

# 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结(优秀10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇一

### 总结

#### 一、防范和处理邪教措施

在防范和处理邪教工作中，把宗教与邪教区分开来，坚持保护合法、取缔非法、打击违法。

和关心，切实帮助、转化回归正常的社会生活，化消极因素为积极因素。

(二) 基层党组织建立防范邪教工作机制，做到常抓不懈。在防范和处理邪教进程中，各村党组织充分发挥了第一道防线的作用，要从提高党的执政能力、维护社会稳定、构建社会主义和谐社会的高度来认识防范处理邪教工作的重要性，是一项经常性的工作；加强以党支部为核心的农村基层党组织建设，提高党员干部政治敏锐性，形成村组工作网络，把责任落实到实处，做到有制度、有计划、有措施、有高度、有保障；坚持预防为主，强化社会治安综合治理措施，实现了对邪教活动及早发现，及早处置并及时揭露。综治成员单位密切配合，加强职责，加强培训，使他们同时担负起反邪教组织义务宣传员和信息员的责任。

（三）结合农村日常生活，开展形式多样的反邪教教育活动。积极调动各方面的力量，采取各种有效的方式，对农民群众开展了反邪教警示教育，深化思想，使邪教活动在农村没有活动场地。从广大党员干部自身起树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，带头弘扬正气。

## 二、具体工作

\*个，中小学警示教育室\*个，村级警示教育室\*个。做到了“一墙一窗”建设。

二是结合开展未成年人的反邪教教育，加强对未成年人的反邪教教育，不仅要让他们掌握相关的反邪教知识，远离邪教，还要发挥他们在反邪教教育中的独特作用。今年组织学校的广大学生认真学习了反邪教知识。

三是开展适合本地群众特点需求的文体活动，尽可能吸引农民群众参加。

四是普及科学知识，倡导健康文明的生活方式，引导群众信科学、学科学、用科学，靠诚实劳动致富奔小康。

## 三、工作重点

（一）深化反邪教警示教育活动。继续广泛深入地在全辖区内、农村、企业、学校开展反邪教警示教育活动，采取悬挂张贴反邪教警示教育宣传品图片，举办法制讲座、普及科技致富知识、印发宣传材料等形式，努力营造全社会反邪、防邪的舆论氛围。

（二）认真开展排查摸底工作。结合反邪教警示教育，对辖区内邪教组织及非法聚会情况进行一次彻底的排摸，登记造册。对一般练习者要坚持正面教育。对各种冒用宗教名义进行非法聚会、从事邪教活动的组织者或骨干人员要依法打击

处理，该训诫，该治安处罚的治安处罚，该劳动教养的劳动教养，绝不能手软，严防其坐大成势，危害社会。

（三）建立健全农村反邪教长效机制。加强和完善

基层反邪、防邪组织建设和宣传网络建设，确保农村社会政治稳定。

虽然在一年工作中我们取得了一定的成绩，但与上级的要求还有一定的距离。在以后的工作中我镇将以干克难，给县委、县政府交一份满意的答卷。

二〇一三年十二月十六日

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇二

为客户提供文明规范服务是银行生存、发展的根本，也是社会文明的重要体现。\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，\_\_\_\_省农村信用社挂牌成立。面临千头万绪的工作任务，我们把文明规范服务作为企业发展的推动力量，作为改善农村信用社社会形象、推动改革向纵深发展的基础性工作来抓。特别是自\_\_\_\_年参加全国和全省银行业文明规范服务竞赛以来，我们积极开展创优工作，以“管理年”活动为载体，不断创新服务管理方式，完善服务创优措施，深入开展“服务创优工程”，叫响“\_\_\_\_优质文明服务年”口号，使我省农村信用社服务工作初见成效。截至五月末，全省完成了文明规范服务“百佳营业网点和百名服务标兵”的评选表彰工作，其中有\_\_×家网点分获全国银行业、省银行业文明规范服务示范单位、金牌单位和先进单位荣誉称号。

现将我们认真贯彻中银协工作安排，着力开展全系统文明规范服务工作，创建企业服务文化的主要做法汇报如下。

一、以企业核心价值观为统领，全面开展服务文化创建工作。\_\_\_\_省农村信用社经过\_\_×多年的发展，在不断壮大自身的同时，为农业和农村经济发展提供了巨大的金融支持。但由于历史原因造成的管理体制不顺、资金运用效率低、服务手段落后等问题，严重制约着信用社的发展。省联社成立后，将“同生共赢”作为全省农村信用社的核心价值观，追求企业与员工的同生，创造企业与社会的双赢；把“笃学、厚德、自强、济世”传统文化精髓作为企业文化理念，构造了外层、中层、内层相结合的企业文化体系。我们把全省农村信用社服务文化创建，作为企业整体文化的重要组成部分，将其作为企业核心价值观与企业文化理念的有效表现方式，进行典型引路，开展层级推进，在激烈的市场中得到了壮大与发展。

\_\_以核心价值观为统领，高起点开展服务文化创建。认识到位，才能担负责任。企业服务文化创建，是一件长期而艰苦的工作，而其作用需逐步显现，只有对企业核心价值观深入理解，认识到位，才能担负企业服务文化创建的历史重任。省联社成立以来，着力开展企业核心价值观教育，采取报告会、人员培训、典型经验推广、举办企业文化节、统一企业外在形象等一系列有效方法，全面开展了企业核心价值观与企业文化理念的教育活动，认真贯彻《中国银行业文明规范服务工作指引》，践行《文明服务公约》，遵照“严格、规范、谨慎、诚信、服务”的十字行风，牢固树立“服务创造价值、服务实现效益、服务提升竞争力”的理念，使其深入人心，收到了较好的效果，有力地引领了企业服务文化的创建工作，做到了领导重视，群众积极响应，确保了组织有力，工作的持续推进。

