决。这时才发现，大堂经理最重要的责任就是疏导顾客。

不过今天刚得知，新华保险的网点负责人更换了，来了个新的阿姨，不过人也很好，今天已经混得蛮熟悉了，也教了我很多很多。

其实，在银行实习大堂经理，最大的好处就是可以到处了解了解，当然，防弹玻璃后面的情况，我还是没机会接触到的。而最让我觉得兴奋的，是客户经理负责的事情，就是基金啊，贷款啊，信用卡啊，这种理财业务。

为什么兴奋?对啊，我也不是很清楚为什么自己会有这种感觉，但就是觉得站在旁边听这样的事情有种很开心的感觉。客户经理很忙，人也比较慢热，开始几天特别不熟悉就很少说话，我也不会搭话，总是“恩”“好”这样很简单的交流。不过过了几天后，他主动来问我学得怎样，有时也会叫我帮忙，这让我有机会和他自然地交流了，我就趁机问他一些基金的问题，毕竟这是银行里最多人关心的问题，我可不能什么都不知道吧?唯一的遗憾在于他真的比较忙，总是说不了几句就有业务过来，当然，来日方长，我还会继续努力的!

如我所言，以后我会更加努力的!希望可以帮助和客户经理搞得更熟悉些，多教我点东西。

下礼拜，除了基金，也再想了解一下其他的東西，信用卡方面只知道最近建行在推的几个，但是对总体却还不是特别熟悉，也想在贷款啊特别是公积金贷款，还有理财上多学点。也觉得自己好象应该再放开些，我总是很羞涩，不敢问问题，总等别人和我搭讪时才敢问，说实话，我很讨厌这样的性格，可又不知道怎样一下子去转变。所以很希望自己可以在这方面多学习一下别人，应该会更好。

范文二

银行会计实习1:

本周是我的第一个实习周，在接下来的日子里，我会在建行舟山分行会计结算部进行毕业实习。

本周最深的印象是第一天报到。那天如约来到建行的人力资

源部报到，填好表格后，等待实习岗位的分配。原本好像说是要去网点实习的，但通电话后，办公室的同志告诉我要去6楼实习，并让一位刚从6楼下来办事的面目和善带点知识分子气息的女士带我一起上去。报到后，碰巧上次有过一面之缘的陈经理带我找师傅，缘分啊缘分，发现我的新师傅就是刚才领我上楼的女士，真是师傅领进门，看来我要好好开始自己的实习修行了。

在接下来的几天，我主要了解未来10周的工作环境及初步的内容。在师傅的帮助下，我主要学习了关于同城交换这一块的操作。

本周，慢慢融入陌生的工作环境是我最迫切的任务，对人的一个微笑、一个热情的招呼，做好认识新同事并让同事认识我的互动工作，是我迈向毕业实习的第一步。

银行会计实习2:

本周是新的开始，在接受完上周人际大考验后，我决定将重心转向拜师学艺的牛刀小试。

开始，先是看师傅如何操作、如何分类同城交换以及结算的数据与票据，同时，师傅一边自己的工作一边为我讲解这里工作的流程及作用。记账的内容还算简单，但每步都有代码，银行机构的各个分行、处理处以及不同区都有各自的代码，师傅操作起来能非常熟练，但让初次接触的我觉得有点困难。

在这个过程中，我感受到会计核算工作的严谨性及繁琐。工作人员需要确保业务数据的正确性以及随时与各网点核对相关信息，环环紧扣。对于这项工作，必须要有面对琐碎的耐心、记账的细心负责。同时，银行部门的监督机制也体现着会计、财务管理工作中相互监督的重要性。在记账或结算过程中，工作人员与工作人员间的复核工作、上级领导与下级工作人员的授权工作，无不体现着这一特征，减少甚至避免

了舞弊和作假的发生，发挥监督的作用。

银行会计实习3:

