

2023年银行的一周的总结 农业银行工作报告(实用10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇一

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩，范文之工作报告:农业银行工作报告。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%;日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%;对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，

完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长（本站提供）室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

（二）强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区

域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三) 针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四) 大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落

后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话xx分行开展合规守法教育活动实施方案xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引xx银行客户经理行为禁令xx银行柜面业务人员行为禁令xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出

了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更

重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三) 针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年

大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四) 大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据□xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二) 强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达

到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三) 针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以

便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四)大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据□xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

3、以“合规守法教育活动”为切入点，结合分行会计部组织的“票据结算风险知识培训”“账户管理系统(二期)”等业务培训等有机结合，通过内控管理制度和案件专项治理工作，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，建立起了前台操作，后台复核和岗位间监督三道防线，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。增强员工的合规、守法与诚信意识。在日常管理工作中要求员工必须坚持执行规章制度和操作规程，各施其职，分工合作，扎实工作，把各个环节的工作都落到实处。做到上半年会计无票据交换差错，结算一般性差错仅一笔；并保持了储蓄柜面服务零差错的记录。(六)加强警队建设，开展治理三项执法监察、案件专项治理等工作，注重企业文化建设，为业务发展创造和谐人文环境支行认真贯彻落实总分行有关会议精神，【提供内容】制定了纪检监察安全保卫工作计划。年初以来，加强了对警员在保卫技能、管理制度、银行业务及服务等多方面的培训，加强了警员体能训练，制定了详细的训练计划和奖惩措施，警队在上半年分行监保部的体能考核中名列前茅，起到了保驾护航的作用。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心；积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

三、目前工作中存在的问题

(一)柜面服务技能、服务质量有待提高；

(二)柜面员工处理与客户关系的技巧有待改善；

(三)个人资产的二次营销力度弱，对市场情况未能准确把握，信息不灵；

(四)票据业务未能寻找到大的龙头客户；

(六)国际业务仅限于一两个客户，不利于支行国际业务收入长期稳定发展。

(七)信用卡业务进展缓慢。

(八)零售业务柜台、大堂、客户经理三点没有形成有效的一线。

四、下半年工作打算：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

(四)高度重视和持续进行合规守法教育活动，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的认识。

(五)照总分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，重塑服务品牌。

(六)继续加强企业文化建设，努力打造“魅力支行”，“活力支行”，形成自己的特色。

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇二

我自20__年__月份进入碧野物业公司，到现在已有半年的时间，主要负责银行网点、国电园区及写字楼的保洁主管工作，像招聘人员、耗材统计和请领、开荒实践，沟通关系等很多管理工作几乎是从零开始学起；在公司领导的精心指导和大力帮助领导下，按照我司的工作要求，经过各辖区员工的共同努力，顺利的完成了一系列的保洁服务工作，在此对过去的半年做以简要心得总结。总结经验和教训，找出不足，为下一年的工作打好基础。

第一、经过半年的学习和实践，对保洁工作有以下几点心得

一、因地制宜，分清工作重点：根据保洁辖区人员集中，各种配套设施齐全的特点，要求保洁员要了解各楼层的基本情况，掌握清洁的重点；大厅和卫生间是工作人员出入最频繁的地方，也是最易脏的地方，清洁的重点应放在大厅和卫生间；特别是卫生间的便池、死角，做到便池无污物，卫生间干净无异味。玻璃必须清洁到位，做到窗明几净；地面光洁、无尘、无脚印；墙面无污渍。

二、严格遵守公司的各项规章制度：要严格按工作流程进行工作，正确合理的使用保洁工具和清洁用品，在纪律方面，对保洁人员加强思想作风建设，常检查，常监督，做到有法可依，违法必究；严格按奖惩制度办事，表现好的奖励，差的进行批评，对屡教不改者限期辞职。在礼节礼貌管理方面，根据甲方和公司的要求，统一着装，经常检查员工的仪表仪容，随时发现问题随时解决。

三、公司是一个整体，要全力配合公司其他部门工作：要积极配合维修人员，发现跑冒滴漏现象及时上报公司及维修人员，以便及时处理，以免造成大的损失，并做好维修后的保洁工作。保洁部需要加派人手的时候，都积极配合，服从管理。