\_\_以企业文化理念为指引，准确定位服务标准。意识决定行动，自觉促进发展。省联社负债管理部以本系统形象大使为示范人员，以日常业务为题材，拍摄了《\_\_\_\_省农村信用社优质文明服务宣传教育示范片》，撰写了《辽宁省农村信用社柜台人员优质文明服务手册》，突出了企业核心价值观和企业文化理念，通过“典型示范、层级推进、以人为本、应

变创新”的工作方法，全面推进了全系统文明规范服务工作。将企业文化理念与服务文化创建进行了有机融合，准确定位了服务基本标准。“笃学”，全体员工要做有知识有文化的职业人，善于学习，深具文化修养，务必做到服务优质；“厚德”，全体员工要遵守职业道德，体现职业操守，严格工作流程，有效防范操作风险，务必做到服务安全；“自强”，全体员工要不断完善自我，追求更高、更好，争做业务与服务的排头兵，务必做到服务高效；“济世”，全体员工要胸怀全局，奉献社会，务必做到服务有益。这种将企业文化理念与企业服务文化的有机结合，起到了双向激励，互动明显的效果，有力地促进了全省农村信用社的文明规范服务工作。

\_\_以企业服务文化建设为动力，明确服务工作的目标与内涵。服务文化建设概念的提出，需要诸多的内在要求予以充实，文明规范服务是服务文化建设的出发点和落脚点。我们牢牢把握企业服务文化建设的最终目的是发扬企业核心价值观，展示企业的文化理念，打造企业的服务品牌，实施服务精品战略，推进行风建设，实现企业核心竞争力的不断提升这一主旨目标。丰富和完善企业服务文化的内涵，首先是从前台临柜人员的文明规范服务到中、后台的文明规范服务的延伸；从企业前台业务领域的文明规范服务到所有业务的全面服务优质化；从优质服务本身外在表现不断优化达到企业服务文化内在的不断优化；从“小服务”格局到“大服务”领域的不断发展，实现服务目标与内涵的不断丰富，使文明规范服务成为服务文化最有力的具体展现，塑造全省农村信用社优秀企业形象。

## 二、以教育培训为切入点，提高全员的文明服务意识

为推动全省农村信用社文明规范服务工作的深入开展，省联社按照“统一组织、分级负责、方式灵活、效果明显”的原则，着力加强对全系统柜面人员的制度及岗位技能培训工作。在新编制度的基础上，组织编写了近十三万字的《\_\_省农村信用社负债工作管理手册》，建立了百套题库，认真组织

了规章制度学习和岗位服务技能考试工作，一线参加培训和考的春节。日常工作中，员工们更是顾大家忘小家。有员工在结婚的第二天因为工作没有歇完法定的婚假就来上班；还有员工小孩出生都没守在妻子身边，坚持在工作岗位上。

员工们自觉培养起良好的职业道德。有一次，有位客户办完业务后拿着钱袋子急匆匆地走了，手提包却落在了柜台外，营业柜员发现后，及时根据包内身份证信息找到失主，并将放有信用卡、提货单，电话簿等重要物品的手提包还给失主。焦急的失主激动的对支行的营业柜员说：“信用社的人值得信任”。还有一次，有个客户来取钱，临走时拉下一打百元钱币在窗口槽内，柜台员工发现后为其保存，并积极想办法与对方取得联系，将遗失的款项交给客户。客户非常感动。同时，以支行工会小组为依托，支行员工积极参加“献爱心、送温暖”活动，把团结、友爱向外延伸。

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇三

人生是一个存在的过程，人生是一个不以生为始，不以死为终的过程。请允许我用昨天所发生的一切来记忆整个培训活动的前期准备工作；用今天来叙述整个培训的概况和详情；用明天来体验培训活动的感想和经历。

在人力资源部的精心安排下，为期9天的培训工作于22日上午正式开始。首先为我们讲课的是蔡虎行长。蔡行长给我们介绍了中国银行贵州省分行的现状以及未来的发展方向。明确了作为一名中国银行的员工应该具备的素质。为我们以后的职业发展规划指明了方向。使得我们更了解了中行，更了解自己的岗位。蔡行长从百忙之中抽出时间给我们讲授的这节课，使得我们受益匪浅。

在接下来的几天当中，我们进入了业务知识的学习阶段。公司金融业务介绍，金融市场业务，国际结算业务，风险管理

体系，个人金融业务，综合柜员3.0系统操作等。各位主讲老师都是各个部门的业务骨干。通过他们的介绍，我们对以后所从事的职业有了更清醒的认识，虽然大多数学员都不具备专业的金融知识水准。但经过6天的业务知识培训后，我们对银行的内部运营机制也有了大体的了解。也比较清楚地理解了银行各部门的职能和责任以及银行各种金融产品的特点和性质。学到了很多在课本以外在学校也很难学到的东西。所有业务知识培训结束后，我们举行了闭卷考试，这也算是对我们这几天学习的一次阶段性总结。

在培训接近尾声的最后三天，我们转战到了红枫湖水上培训基地。进入打造卓越团队阶段。在这里，我们度过了三天两夜，我们经历了一次心灵的洗礼。由贵州威鹏投掷咨询有限公司为我们量身订做的，名为“凝聚心灵打造卓越团队”的集中培训班使得我们更加清楚地认清了自己，更加深刻的审视了自己。同时，在国内高级心理咨询师马从荣老师的引领下，我们一同回忆了从呱呱坠地到多识长大的成长经历。他用极其特殊的方式让我们重新回到了从前，回到了无忧无虑的童年时代，白衣翩翩的少年时代，年少轻狂的青春时代。我们掉泪，我们为感恩父母掉泪，我们为能拥有今天掉泪。

茫茫人海中，95名成员的相遇可能是人生路上的一次偶然，也或者是命中注定的缘分。但是，我想说，存在的便是合理的。三天的训练营培训，使得我们95名同仁真正的抱在了一起，我们成为了一支团队。使得每名成员有了更加强烈的集体荣誉感。我们为了共同的目标通力协作，我们同荣辱，共进退，困难面前不气馁，逆境面前不放弃。

