

文化银行工作总结汇报 银行工作总结(优质9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

文化银行工作总结汇报篇一

为筑牢防范养老诈骗安全屏障，保护老年人财产安全，进一步提升老年群体法律意识，烟台银行城南支行党支部多渠道、多方位、多角度组织防范养老诈骗宣讲活动，用心守护老年人的“钱袋子”。

发挥网点优势，在厅堂各区域均摆放防范诈骗的宣传手册；大堂经理结合厅堂小讲堂，主动向厅堂等候客户发放折页，结合通俗易懂的诈骗案例向老年客户宣讲防诈知识，解答老年人各类疑问，提高老年人对养老骗局的警惕性；同时现场指导老年客户下载“全民反诈”app手把手教会如何使用app验证对方身份信息等功能，为老年人财产安全增添一份保障。

组织开展线上宣传，定期举办线上老年人防骗微沙龙，通过对“养老银行”骗局、保健品骗局、冒充公检法诈骗等案例的剖析，帮助老年人及时知晓新型诈骗套路，提高防骗意识，避免财产损失。除了微沙龙活动，还通过制作多期养老反诈小视频，向社会公众宣传老年人常见诈骗套路，倡议老年客户安装“全民反诈”app进一步扩大受众群体，确保宣传成效。

成立以党员为主要成员的“养老反诈宣传小分队”，走进老年人常聚集的小区公园、市场等区域开展重点宣传。通过面

对面宣讲，引导群众掌握养老诈骗的特征，叮嘱老年市民保护好个人金融账户安全，做到不出租不出借银行卡、不向陌生人转账、不相信高利诱惑，有任何问题和疑问都要及时和家人沟通或者到银行等正规渠道咨询，提高防范意识、防范能力。

文化银行工作总结汇报篇二

xx年我行紧紧围绕省分行收付清算条线xx年工作提出的“首先是做好新线系统下业务管理和合规内控工作；二是重视流程再造，研究制定新线业务操作流程和岗位设置方案，确保上线后各项业务的安全、高效运行”的内控工作思路及工作目标、任务和要求，进一步深化内控基础建设，认真完成省分行收付清算条线工作任务，各项业务稳步、健康发展。现将xx年工作总结如下：

根据我行年初制定的《xx年收付账务条线工作计划》及《支行收付账务条线应急预案及实施细则》中的要求，我部加强了对辖属网点的日常业务监督、培训学习、业务检查、应急预案等方面的管理。每日，我部安排专人通过报表对同城票据交换、大小额等系统等进行非现场检查；每季度，我部均按照计划中的要求，对全辖收付清算条线业务操作与合规内控管理方面进行现场与非现场检查。

xx年初，我行即根据全辖实际情况制定收付清算条线工作计划，内容包括业务培训、检查、考核等事项。在全年，我行均按照计划认真开展相关制度的培训、业务检查、考核等工作，通过培训，提高了规章制度的上传下达；通过检查，提高了员工合规操作意识和制度的执行力；通过考核，促进了各项业务的健康发展。

1、现场与非现场检查方面□xx年，我部门加大了对基层网点的非现场检查和考核力度，对网点出现的业务风险点以“督

办卡”、“查询”的形式下发督办，督促网点业务经理落实可能发生风险的原因，采取有效措施，积极整改，使操作风险可控、可防。按照省分行跨行查询查复等有关要求□xx年我部共下发大小额系统、查询查复系统查询书共计46笔，督促行办及时进行处理对有问题的来账报文，及时联系客户或者查询、退报、划转。我部坚持每季度进行一次现场检查，并对各行办存在的问题进行通报，限期整改并跟踪落实整改情况。在撰写季度通报时，将现场检查和日常非现场检查结合起来，全面反映行办的业务风险控制能力和规章制度的执行力。

2、系统内资金清算系统、人行大、小额系统方面。根据省分行收付清算部下发的文件中的要求，我立即按省分行的要求实施此项工作，超权限的大额汇款通过相对应的个金、公司、国结部门进行审核、签字后，由我部修改权限，并进行登记，严格管理防范风险，使基层网点业务操作的合规性进一步提高。

3、同城票据清算方面。作为业务管理部门□xx年我部按照省分行要求，我部对辖属12个网点同城票据交换业务操作进行了检查，检查覆盖率达到100%，对同城票据交换业务操作进行了进一步的规范，重在对新线制度的执行及执行过程的管理，努力把规章制度细化为操作规范，细化为过程管理，细化为岗位管理，落实到每个环节，落实到每个岗位，落实到每名员工，增强制度执行的可操作性。

1、业务经理是银行内控风险管理的一道重要防线，在一定程度上有效控制了操作风险、内控风险，对加强基层经营性分支机构的内控管理发挥了重要作用。为了提高业务经理的综合素质，我行除坚持每月至少召开一次业务经理例会，将本月条线管理的重要文件、规章制度等组织业务经理进行学习外，同时要求业务经理将文件精神加以提炼后，组织本网点员工认真细致地学习，不得照本宣科，从而提高业务经理自身学习能力，同时要求业务经理在规章制度的落实上加大监督、检查力度和整改力度，进一步强化内部管理，采取有效

措施降低业务差错的发生，确保相关规章制度落实到位。

2、根据省分行“内控和案防制度执行年”活动各阶段的工作安排，我部门利用部门晨训时间，将省分行收付清算条线新的制度、规章等文件精神，及时传达到部门每一位成员，加强日常业务的监督管理。

3、根据省分行收付清算部工作安排，我行于11月10日晚在职工培训中心举办了收付清算条线业务培训，参加此次培训的人员为各行对公业务人员，包括经办人员、事中人员及业务经理，共计63人。培训主要讲解了国内收付、国际收付、资金电讯业务及其他优秀支行经验介绍中的有益方法，培训中指出了各网点前期操作中普遍存在的一些问题，同时强调了一些注意事项，进一步规范了收付清算条线方面的操作，达到防范风险的目的。