四、能用自己的亲和力团结每一位员工，能与保洁员工打成一片，在对她们严格要求的同时。充分调动员工的工作积极性、主动性，要使员工端正服务态度，对工作尽职尽责，不怕脏、不怕累，做到生活上多关心她们，有困难及时帮助她们，解决她们的后顾之忧，使其专心工作。

五、注重搞好与甲方的关系：搞好与甲方的关系，是工作开展的基础，便于我们工作；经常与甲方的主管沟通，征求甲方的意见，增进感情。对于提出的问题，及时整改，并请甲方检查。

六、抓好节能降耗工作，在每月报领保洁用品时，按计划请领，从不多领，为公司节约开支。

第二、存在的问题

一、专业清洁知识和操作技能掌握不够全面。还要在日后的工作中不断学习，努力丰富自己的知识面为日后工作的顺利开展铺好路。

二、管理能力还要不断的提高，因为管理经验不足，很多事情处理的不够理想，在日后的工作中要不断像他人学习，多看多学多问。

三、节能减材方面做的不够，根据各辖区的实际情况，逐步规范保洁清洁用品的申领管理，做到精心维护清洁用品，尽可能延长工具设备的使用寿命。要注意节约责任区的水电，及时关灯，关水，从一点一滴的小事做起。

第三、20__年工作计划

一、自身要努力学习专业知识技能，不断提高管理能力。

二、进一步提高保洁员的工作效率和工作质量，精益求精，加强监督检查力度。提高员工的自觉性，学会发现问题，解决问题。

三、节能减材方面，严格审批物料领取，杜绝浪费，为公司节约成本，提高效益。

四、正确处理好与甲方的关系，正确处理好与员工的关系，为工作创造一个良好的环境。

半年的工作给我留下了很多宝贵的经验，也是我成长道路上的一笔财富，但是我的工作还有很多需要改进的地方，我要认真总结过去的经验教训，发扬成绩，克服缺点，在总公司的指导下，全身心地投入到工作当中，在新的一年里作出更大的努力。

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇三

工作报告既是党员总结过去一年的工作，又是对未来一年的工作进行部署。下面是小编为大家收集整理银行党委工作报

告，欢迎大家阅读。

为认真贯彻落实中央全面从严治党的精神，根据中组部、中国邮政集团公司党组、总行、省分行党委的工作部署和要求，切实加强对全行基层党支部书记抓党建工作定期开展述职评议考核工作。近日，邮储银行南昌市分行党委出台了《中国邮政储蓄银行xx市分行基层党建工作述职评议考核办法(试行)》。

一是明确了每年四季度，由市分行党委下发文件，以上级评议与党员群众评议相结合、定性定量考核相结合、现场述职与书面述职相结合的形式，对上述单位当年的党建工作开展述职评议考核。

二是确定了基层党建工作述职评议考核的重点内容。落实全面从严治党要求，健全和完善本单位党的组织体系和工作机制情况；完成上级党组织年度党建工作重点任务情况；全面加强本单位党的建设情况；充分发挥企业党组织职能作用情况；下一步工作思路、工作重点和措施。

三是细化了述职评议考核工作流程。下发考核方案、开展年度自查、撰写述职报告、进行现场检查、召开党建述职评议会、按时上报两个书面报告、认真抓好整改落实工作。

四是注重了考核结果的通报及运用。市分行党建工作领导小组根据各单位的日常工作情况和述职情况形成综合评价上报市分行党委。根据现场检查打分情况，评定为优秀、良好、一般、较差4个等次，评定结果经市分行党委审定后，在全行通报；市分行党委将党建述职评议考核工作的结果，作为今后全行评优评先工作的重要依据，党建述职评议考核工作的情况纳入领导班子和领导干部年度考核，并与企业绩效考核挂钩。

该行基层党建述职评议考核办法的出台，使基层党支部书记

进一步增强了管党意识，找准了抓党建的突出问题，激发了抓好整改的动力，形成了抓好党建的工作氛围。

根据xx分行关于开展“学规定、强素质、做表率”学习教育活动的要求，今天xx分行党委召开以“学规定、强素质、做表率”为主题的民主生活会，现就自己在开展“新规定、强素质、做表率”活动中，通过学习《领导人员廉洁从业若干规定》等制度规定，联系个人思想和工作实际，对照检查情况和工作开展情况向大家作一汇报，如有不妥之处，恳请大家批评指正。

