

# 农行工作总结年度工作概述(精选9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 农行工作总结年度工作概述篇一

历经20××年史上最难就业季，我很荣幸的成为北京农商银行一名实习生，先后经过初试、复试、总行培训、支行培训、下网点，我逐渐的从一名初出茅庐的大学生走进社会，成为一名银行工作人员。

在为期半年的实习生活中，我收获颇丰，既学习了业务知识，又掌握了技能，结实了新的工作伙伴，与大家一同进步，一同在北京农商银行成长。

在管辖行进行培训时，听师傅们介绍各职能部门促使我们尽快进入社会人、银行人的角色。师傅们教我们练习技能，每周每天进行测试，经过师傅们手把手相传，经验突出的师傅进行指导，一同培训的伙伴一起沟通，在短短几周之内使我们的技能有了突飞猛进的进步。这使我学会团结，互助，友好。

下网点后，接触实操难掩心中的好奇与兴奋，坐在师傅旁边进行学习，观摩师傅们办理业务。师傅们办理每笔业务时分步，耐心的为我们讲解，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。当然，在此之中也有困难，但是我坚信，无论发生什么事，即使是最不重要的细节，都要格外重视，这才能让我们学到经验以便今后更好的前进，银行工作十分细腻，需要我们更好的重视细节。

在观摩师傅办理业务时，积极吸取师傅办理业务的长处，遇到不会的业务师傅会尽心尽力毫无保留的教予我们，每天办理不同的业务，接触不同的人与事，教会我们如何与社会上形形色色的人进行沟通与交流，熟悉办理业务的每笔流程，在遇到客户不理解我们工作时候，要积极做好客户的稳定和安抚工作，在每笔新学业务时做好充分的准备，记录下来，在遇到客户夸奖以及遇到困难时，虚心接受，放下荣耀，积极进取，更好的向前进。

经过三个月的学习和观摩，我开始独立接柜，没有师傅的指导，我办理业务格外小心，拿不准的业务一遍遍的请教师傅，简单的业务可以自己独立面对，热情对待每一位客户。我深知自己还有很多不足之处，在大厅等候客户人多时，办业务总不能专心，在忙中出错，遇到有困难老人办理业务时，总想办理快一点让老人们少些等候时间，最后导致忙中出错，客户一句抱怨的话，总是在心中久久不能散去，心里素质有待提高。

在工作中，我意识到需要融入到集体中，对待每位客户，每笔业务要一视同仁，热心，耐心的办好每笔业务，网点的业务和荣耀是由每位员工一同创造出来的，做好自己本职工作同时，密切和工作伙伴沟通，配合，使客户更能接受我们的产品。

职能，每笔业务的记账规律，我应不仅充分利用下班以及休息时间不止在身体上进行‘充电’，更应该在精神上对自己更应该‘充电’。

在技能中，技能是基本功，帮助我们又准又快的办理业务，技能水平也体现出一个合格银行从业人员应该具备的基本功底，减少客户办理业务时间，清楚的记得自己第一次打百张打了8分钟，到现在能打3分半；第一次10分钟计时点钞，仅点对7把，到现在10几把。技能取得了突飞猛进的进步，使我面对客户办理业务更加从容。

在心里方面，完成了从学生到职场的转变，心里更加成熟，退去稚嫩的脸庞，幼稚的言语。在职场的这半年使我更加具有责任心，有责任的对待客户，对待同事。

虽然实习仅仅半年时间，但是令我受益匪浅，俗话说，万事开头难，我闯过了最艰难的半年时光，今后的生活中作中，我会扬长避短，积极工作，克难艰攻。业精于勤而荒于嬉，我会更加勤勤恳恳，认认真真的工作，秉持做事要有坚定的决心，充足的信心和足够的耐心的精神。

## 农行工作总结年度工作概述篇二

20\*\*年是我工作的第二个年头，回想起来，在工作中有苦也有甜。我在农行支行从事柜员，也许有人会说，普通的柜员没什么出路，但是在柜台上同样也可以干出一番不同滋味的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的第一个起点。作为一名农行员工，我深切可以感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚待人，以自己热情的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的热情服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，我为自己的岗位而感到自豪。为此，我严格要求自己做到：一要掌握过硬的业务本领、时刻不放松；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是认真的认识自我，“胜不骄、败不馁”的性格。