在每一个精心设计的游戏当中都用心去体会，把它当中社会的缩影，人生的缩影。我们领悟到了很多，我们认识到了自己身上的不足，找到了阻碍自己进步的绊脚石，理解了如何去打造一个卓越团队。不到三天的封闭式培训，让我重新审视了一遍自己的人生。重新审视了这个世界。收获颇丰，它将我们95个惯勿相交的独行者真正的联结在了一起。我们手

拉手，唱着相亲相爱一家人；我们肩并肩，喊着我是团队，团队是我。

9天的培训过得很快，我们学到的也毕竟有限。“但它至少在我们心里种下了一颗种子，只要时机成熟，这颗种子就一定会开花，结果”。所以作为中国银行的一份子，为了中行以后的发展，我们一定要努力。

## 市场开发处

在贵金属业务部成立一周年之际，我有幸加入了这个大家庭。在实习阶段，通过准备旗舰店的产品手册和业务介绍，对业务有了最基本的认识；随后，参加了部内的培训，听取了多位行业专家对市场的分析，对我行及我部的业务和文化有了更深层的了解。整个过程中有一些体会，有一些感想，还有一些思考。

## 态度决定一切

这是原国家队主教练米卢经常说的一句话，我在工作和培训过程中也深有感触。

## 机会是给准备好的人

## 团结就是力量

在为期半天的拓展训练中，会议室里充满了欢声笑语，留给我们的思考也是很多的。

## 创新是原动力

## 培训小结——认真汲取知识养分 加快进入工作角色

已经做了很多探索，也积累了很多宝贵的知识，为我们从一个较高的知识平台起步创造了条件。

## 一、培训内容丰富，收获颇多

部门安排的培训给我们提供了一个集中学习的好机会，两次培训为我们尽快融入岗位提供了很多工作思路与指引。

## 二、学习给人启示，指明工作方向

学习给了我们启示，为我们提供了系统的知识平台。对我们来说，最关键的是尽快予以消化吸收，并结合实际工作予以灵活运用。

我部是银行领域中第一个成立的贵金属专营机构，

与贵金同行

在第一天的开班动员上，

再比如如何为赢得客户的信任而穿着，而这些看似细枝末节的知识，能无形中塑造一个人的工作风格。

在新人的汇报演出中，

在结业典礼上，对我们提出了期望，要求我们年轻人要脚踏实地做事、培养坚忍不拔的意志。要戒骄戒躁，从小事做起，慢慢积累，磨练意志。这一点我深有感触。

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇四

市场竞争中，人才是企业核心竞争力的第一要素。国内商业银行或已股改上市的股份制商业银行都拥有一支规模庞大的员工队伍，如何盘活存量的人才储备，尽快提高人才的数量和质量、改善人才的结构，是确立国内银行在竞争中制胜地位的紧迫需求。当务之急，是建立、完善银行员工培训计划

体系，强化中国银行业从业人员的培训。

## 一、国内外商业银行之间的差距分析

客观评价和分析当下中国银行业的竞争力态势，引导中国银行业抓住机遇，保证平稳过渡，并争取在国际金融竞争中居于有利地位，对于我们制定竞争策略、维护金融业健康发展，深化金融体制改革具有全局性意义。

商业银行竞争力评价指标体系分为两个层次：现实竞争力指标（包括市场规模、资本充足性、资产质量和安全性、资产盈利能力、资产流动性管理能力、国际化业务能力）；潜在竞争力指标（包括人力资源、科技能力、金融创新能力、服务竞争力、公司治理及内控机制）。现实竞争能力是指银行在当前条件下所表现出来的生存能力。而潜在竞争力则代表了实现这一现实竞争力的进程。

### （一）盈利能力之比较

在“分业经营”的管理模式下，国内银行经营同质化致使行业内存在同层面的低水平竞争状况。目前，国内银行盈利能力主要取决于资产扩张效率与资产盈利能力即存贷利差收入，占总体盈利水平的90%以上；而中间业务创利能力是国内商业银行的薄弱环节，依然未摆脱种类少、收入占比低、盈利能力差的状况，其总体盈利水平在10%以下。

20世纪的最后十年，美国银行业信贷业务日渐萎缩，为此[Fed]和美联储陆续出台了一系列政策，促使商业银行实现业务多元化。例如，鼓励商业银行特别是具有人、财、物优势的大银行，全面“转产”，开发以金融衍生品交易为主的附营业务。正是这些政策的陆续出台，给美国银行业带来了丰厚的利润。在90年代后半期至本世纪初，美国商业银行非利息收入实现了两位数的增长；非利息收入在银行整个经营收入中所占的比重从1980年20.3%、1993年的35%上升到2002年

的41.9%。到2003年，美国商业银行业更是取得了1205.78亿美元这一创历史记录的纯利，与上年同比增长了14.2%，当年非利息收入在银行整个收入中所占的比重也接近50%。需要强调的是，大银行从附营业务获取的利润，其实远不止占总收入的50%！从90年代中期开始，金融衍生品交易所产生的利润，已成为大约100家全世界最大的商业银行的主要盈利来源。

作为未来银行的业务发展方向，中间业务创利水平代表银行创造高附加值金融产品的能力，而其收入水平将更能反映银行的经营管理水平和竞争实力。国内商业银行中间业务创利能力的薄弱最主要的原因固然有政策因素，但归根结底是缺少熟悉中间业务的人才。

## （二）银行对中高端客户私人业务服务能力之比较

近年来，美国银行把以往用于公司客户的一些服务手段，用来对中产阶级以上的“高端客户”提供私人理财服务。为这些“高端客户”提供理财服务的，除了银行自身或外聘的投资专家，还可能会有税务专家，或公正机构的公证人。他们共同的任务就是为每一位客户量身制定一些经营计划与投资计划，把他们当作小型机构（或者说是小型公司客户）来对待，使他们的金融资产能规避风险，并得到保全和升值。