一、“学规定、强素质、做表率”，对照规定自查

针对农业银行少数领导干部理想信念动摇，思想道德滑坡，从业行为失范，表率作用丧失，甚至以身试法，给农业银行带来极大的资金、声誉损失，干扰、阻碍了农行战略目标的顺利实施。总行党委进一步加强领导干部廉洁从业的行为管理，深入推进党风廉政建设和反腐败斗争，根据中央出台的《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于实行党风廉政建设责任制的规定》等一系列党风廉政建设和反腐败工作的基础性法规，结合农业银行实际，制定下发了《中国农业银行领导人员廉洁从业若干规定》、《中国农业银行问责办法》等制度办法，在对领导干部的教育、管理和监督方面，取得了积极的成果。在此基础上，总分行党委为深入贯彻xx届中央纪委六次全会精神，进一步推动廉洁从业各项规定的落实，充分发挥各级领导干部在党风廉政建设和经营管理中的表率作用，决定在全行县级支行及以上领导干部中开展以“学规定、强素质、做表率”为主题的学习教育活动。

本人作为一个二级分行的副行长深深认识到开展“学规定、强素质、做表率”学习活动的意义，并积极投身到了学习活动之中，按时参加了中心组专题学习，聆听了州分行党委委员、副行长xx同志“加强廉政建设，增强反腐倡廉能力”为

主题的党课教育，按照活动要求进一步学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于实行党风廉政建设责任制的规定》、《中国农业银行领导人员廉洁从业若干规定》、《中国农业银行关于领导干部报告个人有关事项的规定》、《中国农业银行党风廉政建设责任制实施办法》和《中国农业银行问责办法》，学习了省分行党委书记、行长xx同志在全省xx年纪检监察工作会议上的讲话；省分行党委委员、副行长xxx同志在全省xx年纪检监察工作会议上的讲话。

通过学习进一步熟悉掌握了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》“52个不准”、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》“39个不得”，《中国农业银行领导人员廉洁从业若干规定》59项禁止性规定。在对规定内容进行再学习的基础上，紧密联系个人思想和工作实际，认真查找自身在遵守规定、发挥表率作用上存在的问题和薄弱环节，开展批评与自我批评。主要从两方面进行了对照自查，一是遵守廉洁自律各项规定方面，经自查没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益的行为，本人没有私自从事营利性活动行为，没有违反公共财物管理和使用的规定，假公济私、化公为私行为，没有违反规定选拔任用干部的行为，没有利用职权和职务上的影响为身边工作人员谋取利益的行为，没有讲排场、比阔气、挥霍公款、铺张浪费的行为，没有违反规定干预和插手经营活动，谋取私利的行为，没有脱离实际，弄虚作假，损害群众利益和党群干群关系的行为，严格遵守了廉洁自律各项规定，自查没有发现问题。

二是履行党风廉政建设责任制方面重点进行了“三查”。一查本人是否清楚应负的党风廉政建设责任制职责以及本人在党风廉政建设和惩防体系建设中的各项任务。经自查，本人清楚自己在党风廉政建设的职责：一是对分管部门的党风廉政建设负直接领导责任；二是对分管部门和各经营行分管同业务副行长的党风廉政建设负重要领导责任；三是加强分管部门

的反腐倡廉工作，做到与业务经营同部署、同检查、同考核、同奖惩，及时纠正和解决存在的问题；四是认真执行廉洁自律各项规定，起表率作用。清楚本人在党风廉政建设和惩防体系建设中的任务。

在完善反腐倡廉教育机制方面：一是加强员工依法合规教育，继续深入推进合规文化建设活动。二是继续开展普法教育。在推进惩防体系制度和机制创新方面：一是完善信贷管理制度，加强“三农”信贷管理制度建设。二是完善不良资产处置制度；三是优化风险管理机制。在健全权力运行监督机制，探索有效的监督方式，构建完善的内部监督体系方面：一是加强对信贷审查审批流程的监督；二是加强贷款发放环节的管理与监督；三是加强资产处置监管；四是加强风险监测与评估；五是加强尽职监督和内部控制评价。