最是人间留不住，红颜辞镜花辞树，时光流逝过于匆匆，在感伤中元旦即将到来，却伴随着希望。本周既是12月的最后一周，也是xx年的最后一周，而在银行营运中心会计结算部也将在本周的最后一天迎来年末清算，为来年开门红做好准备。这周，我继续跟师傅学习同城结算和记账部分的相关操作，如水电费、网上银行手续费、基金、理财产品手续费、盈利系列产品。但这些都不算什么，因为12月31日，才是真正忙碌的一天。这天，同城交换不只有1交和2交，在晚些时候还会有3交甚至4交退票处理的出现，并且在晚上还要加班。从晚饭时间开始，师傅就一直没有停歇，作为交换员，随时关注动态。由于不能出现差错，所以我也无法操作，只能在旁边看看，就帮大家做做小传递员、小归档员和通讯员了。忙碌中时间一下子就到了10点多，听说行长快要来了慰问加班员工了。在行长随后也有其他领导带着奖金和水果等来探望。在这周特别是最后天的工作中，我最大的收获是团队合作精神。在平时及年末工作中，结算组的工作各有各职却环环紧扣。工作中的每一步都需要各营业网点、部门与部门、工作人员间的配合，错一、漏一都会影响整个工作的进程与准确性。财务工作的纷繁同样需要严谨的团队合作，同样需要为团队队员着想的心与认真。

银行会计实习4:

元旦过后，办公室内迎来比较清闲的一周，这一周我实际操作着前几周慢慢学会的内容。

最近，办公室里议论比较多的是实物黄金和纸黄金的金价的浮动，低买高卖。美国的从中作梗，韩朝之间的摩擦不时的加剧升温，让金价波动较大。每次传出两国开战消息金价就上升，反之则下降。建行工作人员本身都是有买金的任务的，

所以要及时关注金价。工作人员都开通了网上银行、手机银行，这些既是工作需要，也的确为她们们的生活带来便捷。

在本周，在工作之外的最大收获是生活与工作的融洽结合。将工大的作中的知识运用便能给生活带来惊喜，而将生活中的新闻、常识等运用到工作中也能给予工作很帮助。财务工作本身就需要掌握经济动态，而要了解这些也必须关注时事环境，这样才能更好的把握工作动态来为自己的工作锦上添花。

银行会计实习5:

实习期已过半，同事间的融洽相处让枯燥的生活增添了许多生气与色彩。

本周，我跟随同事乐乐去人民银行开户。先是各营业网点提交上要开户的客户的资料，然后我们根据基本户、临时户、专用户、验资户等的要求检验并录入相关信息，等我们把一切都妥当，就带起手续与资料去人民银行开户。人民银行是银行中银行，有许多同城交换的交换员也会来此完成工作。

其实在大学金融课里已经学过银行结算帐户这块知识，但并不代表现实操作就立马能熟练正确操作。比如临时户和一般户要求开户的时间在近两年有所调整，并且市区和普陀所规定的时间也不同。而且，实际操作由于不止是大脑的想象，所以更深有体会。

本周的最大收获是书本与实践操作之间的联系转换、融会和形象化，有些书中无法体会的知识点在实践中能帮助自己真正的理解，正所谓实践是检验真理的唯一标准。

银行会计实习6:

其实有许多单位的上下班时间浮动较大，就是说自己掌控的

时间比较自由，那作息的安排跟个人的自觉性也很有关系了。有些人依然兢兢业业，有些人则可能偷懒。所以在慢慢地工作过程中个人的职业道德、对岗位的热爱和对工作的自觉性是优质工作业绩的重要延续。

本周并未对操作业务作出很多阐述，但在实习过程中对实际工作岗位和校园生活的区分还有真正工作的理解感悟颇多。我觉得这些体会、反思与成熟也是实习过程中的重要一部分。

银行会计实习7:

最近办公室里的同志们要会计资格再培训和考试了，大家都积极地在认真找资料复习。我看了一部分资料，发现里面的内容与我大学考试大内容有所相似，但也有最近新变化的内容补充。还听说除了这个考试每年大家还有许多别的考核与考试，看来不管在哪里，知识都是硬道理。要掌握好基础知识，也要注意相关技能与知识的再充电，才能与时俱进，使自己通过上级与部门的考验，跟上工作环境的脚步，甚至在工作岗位中脱颖而出。