4、年终决算日，同城票据交换业务的操作将由平时的“普通模式”变更为“特殊模式”，操作发生了较大变化。为保证年终决算的顺利进行，我部特组织各行业务经理、会计人员于xx年12月28日在培训中心举办了同城业务年终决算培训，对操作要点、注意事项进行了强调。

5、为了进一步提高全辖会计人员规章制度掌握及操作的熟练程度，全面提升制度执行力，我部门在xx年11月21日晚，组织全辖业务经理、会计人员在支行进行了it蓝图规章制度考试，内容涉及光票托收和旅行支票业务、国际汇出汇款业务、国际汇款查询查复业务、国际汇入汇款业务、国内收付业务、资金结算业务等业务的重点操作环节、基本业务流程、风险控制要点等，提高了业务经理和基层网点操作人员的业务素质，为各项业务的健康开展奠定了坚实的基础。

1、加大业务检查力度，提高网点合规操作意识

我部在xx年的现场检查中，将重点对各行制度建设和执行情

况，国内收付清算业务、同城票据交换业务和国际收付清算业务进行检查。对于在每次检查中个别行办暴露出的问题，我部将在每季度进行整理、归集，并进行全辖范围内的通报，录入问题库。要求各行办在规定的时间内进行整改，并回复整改结果，我部对整改结果进行实时监控并现场审核，确保整改彻底、到位，从而规范业务操作，防范风险。

2. 加强对基层营业网点柜员的培训

由于我行新老柜员交替较频繁，我行将积极开展学习、培训等工作，同时要求各行办采取自学、集中辅导及研讨等多种形式相结合的方式，使基层网点新柜员能够尽快掌握核心系统业务流程及风险控制要点。在具体操作业务时，严格依照流程办理业务，规范业务操作，并遵守相关风险控制环节的提示要求，切实控制业务操作风险。

3. 加大非现场和现场考核力度，督促各网点合规操作

xx年初我行将根据实际情况制定xx年《财务运营板块考核目标》，内容包括国内收付清算、国际收付清算、资金清算等，涵盖了所有收付清算条线业务。在xx年，我行将在原有的基础上加大考核力度，将出现的差错、质询与网点绩效排名、业务经理绩效、柜员绩效挂钩，对出现的重大差错与个人合规档案挂钩，从而促进收付清算业务稳健、健康发展。

文化银行工作总结汇报篇三

20xx年已经过去，回首这一年的工作，只觉得时间过的太快，银行业务部个人工作总结。在支行领导班子的正确领导、各部门领导的亲自带动下及同志们的努力下，融汇支行取得了可喜的成绩，我做为融汇支行公司业务部的一员，伴随着支行公司业务的不间断突破，自身在工作业绩和业务能力上也取得了一定的进步。在工作中也发现了不少自身存在的缺点和毛病，并努力的正在将其逐步改正。为了更好的总结经验、

教训，继续鼓足干劲做好20xx年的工作，特做如下总结：

刚刚过去的20xx年，我经历了人生中很多个“第一次”：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。这太多的“第一次”构成了我的20xx年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受

了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们，个人总结《银行业务部个人工作总结》。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加企业的收入，实现了银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展

业务工作。

20xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律己在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

4□20xx年工作设想

崭新的20xx年已经到来了，经历了近一年的工作磨合，我已经基本适应了融汇支行公司部的工作特点。也十分喜欢我们这个追求上进的集体，这里为我开拓业务提供了良好的支持环境。这里有全国十佳客户经理、有营销能手、先进工作者，我要多向他们学习，借鉴他们的营销方法□20xx年，我将面临新的挑战，因今年占我业务量最大比例的开发贷款将到期归还，且支行失去了我最熟悉的房地产开发贷款业务的承办权，我将失去这方面的大量的客户资源，不得不寻找更多的其它客户。我争取至少营销成功大中型客户及小企业客户各一个，新增业务品种一种。在完成支行下达的各项存款、贷款、中间业务收入等指标的基础上，争取在新业务上有所突破和创新。近期营销的中国投资担保有限公司与我行业务合作的前景十分广阔，如果能够突破现在文件束缚成功实现合作，将使我行在工程保函方面占领沈阳市场，树立融汇支行服务品牌，实现业务创新。

20xx年，我力争创造更多的、美好的第一次！

文化银行工作总结汇报篇四

我们八个人被分到了六个网点，我和当时卡部一起实习的老周分到了一个网点，看来我俩还是挺有缘分的。先介绍一下网点吧，网点的职能大体有三个，一是结算，二是销售，三是服务，结算是立行之本，销售是银行很重要的盈利来源，服务有点儿虚，但是贯穿银行所有业务中的灵魂，银行不仅是金融行业，更是服务行业。网点的人员构成主要有两大块，一是窗内的，主要有前台、后台、会计主管，二是窗外的，主要是客户经理和网点主任(或者说行长)□ok□我们刚毕业的大学生实习的时候做什么呢?多从前台柜员做起。前台柜员分为储蓄柜员和会计柜员(也有叫综合柜员)，储蓄柜员一般只办理个人结算业务，综合综合柜员高级一点儿，主要做公司

结算业务，有时也会做个人结算业务。

我和老周去网点报到后，立刻给我们分配了师傅带我们，教我们个人结算业务，看样子是要做前台储蓄柜员了。我们网点的行长是个非常严厉的人，听说有些行长对大学生客气的很，实习期就让看看保管箱，打打对账单什么的，而我们这个行长居然在9月底，在我仅学习了一个月不到的时间后，让我独立上柜了！

当我站在柜台前的时候，身上满是巨大的恐惧感，做任何事都一样，准备充分了就不会害怕，若是心里没底一定会害怕。一个月不到的时间里，我学的算比较认真了，不停地问、记录、记忆，但和老员工相比差的太远，无数的操作代码、业务种类、规章制度，单靠死记硬背是不行滴。