在进一步加强惩治机制建设方面：一是开展案件风险排查；二是加大责任追究力度。二查分解到本人或分管部门的反腐倡廉工作任务落实情况，经查本人分管的风险管理部、内控合规部、资产处置部对部门员工进行了党性党风党纪和遵纪守法教育，在信贷项目审查、企业信用等级评定、资产审查评估、转授权管理、查出问题处罚、不良资产处置项目的调查、审查、及委托不良资产处置工作中未发现腐败问题，分管部门反腐倡廉各项规定的落实。三查本人分管的部门或业务条线是否发生重大违规问题或案件，本人应吸取的教训。经查本人分管的部门或业务条线未发生重大违规问题或案件，但分管的内控合规工作方面还存在一些问题，一是合规经营意识还没有牢固树立，存在部分行未经人民银行核准，为单位开立存款账户，个别行利用员工准贷记卡转移存款的问题。二是个别员工防范意识淡薄，存在运营主管在其他柜员号下办理业务，自行授权的问题。三是个别行对业务检查不重视，整改工作不到位，屡查屡犯的问题仍然存在。针对自查发现的问题本人加强合规方面的工作，结合合规文化建设活动和基础管理提升年活动，通过教育和培训，使员工能够全面、及时理解和掌握与本职岗位相关的各项规章制度，促使员工

牢固树立“合规创造价值”的管理理念，正确处理合规经营与业务发展的关系，严格落实责任追究及处理处罚措施，使分管部门工作上一个新台阶。

作为一名党员，一名副行长，今后我要时刻要牢记自己的工作职责，恪尽职守，做学习的表率，主动加强学习，牢记廉洁从业各项规定，牢固树立制度面前没有特权、制度约束没有例外的意识；做执行的表率，严格践行廉洁从业各项规定，要求别人做到的，自己必须首先做到；做接受监督的表率，自觉接受监督，在监督下行使权利，开展工作；落实好“一岗双责”，在抓好业务工作的同时，自觉担负起党风廉政建设的政治责任。

二、业务工作方面

今年上半年本人在省分行党委的正确领导下，和党委成员团结奋进，认真履行副行长职责，认真贯彻落实xx年全省农行工作会议精神，以强化内控合规管理，处路受益最大化为目标，不断提高风险防控能力，保障各项业务活动健康有序发展为重点，求真务实，扎实工作，全心致力于农行的改革与发展，各项工作取得了较好的成效。

(一)强化内控合规管理，切实保证了各项业务经营的健康、稳步发展。在省分行内控合规部领导和同志们的指导下，组织省分行驻海南合规办及xx分行内控合规部认真落实省分行合规部工作安排，积极履行内控合规工作职责，在继续组织开展好“合规文化建设”活动的同时，组织开展了“基础管理提升年”活动，督导各行的活动开展，活动的开展情况及时向上级行进行了报告。组织开展了运营主管履职检查、合规检查、财务专项检查和非现场疑点线索的核查工作，对上年度内控评价风险问题的整改情况进行了检查，对部分营业党委进行了十一次的突击查账查库，负责参加了对xx分行的案件风险排查工作，组织督促各条线开展了尽职监督检查，通过建立事中、事后的监督检查机制，防范业务风险，建立

了内部监督体系。

(二)加强信贷管理工作，推进风险管理体系建设，不断提高风险防控能力，促进信贷业务又好又快发展。上半年督促风险管理部主要做了以下工作。一是根据总、分行有关转授权管理办法和制度，严格执行授权和转授权管理制度，结合本行实际，对主管信贷副行长、4个县支行行长进行了转授权，保证了全行各项信贷业务工作的合规有效开展。二是充分利用信贷电子化功能，加大信贷在线监控力度，对贷后管理、信用风险等实施有效监控，有效提高了信贷风险防控能力。三是根据省分行《关于开展信贷业务大检查工作的通知》精神和要求，对全辖法人客户信贷业务进行了自查工作，确保了法人客户信贷业务的合规性。同时积极配合省分行案件风险排查组开展了风险排查工作。四是按照风险管理要求，积极督导各支行及机关各职能部门严格依照《风险监测与报告管理办法》有关规定和要求，认真做好各类风险的监测、识别、计量、报告等工作，强化了风险防控能力。五是组织召开了派驻风险合规经理工作例会，总结分析了派驻以来各项工作开展情况及存在的困难和问题，制定了《xxx分行派驻风险合规经理考核办法》，进一步明确了派驻风险合规经理的工作思路和职责，切实提高风险合规经理的履职能力。六是按规定要求及时组织召开风险管理委员会例会，分析全辖风险管理状况，对存在的风险隐患，制定防范措施，有效督导风险管理工作，全面提升风险管控水平，较好地完成了各项工作任务。