国内商业银行在近两年才开始尝试建立个人客户经理队伍，服务中高端个人客户的战略转型刚刚起步，处于一个销售银行产品给客户的营销员阶段，根本谈不上替客户理财和规划；个人客户经理队伍与国外商业银行在经验、知识结构、了解和熟悉国际规范、国际准则等方面有相当大的差距。

## （三）传统银行借网络走出新路径之对比

十年前，美国一家名叫“安全第一[securityfirst]”的网上银行呱呱落地。它的出世，成为美国整个银行业全面转型的先声。以网络技术为手段，这家银行为客户提供全天候24小时

服务，业务涉及信息传递、数据查询和交易支付等各项传统银行业务。借助网络手段，网上银行无需修建遍布各地的营业网点、雇用大量柜面操作人员、支付昂贵的办公费用，所以其经营成本只占营业收入的15%，仅为传统银行的1/4。比尔·盖茨预言：“随着网上银行的出现，传统银行将是在21世纪灭绝的一群恐龙。”为了幸免于难，近几年来各国传统银行纷纷拿出巨资开办自己的网上银行。美国人由于此前已长期使用信用卡，电脑普及率和因特网走在世界前面，因而很容易接受网上银行业务。目前，美国传统银行原来手工办理的存贷款业务几乎都转到网上银行。而花旗、汇丰等银行不仅提供个人网上银行的各项服务，而且对于公司客户，他们可以提供完善的现金流管理平台、财务顾问系统，运用知识进行营销。

国内商业银行也看到了网上银行的发展趋势，招行、建行、工行等紧跟潮流，在国内市场中占有一席之地。但用国际水平衡量差距仍是很大，症结之一是银行技术人才队伍数量、质量的不适应。

综上所述，不管是现实竞争力指标还是潜在竞争力指标，国内外商业银行之间的差距归根结底是体现在人员的知识结构和知识水平的差距上。

这种人员的知识结构和知识水平的差距，有多种原因。缩短这种差距的有效途径是强化中国银行业从业人员的培训。不久前中国银行业从业人员资格认证委员会的宣布成立，无疑具有非比寻常的意义。要逐渐地推进中国银行业从业人员资格考试认证体系的建立，银行业对从业人员的培训要逐渐走上秩序化、专业化、正规化的轨道，花大力气培养和造就一大批自己的一流专业人才，切实提高整体素质，从而达到提高服务水平、满足社会各界人士对金融服务需求的目的。

下面，试分析国内外银行员工培训计划体系的差距。

## （一）以花旗、大通为例，看国外银行员工培训计划体系的建设、运作

花旗认为“对企业员工培训计划不仅是适应日益变化的金融发展与日剧激烈的金融竞争的需要，而且对降低劳动产出比率也十分重要”。他们把培训定位于“既有基于技能的培训、又有与顾客相关的培训，还有员工自我发展的培训”。每年平均每人培训达5天以上，培训的费用支出更是相当之高，在20世纪90年代，仅用于波兰分行120人的电子银行业务一项培训费每年就达40万美元。

花旗把对员工培训计划作为一项长期战略，从中发现人才，发展企业。花旗在使用平衡计分卡管理绩效之外，还开发了能力测评体系以测量员工的能力（把该岗位的能力胜任模型和测评后每位员工的实际能力水平相对照，以决定该员工的培训和提升晋级等问题）。此外，花旗时刻怀有人才的“危机感”，采取有效措施防范因人才流动而形成的“人才陷阱”，对人才进行“备份”，有效应对高尖人才的断层和流动。

大通曼哈顿银行重视培训、重视人才的主要表现形式是在对教育费用的重金投入上，平均每年对教育经费的支付就达5000万美元。大通总裁曾说过：企业的实力是一定要让人才队伍超前于事业发展，才能更快地适应国际金融市场并得以发展。

3、根据领导或董事会的要求，组织员工撰写个人培训计划；

4、认真执行员工培训计划，组织落实各种培训工作。如他们的职工教育技能培训可分月进行，趣味性的培训每周二次，尤为重视学员的心理素质培训，让学员所设的各种各样的困境中，训练战胜并超越自我的能力，等等。

由此可见，体系的建设 and 运用上有以下几个特点：以企业的

长期战略为方向建立和运作培训体系；以强大的资金实力来支撑培训体系运作；以提升员工能力素质为目标建立培训课程体系；员工培训计划工作寓于日常工作中；培训的效果评估溶入员工的绩效管理体系，等等。

## （二）国内商业银行员工培训计划的现状

### 1、与发展战略不相匹配，针对性不强

国内商业银行拥有一支规模庞大的员工队伍，但人才队伍的现状还难以适应发展战略的需要：一是各类人才总量不足，管理人才和各类专业人才在全行员工总量中的占比还不够高；二是人才的整体素质不够理想，人才的专业知识、业务技能和创新能力，与先进银行相比还存在较大差距；三是人才的结构性矛盾比较突出，既熟悉国内金融业务又具有国际视野和国际金融从业经验的人才仍显紧缺。

加强培训工作，把培训职能直接融入到企业的战略执行的过程当中，是保障商业银行经营发展战略目标实现的重要手段。但综观国内商业银行的人才培养，基本没有将培训与自身发展战略结合起来，随意性、盲目性、低水平重复性、形式主义、“头痛医头，脚痛医脚”现象普遍存在。

### 2、培训体系不够完善

商业银行以适应市场竞争为目标，以职业道德建设与业务能力培训并举，建立统一培训责任体系和支持保障体系，形成各级、各部门各司其职、密切配合，广大员工广泛参与的协调高效的培训工作格局基本模式还处于初级阶段。

### 3、培训资源整合较差

因缺乏统一培训责任体系和支持保障体系，培训的集约化、共享合作机制难以建立；培训项目、课程研发等费用没有按照

“归口管理、专款专用、适度集中、有效激励”原则规范管理，在一定程度上造成资源的浪费。

#### 4、培训的效果评估不系统

培训跟踪、评估、反馈措施缺乏，培训后的跟进、评估和反馈不足，培训效果无法度量，不利于改进。同时培训结果无法应用到员工的绩效评估、人才的选拔、晋升、淘汰等工作中去。