我想我是实习生，业务肯定办理的很慢，为了获得客户的理解和同情，还是自己做一块“实习生”的牌子吧。于是我把牌子往窗口一放，准备第一次“接客”，行长在窗外看到我的牌子后，不仅没有表扬我的小聪明，居然勒令我把手牌摘了。靠，这是什么道理？还没等我解释，行长说，你这样做只会让客户骂的更激烈。我没懂，旁边的同事提点我，如果你表明实习生的身份，客户会骂行长为什么派一个实习生上柜……哦，原来如此，好吧，就让骂声来得更强烈点吧！不自觉地，我的心态已经从客户的身份转变为银行工作人员了。不幸的是，以前我好像挺痛恨银行柜台人员的，态度傲慢，工作效率低，有时还故意刁难人……额，我要努力克服这些，做一名老百姓们喜欢的柜员，我的心里盘算着。

这么苦？这只是冰山一角埃20xx年底，股市和基金刚开始火，最火的那几个月大街上都没什么人，去哪了？都在银行呆着呢！忙的我中午只有15分钟时间吃两口饭，就这段时间我关了窗扣，外面客户狂骂啊，大堂经理顶不住了，我只好再次上阵！一些柜员大姐让我别管他们，让他们骂去，但是我就没那定力，看到客户焦急的样子我就冲上去干活了。

虽然我手指点钞的技术不咋地，但业务上手的还是蛮快的，我办三笔业务的时间，老周才能办一笔。于是两个月的时间，我俨然成了储蓄柜台的主力军。这段时间，我们t支行的8个人都陆续上柜了，大家在qq群的名字也改成了柜员甲、柜员乙……虽然每次聚会我们都在抱怨命运的不公，但似乎也慢慢接受了各种名牌大学生硕士生成了柜员的事实。

柜员的工作是枯燥、繁琐、重复性的，刚开始的新鲜感已经慢慢褪去，每天做着中专生就可以做的工作，每月拿着可怜的23元，大学生的优越感已经完全消失，我能感到幽怨的情绪逐渐在体内滋生。

就在这个时候，事情有了转机，我们的眉头舒展了。

我们7个人(已经有位大哥辞职了)同时接到支行人力资源部的电话，立即去支行报到!额，一点儿征兆都没有……接电话的时候我还在上柜，直接跟行长甩了一句“支行召唤我”，就蹦着跳着去了支行。

没有意外，我被分配到了公司业务部，其他几个同事有一个分到个人金融部，一个去了房贷金融部，一个去了国际业务部，其他的都去了公司业务部。这是我梦想的部门啊，介绍一下公司业务部，是银行核心的经营部门，主要职责是做公司机构类贷款。直到现在，我也认为这是银行最有意思的部门，也是大学毕业生尤其男生最应该进的部门，工资水平在银行整体平均水平之上。

前面我说过，公司业务部是我认为男生最应该去的部门，这里要解释一下。大学生进入银行，转正了以后9%以上的情况不会安排去做柜员，因为柜员的工作中专生就可以做了，当然现在许多银行现在招聘柜员的学历要求是大专生，也有极少部分银行让本科生去做柜员，但比例非常低。但是也不排除某些同学适应不了其他岗位的工作，只能安排做柜员。

那么大学生进入银行会从事哪些岗位的工作呢?给出我心中的职位排列:

一、网点岗位

1. 网点的销售类职位, 如大堂经理、客户经理。这类岗位的职责是以销售理财产品为主, 管理销售区域、客户服务为辅, 岗位的技术含量不太高, 要求有比较好的外表, 非常好的口才。这类岗位比较累, 但加班不多; 考核比较刺激, 如果做的不错的话, 整体收入水平会相当高(如果能力很强, 建议此类岗位的同学去股份制银行)。如果足够优秀也可能去财富中心(有的银行叫私人银行部), 待遇也很不错。

职位指数:

2. 网点的会计类职位。与前台柜员不同, 这类岗位为会计后台, 主要职责是复核和管理。大学的知识基本用不到, 没什么要求, 就是细心。这类岗位不太累, 但责任重大, 关系到银行的安全。收入一般, 但很稳定, 未来发展方向是主管和网点行长。细心的女生比较适合, 对职业生涯没什么野心, 只求稳定的同学比较适合。

职位指数:

二、二级支行或分行岗位

1. 个人业务部。主要负责网点的管理和业务推进, 管理类岗位。没什么好说的, 各方面比较平均, 如果负责基金、保险的渠道管理, 会经常与基金、保险公司打交道, 能学到不少东西, 还有很多礼品……业务推动类的岗位还是很锻炼人的。

职位指数:

2. 公司业务部。主要负责公司客户的拓展和维护, 经营类岗

位。主要职责是做信贷产品(通俗的说就是贷款)，也有的银行该部门也负责拉企业存款。需要各方面的知识，财务会计、法律、税务、行业知识，行业潜规则……，除此之外，你要学会开车、喝酒(二者不可同时进行)、社交礼仪、公关……总之，你会发现你要学习的东西太多，牛人也太多，这里简直是锤炼刚出校门大学生的最好地方。收入方面，一般是银行平均收入水平之上的，跟着一个nb领导，收入更上一层楼。

职位指数：

3. 会计结算部、人力资源部、办公室、计划财务部等后台部门。这些部门不想多说了，每个企业都会有，收入一般，不会太累。

职位指数：

三、分行和总行

所有岗位就不一一介绍了。分行和总行的岗位多为管理类，个人不建议毕业直接进入分行，因为现在银行的升职条件多规定了基层工作年限这一条，所以虽然看起来在分行工作很爽，但升职潜力并不比二级支行和分行的同学们有优势，如果只求舒服或有关系，当然分行更爽了。分行的收入地区和行际之间差异很大，但肯定不会低(手握资源分配权怎么可能低?)。