至参加工作以来，我立足于本职岗位，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，才能确实确实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体

会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，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，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。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。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“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，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快、准、高效率，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

挥自己的积极性，优越感，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值观。

## 农行工作总结年度工作概述篇三

19年，我在行领导、农行营业部领导的正确领导下，坚持以xxx理论和三个代表重要思想为指导，积极参加政治理论和业务知识学习，立足本职工作，潜心钻研业务技能，严格要求自己，全面完成了各项工作任务。

### 一、政治理论和业务学习方面

今年我利用县行及营业部组织的集中学习和自学的形式：学习三级行长讲话和各级行文件。三是利用工作之余学习金融方面的法律法规刻苦钻研业务知识。四是学习《员工守则》、《三基本知识》和播音系统的演练等。通过各方面的学习，使自己的思想道德业务水平进一步提高，工作能力进一步增强。

### 二、优质服务方面

银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己善待别人，便是善待自己，在繁忙的工作中，我仍然坚持做到来有迎声，问有答声，走有送声，微笑服务，并且做到耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。只有这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，让每个顾客都高兴而来满意而归。

### 三、业务工作方面

一是加强新业务宣传与办理。大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成各项业务指标。

二是增强安全意识，杜绝安全隐患。业务要发展，安全是基础，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出门做到即开即锁，随手关门，班前班后及时检查安全。三是严格操作规程和制度。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日二碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险。众所周知，在我县范围内，营业部是比较忙的一处。每天每人的业务量平均就要达到二百笔以上。接待的顾客二、三百人，尤其是小钞和残币特别多，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，严格按农行制定的各项规章制度来进行实际操作。，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地工作，较好的完成了各项业务工作。

以上是我今年的思想和工作汇报，如有不当，请各位领导和同事批评、指正。

## 农行工作总结年度工作概述篇四

### 农业银行柜员辞职报告

尊敬的农业银行领导：

您好！首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。

我是怀着十分复杂的心情写这封离职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。

为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去农业银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是农业银行的一员而感到荣幸。我确信在农业银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝农业银行领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

离职申请人：

## **农行工作总结年度工作概述篇五**

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自我的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。

为此，我参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户供给提议和处理方法，用自我的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

作为一名银行个人业务顾问，要经过对客户优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情景，针对不一样客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客

户的基本情景，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户供给差别化，个性化的服务。

我细致入微，努力做好服务工作，不仅仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，并且也赢得了客户由衷的赞许。20xx年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终坚持大堂的整洁，给客户一个礼貌高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自我的音容，用自我的情感，用自我的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮忙，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20xx年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

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。

我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的



情景下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记x行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

又在x行长的带领下我得到了实质性的学习和提高，在业务操作上更加严密，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，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。

本人事业心、职责心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度进取，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。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，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户供给规范化和优质的服务。

对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力供给质的服务。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，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，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了必须的提高和成绩，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，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，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自我的知识面。

在领导和同事们的关心、指导和帮忙中提高自我、更加严格要求自我，为中行的发展添砖加瓦。经过这一年的工作，使

我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短，一如既往地为本行的发展敬献自我的一份微薄之力。

## 农行工作总结年度工作概述篇六

2014年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了中国农业银行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来客服中心已经快一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在客服中心，我从事着一份最平凡的工作——客服代表。也许有人会说，普通的客服代表何谈事业，不，在接线的过程中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。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。接线工作是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，客服代表是直接面对客户的群体，是展示农行形象的窗口，客服代表的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，客服代表要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，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，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如开户行、查余额明细等这些简单的工作，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，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，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。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。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“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，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真，在做好接线优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于

平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 农行工作总结年度工作概述篇七

“问渠那得清如许，为有源头活水来”。爱是教育事业的源头活水，唯有真诚的爱才能让平凡的岗位焕发出光彩。

自1999年参加工作以来，马\_\_教师在余杭第二高级中学的教育战线上度过了16年的青春。在这16年中马教师共担任了10年班主任，2年年级组长，带出了7届高考毕业生，每一届的成绩都十分优异。