从现在开始，紧密围绕商业银行自身的战略目标和各项工作重点，将培训作为推进战略实施的重要手段，持久地发挥培训对改善绩效与提升企业竞争力作用；树立人才投资理念，树立科学培训理念，加大对培训的投入，提高培训的投入产出意识，各级上下联动、各部门密切配合，形成培训一盘棋；强化培训需求调查和培训效果评估，强化培训规划、开发、组织和管理功能，切实提高培训的针对性和实效性，形成自主学习、集中培训、考察交流“三结合”的培训育人体系，确保培训质量，加强培训成果转化；将培训与员工的职业发展相结合，有效调动员工培训计划热情，坚持企业培训与员工自主学习相结合，营造人人需要学习、人人有机会学习、人人主动学习的良好氛围。

主要措施：

##### （一）完善培训组织与责任体系。

1、成立员工培训计划工作领导小组，决定全行培训政策和重点。

2、分管行长对辖内员工培训负责，运用多种方式及时与员工沟通，加强对辖内员工培训规划及发展指导，及时根据发展经营战略对培训工作进行指导。

3、加强员工培训计划工作的考核力度，量化培训考核结果，将培训考核结果纳入各单位领导班子和主要负责人考核指标体系。

（二）通过学历学位教育管理、培训项目管理、培训积分管理、兼职教师管理、培训经费管理、培训联系人管理、培训学分认定及管理、培训课程开发管理等制度的建立和完善，健全培训的支持保障体系，形成一套完整的教育培训制度，促进各项培训工作规范有序进行。

（三）继续以分层分级组织实施培训为基本模式，实施差别化培训项目。按员工类别建立素质模型，并在此基础上为每个类别建立支持员工素质提升的一整套培训课程体系和对应的重点课程。

对管理岗位、专业技术岗位和经办岗位三大层面人员，细分岗位类别，通过科学的素质模型的建立，为每个类别员工建立一套完整的培训课程体系，对各岗位培训课程，明确主干课程和非主干课程，并对每个课程确定对应的培训学分和要求，建立培训学分管理。

笔者通过同样方式对个人、公司客户经理、专业技术岗位、网点负责人、会计业务骨干、经办人员、柜员等八类人员建立了素质模型和课程支持体系。

（四）拓展培训渠道，创新培训方式，丰富培训手段，引入丰富多样的培训形式，提高培训的灵活性和适应性。

加强与高校及培训机构的合作，聘请专家教授和专业培训师，建立稳定的合作关系。通过多种形式和渠道组织员工培训，扩大培训覆盖面，为员工学习先进的管理理念及相关业务知识，创建学习型组织创造良好条件。

（五）强化对培训效果的评估和反馈，提高培训项目开发、

课程设计的科学有效性，加强培训的投入产出评估，对重点培训项目，做好培训前、培训中和培训后的全程评估。

培训前做好培训需求整体评估，培训对象知识、技能和工作态度评估等；培训中做好培训组织准备工作评估、内容和形式评估、教师评估等；培训后做好目标达成情况评估、效果效益综合评估等工作。对大部分培训项目还要实施学习评估，通过考试测评和撰写学习心得等方式来完成，对重要培训项目还要实施行为评估，对学员培训后一段时期的工作表现进行评价，对投入巨大的培训项目，还要实施绩效评估，对培训效益进行综合测算。

（六）进一步加强培训的集中管理，统一规划，归口管理。

加强员工培训计划工作的管理和培训经费的预算管理，加大培训经费的投入，提高培训资源的使用效率。

笔者所在单位通过以上措施，加强和改进员工培训工作，在员工学习现代商业银行的经营机制、运营方式和管理技术，熟悉资本市场的规则、深刻理解现代商业银行的经营管理理念和运行规律方面起到了一定效果。促使了各级各类人员尤其是管理人员尽快树立现代商业银行经营理念，培养其战略管理、资本管理、投资者关系管理等专业技能，较好地适应股份化改造对员工的履岗能力要求，促进了经营发展战略目标的实现。

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇五

### 一、成立专项领导小组

为了确保活动的有序推进并取得实效，我行高度重视，严密部署，成立了打击银行卡网上非法买卖专项行动领导小组，由\_\_\_\_\_主任任组长，全体员工参加，在辖内组织开展主题为

“非法买卖银行卡、害人害己祸无穷”的公众金融知识普及活动。

## 二、开展形式多样的宣传方式

为扩大我社金融知识的宣传面，让辖内村民、客户更多的社会公众得到金融知识普及，我社充分利用自身各种资源开展了形式多样的宣传活动。

大的危害。二是采用横幅、折页开展宣传，活动期间，我社向辖内客户发放宣传折页，用通俗易懂的内容向广大客户讲解非法买卖银行卡的买卖内容有哪些并且此举对自己及社会带来的危害有哪些，引导客户如何来维护自身安全，比如应妥善保管身份证、银行卡、账户存取工具、个人信息、手机卡等，不能出租、出借、出售，及时处理废弃银行卡，不要随意丢弃等，持卡人一旦发现买卖银行卡和身份证的犯罪行为，应及时向公安机关举报，配合公安机关或发卡银行做好调查取证工作，共同维护公平诚信的良好社会秩序。三是临柜人员、大堂经理充分利用营业厅内柜台及填单台处为客户进行宣传与普及，成为了宣传活动的主阵地。

## 三、宣传活动取得的成效

### 1、提升了我行社会形象。

通过本次与客户近距离的接触，进一步提高了社会公众认知，使客户了解非法买卖银行卡对自己和社会带来的危害，树立了我行品牌银行的良好形象，获得了辖内广大客户的欢迎和好评，取得了预期的效果。

### 2、引导了客户观念的有效转变。

通过本次活动有效开展，全面提升了公众金融安全和金融知识水平，积极引导客户提高防范意识做到安全用卡，为社会

公众营造了一种科学金融、懂金融、用金融的良好氛围。

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇六

我在xxxx年的银行工作中，始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准来严格要求自己。我立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，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。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，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，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在xx支行辖内□xx分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，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，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。