(三)挖掘潜力，完善机制，狠抓委托资产清收工作

督促委托资产处路部按照总行提出的“挖掘潜力、提高收益、加强管理、固本强基、完善机制、增强活力”的指导思想，以处路清收收益最大化为目标，创新处路清收机制全行已清收委托资产本息xx万元，完成年计划的xx%在此基础上要求各行继续狠抓委托资产清收工作，保持对自然人贷款直接清收的持续性，常态化，使委托资产处路受益最大化为目标，

全力进行清收。下半年累计清收委托资产本息xx万元，为全行经营效益的提高做出了贡献。

三、执行廉洁自律规定情况

本人身为党员领导干部，坚持清正廉明，发挥表率作用。在实际工作和生活中，能严格要求自己，为政清廉，认真遵守《中国农业银行青海省分行领导干部廉政提示函》的要求，牢固树立“领导就是服务，职务就是责任”的意识，正确对待和使用手中权力，如实向省分行报告本人家庭重大事项及收入债务情况，严格执行上级行关于党员领导干部廉洁从政和国企干部廉洁自律的规定，强化廉洁自律意识，增强拒腐防变能力，没有《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、中央纪委“五个严禁”和农业银行领导干部廉洁自律规定禁止的行为。

四、存在的主要问题及成因

(一)政治思想理论学习不够深，有时只顾忙于一些具体的工作，自觉主动的挤时间学习不够，闲时学一阵子，忙时学的少，有时看报纸也是看看大标题，结果对理论上的一些问题，尤其是一些新问题理解还不深，使理论水平不能尽快得到提高。主要是自己思想上对理论重要性的认识，没有上升到应有的高度。

(二)对新业务新知识的学习不够。随着农业银行实行公开上市，我行金融产品不断出新，管理制度不断更新完善，风险防控由过去的手工控制逐步系统自动控制转变，以及计算机在业务工作中的广泛应用，要求管理者的管理模式、管理重点也要相应转变，以适应优秀大型上市银行的管理要求。由于本人平时对业务学习的重要性和紧迫性认识不足，只注重日常的工作，放松了对新业务、新知识学习，对部分新的业务产品、新的管理制度、新的操作程序了解掌握不够，影响

了工作的顺利开展。

(三)深入基层调查研究不够，平时忙于日常事务性工作，对深入基层调查研究重视不够，认为经常到基层调研，对基层同志带来诸多不便，不但促进不了基层工作，反而影响基层工作，从主观思想上对调查研究工作认识不够。在一定程度上影响了管理水平的提高。

五、今后工作的努力方向

(一)强化政治理论和业务知识学习。提高对政治理论重要性的认识，充分认识只有理论上的坚定与清醒，才能有政治上的坚定与清醒，作为党员干部必须有高的理论水平，必须进一步加强对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习，并指导自己的思想和工作实际。今后要认真执行党员干部的学习制度，积极参加党员的学习，参加单位的中心组学习。自觉搞好自修学习，制定切实可行的学习计划，做到三个落实，即学习时间落实，学习内容落实，学习效果落实。同时加强自身主观世界的改造，树立正确的权力观、地位观、利益观、政绩观和群众观，在各项工作中牢固树立科学发展观和合规经营理念，更加坚定共产主义理想信念，进一步增强自身的政治意识、责任意识、大局意识，在政策水平、理论水平、管理水平上得到进一步的提高。

(二)提高对掌握业务知识重要性的认识，加强业务学习。一是加强对金融政策的学习，学习总行、省分行、银监局、人民银行等部门的文件，熟知上级的各项方针政策及重大决策，树立科学的经营理念、管理理念和服务理念，提升思想道德修养和政策理论水平；二是学业务，对各项操作规程、管理办法等知识进行学习，了解掌握上级行开发的新业务产品、制定的新管理制度、新的操作程序，不断对自身的业务知识充电，更好的管理好全行的内部控制、风险管理和委托资产处路工作。