本周看到大家热火朝天的学习，我也翻起以前的书本和新的会计书本温故知新，来扎实自己的基本功，同时做一次充电的工作。知识在于延续，充电亦需要坚持、耐力与恒心。财务、会计岗位本身就深刻体现着这一原则，而再培训与教育更有助于岗位技能的提升。

银行会计实习8:

在舟山，地区发展水平还有限，数建行和工行的业务范围比较广泛。除了实习，在平常生活中也需要接触建行。自从实习后，每次来建行办理业务，我都会在一楼大厅多逗留会儿，多问柜员一些问题，向大堂经理询问一些我在生活中一直有疑惑的问题。在以前，这类问题我一般都是找95533解决，现在真人解答其实感觉也很不错。当然，由于之前工作中也认

识了很多上来办事的柜员，所以现在也可以在他们上来时聊聊问问，也是很方便的。

在本周末，同事们火锅聚餐来庆祝红红火火的一年，我也荣幸加入其中。大家互相祝贺猪年新喜，聊聊家庭谈谈生活，也表达了对新年来临的展望。吃着热气腾腾的火锅，听着大家热火朝天的讨论，好不热闹，让我提前感受到过年的喜悦。

本周，我收获如下：给人帮助，与人所欲，反而是自己对自己在未来的帮助，有时吃亏是福。祝愿大家和自己在新年有新的良好发展，心想事成。

银行会计实习9：

安局、检察院、法院等的同志来取证。人处在不同的位置，会受到各种不同的诱惑，贪污受贿就是其中的一种。当然，让天网恢恢，疏而不漏也是执法人员的职责。在采集证据的过程中，银行就是一条查证的渠道。

执法人员在来到银行前，基本都已经有了怀疑的对象，然后对其在银行的存款或其他嫌疑人帐户变动等来验证。阿包师傅的工作就是帮助执法人员查询相关嫌疑人的银行存款余额、提供多项具体帐单名细和执法人员需要的其他数据。在学习的过程中，我还了解到银行本身也设有反洗黑前等的系统来防范不法行为和最近银行系统在这方面的新政策变动。

本周我得到如下收获：1、各行各业息息相关，需要互助；2、不管是财会人员还是其他，不管身处什么岗位，拥有一颗耐得住寂寞、受得住诱惑的心是非常重要的。

银行会计实习10：

本周是我财务管理专业毕业实习的最后一周，临近结束，我更努力地完成着任务，珍惜与同事们的相处。

其实，越是正规的单位，实际会计操作的分工越是细致。这也让我从新的角度看待自己未来可能在的岗位，不管是国企、民营、个体，坚实的基本会计、财管、税务等理论知识都是必不可缺的，政府、企业、个人三者的会计联系也是密不可分的。

总之，要抱着干一行爱一行的情绪，坚持诚信、严谨的职业操守，用负责的态度来对待、珍惜自己的工作。

建设银行工作汇报篇四

在勤奋敬业方面，作为基层的一线柜员，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，从高柜到低柜，从对私到对公，从办业务到值大堂，我刻苦钻研各类业务技能和服务技巧，在熟练掌握了原dcc业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练新系统的操作。这一年，在业务操作上我更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。

工作态度方面，我时刻将事业心、责任心和进取心放在心上；我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，由“制造问题”转向“解决问题”，遇到问题，我迎

难而上，积极主动去联系去解决问题。无论是在高柜、低柜还是在值大堂的过程中，我都时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己。现代银行业务日新月异，作为年轻人，我必须不断努力学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，营销能力不强，处理各种纠纷时还不够灵活应变，有些业务还不是特别熟悉，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，这都需要我继续加倍努力，加强对各种业务的反复学习和锻炼，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为我行的发展添砖加瓦。