一年中我始终如一的要求自己□xxxx年我个人没有发生一次责任事故。我在做好自己本职工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同事，同事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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。储蓄乃立社之本□xxxx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储xx多万元。

这一年来，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务

知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，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，我仍然坚持做好“微笑服务”，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。

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。理论基储专业知识、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、价值观解决不好的表现。

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。

新的年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

## **商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇七**

现在，我受武威农商银行监事会委托，作20xx年度工作报告。请予以审议。

20xx年，武威农商银行监事会在省联社及总行党委的正确领导下，以改革发展为主线，充分发挥了监事会的监督作用，

协助党委抓好党风廉政建设责任制的落实，协调运用各种监督手段，开展了领导班子履职行为监督、经营风险监督、行业作风监督，监督理念不断深化，监督能力不断提高，较好地履行了职责。

(一)加强制度保障，开展廉政建设监督。一是组织制定了《武威农商银行中层管理人员述廉工作实施方案》《武威农商银行20xx年建立健全惩治和预防腐败体系工作实施方案》《武威农商银行党风廉政建设和反腐败工作检查考核细则》《武威农商银行落实党风廉政建设主体责任实施细则》《武威农商银行兼职纪检监督员管理办法》《武威农商银行员工违规违章行为积分管理实施细则》等制度办法，健全和完善了制度体系，形成了用制度管人，按制度办事的管理监督机制，促进了各项业务合规经营。二是认真学习贯彻省联社党风廉政建设工作会议精神，对党风廉政建设责任目标进行了全面的分解落实，明确了责任主体，层层与各部门、各支行签订了武威农商银行党风廉政建设和反腐败工作责任书。三是进一步明确了党委的主体责任和纪委的监督责任，对贯彻执行中央、省、市、区及省联社关于领导干部廉洁自律有关规定的情况作出了具体安排，坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，切实加强了中层管理人员廉洁从业行为的监督，督促党员领导干部自觉做到清正廉洁。

(二)加强监督机制，开展高管履职监督。一是配合省联社党委巡视办第四巡视组，围绕领导班子成员遵守政治纪律、组织纪律、工作作风等方面开展了履职情况监督，对总行领导班子成员从德、能、勤、绩、廉五个方面进行了民主测评，测评结果均在优秀以上。二是配合省联社考核组组织召开了党员领导干部民主生活会，总行领导班子进行了述职述廉，从“三会一层”权力运行、“三重一大”决策事项等方面进行了权力运行情况的监督，开展了批评与自我批评，尝试了上级监督、同级监督与群众监督协同进行的有效途径。三是坚持监事会监督和群众监督协同监督的原则，从落实中央“八项规定、六条禁令”和省委“双十条规定”、遵守党的政治

纪律、履行党风廉政建设责任、业务经营管理及员工队伍建设和企业文化建设等方面，组织召开了多层面征求意见座谈会，广泛听取了各党支部、中层管理人员及员工代表的意见建议，将意见建议原汁原味的提交到了总行党委，有效开展了履职行为监督。

(三)加强稽核审计，开展操作风险监督。20xx年重点进行了序时、离任、专项、后续等方面的稽核审计工作。一是按照省联社《20xx年稽核审计工作安排意见》制定了具体的审计方案，严格按照方案对全辖101个营业网点的会计、内控、信贷、财务、账户、反洗钱等业务进行了三轮次序时稽核审计，稽核审计面达100%。二是对50家支行(营业部)进行了三轮后续跟踪稽核审计，针对其中15家支行共32个营业网点开展了柜面业务专项审计、操作风险预警系统运行评价专项审计的后续跟踪审计工作，跟踪审计面达100%。三是按照省联社抽样工作安排，对15家支行共32个营业网点的柜面业务操作及风险预警系统运行情况进行了专项审计，通过以上审计，共查出违规问题1050笔、金额9032万元，提出审计建议126条。四是对总行5名高管人员进行了任前审计。五是对137名管理人员进行了任期(离任)经济责任审计，对其经营业绩进行了客观、公正的评价，并对其离任移交手续进行了监交。六是对26名委派会计进行了业务移交的监交工作。

(四)加强效能服务，开展行业作风监督。一是按照中央和省、市、区委的规定，结合工作实际，对违反法律法规、制度规定、工作敷衍塞责、推诿扯皮等履职不到位和监督不力的问题，组织开展了“不作为、慢作为”专项整治活动，提高了全行服务效能，转变了工作作风。二是制定了武威农商银行20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和行风实施方案，对照方案开展了行风评议工作，组织召开了20xx年度效能风暴行动民主评议机关作风和政风行风质询会议，对我行作风建设和效能建设的满意度进行了现场测评，满意率达98.8%。三是围绕工作作风和行风建设情况对各支行进行了明察暗访，

发放了调查问卷，落实了整改措施，狠抓了作风建设。四是及时对上访、投诉事件进行查证核实，加大了调查处理力度，提高了上访投诉事件的办结率。20xx年共受理各类来信来访及客户投诉事件133件，调查处理133件，执结率达100%，做好了来信来访人员的思想安抚工作，达到了化解矛盾，解决问题，提升我行形象的目的。五是组织开展了“3.15”金融消费者权益保护、“打击防范经济犯罪”、“远离非法集资、杜绝高额诱惑”等多种进社区为主题的金融知识宣传教育活动，提高了社会对我行的认知度。