加强党性修养，发挥表率作用。继续认真学习党的xx大和xx届四中全会精神，学习在全党深入开展学习实践科学发展观活动总结大会上的讲话和中央纪委第四次、第五次全会上的讲话及全会工作报告，学习《廉政准则》、《关于党员领导干部报告个人有关事项的规定》和《党政领导干部选拔任用工作责任追究办法(试行)》、《党政领导干部选拔任用工作有关事项报告办法(试行)》，学习王伟、孔德昌同志在全省农行20xx年纪检监察工作会议上的讲话，认真实践自重、自省、自警、自励的要求，做到“五慎”，即：慎初、慎微、慎欲、慎独、慎终，切实加强党性修养和作风养成，提高廉洁自律和自觉接受监督的意识。坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，充分发扬民主，自觉遵守党的纪律，维护班子的团结统一，解放思想，实事求是，不断增强工作责任心和使命感，立足于本行、本职，兢兢业业，埋头苦干，全身心投入到业务工作中，强化内控合规和风险管理工作，防范经营风险，努力使我行各项业务经营迈上一个新的台阶。

(三)深入基层调查研究，不断改进工作作风。要从思想上正确认识调查研究工作的重要性，克服思想上的畏难情绪，深入基层与员工交流沟通，倾听员工意见和建议，现场检查了解掌握经营行内控合规工作、风险防控能力和委托资产处路工作的第一手资料，全面掌握全行内部控制、风险防范、资产处路部工作情况，有针对性的开展工作，努力开拓工作新局面。

共2页，当前第1页12

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇四

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤,我深感自己肩上的担子的分量,稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此,我不断提醒自己,要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放,更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷,把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如:借款人xxx,来我社贷款,经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录,拒绝了xxx的贷款申请□xxx再三请求我都谢绝。

其次,要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际,认真阅读《细节决定成败》这本书。通过相关学习,结合激励与约束并存的考核机制,我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

年是规范管理年活动的深化年,为将该项活动更深入的开展下去,让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念,我部细致开展各项工作,接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查,多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险,全年无重大会计差错事故。

1、加强会计基础工作管理,会计业务操作规范化。

通过深化规范化管理活动,教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性,通过学习和培训,使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的`内部规章,在工作中遵照执行。

2、加强内控管理工作,不断提高管理水平,防止案件的发生。

在员工中经常开展职业道德教育,引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱、服务、奉献的职业道德信封上。并按总行的《商业银行内部控制制度指引》和《银行内部控制综合安全评价实施办法》,积极进行查找差距贯彻落实,制定严格的管理监督体系及奖罚制度,使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程,做到依法办事,合规经营,全年无一件安全事故,

并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训,配合市行搞好对外的宣传。

柜台业务是行的窗口,业务技能的好坏直接影响到行的形象,我部柜员中新员工较多,业务基础差,我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训,使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下,营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名,并有多名员工获得前三名的好成绩。

年市行加强了个人业务开发,推出了多个个人业务品种,如“丰收”系列、“薪加薪”、“家多好”等产品,为做好个人业务,推广这些好的产品,我们的员工利用休息时间搞宣传,有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了“理财工作室”,使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务,收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元,累计销售“丰收”系列产品(1-9期)272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务,争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实提高营业部的服务质量和工作效率,促进工的工作作风的根本转变,我部成立了达标活动领导小组,并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《银行作风建设与规范化服务》的通知及《银行作风建设与规范化服务达标考核办法》,以此作为对员工进行检查、考核的标准,使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力,终于在总行的飞查中合格,获得标兵单位称号,这一称号既是对我们工作的肯定,也是对我们工作的一个促进,也对我们的工作提出了更高要求。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库,人员近40名。

办公费用开支大, 费用弹性大, 事务繁多。合理压缩费用以紧缩的开支与全行共度今年的难关, 还须保证正常的开门办理业务的需要, 解决这个矛盾, 办公室管理人员做了大量的工作, 营业部全体员工作出了大量的牺牲, 费用同比下降了200余万元, 作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下, 在高度重视和全面组织安排下, 通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度, 顺利地完成了年支行的安全保卫工作任务, 维护了我部正常的工作秩序, 确保了财产和员工安全, 为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件, 及时对员工进行传达, 并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育, 预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行经常检查, 使问题得到及时解决。其中对于中街分理处监控出现问题时, 立即向市行办公室汇报情况, 并得到有力支持, 短时间内便得到解决。对于市行金库密码器出现故障的情况, 报上级领导批准, 并立即进行了更换, 避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防诈骗和其他治安灾害事故的防范制度措施, 及时完善各项制度, 定期做好检查工作。对警械、报警设备、灭火设备等经常检查, 确保正常使用。严格按照总行安全保卫条例执行, 确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、按照市行要求, 做好营业场所、运钞车、报警监控设备的档案建设, 对要害部位工作人员建立了相应档案, 并时时了解员工思想动态, 掌握员工思想变化, 防范风险。坚决执行市行对监控设备、报警系统进行定期检查和测试的规定, 确保防范