能去总行的人都是运气特别好或者特别牛的人，能去则去，不要犹豫。

职位指数：

接下来的两个星期，我每天的主要工作是复印和装订，接触的是公司贷款的申报材料 and 归档材料，虽然很枯燥，但我明白这些工序以后一定用得到。于是我留了个心眼，把申报材

料和归档材料各复印了一遍。师傅偶尔也会带我去见见客户，我也能顺便派一下小名片，客户对我们很尊重，感觉不错，原来在银行工作是不错，特别是大银行。

就这样在师傅们的帮助下，我们进步神速。公司部的领导也开始带我们去见新的客户，给我们分配一些业务需求比较真实也比较急切的客户，这意味着我们要独立地做业务了。但领导们目前还不放心让我们独立做贷款，只给了一些做保函(保函也属信贷业务，只不过业务风险比较低)的客户给我们，多是建筑类企业。

可是20xx年的12月底，分行换了行长，全行大变革，我们部当然也未能幸免，但这次变革让我迎来了职业生涯的第一个重要的转折点。

这次变革，我们部与国际业务部、机构业务部合并，成立公司客户部，下设国际业务团队、机构业务团队、房地产团队、路桥团队、中小企业经营中心，除了机构改革，所有员工都要“全体起立”，所谓“全体起立”，就是所有人员原有的职务暂时取消，重新通过竞聘安排岗位和职务。不过大家心里都明白，几位领导的职位是不会变化大的，我们的职位也不会有大调整。

这时我手上已经有了几个建筑施工企业客户和一个大型房地产客户，当时房地产开发贷款是我们t支行的优势业务，做房地产开发贷的客户经理都很强，收入都不错。按道理说，我算是我们同批来t支行干的比较好的，客户也偏向房地产客户和配套的施工企业，理应去房地产团队，甚至竞聘之前公司部老总和我谈话让我直接竞聘房地产团队。但是，我有我自己的想法。

职场之上，我们大都希望自己身处一个重要的部门或团队，最好是企业的核心所在，因为你能够掌握企业最先进的技术、市场的最前沿，能够经常获得领导的关心和支持，收入也一

定很可观。没错，好处多多，但请不要忘了，在这样的核心部门或团队，一定是强人林立，竞争异常激烈，且不说是否有关系户，单单是能力的角逐，想要崭露头角的难度也极大。

除了这个原因，我对大中型客户也有些偏见。大家别看我很nb，有房地产客户、建筑业国企客户，其实，这跟我没多大关系。很多客户会发现怎么每年换一个客户经理？很正常，只要行长不换，客户和银行的关系一般不会出现大的变化，客户经理只是一个小小的配角。下面是重点：

四大行的对公客户经理多是“写手”。所谓“写手”，就是写材料。客户营销是网点和公司部老总的事，谈判是行长的事情，客户经理就剩“写”和跑腿了。当然“写”本身也是技术含量比较高的活儿。这其实也不难理解，作为一个小小客户经理，如果动辄和客户进行价格谈判，要知道.1个百分点就是几百万，如此重大的事不可能交给没有职位的客户经理的。手中没有权力，客户自然不可能和你亲近，最多请你吃个饭，过年过节送张购物卡，人家不图你能帮上什么忙，只是出于对银行的“尊敬”吧，反正也不差那几百块钱。

□

当然，也有能力很强或关系户的客户经理，通过关系搭上了客户，那就不同了，客户的每一笔存款贷款，都是你的功劳。如果客户足够牛（比如财政局、高校、医院等），那你在银行的地位将扶摇直上。当然，这只是很小比例的一部分客户经理。

我对大客户有偏见，却对小客户情有独钟，小客户就是我们常说的中小企业。大客户和银行比，大客户是爷，银行是孙子；小客户和银行比，银行是爷，小客户是孙子。虽然这个比喻有点儿难听，但确实是这样。

大客户和小客户的区别是很大的：与大客户的谈判，一般是

分支行的行长出马，最次也是副行长；与小客户谈判，行长一般不参与，部门经理即可拍板。做大客户的贷款，客户经理是写手，做小企业的贷款，客户经理是真正的客户经理。和大客户吃饭，客户经理要喝到死，还必须埋单；和小客户吃饭，小客户要喝到死，还必须埋单。过年过节，我们给大客户送礼；过年过节，小客户给我们送礼。怎么样？很有意思吧！

我还考虑到一点，那就是房地产团队是我们行最重要的团队之一，人员也配备了素质最高的一群人，虽然领导希望我进入这个团队也是对我能力的认可，但我心里明白，在强人如林的房地产团队中，我不过是一个小菜鸟，想要升职，难于蜀道啊（蜀道比上青天还难）。而如果去一个强人貌似不太多的团队，更容易获得升职和出头的机会。

于是，我选择了中小企业团队，这也让很多人大跌眼镜。

这次机构调整领导十分重视，绝不仅仅是走过场而已，领导专门安排了星期六一整天的时间进行面试，面试官是分管公司业务的副行长和一些部门经理、网点主任，这阵势虽然强硬，但我也不是吃素的，当然这种自信一部分来自于我自己能力的肯定，还有很大一部分因为我知道根本没几个人选择中小企业团队！

面试在一个小办公室里，我偷偷扫了一眼，几个领导都还算熟悉，其中一个网点主任还是某晚会时的搭档，相当熟了，我的心里有底了。副行长明显是主考官，上来就是一句话：你干了将近半年了，现在可以独立做业务了吗？可以独立处理一个全新客户了吗？我心里想，完全独立其实还差一点，但咱不能这么说啊，这时一定要声音洪亮不假思索地回答：请组织放心！请领导放心！我能！无限可能！