我公司为银行网点提供保洁服务中，大部分保洁工作都能按照要求完成，但美中不足部分网点做得不是很理想，其中邕州支行、教育路支行、医科大支行这几个银行网点频繁更换保洁员，交接工作不到位，没能按时出勤等不足之处。现就此前工作中存在的不足之处作个小结。由于临近春节期间，部分员工提前离职回家，造成人员紧张。因没有能及时补足人员，基本于调动临时保洁员交接工作，由于工作疏忽，在与网点银行对接工作时没有沟通到位，没有能确保保洁员按时到位做好保洁工作，给部分网点环境卫生工作造成影响。我公司已认识到问题的严重性，作出必要的整改工作：1. 网点原有保洁员离职的，若未能及时补足人员的情况下，提前跟网点银行说明情况，临时调动保洁员按要求完成当天保洁工作。2. 对于新入职人员做好必要的岗前培训。3. 确保保洁员按时出勤。

工作总结

在中国建设银行小寨支行，我从事着一份最平凡的工作——

柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名建行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示建行系统良好服务的“文明窗口”，所以我都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。过去的一年里，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实干出能经得起时间考验的业绩。平凡的工作，平凡的岗位，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，真诚和青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。然而，回顾一年的工作，虽有一定的进步和业绩，但在一些方面还略有不足：一是学习不够。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。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己职业素质不高。今后，我将在领导和同事们的指导和帮助下，努力提高自己的知识水平，更加严格要求自己，为建行的发展做出自己的贡献！

一、在存款方面坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。从首季开始重点梳理存量客户，将客户存款合理配置到各个产品中（首选能兼顾季度、年度存款产品）让银行与客户双赢。

二、在思想方面树立“要我揽储”为“我要揽储”新观念，并把这新观念灌输到每一位员工，与全体员工一起营造全员营销氛围。

售的经验分享。每个首季开始我支行就将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给支行每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

四、在客户维护方面建立各项业务销售台帐，每天坚持登记及查看客户产品到期情况，及时通知客户将实时销售产品信息反馈给客户，让客户时时掌握销售信息，而我们以优质的服务做好二次营销。

五、在信用卡、电子银行业务方面做到勤开口，勤动手，临柜每一位客户进系统查询预审批情况，符合条件的积极主动营销。同时与大堂副理及保险驻点人员紧密配合，做好后续激活工作。

六、在会计核算方面，遵章守纪，按章操作，严格按照相关规定销售理财产品，认真做好客户风险评估工作，不代客办理业务，不自办业务，日终仔细逐笔勾对流水，保证凭证完整、准确无误。

展望2014年我将围绕“产品、中收、服务”三个重点开展工作。

1、2013年底存款冲刺后，大量资金游离于产品之外，积极开展“两金一保”、理财产品营销，利用新业务（金管家系统、账户金兑换实物金业务、黄金t+d业务）锁定存量存款。

2、将客户分类，针对客户的风险承受能力，保守型的客户资金尽量放在定期存款，个人保本理财产品；收益型的客户资金可作相应配置（股票型基金、非保本理财产品、信托产品、保险）；过渡性资金或客户尚需观望的先营销购买乾元开放型产品、货币基金、债券基金等。

3、利用平板电脑做好客户挖掘和分流，持续做好常态化销售工作，牢固树立常态营销观念，提高每日开口率。

4、树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每一位客户都感受到建行的优质服务，高兴而来满意而归。

5、加强与后台人员配合，提升系统办理业务的速度，加强小额客户分流，减少客户等候时间，提升客户整体满意度。

铁路支行：

上半年，我行认真贯彻市分行2005年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，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2005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。

一、各项指标完成情况

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××万元，较年初新增××万元，完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×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××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

二、上半年主要工作回顾。(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。

1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

（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。

1、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。年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、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。原来

员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、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。

去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了××和××中心等一些核心老客户，一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了××、××公司、××等一批优质目标客户，同时还新拓展了××房产、××、××等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行2005年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、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。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性