设施有效。

5、对经警保卫人员进行日常管理、组织工作,经常性对其各项工作进行检查监督,定期进行学习教育活动,共同探讨分析安全保卫形势,完善细节工作,确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求,结合我部具体实际情况,及时完善各种突发事件处理预案,定期组织营业场所工作人员进行突发事件演练,增强员工安全防范意识,精心组织安排,做好演练记录,发现不足,及时完善。

围绕上级行规范化服务和深化内控管理的各项要求,我部不断完善各项规章制度,细化管理,在实际工作中坚决落实和贯彻上级行下发的各项规章制度,有效保证了各项业务的制度化和合规化。

始终高度重视员工的政治思想工作,以党、团和工会组织为渠道,组织开展各种教育活动,培养员工正确的人生观、世界观和价值观,树立集体主义精神,增强集体凝聚力,有效推动了业务快速健康发展。坚持开展奖优罚劣活动,对在开拓业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予奖励,表现落后的进行处罚,通过一系列教育活动,员工精神面貌焕然一新,形成了追求积极向上、团结拼搏精神的营业部风气。在党员的帮助和教育下,全年共有4名同志加入了中国共产党,另有6名同志上交了入党申请书,党员总数占全体员工人数的40%,成为开展各项业务的先锋队。

回首全年,总的感觉是忙与累,但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处,一是业务素质提高不快,对新的业务知识学的还不够、不透;二是本职工作与其他同行相比还有差距,创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成,工作开拓不够大胆;四是有时脾气急躁,时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。新的一年,我将努力克服自身的不足,认真学习,努力提高自身素质,积极开拓,履行工作职责,服从

领导,当好参谋助手,与全体同事一起团结一致,为我部经验效益的提高,做出自己应有的贡献。

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇五

xxxx年的暑假,对于即将毕业的我来说是不平常的,这是我在大学期间的最后一个暑假,而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次,感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日,是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起,开始了我的实习之旅,也开始成为一个银行人、一个浦发人!这是一个转折点,从学校到社会,从学生到银行员工,一切神秘的面纱一一揭开!

对于我们实习生来说,首先需要改变的是个人的态度,态度端正的快,进入角色的时间就越少,收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的,要从心里上、行动上表现出来:积极主动地学习与工作!

记得次出去做宣传的时候,站在外面发单页,这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单,路人高姿态的睬比不睬全靠他心情,也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调,等着客户上门找你的。但自己来做了,才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”,我学习这去做,认真地去实践,给来来往往的路人边发单边解释,只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了!下班后,收拾着疲惫的身体,看着一天的收获(客户留下的联系电话),又能让我精神饱满,为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了,其中的苦与乐只有自己知道,做的好上面表扬一下你,做的不好批评是不可避免的,而且还有很大的压力,总想着能做好点。

有几次,我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传,感兴趣的倒是不少,但最要命的就是留不下客户的联系方式,他们说银行就在旁边,可以自己亲自去看看,所以我们那几天总是

空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相

信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇六

我行第六届职代会第二次会议于xx年年5月19日召开至今已经将近一年时间。在过去的一年里，我行的工会工作，在分行党委、分行工会工作委员会、县总工会和支行党总支的领导和指导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，深入学习党的xx届六中全会和xx大会议精神，紧紧围绕全行业务经营目标任务，按照“围绕中心、维护稳定、维权监督、促进改革”的工作思路，健全各项工作机制，充分发挥工会组织的桥梁纽带作用，为员工办实事，调动全行广大员工的工作积极性、主动性和创造性，为促进全行业务经营、市场营销，完成全行各项工作任务目标发挥了积极的作用。