是啊，我基本就是这么回答的。答完这个问题，我知道剩下的都是例行公事了。于是，我真正成为中小企业团队的一员了，我也是从这里开始感受到银行信贷员的乐趣和追求。

中小企业这个全新的团队只有可怜的三个人，一个领导两个兵，这位m领导是我工作以来遇到的几个最佩服的人之一，到现在为止关系还很好；还有一个h美女，大家不要羡慕我，m美女是一个追求者甚多且脾气暴躁的姑娘，不能碰。要说m总为什么来中小团队？我也不知道，到现在为止也不知道，h美女为什么来中小团队？因为她跟m领导关系比较好（不是你们想的那样……）。我们人少也就算了，业务知识=，客户=，一切=，士气低落啊，可是m总给我们讲了一番话，惊醒梦中人：我们现在从零开始，就没有负增长之说，只要做了就是增长，增长就意味着奖金……说的我双眼都变成铜钱了。

这是20xx年末20xx年初的日子，国内银行的中小企业业务都是刚起步，大家也都在探索中小企业贷款新的拓展方法、新产品和新的考核机制，作为一名行龄不过1年多的毛头小伙子，我想我只能钻研文件了，先把制度学会吧，就这样边学边干。那时候的我很弱。

我们团队的成绩挺差的，不管和行内的其他团队比，还是和其他支行比，我们都不行，工资当然也就只能拿个平均数了，不扣奖金就已经很好了！过了年，差不多3月份的样子，一个新的机会降临，这个机会其实并不算多好，但对我以后的职业生涯帮助非常大。我再次明白一个道理，不要小看每一个机会，每个机会都可能成为将来成功或失败的铺垫。

由于中小企业专职客户经理的人员素质参差不齐，业绩也上不去，省分行的领导们着急了。省分行主管中小企业业务的也就是公司业务部的一个团队，他们想了一个好办法，给每个支行和分行一个名额，到省分行中小企业团队去跟班培训一个月。我们团队领导m很聪明的，要跟省行领导搞好关系，这是一个好机会啊，当然也能锻炼锻炼队伍，于是他积极联系省行领导，把我派了过去。我当然更是乐意，但当时我的头脑很简单：不用干活了。

省分行的工作氛围很奇怪，不了解的人会觉得很有压抑，办公室很安静，连打电话都很小声，但了解的人很清楚，其实省行也不是圣地，大家一样有七情六欲。比如中小企业团队，这是一个由五个男人组成的单位，他们当然也有男人的特点，比如好色，看到我——一个纯爷们去报到，他们显然很失望，团队暂时变成了六个男人，了无生趣，但我还是找到了融入这个团队的办法：抽烟。

抽烟的坏处数不胜数，但好处是迅速拉近烟民之间的关系，顿云吐雾之间，我很快和他们就混熟了。私下聊的很开，玩的很high，但工作中我必须认真。团队老大h先生安排我学习项目受理，这个岗位需要学习各种信贷政策、产品政策、准入标准、材料标准等，虽然很繁琐，但我还是很快达到了领导的要求。之后的一个月里我还算勤勤恳恳，当然我认真的态度和良好的学习效果让h先生对我很满意，从此我也和这五个男人打成一片成了朋友，一个月到期我该回去t支行了，走的时候基本上是依依不舍，折柳相送。显然，我的领导m的目的达到了，因为之后我们报的项目通过率很高，这就是沟通的价值。

晃悠悠大半年过去了，转眼到了八月份，按说我的工作、岗位和收入已经比较稳定了，但我的心常处于游离状态。说实话现在我对那个阶段心态的记忆已经有些模糊了，可能是对工资水平还有更高的期望，可能对团队业务发展速度太慢有些灰心，可能对某些同事不思进取有些失望，可能……原因都有吧，我冲动地选择了辞职！不知为什么，那段记忆已经很模糊，我只记得跟m领导谈了整整一下午，他苦口婆心的劝我不要冲动，大意就是两个方面，一是我的能力还不够，经验十分欠缺，辞职了想找个更好的工作，难！另一方面是我的x行的发展空间很大，现在就辞职，遗憾！

文化银行工作总结汇报篇五

20xx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，做好临时工进会工作，实现在岗员工全部进会。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，维护职工正当权益，是工会神圣的职责。xx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分做好职工的政治思想和维权工作，工会主席亲身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题目、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xx决策、xx治理、xx监视之中，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题目，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xx意识得到了进一步加强。

20xx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职员进行业务培训，进步工会治理水平。

举办了信贷、财务、安全保卫、存款及档案治理培训班。参加培训达到120多人，从而进步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。

20xx年，区行工会围绕经营治理工作，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xx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。

今年以来□xx合作银行工会根据市、区两级工会工作的指导思想，不断完善工会自身建设，坚持“发扬好传统、创造新经验”的工作原则。牢牢围绕全行经营目标和改革重点，大力开展劳动竞赛，使职工的工作热情和聪明才智得到了充分发挥，为实现全行增盈目标和推动农村金融事业发展做出了贡献。一是xx合作银行工会继续开展了“双先”竞赛，配合专业部分开展了信贷、存款等竞赛活动。先后发放竞赛奖金12000元，充分发挥了竞赛奖金的杠杆作用，使我行的各项业务实现了齐头并进，协调发展。工会结合区行业务经营难点，促进经济效益进步，与计划信贷科联合开展了“收息能手”和“收息状元”评选活动，收到了较好的效果。工会根据参赛单位各项收息增加额和收息率比评出先进信贷员和先进信贷主任，并给予奖金进行物质奖励和发给荣誉证书进行精神鼓励，此举充分调动了广大干部职工的积极性，全行信贷员深进企业、农户，采取现场办公，上门收息。做到大额不漏，小额勤收。内外结合，上下联动，确保贷款本息应收尽收；并通过进一步完善贷款利息清收责任制，全面实行工效挂钩，加大考核力度。全面开展了一场户户见面、户户见钱的全方位利息清收攻坚战。使全行实收利息实现了大幅增长。