马教师带学生有他的诀窍，那就是：身先士卒，十六年如一日。他始终把关心、爱护学生作为自我行为的最高准则，对学生严慈相济，做学生的良师益友。对于后进生，他热心对待，从不放弃，循循诱导，勤于辅导，把他们落下的知识补回来；有的学生的学习信心不足，学习中遇到困难也不敢问教师，他就进取找这些学生谈心，帮忙他们解决困难。

从事教育事业，既要仰望星空，也要脚踏实地。马\_\_不断探索和实践数学教学模式，改善教学方法，优化教学过程。一份耕耘，一份收获，马教师勤勉的工作换来了丰硕的成果，历届学生高考一本上线人数都达20人以上。

在20\_\_学年马教师任高二年级组长。他认真履行工作，积累管理经验，指导各备课组开展教学工作。20\_\_届的高考中，这届学生文理科一本上线人数达218人，本科上线率达到92.7%。

欣喜之余，马\_\_丝毫没有懈怠。“痴心一片终不悔，只为桃李竞相开”，他坚信只要辛勤耕耘，挥洒汗水，满园桃李终会香满天下！

## 农行工作总结年度工作概述篇八

### 1-9月份hse工作总结

今年，公司正从大规模建设时期向投产运行时期过渡。在董事会的领导下，我们坚持以三个代表重要思想为指导，安全生产，稳步发展。在公司生产管理中，充分发挥hse的科学性与先进性，上下一心，全员参与。主要在安全生产责任制的落实、生产现场安全管理、安全培训、应急预案、应急演练等方面加强工作，集思广益，千方百计保证生产正常运行，使公司走上一条安全、稳定、发展的轨道。下面就本1—9月份安全生产工作进行总结。

#### 一、工程概况

1、实现了城区管网通气；

3、实现了向xxxx有限公司的供气；

4、通过xxxx天然气有限公司实现了向衡水市北方工业基地的供气。

二、明确职责，建立健全hse制度，严格落实hse责任 按照hse体系要求，我们建立了hse管理组织机构，明确由总经理为组长、副总经理与财务总监为副组长、各部门主任为组

员的工作领导小组，全面落实hse责任制，从行政管理到施工管理，都严格按照hse体系进行，使责任到位、监督到位、工作到位。

根据xxxx《2011年hse工作要点》，制定公司2011年hse工作计划，为全年hse工作理清了思路；着手编制《hse管理制度》、《hse岗位责任制》、《领导要害部位承包制》等8项专业管理制度，使hse工作细化；继续严格落实各级责任制，按照“谁主管、谁负责”的原则，公司各部门自上而下的逐级签订《hse责任书》，切实将hse工作目标量化分解，明晰决策层、管理层和操作层的hse责任，做到风险共担、成果共享、齐抓共管；继续实行《hse承诺书》的签订，全员签订率达到100%。

为确保安全通气，在每次通气前都制定详细的通气方案，严格按照方案进行操作；编制《应急抢险预案》、《巡线制度》、《夜间值班制度》，保证公司管线正常、安全的运行；根据小区供气实际情况，编制了《居民用户通气方案》，明确了从居民开户到通气点火的一系列流程，在进行居民用户的通气工作时，严格按照方案中的程序进行，并对每个用户的安装情况、资料等进行拍照和存档。为更好的管理好车辆，公司制定了车辆管理制度，建立了车辆台账和驾驶员台账，对车辆的证照保管，年审、保险、运行里程、油耗及保养维修信息等都由综合部记录在案，统一管理，以保证途车辆的安全运行。

### 三、抓好安全，努力消除施工、运行事故隐患

#### 1、加强燃气设备设施的管理工作

针对门站，公司建立了设备、工具管理台账；编制设备管理制度、安全管理制度、隐患治理管理制度等管理办法；将设备安全操作规程等制度和工艺流程图装裱挂于墙上；根据门站实际情况编制门站值班制度，确保门站安全运行。针对城

区管网，公司编制了应急抢险预案；成立应急抢险小组并安排人员进行夜间值班；编写巡线、值班等管理制度；绘制管线图、阀门图、调压器安装登记表，让巡线人员随身携带，确保出现意外时能第一时间找到相应位路。