(五)加强风险防范，开展防案控险监督。一是为了加强经营管理，防范经营风险，规范股东行为，防止个别股东利用所持股份侵占武威农商银行的权益，监事会从立足业务发展的实际，防范控制风险的角度出发，向总行董事会提出了“关于加强股权管理的提案”，从员工股权管理、外部股东股权管理等多个方面进行了研究探讨，提出了具体的股权管理建议。二是组织开展了案防“六户”联保监督检查工作，落实了案防责任，与全行700名员工签订了“防范案件互保责任书”，从思想上约束了员工行为，从行动上规范了经营行为，从动态上预防了案件隐患，形成了全员联动的案防监督网络，提高了防案控险的责任意识。三是开展了员工动态行为排查，与各支行负责人进行了“提醒谈话”，各支行(部)上报了700名员工的“动态行为排查记录表”，及时有效地掌握了员工的思想动态、行为动态、工作动态及异常动态，通过排查，排查出关注人员6人，并进行了跟踪排查管理工作。四是从案防工作组织、制度及质量控制、案防工作执行、监督与检查、考核与问责五个方面对案防工作进行了自我评估，有效的发现了在案防工作中存在的不足和漏洞，采取了相应的措施办法，构建了案防工作的长效机制，提高了案防工作的整体水平。五是探索机制创新，推行了兼职纪检监督员制度，由各支行(部)推选了作风正派、敢于碰硬、敢于负责，具有一定工作经验的党员员工担任兼职纪检监督员，义务履行纪检监察工作职责，并组织召开了兼职纪检监督员培训会议，与59名兼职纪检监督员签订了协议书，进一步增强了监督制约机

制。六是组织开展了廉洁从业征文活动，从思想上增强了廉洁从业的主动性，提高了防范道德风险的意识。七是组织开展了员工参与民间融资和非法集资专项排查活动，全行700名员工签订了拒绝参与经商办企业及民间借贷和非法集资承诺书，进一步规范了员工的从业行为，为防范案件和风险事件筑起了一道防火墙。八是坚持“教育在先、着眼防范、防微杜渐”的案件防范工作思路，组织171名员工到甘肃省武威监狱开展了实地警示教育，听取了职务犯罪人员的现身说法，强化了教育方式，促使员工增强了廉洁自律的意识，绷紧了廉政建设和法律的“红线”，筑牢了守住“底线”不越“警戒线”的案件防控理念。

(六)加强督促落实，开展履职行为监督。一是充分发挥党委督查组的监督作用，着力抓好了决策督查、专项督查、批件督查、调研督查等工作，坚持把落实好党委重大决策和纪委各项部署作为督查工作重点，围绕各项主要目标任务完成情况进行专项督查，保障各项业务的有序推进，对照领导批示开展跟踪督查，规范程序，精心核查，切实提高了办结率，坚持对具有典型性的工作进行解剖式的调研督查，及时发现和掌握新情况、新问题，特别对苗头性、倾向性、全局性和深层次的问题进行了调研督查，充分发挥了督查组的监督作用。二是针对动产抵押贷款出现的风险问题、各项存款下降和不良贷款上升的问题、责任贷款清收等历史遗留的问题逐项进行了督促落实，深入基层就各项存款下降、不良贷款上升及存在的各类问题和各支行负责人进行了分析、探讨，具体进行了指导和帮助，督促收回了员工责任贷款本金55.67万元，利息5.2万元，员工消费贷款631.9万元，妥善处理了原和平支行违法人员王中山吸收客户股金0.11万元不入账的问题，原清水支行信贷员张长瑞侵吞客户股金0.2万元的问题，原高坝信用社1998年截留债券利息收入转增给25名职工的3.1万元股金的问题，原凉融信用社蔡国忠案件的历史遗留问题，34个支行“三费”超支的问题，对违规违纪的41人和“三费”超支的34个支行进行了6.6万元和6.66万元的经济处罚，纪律处分4人，规范了经营行为，开展了履职行为的全面监督。

20xx年，经过不断探索实践，监事会的工作得到了加强，监督机制有所完善，监督意识有所提高，但还存在一些不足：一是监督实践滞后于监督理念，监督制衡作用发挥不显。二是监事会自身激励约束机制不够健全，深入调查了解不够透彻，具体工作指导不够严谨。三是监督工作还不能完全适应新形势、新业务、新要求，离省联社及总行党委的要求和员工的期盼还有较大的差距。这些问题还需在今后的工作中逐步加以改进。

20xx年是武威农商银行改制后的第一个完整年度，也是加快发发展开拓创新的关键年，监事会要紧紧围绕中心，服务大局，严格按照党委主体责任和纪委监督责任贯彻落实党风廉政建设和反腐倡廉工作，积极履行岗位职责，切实发挥监督保障作用，加大违规违纪问题的惩处力度，建立责任贷款追究的长效机制，全力推进业务创新，努力做好案防工作，为武威农商银行的发展保驾护航。

(一)严格履行职责，落实廉政建设。按照省联社党委和纪委的要求，加大纪检监察和稽核审计工作力度，完善纪委、监事会和纪检监察、稽核审计四位一体的监督体系，积极协助总行党委狠抓党风廉政建设和反腐倡廉工作，严格落实党风廉政建设责任制，增强惩治和预防腐败体系建设工作合力，完善制度和措施并举，不断加强廉政教育，使广大党员干部时刻谨记诱惑就在眼前，陷阱就在脚下，教训就在身边。对腐败的侵蚀时刻保持高度的警惕，积极探索，加强对各要害岗位人员行使权力的监督，有效防止权力失控和行为失范，充分发挥纪委、监事会的监督保障作用，切实维护制度的刚性约束。

(二)加大惩处力度，建立长效机制。今年对顶风违纪、违规放贷、无视制度规定的人和事要严肃查处，发现一起查处一起，绝不姑息迁就，决不能让制度和规定成为“稻草人”，要进一步加大执纪问责和惩处力度，提高震慑力；要坚持“抓大不放小，责任必追究”的原则，进一步加大责任贷款的追

究力度，以持之以恒的工作态度和常抓不懈的韧劲和耐心，用韧劲抓出成效，用耐心抓出长效，建立责任贷款追究的长效机制；要严肃查处“冒名贷款”，制定有效的办法和措施，铲除产生“冒名贷款”的土壤，去掉毒瘤，堵住风险。