(一)健全完善职工代表大会制度，加强民主管理

根据分行工会工作委员会关于认真组织召开年度职代会的通知要求，在支行党总支的重视和支持下，积极组织筹备并报分行党委同意，于5月19日召开了第六届职工代表大会第二次会议。会议坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，充分行使和发挥职代会的“五权”和参政议政职能，认真贯彻落实全省分支行长会议精神和州分行的工作部署，紧紧围绕全行工作的总体要求和目标任务，认真完成了职代会的各项议程。会议审议通过了《着力控制经营风险，全面提

高发展速度，促进各项业务经营又好又快发展》的工作报告、《农行xx县支行xx年财务工作报告》、《发挥工会作用，强化民主管理，促进业务经营又好又快发展》的工会工作报告、《农行xx县支行xx年工会财务工作报告》、《农行xx县支行xx年度工会财务经费审查报告》；表彰了xx年度先进集体和先进个人；提出了今后年度工会工作的努力方向。

xx年年是农业银行实施股份制改革的关键一年，改革的不确定性使员工想法较多，支行工会组织准确及时地把握广大员工的思想动态，畅通与员工交流的渠道，反映员工的愿望和呼声，协助党总支做好协调关系、稳定情绪、化解矛盾、稳定队伍的工作，教育和引导广大员工站在全局的高度，在员工既得利益不受到较大损害的前提下，坚定不移地支持行党总支提出的各项工作措施，正确对待各种利益关系的调整，更好地理解改革、支持改革、参与改革，为农行股改营造和谐稳定的内部环境。通过职代会和行务公开的有效途径，让员工积极参与涉及员工利益的各项政策、规章制度和办法措施的制定，努力营造齐心协力谋发展的和谐环境和氛围。

(三)积极开展“职工之家”创建活动，为广大员工办实事

(四)广泛深入地开展业务技术练兵和比赛活动，掀起了岗位技术练兵的热潮。

为适应农业银行股份制改革，不断提升员工的业务素质，增强服务意识，提高竞争力，组织开展了开展业务技术练兵和比赛活动，由工会牵头，办公室、会计结算、客户部等有关业务部门密切配合，于2月29日召开了业务技术比赛动员大会，3月26日至27日晚组织全行51名员工进行了业务知识考试和业务技术比赛，经过选拔选派了4名素质高、技能强的选手集中训练参加分行决赛，取得了较好成绩。通过组织各种业务技能比赛，使工会工作更加贴近业务发展，体现了工会服务中心、服务大局的宗旨，实实在在地推动了业务的健康发展，带动了全行掀起业务技能练兵的热潮。

回顾过去的工作，虽然取得了一些成绩，但离上级行要求还有一些的差距。主要是：一是工会小组活动内容单一，不广泛，不丰富；二是员工参与民主管理的积极性不高。

二、今年工会工作的意见措施

继续深入学习贯彻党的xx大精神，坚持科学发展观。按照上级行总体工作部署，认真抓落实。总体工作思路是：“围绕中心重本职，围绕本职促创新，围绕创新抓亮点”。

(一)继续认真学习贯彻邓小平理论、“三个代表”重要思想和《工会法》，全面贯彻落实科学发展观，进一步明确在新形势下开展工会工作的基本任务和目标，为农行的改革发展做出新的贡献。

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇七

截至本月19日，我行对公存款时点新增11419万元，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不开的。

对公存款方面，我行成功营销了锦州铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供vip服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息，在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问

下一步的营销做了较好的铺垫。

而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方面比较稳定的理财产品——黄金。

对在前台办理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。

通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区排名第五位。

xx年我国经济形式一片繁荣□gdp增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到3478点□20xx年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复苏的'有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头。

xx年锦州房价增幅一直居全国前列，进入20xx年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序较为繁琐。为了简化营

销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我行电子银行的方便、快捷理念深入人心。

增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来了xx行一季度营销的开门红。我深知进入一季度以来锦州同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔的市场，创下更加优秀的成绩。

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇八

我能够更加积极主动地学习银行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的xx银行员工的标准严格的

要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为xx银行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，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。

我能够及时地融入到xx银行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动。xx银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在xx银行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的xx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇九

我是中国银行的一名普通员工。在行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格行员工的标准严格的要求自己。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奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和

业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

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，我有时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，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，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。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我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。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每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，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，公文写作范文把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

银行的一周的总结 农业银行工作报告篇十

你们好！

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个

人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务。

此致

敬礼！

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日