## 2、完善安全设施的配套工作

根据公司实际情况，我们在完善制度和安全设施方面主要抓住以下几方面的工作：一是制定安全管理制度，先后制定了现场安全监督和野外施工安全等管理制度；二是对安全配套设施的投入，从1月至9月初这段期间，我们先后为一线员工配备工作服、劳保鞋、手套、安全帽等劳保用品，购买燃气泄漏报警仪、防爆扳手、防爆铁锹、灭火器，检定流量计、超压自动放散阀、压力表，制作安全宣传警示牌等；三是关心员工健康。公司每年组织员工体检，建立职工健康档案；四是加强后勤保障工作。为了员工能吃好工作餐，我们增加了炊事员，包含各类也有了更多的选择；针对夏季的高温天气，公司采购了藿香正气水等防暑药物、熬制了绿豆汤等防暑降温饮料，为员工消暑解凉；并且在员工宿舍安装了空调，以保证员工正常休息，累计投入x万多元。

## 3、认真开展安全检查工作

为确保安全生产的进行，结合《查找身边“十大薄弱环节”活动方案》，由公司领导带头，在全公司范围内认真查找职责范围内存在的管理漏洞、可能形成隐患或造成事故的重大问题。由于门站建成后未能及时投入使用，导致投产后试运行共发现门站球阀内漏、法兰垫圈强度不够、流量计计量有误、可燃气体报警仪出错等十余处隐患，及时进行了整改；对于设计中的不足之处，如供xx公司的管线无加臭、汇管处无超压自动放散、调压器无防冻装路等，也已列入改造计划中。在对施工现场进行的专项检查中，发现有现场无安全警示标识、施工人员未佩戴发放的防护用品、施工记录不齐全等现象，公司第一时间对责任部门下发整改通知，责令其部

门负责人组织员工讨论学习，转变观念，提高意识，限期整改。

#### 4、做好安全供气工作

(1) 今年我们实现了门站至城区、门站至北方工业园区、小区居民用户的置换通气，并协助河北钢铁集团衡水板业有限公司进行厂区管网的置换通气工作。为确保每次置换通气的安全顺利进行，通气前我们都进行精心的策划和准备，根据现场实际情况和《应急预案》编制置换通气方案，组织人员进行方案的学习，并在通气前对现场进行多次看勘察，在置换通气时严格按照方案流程进行工作。

(2) 针对小区居民用户的置换通气，我们编制《居民用户通气方案》，明确通气流程；在为小区通气前，我们在通气的小区进行天然气基础知识、使用知识宣传，让用户对天然气有初步的了解，增加使用过程中的安全性；用户来公司开户，我们为其发放《天然气安全使用小手册》；进行用户通气时，再次为用户进行安全用气教育，同时在用户用气点显眼处粘贴《天然气室内使用警示贴》，拍下室内管道走向和灶前阀与用气设备之间管道安装的照片并存档；通气后对用户进行回访和每月上门做一次安全检查。

#### 五、加强职工培训，提高员工职业素质

1至9月份，通过外送培训、统一培训、各基层单位培训等多种形式，累计培训58人次，有效提升了公司员工队伍的管理、创新和实战能力。组织对新进员工进行燃气基础知识培训，培训人数12人次；对门站工作人员进行基础知识、实际操作培训，培训人数8人次；参加输气工和门站设备基础知识培训，培训人数5人次；组织进行燃气抢险知识、安装验收通气相关知识、常识培训，培训人数31人次；参加特种作业人员电工培训，培训人数2人次。



六、紧扣“我要安全”主题活动，实现理念上升 为继续贯彻落实“我要安全”主题活动，公司利用多种形式，采取多种方法，广泛宣传动员，使活动取得良好的效果。

1、自从开展活动后，公司成立“我要安全”主题活动领导小组，领导小组下设办公室，安监部负责活动的组织运行，并下发了《“我要安全”主题活动实施方案》，每个月编写《“我要安全”活动简报》，粘贴在公司板报专栏处，将每个月的活动进行简短的汇报和总结。

2、公司每月召开一次由总经理或副总经理主持的安全专题会议，对“我要安全”主题活动开展情况进行总结，对活动下一步的开展进行部署，同时对日常工作中的不足予以提出并限期整改。