(三)加强沟通协调，助推业务发展。20xx年纪委、监事会要进一步加强与总行党委董事会和经营班子之间的沟通协调，建立有效的沟通渠道和方式，强化对决策和执行的监督，做到履职不越位、办事不错位、工作不空位，全面体现“运转协调、有效制衡”的管理理念，在管理上谋取策略，积极配合党委做好决策部署，在经营上寻求发展，深入研究探讨，提出切实可行的意见建议，推动各项业务的全面发展。

(四)加强队伍建设，提高履职能力。要按照“打铁先要自身硬”的要求，加强学习，练足内功，注重人文精神的培养，注重德才双修的教育，增强担当意识，敢于担当，敢于监督，保持凛然正气，履行监督职责，改进工作作风，提高队伍自身建设，努力成为懂金融、懂法纪的行家里手，打造一支坚强有力、忠诚担当的执纪监督“铁军”。

(五)加大督查力度，保障政令畅通。按照“围绕中心，突出重点，抓住关键”的工作思路，以推动工作为核心，落实监督为目标，着力抓好“五项工作”，强化“三项措施”，切实促进党委和纪委各项决策部署以及领导批办件的贯彻落实，以饱满的工作热情，扎实的工作作风，清晰的工作思路，有效的工作措施，加大督查力度，在“细”字上狠下功夫，在“严”字上大做文章，在“精”字上力求突破，在“实”字上狠抓执行，强化责任意识，严守工作纪律，发挥督查职能，保障政令畅通。

20xx年，总行党委、董事会、经营管理层面对存贷款利率市场化步伐的加快、同业竞争加剧的外部形势，带领全行员工无私奉献，攻坚克难，真抓实干，奋力拼搏，各项业务实现了快速发展，存贷款规模不断壮大，经营效益明显上升，资

本实力、抗风险能力明显增强，取得了很好的经营业绩，为支持“三农”和地方经济发展做出了新的贡献，稳固了农村金融主力军地位。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，在发展中还存在许多困难和问题：一是业务快速发展与潜在风险相继暴露并存，个别支行经营风险没有得到有效控制，贷款管理偏松，不良贷款前清后增，违规放贷时有发生，发展不平衡现象有所凸显。二是经营管理精细化要求与少数支行粗放管理的现象并存，重规模，轻管理，注重当年经营指标完成，轻视精细化管理的长远影响在少数支行表现得还较为突出。

针对以上问题，提出以下意见和建议：

(一)处理好发展与风险的关系，加强风险控制。目前，我行的发展意识强、劲头足，但个别支行出现了一些风险贷款，随着经济下行压力、农产品价格持续低迷，农户贷款风险的可控性更加不稳定，我们要进一步强化风险管控，完善管控措施，加大排查力度，守住风险底线，严格管控以贷收贷、以贷收息行为，从源头上防范控制风险。

(二)处理好教育与惩戒的关系，提高执行能力。要坚持学习和执行同步，教育和惩戒并举，惩处和鼓励结合的原则，认真学习制度，严格执行制度，坚持制度面前人人平等，消除侥幸心理，扎紧制度的笼子，绷紧制度的红线，切实维护制度的严肃性和权威性，从根本上彻底摒弃习惯代替制度的状况。

(三)处理好管理与服务的关系，强化作风建设。作风建设只有进行时，没有完成时。总行各职能部门要强化服务意识，丢掉“官老爷”作风、“衙门”作风，增强机关为基层服务、员工为客户服务的观念，部门经理要亲力亲为“不甩手”，机关员工要积极主动“不拖沓”，以机关作风建设带动一线服务能力建设，加强部门之间的沟通协调，在力所能及的情

况下，达到资源共享、数据共享，提高办事效率，转变机关作风。

各位代表，同志们：

今年，我行各项经营目标明确，工作任务艰巨，我们要在总行党委的坚强领导下，坚持党风廉政建设、业务经营两手抓，两手都要硬，以高度的责任感和使命感，顽强拼搏，扎实工作，为完成今年的各项经营目标任务而努力奋斗！

借此机会，祝大家新春快乐，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇八

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

通过学习，我举得收获的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

工作上的不足；另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在20xx年需要加强的方面。

20xx年就这么过去了□20xx年正大步向我们走来！对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够；正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

## 商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇九

一认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自己思想关，合规敬业

二工作认真严谨，该自己做的从不推诿，高质量的完成本职工作

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

三对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义——农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，

换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

四努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在2014年需要加强的方面。

2014年就这么过去了，2014年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

## **商业银行年度工作报告 商业银行反邪教工作总结篇十**

时光飞转，两个多月的试用期行将停止!从6月18号工作至今，天天都过得很空虚，我从刚进来的生疏到现在的熟习，这个进程，信社的引导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信赖与教导使我一直提高。

对一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，可能有这样一个机遇进入农信工作，对我来说既是机会又是挑衅。诚然，对于一个对银行业务不甚懂得的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完整陌生的范畴中，我必需从头学起。在我刚进农信的多少天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环

境对我来说是首先须要解决的问题。在很短的时光里，我就已经意识了大家，匆匆开始熟悉了这里的所有。

为了熟悉农信的各种业务和基础知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的说明，假如切实不清楚，我就向同事们求教，大家也都不厌其烦地给我讲授，并且千方百计让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务常识还不够，还得过硬的业务素质跟道德素质，通过学习职业道德标准读本以及信社按期发展的案件防控专项整治工作以及会议精力，我深知作为农信员工，必定得经得起考验，经得起引诱，做到莲花般的纯粹，微笑服务，举止文化，切实做到手握手的许诺，心贴心的服务。

在同事们需要的情形下，我也会尽自己所能去给大家供给方便，每天我都准时高低班，回到营业厅时做好各种开展业务前的筹备工作，如泡茶、开电脑或者是放工前的干净只管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不外我感到恰是这样一个好协调的办公室氛围，使我在一个祥和的环境中能够把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我以为获得了很大先进，学到了良多，固然也犯了不少错。在此真挚感激信社领导的关心与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严格的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去浇灌农信社这颗茁壮成长的大树！