循环问题。零售科××同志从××纸厂一次揽入票据××多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在的××商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长××立即率公司业务科客户经理奔赴××等地。通过与××等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，××、××等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×%。首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，××局职工××，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与××行联系，促成××行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

（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××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行，

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。

三、下半年的工作意见

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：今年下半年，我们要消化撤销××分理处带来的存款流失，要妥善处理好在股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

- 1、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。
- 2、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，尽最大努力全面完成全年的目标任务。
- 3、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。
- 4、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。

建设银行工作汇报篇五

20**年是****投行成立的第xx年，也是我行面临改革任务加速度大的xx年，同时也是我行员工队伍建设和业务发展迅猛

增长的xx年，工作重点在于服务和管理两个方面，这两个方面是我行20**年工作的重点。在这期间，我们认真学习贯彻和落实了总、分行关于加强员工理论和业务技能的培训工作，切实转变观念，改革创新，认真落实支行制定的各项业务工作，在全行员工的共同努力下，截至目前为止，实现个人存款达**亿元，个人存款**亿元，个人贷款余额**亿元(不含对公借款)，完成计划的***%，较好的完成了上级行和支行下达的各项计划指标。

20**年主要工作：

20**年是***支行实现业务经营的关键之年，我行的个贷业务经营工作一直处于较为低的水平，存款任务压力大，风险高。为了加强个贷业务经营的管理，确保业务稳健健发展，20**年初，我行制定了相关的管理制度，以管理好个人客户为目标，并在此基础上积极开展各项管理工作，以保证个贷业务的有序发展。

四是根据上级行制定的业务发展培训的计划，有针对性的安排部署了不同的课程，通过授业考试，使员工在思想上和行动上都能跟上，提高了员工的业务素质，增强了客户经理的服务意识，使客户经理能够主动地将所学知识与实践结合起来，以此来带动业务发展。通过以上工作，我行全年个人累计授信额度达****万元。

在20**年我行的各项工作中，在支行和分行的正确领导下，积极主动地开展工作，取得了一些成绩。一是全行人员团结一致、勤奋工作，较好地完成自己的各项工作任务。二是做好了全辖员工工商、个私业务工作，保证了全行业务健康发展。三是在支行行长的正确领导下，较好的完成了支行下达的各项工作任务。四是完成了年内***业务的预测和预测，为年度各项考核指标提供了依据。

20**年的工作中，我们虽然取得了一定的成绩，但仍存在一

些差距，主要是：个别员工的理论学习和业务知识的不够熟练，需要加大培训力度和检查力度，以及对业务知识的培训和学习不够，还需要进一步加大培训力度。

20**年是我行实现业务经营的关键之年，也是实现各项指标增长的关键之年，我行将在以下工作中，以优质服务为核心，以“以人为本，提高经营效益”为工作思路，继续深化“以客户为中心”的服务理念，提高工作质量、工作效率，提高工作效益，加强员工的职业道德教育，强化全员营销意识，增强团队凝聚力，全面实施“双进”营销。

一是加强理论学习，不断充实自己，做到理论与实践相结合，做到学用结合，以此来带动全行业务经营的发展。二是做好服务工作。在工作中，要做到“三到”：一是眼到，视到所有客户为重点，想客户之所想，急客户之所急。

在业务营销上，要做到柜面正装、整洁，着装要朴素大方，并做到文明礼貌。二是身到，要做好表率。作为服务部门，要带好头，树立好表率，以感染和带动全行业务工作的发展。三是要保持和营销。在营销工作中，要做到“三勤”：口勤、手勤、腿勤，要善于总结和学习经验，做到知识多、实战多。“三多”：一是多学习、多请教、多总结。二是多请教、多总结。

建设银行工作汇报篇六

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，为此我们要做好回顾，写好总结。我们该怎么去写总结呢？以下是小编为大家整理的建设银行柜员年度工作总结，欢迎阅读与收藏。

我所在的岗位是x行的服务窗口，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□xx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。

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……x行就是好……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。