截止12月31日，全行实收利息余额xx万元，区行工会全年评

出了收息状元和收息能手5人;20xx年，工会继续开展了“xx能手”“xx状元”和“服务明星”评选活动。全年评出“服务明星”6名□“xx状元”和“xx能手”各1名，工会拿出资金，加大奖励力度，对全行组织存款工作和服务工作做出突出贡献的个人给予奖励。同时区行工作继续开展了存款工作劳动竞赛，通过这3项劳动竞赛，进一步了加强柜台服务，在全行范围内迅速掀起规范文明用语、进步服务水平的xx;为使全行的服务质量和水平得到进步。做到了工会工作即支持了行政工作，解决了业务困难，又维护了全行的整体利益，体现了工会组织的优越性。二是以业务创新工作为载体，全面开展征收公道化建议和出点子、献计谋活动。区行工会结合xx农业合作银行实际，组织开展了创新群众性公道化建议活动，发动全体员工提建议、献良策，全面推动我行治理制度创新、业务技术创新，使职工能以主人翁姿态关心信合事业，爱护信合事业。全行今年评出“最佳公道化建议”7条，并对建议者给予了物质奖励。

在全行职工的共同参与下，针对职工关心的xx治理、生活福利和防腐倡廉等方面提出了大量的宝贵意见和建议，合作行做到了及时采纳、部署落实。三是以全行职工运动会为平台，全力打造信合企业文化，努力进步全行员工凝聚力和向心力□20xx年4月18日□xx农业合作银行工会组织召开了xx合作银行第五届田径运动会，本届运动会是我行又一次成功的体育盛会。全体员工欢聚竞技场，不仅锻炼了身体，而且增进了彼此之间交流，加深了彼此之间感情，磨练了意志。无论是出色壮观的开幕式，还是运动员的顽强拼搏，各单位的组织有序，充分体现了我行员工团结奋进、精诚协作、勇于创新、勇攀高峰的精神风采。这次盛会充分展示了全行良好的运动水平和高尚的体育道德，同时也增强了员工的凝聚力、向心力，展示了集体的气力、团结的气力、拼搏的气力。通过举办运动会，达到了聚拢了人心、提升了人气的目的;四是区行工会继续在全行开展了“创建文明优质服务”活动，把文明用语、环境建设、工作效率等方面作为考评的主要内容，工

会和存款科采取了明查暗访等手段，对全区网点进行了突击检查，对不符合要求的网点提出了整改意见，对资格不够的收回了奖牌，这项活动的开展使一线员工进步了服务水平和工作效率，改善了所容所貌，树立了xx合作行全新的形象。

20xx年以来，全行工会工作始终围绕“千方百计把职工切身利益保护好、维护好”这个中心，在狠抓落实上下功夫、办实事。一是区行工会拿出5000元资金对贫困户进行了慰问，并积极向区总工会提出帮扶申请，解决了困难职工的生活题目；二是继续抓好“五小”建设，围绕降本钱、降用度目标，发挥“五小”作用，今年对各单位的“五小”建设进行了检查，评出了为最佳小食堂；三是通过经费转移支付的办法，解决了部份信用社营业服装和开展工会活动难的题目，充分体现了区行工会对基层信用社员工的关爱。

在全行职工的共同努力下，我行的工会工作取得了比较好的成绩。但仍有不足之处。这有待于在今后工作中加以改进。

文化银行工作总结汇报篇六

本人自xx年二月到公司监控中心工作以来，在公司经营部经理、副经理的正确领导下，在监控班长的耐心指导下，虚心学习，认真工作，自觉完成各项工作任务，为从一个收费员成长为一名合格的监控员不懈地努力着。主要表现有如下几点：

能够意识到监控工作是一种荣耀更是一种责任，所以在工作中认真遵守岗位纪律，严格执行上级制定的各项规章制度，忠于职守，以严谨的工作态度和饱满的精神状态来完成日常工作任务和领导交办的任务。

- 1、基本上能领会领导意图，能把领导的指示快速准确地传达到各收费站或其他部门，同时也能及时地把当班中发生的一些异常情况或自己不能解决的问题汇报给领导。

2、上班时专心注视着监控屏幕，发现收费员有不规范行为时及时提醒纠正；在汛期时有意识地去密切观察过往的船只。发现收费站广场或桥梁航道镜头中出现异常情况时，及时推拉镜头跟踪观察，并判断是否该向领导报告。

3、积极学习、了解监控设备和监控系统的各项功能，熟悉掌握操作方式方法。在上级领导来检查时能独立进行全面操作演示；协助相关部门如公安局查询图像，回放、下载、复制视频资料；给技术员提供正确的故障情况□ip地址；按班长要求编制本室监控员排班表；查询收费数据报规划部等。

4、认真执行交接班制度和当班记录制度，能如实详细记录当班中发生的事情的时间、地点、过程和处理结果。

团结协作方面

和所有同事关系融洽，能互相帮助互相学习，不搬弄是非，不挑拨离间。

自觉维护监控室内的卫生，上零时班时主动搞清洁卫生，保持良好的工作秩序和工作环境。以上是本人上半年工作中表现好的方面，但同时本人也发现自己工作中还存在着一些问题和不足，主要有下面几点：

一、语言表达能力差。因为本人的母语是壮语，而粤语和普通话水平略低，所以在给领导汇报工作时会出现语言不够流利顺畅、不够简单明了的情况。

二、惧怕流言蜚语。本人在开始时比较认真严格地纠正一些收费员的不规范行为，后来听到一些议论后就开始犹豫和担心，不敢更大胆地展开工作。

三、自信心不足。在上级领导面前过于紧张，不能更好地展现自己的工作能力。

针对以上情况，本人今后在工作中会更努力加强业务素质和文化知识的学习，从而提高自己的语言表达能力；坚持原则，不怕任何外界压力，认真履行自己的职责；增强自信心，学习别人的经验，做到从容、自如回答领导的提问。争取做一个合格的、优秀的监控员，让领导放心，让监控对象满意！

