

银行反恐怖工作报告(大全6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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行反恐怖工作报告篇一

时间转逝，20__年很快就过去了，银行工作多年的我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了一定的工作经验，这为以后更好的工作理清思路、加快发展提供了捷径。在这一年里我担任了公司业务事后监督，空白凭证管理员，接待和处理司法查询等工作。

(一).通过对这些业务细则的不断学习，在工作中不断的总结我取得了长足的进步，也有着很多的感悟。

首先，对于凭证管理我能够按行里的规定严格要求自己，每天保证账实相符，不跳号发放，保证库房的干净整洁。由于银行的快速发展我们又增添了公司业务，我又担任了事后监督的职务。我知道这对我是一个挑战，事后监督工作对事后监督员的业务素质要求很高，需要掌握非常全面的内容，这样才可以认真的审核每一笔业务。因此，强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要，这就要求我们认真学习业务。在理论的指导下运用实践不断的总结改正和解决问题。我本着应知应会和缺什么补什么的原则，进行全面学习，全方位提高自己的综合素质。为了更进一步的学习我利用业余时间下到网点学习，每一张支票每一张进账单逐一审核。

其次，就是对特殊业务的审核，作为一名事后监督人员，认真监督基层网点的每一笔业务是非常必要的，也是我的职责所在，围绕上级及银监局风险排查方案等精神，我主要在重

要空白凭证管理，大额授权，挂账，等特殊业务上加大监督力度，将风险隐患控制到最低。

(二). 对于事后监督要把好网点的质量关，监督业务处理依据是否合法，账务处理手续是否合规，并且纠正营业网点操作人员的差错和问题。经过我近几个月的努力，基层网点的账务质量，报表单据的整洁度有了相当明显的改善，而我的工作思路也越来越清晰、明确，那就是紧紧围绕总行下达的各项文件精神，认真按照领导提出的要求，踏踏实实的做好本职工作。坚持把监督工作做好，监督好工作中的每个细节，及时处理和反映工作中的问题，及时纠正工作中的差错，防范风险事故的发生，保证网点工作的正常运行。

(三). 对于司法查询工作，我会去面对各级司法部门的用户的查询，冻结，扣划等业务，有时还会接待普通用户的查询。为了更好的办好此项业务，我也查阅了许多资料学习。强化执行，完善各项制度，认真阅读学习上级文件，严格按照上级文件指示规范操作。随着银行的不断发展和完善，也要求我们作为一名普通员工也要适应环境的变化，要学习新的知识，掌握新的技巧，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的优秀员工，丰富自己的职业生涯。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以银行的理念完善自我，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，为银行事业的发展尽绵薄之力。

银行反恐怖工作报告篇二

本篇文章由中国教育为您精心整理，希望能对您有所帮助，如果您觉得我们站不错的话，请把它加到您的收藏夹里面以便下次访问。

产业化龙头企业是带动经济发展的发动机。在支持产业化龙

头企业中，我们突出做好了两方面的工作：一是积极支持玉米加工产业化龙头企业发展□xx市圣地嘉禾油脂有限公司是济宁市产业化龙头企业□20xx年3月，我们发放了400万元贷款，支持该企业累计购进300万公斤玉米胚芽，拉动销售玉米5000万公斤，解决了农民卖粮难问题，保护了农民利益。二是积极支持麻类产业化龙头企业发展□xx市锦绣纺织有限公司是长江以北最大的麻纺企业，是xx的利税大户□20xx年初，我们发放了贷款20xx万元，支持该公司累计购进亚麻等原料3200万公斤，保证了企业正常流动资金周转需要，促进了企业健康发展。在国际国内经济环境极端恶劣的情况下，保证了3000名职工的吃饭问题，为确保xx市社会稳定作出了积极贡献。

我行致力于打造现代农业政策性银行，全行上下牢固树立客户就是上帝的观念，在信贷产品的种类、方式、额度、期限、利率、等方面充分考虑客户的资金需求，与政府部门及企业加强沟通，密切配合，努力提高办贷效率。一是运用cm20xx信贷管理系统，进一步加大了贷后信贷营运综合管理与分析，提高了信贷管理的精细化水平。二是依托综合业务系统处理平台，保证了业务操作安全及时、准确运行，账务核算质量显著提高。三是加强了与工商银行开展网银业务合作，满足了企业离柜业务需求，提高了企业资金使用效益。四是完善了营业服务设施，规范了服务标准和行公:文”有x约为，提高了服务质量和效率。五是积极稳妥地运行了大小额支付系统，为我行搭建了快捷、高效、安全的支付结算平台，极大的提高了我行跨行支付结算业务的速度。六是加快了银行卡及网银业务等服务手段的推广应用，开通了电子银行，通过互联网为客户提供快捷、统一、安全的服务，加速了企业的资金周转。

银行反恐怖工作报告篇三

xxxx年8月，我有幸成为了中国xx-xx银行这个温暖大家庭中的一员。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，

学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的;积极参与内部事务,虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一段时间,我却受益非浅,学习到了很多东西。

在省行培训期间,从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念,但那时的认识只是停留在理论上,并没有切身体会。来到了我行营业部后,才发现这并非是一句空洞的口号,在竞争空前激烈的金融业中,只有牢牢树立以客户为中心的思想,尽心尽力为客户服务,为客户创造更多的方便和财富,才能在竞争中立于不败之地。

顾这些日子,我经手的现金无数。除偶尔“不小心”让小数字的帐务不符以外,我处处小心谨慎,并无大的差错;爱我岗位,开心工作,本人生性-爱好干净整洁,绝不让任何一张残钞混入新钞队伍,在空闲时间把网点打扫得一尘不染,本着好记性不如烂笔头的座右铭,每次认真的阅览文件,将新操作新业务记入工作笔记以备查用;知己知彼,百战百胜,又由于我们这一代比较有网虫潜质,于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道,以便在工作中寻找灵感,培养自己为我行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围,认真贯彻落实“来有迎声,问有应声,走有送声”的三声要求,坚持“安全第一、服务周到”的指导思想,大力弘扬“一不怕手酸,二不怕嘴麻”的吃苦精神,把优质服务做为第一要务!业务要有新思路,效益要有新突破,笑容要创新局面!要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式,以促进效益杜绝风险为中心,以提高窗口服务质量为方向,以一线柜员手工操作速度和精确度为基础,注重目标定位策略,进而走上人性化的人脉销售服务道路,建立顾客忠诚度,走可持续发展的“每个柜员都有磁场,没有磁场至少要有笑潮的特色道路!使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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。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。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行反恐怖工作报告篇四

xx年xxx的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在xxx工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，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，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们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。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时真写。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，我这里用xxx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”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……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……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。

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。

银行反恐怖工作报告篇五

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责，。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

二：加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工

作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

银行反恐怖工作报告篇六

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。这一年里，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。