3、定期开展职工安全知识与职业技能培训，并有针对性的进行考核，从职工自身出发，提高职工安全意识，消除侥幸心理，严格执行“安全生产十大禁令”，严防各类事故的发生。

4、开展“查找身边十大薄弱环节”活动，及时发现事故隐患和苗头，分部门、单位逐级对身边的“十大薄弱环节”建立档案，并认真分析事件原因，制定防范措施，确保彻底整改，实现安全管理关口前移，提高对安全风险掌控能力和水平。

5、强化全员“我要安全”意识，发动全体员工积极进行hse观察，结合“安全生产月”和“六·五世界环境日”、“质量月”等系列活动，鼓励员工认真学习，深入参与，利用活动心得体会等书面文章风险共享，在员工内部形成互相竞争、互相帮助、共同进步、整体提升的生动局面。

六、组织开展应急抢险演练，提高应急抢险能力 今年以来，我们多次利用应急抢险演练来检验公司的应急抢险预案的制定效果以及应急抢险小组的应急反应能力和现场的应急处路能力。

从1月至7月，公司共举行3次应急抢险演练：城区中压管线泄漏抢险2次，门站泄漏抢险演练1次。演练很好地检验了应急人员对应急预案、响应程序及调度能力的熟悉程度；应急抢险小组对现场的应急处路能力；应急物资、材料的准备情况。

## 七、存在的问题

1、由于用户之前并未使用过管道天然气，虽然我们在通气前进行了多次天然气基础知识、安全用气知识等宣传，但仍有部分居民对需使用天然气专用燃气器具等认识不足，说明我们的工作还做得不够细。安全生产，防患于未然是我们我们必须加强的工作。

2、对已经通气的城区管网和用户中出现的险情，如何提高应急抢险中的接警响应速度、物资装备的准备以及现场事故处理能力等问题，仍需通过更多的演练来解决。

## 八、第四季度hse工作重点

- 1、做好冬季安全生产工作，进行冬季安全生产大检查。
- 2、继续完善各项安全生产制度；
- 4、努力作好cng母站建设的各项工作；
- 5、总结公司全年hse工作。

## 农行工作总结年度工作概述篇九

一年来，我们在上级行的正确领导下，抓住五个重点，即，重点抓好信贷管理，防范和化解经营风险；重点抓好储蓄存款，增强资金势力；重点抓好增收节支，提高资金营运效益；重点抓好规范化管理，促进依法合规经营；重点抓好队伍建设，提高全行的整体素质。圆满地完成了主要经营任务，

到12月末，实现利息收入3054万元；储蓄存款增长率达到%；对公存款增长率实现%；外币存款额达到86万美元，比计划多6万美元；存贷增量比例%；费用1378万元；帐面亏损3716万元；实际亏损4573万元。评价指标也完成得很好：无息资产占用率15%，仅比计划差个百分点；新放贷款正常率达到100%；以资抵债处置率为23%，超额完成3个百分点；偿还借款3000万元；非利息收入增长率为-75%，较计划差95个百分点；信用卡消费额完成61万元，超额1万元；国际结算业务额达到1100万美元；超额350万美元；当年没有发生重大经济、刑事案件或责任事故。

回首，我们着重抓了以下几方面的工作：

一、强化信贷管理，提高收益水平。

主要抓了四个重要环节：

集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下3个措施。

一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。从行长到部室主任，继续落实了包处所、包大户任务。行长、副行长每月从个人工资总额中拿出30%与全行收息任务挂钩，部室主任和全体机关工作人员，每人每月从各种补贴中拿出400元，其中的40%与包所的收息任务挂钩，60%与全行主要经营任务挂钩。

二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓

压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，仅此一项，全年收息108万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息186万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年清收转制企业利息220万元。

三是加强贷款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、贷款方向，搞好检查监督，促进贷款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情况，较好地防止了息源的流失。

抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。着重抓了以下几个环节：一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的10个条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

抓好清分和盘活工作。3月12日，总、省行召开了信贷资产清分工作电视电话会议，总行何林祥行长和省行张少士行长就清分的意义、步骤、方法和政策等，做了详细的部署。这是一项阶段性的中心工作，是银行信贷管理制度的一项重大改革。时间紧，任务重。根据上级行的统一要求，我们成立了清分工作领导小组，由行长亲自担任组长，副行长任清分办公定主任，主管这项工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。