同时在此建议领导在条件允许的情况下，能给我们监控员进行一些系统的培训、学习的机会，让我们共同努力把我们的监控中心打造成设备一流、技术一流、人员一流的先进集体，更好地为公司服务，为我市的交通运输发展做出更大的贡献！！

篇二：银行保安人员年终工作总结2 年终工作总结
20xx年对我来说是具有重大意义和影响的一年，因为在年初我幸运而自豪地成为扬保公司雄壮保安队伍中的一员。经过公司的严格培训，顺利而光荣的成为一名保安员，从此踏上人生新的起点和旅程。在领导的关爱下，年初我被安排在恒丰银行从事监控岗位的工作。时光荏苒，转眼年终将至，静心回顾这年的工作：一年来，在领导的关怀和同事们的帮助下，我逐渐抛弃了那些不切实际的想法，以饱满的热情和精神风貌投身到工作中，取得了一定成绩和进步，同时我也认识到自己还存在很多不足，还有待进一步努力和提高。现总结如下：

首先在思想上树立主人翁意识，在工作中逐渐将“银行是我家”的理念扎根在心中。在实践中深切领会到“服务银行、守卫我家”的任何其重大。我所在的恒丰银行对保安人员的管理是人性化的，要求也是合情合理的，使我感受到家的温暖，我常想：作为一名家庭成员，行里的事就是我的事，我要恪尽职守，精心守护我的家，让它在安全的环境里茁壮成长，以不辜负银行和公司的期望。

在工作作风方面，坚持求真务实，严谨细致的工作作风。工作中秉承严肃认真的态度，将看似平淡的工作想周全，做周到。公司夏季组织开展的“自查自纠”活动就像甘霖滋润了我这棵新苗的成长，此次活动有力的宣传弘扬了爱岗敬业精

神，进一步提升了我的思想道德素质和责任感。通过活动，我的内心受到极大的触动和鼓舞，工作干劲和热情有了较大提升。从此摈弃了“工作就是混”的错误思想和投机取巧的消极行为。在工作中兢兢业业，力求做好每件事。平常注意遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退，不脱岗。着装符合规范，注意言行举止和文明用语，自觉维护公司形象。

在业务素质方面，坚持自加压力，通过勤学苦练，强化自身素质。俗话说：打铁还得自身硬。我在平时工作中注意学习保安业务知识和规章制度，通过“多看，多听，多想，多问”，努力提升自己的综合素质和服务水平。另外，我还在空闲时间琢磨监控和消防知识，以确保有备无患。夏季开展的“自查自纠”活动更进一步促进了“比，学，赶，帮，超”良好氛围的形成。在这种积极向上的氛围的感召下，我倍受鼓舞，受益匪浅。在组织纪律性和团队精神方面，有较强集体观念和荣誉感，积极参加组织活动。开会不缺席，安静听讲，不玩手机。战友间互相学习，互相帮助，团结合作。抛弃我行我素的个人主义作风，维护班组整体形象。

在具体工作实务中，能发挥一定的主观能动性，力求按工作规程办事。做好日常执勤记录，做好交接班工作。当班卫生工作不含糊，夜间清场检查不懈怠。养成良好的工作习惯，注意检查维护使用好监控设备，发现问题及时汇报。

文化银行工作总结汇报篇七

xxxx年，支行安全保卫工作在行长室和市中支保卫科的领导下，以辖区安全保卫工作会议精神为指导，坚持“安全第一”的工作理念，认真履行安全保卫工作职责，严格落实各项安全防范措施，规范各项业务操作程序，努力提高保卫队伍素质，较好地完成了各项工作任务。现将xxxx年工作完成情况总结如下：

- 1、坚持学习教育活动。每月二次以上召开保卫人员时事政治

教育，先进人物事迹教育，增强他们政治素质和思想觉悟；及时通报有关金融案件案例，开展安全分析会，增强保卫人员的忧患意识和防范意识。

2、经常性开展谈心交心活动。平时细心观察，掌握保卫人员的思想动态，了解他们工作中的优缺点。通过针对性谈心交心工作，稳定他们的思想，帮助解决他们的困难，及时纠正工作中存在的不足之处。

3、开展多形式的思想教育活动。结合党风廉政建设和文明创建活动，努力引导保卫人员树立正确的职业价值观和奉献精神，提高工作积极性；树立正确的职业责任感和吃苦耐劳精神，提高工作质量；树立正确的职业风险意识，提高遵章守纪的自觉性。

4、开展保卫业务技能的培训活动。今年培训的主要内容有计算机文字录入、监控系统操作、消防技能训练和演练以及守库应急处置预案演练等活动。通过多形式的培训、演练活动，夯实基础，提升安全保卫队伍的综合管理水平和实战能力。同时还组织保卫人员参加市中支保卫科举办的实弹射击比赛和“应知应会”理论知识竞赛活动，取得了全辖区团体第二名的好成绩。

1、完善内部制度和应急预案建设。按照保卫工作的实际，对安全保卫工作的部分规章制度和应急预案进行了完善和修订；制订岗位工作责任表，制作安全保卫工作流程。按照内控制度规定，科学合理地设置岗位，签订岗位目标责任书，明确岗位职责。今年还修改完善了保卫人员及经护队员一日值班主要工作简要流程，使每人对各自工作的要求、目标、责任有一个更明确的了解；并认真做好安全保卫工作的电子台帐，规范工作底稿，进一步完善了保卫工作台帐档案。

2、严格守库值班制度。严格实行监控值班室24小时不间断武装值班制度；明确保卫值班人员和招聘经护队员二者职责，做

到相互配合、相互监督，共同做好安全保卫工作。分管行长每月对保卫值班进行查岗，保卫负责人每周对保卫值班进行查岗。

3、强化枪弹管理。严格执行《中国人民银行××××管理规定》和《中国人民银行杭州中心支行××××管理实施细则》，完善和落实××××的使用、交接、保养等重要环节及操作流程，坚持双人管枪、枪弹分存、四人单向交接。并认真审查持枪人员的资格条件，严禁不符合条件人员持枪执行发行库守卫工作，杜绝涉枪案件和事故的发生。

4、加强安全检查，狠抓制度落实。今年共组织开展12次全行性的安全检查，对检查中发现的安全隐患及时整改；同时，加强消防安全工作，划分责任区，确定责任人，今年对支行大楼的线路进行重新整理，该换的电器设备及电线全部予以更换，确保支行用电安全；并每月进行消防设施检查，强化消防意识，确保消防安全。

5、进一步规范“出入证”（长期证、专用证、临时证）管理。按照《中国人民银行人民币发行库管理办法》要求，规范“出入证”审批、发放；严格“出入证”的使用登记。

6、加强出入库安全管理。我行因客观条件限制，库区内未能达到“三隔离”的要求。为确保安全，推出“硬件不行，软件补”的方计，加强安全管理，规定在出入库钱捆装卸期间，关闭库区大院铁拉门，禁止人员车辆出入，保证出入库期间安全。

7、规范监控操作。加强电视监控系统的管理，严格执行有关规定，定期维护，及时维修。如监控系统发生故障，要求温州汇昌公司必须半天内派技术员来行进行维修，重大故障必须2小时以内到行。重大节假日前要求温州汇昌公司派技术员来行进行测试，保证监控系统正常运行。

- 1、层层签订安全目标管理责任书。年初根据和上级行签订的“综治”、“三防一保”目标管理责任书基础上，结合我行工作实际情况，针对各股室不同工作特点，分别和各股室签订“三防一保”、“创安”、“综治”工作目标管理责任书。
- 2、协助行长坚持每季召开“三防一保”工作会议，落实有关“三防一保”工作任务，明确安全工作要求，严格照章办事，狠抓内控和安全保卫工作的落实。
- 3、加强对要害岗位人员的管理。今年4月份和11月份配合办公室完成对要害岗位人员的政审和考核工作。陪同办公室主任一起到派出所、居民区了解情况，对要害岗位人员进行家访，全面掌握要害岗位人员的思想动态。
- 4、加强综治工作的考核。一是把支行各股室综治工作作为重点内容纳入月度综合考核中，一月考核一次，考核结果与股室的年终奖金挂钩。二是按月对保卫人员的工作实行量化考核，对安全检查中发现的违规、违纪问题，立即进行严肃处理，今年已有5人受到不同程度的处罚，通过多形式的考核工作，促使综治工作上新台阶。

文化银行工作总结汇报篇八

xxxx年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。xxxx年x月至x月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于xxxx年xx月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索

新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。

刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在xxx年能争取到的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

文化银行工作总结汇报篇九

20xx年，在县委、县政府的正确领导下，人民银行x县支行紧密围绕基层央行中心工作，立足县域实际，着力强化金融管理，优化金融服务，严格内控内管，不断推进党的建设，有效促进了县域经济金融稳健发展。现将20xx年工作情况报告如下：

一是推动货币工具使用，用好政策性开发性金融工具。充分发挥货币政策工具总量和结构优化双重功能，用好用足再贷款等政策工具，运用央行低成本再贷款资金，持续引导金融机构加大对小微企业、个体工商户等重点领域信贷投放。运用普惠小微贷款支持工具，推动普惠小微贷款量增、价降、面扩。截至x月末，全县再贷款余额x亿元、较年初增长x亿元、同比增长x%□运用普惠小微贷款支持工具向x永泰村镇银行激励x万元。

二是贯彻落实稳住经济大盘、稳就业保民生决策部署，加大对基础设施建设和重大项目支持力度，推动农发行x县支行成立工作专班，加强清单内融资对接，加快项目融资策划，开辟绿色审批通道，提升项目审批效率，有力保障政策性开发性金融工具快速落地x□推动农发行x县支行成功投放基础设施基金x万元，用于支持x县城南综合码头一期工程，有效解决项目开工资金缺口问题，实现继人总行追加x亿元以上金融工

具额度后x省首笔政策性开发性金融工具落地。截至x月末，先后向城南综合码头一期工程、绿色食品产业园二期、粮食仓储建设等x个项目投入基础建设基金，金额x万元。

一是对全县五年来货币信贷运行情况进行分析，形成专报件呈报县委、县政府主要负责人，重点报告了当前货币政策及值得关注问题、工作计划等，促进地方政府及时掌握辖区金融运行情况和金融政策要求，推动基层人民银行金融管理服务政策与支持县域经济发展规划合拍共振，为全县经济金融协调可持续发展奠定坚实基础。

二是积极争取县发改委、经信局、农业农村局、科技局等部门支持，建立全县科技创新、专精特新、绿色产业、战兴、规上企业、新型农业经营主体□20xx年度县重点项目等x个专项名单库，推送至各银行机构，努力满足各类市场主体的信贷需求。

三是起草□x县金融支持农村综合性改革试点试验区工作方案》，引导金融机构对接“沱湖现代生态渔业示范区”内融资主体需求。推动部分金融机构与x个镇政府签订战略合作协议，扎实做好“三农”服务，为“农业稳产增产、农民稳步增收、农村稳定安宁”打下坚实基础。截至x月末，全县银行业金融机构人民币各项存款余额x亿元，较年初增加x亿元，同比增长x%□各项贷款余额x亿元，较年初增加x亿元，同比增长x%□