在抓好不良贷款的盘活工作。今年的盘活任务比往年轻，只下降3个百分点。但难度并不轻，要实实在在的收回，因此，落实到各处所的还不到1个百分点，要求保证完成，不得有水分。

一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的570户企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作。有3户企业被评为aaa级信用企业，占贷款565万元；有5户企业被评为aa级信用企业，占贷款141万元；有10户企业被评为a级信用企业，占贷款4532万元；有3户企业被评为b级信用企业，占贷款895万元。为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对b级以下企业坚决停止了贷款，对a级企业限制贷款，aa级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。

二是调整贷款投向，实施结构优化。首先，重点保证小额存单，全年累计投放小额442万元，占增量贷款的比重为%；年末小额余额为2778万元。其次是支持发展一些高效益的优良客户，重点是符合市场经济发展并在社会上有一定影响的企业参加市行招标，并取得了市行的批准，全年发放中标贷款590万元，达到了银企效益同增的效果。如前阳久大化纤厂中标项目贷款500万元，到年末已投放贷款460万元，为其签发银行承兑汇票300万元，已全部达到生产能力，企业运行正常，预计全年可增加产值1200万元，增加收益200万元。

三是进一步强化了银行承兑汇票的管理工作，在规模紧张的情况下，较好地利用银行承兑汇票方式对一些效益好的企业发展给予了积极的支持。全年累计签发银行承兑汇票98笔，累计余额达4586万元，到年末余额为1953万元，预计企业年增创利润可达860万元，银行累计吸收各项存款2180万元。如xx市五兴纺纱厂全年累计签发银行承兑汇票1015万元，银行累计吸收企业单位定期存款达770万元，月均存款达360万元。

抓好专项贷款的管理工作。我们把专项贷款的管理纳入业务经营目标考核内容中，收息、盘活任务也分解到了各处所。各处所将专贷的管理和收息、盘活工作视同农行自身业务一样抓紧、抓好，按期完成了任务。

## 二、强化存款管理，增加资金总量

年初，我们提出了储蓄存款增长指标要实现“三超”，即超计划、超同期、超同业；市场增量份额要“保二争一”；内部管理要达到“三无”，即无差错、无违规、无经济案件。由于几次降息等客观因素的影响，“三超”计划没能全部实现，但市场增量份额和内部管理目标均达到了预定计划。

首先，抓好储蓄所长队伍建设。我们借鉴xx市行的经验，制定了，对储蓄所长实行动态管理，目的就是要打破现有岗位和专业界限，将那些综合素质较高、具有一定管理水平的优秀人员充实到储蓄管理岗位上，并适当提高其政治和经济待遇，真正将责、权、利落到实处。对当年实现亿元所的所长，每月的岗位补贴增加到100元；对当年净增加1000万元以上的储蓄所长，岗位补贴增加到80元；对当年净增加500万元的储蓄所长，岗位补贴为50元；对当年净增加300万元的储蓄所长，岗位补贴30元；对当年净增加200万元的储蓄所长，岗位补贴20元。以上岗位补贴，均在年末考核并一次性兑现。

## 第三、加大考核力度，调动了员工的积极性

四月份，我行出台了新的储蓄百分考核办法，将储蓄指标和各季度储蓄费用细算到储蓄所，科长亲自将考核兑现的钱送到基层，基层员工看到上给行动了真格的，抓存款的积极性调动起来了，主任、所长天天盯着日报表，分析原因制定对策，千方百计抓储蓄。合隆储蓄所为了不影响工作，所长李俊等人自愿放弃了会计持证上岗的考试，当天吸收存款8万元。龙王庙站前储蓄所，在人员紧张的情况下，员工自发放弃了个人休息时间来上班，让所长张雪能腾出时间外出揽存。黎

明储蓄所所长杨丽，自称是外勤所长，她让所里的同志在柜台内不要冷落顾客，守好阵地，自己在外面打先锋，全年就揽回存款近1000万元。

第四、强化稽核监督工作，核算质量上了新台阶