

银行押运工作总结报告 押运工作总结(精选9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇一

述职人xxx男，现年26岁，中专文化程度。20xx年1月参加中行押运工作。现在中行5号车担任武装押运车长职务，负责企业收款。

自参加中行武装押运工作以来，坚持执行有关条令条理，努力学习，认真工作，在上级的正确领导下，在同志们的帮助下，通过自己的不懈努力，年年圆满完成各级领导交给的工作任务。现在将一年来的政治思想及工作情况述职如下。

一：政治思想表现

参加中行武装押运以来，始终坚持党的领导，同党和政府及主管上级机关在政治思想上保持高度一致，在岗期间遵纪守法，恪守职业道德，大力实践党的金融方针、政策和指导精神，深入进行政治思想理论学习，坚持收看政治节目和阅读学习各级报刊和政治理论书籍等，不断提高自身政治理论素质和修养，尽力把握好自己人生前进的方向，树立正确的人生观，高尚的道德观，明确的价值观，使自己始终在大是大非面前保持清醒的头脑，不信谣、不传谣，立场坚定，头脑清晰。从而保证了自己在二年的工作中，始终坚持站在讲政治的高度，舍弃一己私利，维护工作大局，为中行押运增加一份有力的保障。

二：学习水平及工作能力

参加中行工作后，我深知自己工作的重要性，时常保持着自己的高度警觉性，在业余期间里趁着年轻不断更新自己的知道，更加对押运的相关制度和管理的了解，掌握熟练的相关岗位操作规程。一年来，年年都能保持旺盛的工作精力，全身心的投入工作中，保证做带对中行问心无愧。

一年来，我所在中行押运次数千余次，由于坚持制度，护卫严密，从来没有出现过任何事故，平均年累计运送资金超亿元，次次圆满完成年度运钞任务。

在过去的一年间，通过努力圆满完成了自己的工作任务，也取得了一定的工作成绩，但我深知由于自己的工作水平及业务技能有限，在工作中还存在着许多差距和不足，在今后的工作中，我将扬长补短，加倍努力，认真工作，努力提高自身素质，以适应新的工作的开展，力争为中行的改革和发展做出更大的贡献。

述职人：李丙甲

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇二

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。

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。

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。

（三）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*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。

（四）优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有

制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。着重抓了以下几方面的工作：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。

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇三

光阴如梭，来到公司工作也已半年。半年的守押工作转瞬间将成为历史，回顾这半年，我在工作中兢兢业业，努力进取，按章办事，积极完成领导下达的各项工作任务。在守押过程中从不怠慢。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，使经后在处理各种问题能考虑得更全面。

第一：以高度的责任感主动做好本职工作，在做好本职工作的基础上，坚持高标准、严要求。时刻牢记自己肩负的责任，以保护国家财产为己任，在押运过程中保持高度集中，做到万无一失。

第二：以“军事化”标准严格要求自我。作为一名退伍的军人，我很明白一个单位，一个集体，没有一套合适化的管理模式作保障是很难把工作搞好和落实的。所以在这方面首先要严格要求自己。在工作中，不仅要掌握押运工作要领，熟悉相关知识，更要从实际工作中摸索经验。不断学习和创新。

第三：以严谨负责的态度积极做好其它工作，在做好自己我本职工作的同时，服从领导临时交办的工作任务。明确工作目标、具体任务。我将立足本职，努力把各项工作做得跟好。

我会不断的继续锻炼自己、在工作中实现自我理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

1、以高度的责任感主动做好本职工作

在过去的一年中，我在做好本职工作的基础上，及时的给自己充电，努力学习和掌握金融方面的相关知识，拓展了自己的视野，也取得了很大空间的进步。作为一名银行运钞车司机，我时刻谨记自己担负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中保持高度的注意力，并严格遵守道路交通规则、运钞条例，确保做到万无一失。及时保养车辆，如果发现问题时及时处理，确保车辆安全运行。除了执行运钞外，还确保做到领导单位用车时随叫随到，切实做到一名合格司机。在平时的日常生活和工作之中，我也会认真学习法律知识和政治经济理论，使自己的思想观念不会落后于时代潮流，从而加深了对党在现阶段的方针政策的正确认识，在思想、行动上，与党中央保持一致。其次，在工作之余也逐渐养成了读书看报的生活习惯，从报上领会党的方针政策和新的社会动态，及时掌握党对各项工作的要求，金融单位先进人物的事迹。另一方面，认真学习业务技能，不断提高自己的业务水平，提高劳动效率，减少错误的发生，增强自我控制能力。

2、以“军事化”标准严格要求自我

一个单位、一个集体，没有一套科学规范的管理模式做保障是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展，在这方面应首先严格要求自己。在工作中，要掌握押运工作要领，熟悉相关知识，从以往的金融案例中吸取教训，在实际的工作中探索经验。从中锻炼自我处理问题的能力，培养了追求真理、勤劳刻苦的工作态度。在以后的工作中，我将更加广泛的学习研究业务知识，不断学习，不断从创新。

第一，结合当前实际情况，详细分析了目前银行行业的现况和生存的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一了思想认识，改进了工作作风。第二，押运工作是项长期的、艰巨的任务，是银行面向社会的服务窗口，押运服务质量的好坏，不仅关系到银行的社会形象，而且还会直

接影响到整个金融业的声誉，因此，做为一名押运司机，按章办事至关重要。在长期的押运工作中，逐渐形成恪尽职守、爱岗敬业、关心同事、维护集体荣誉、实事求是的银行员工新形象。

4、以严谨负责的态度积极做好其他工作

作为一名银行运钞车司机，在做好本职工作的同时，还积极服从执行领导的其他工作安排，尽我所能地完成领导交办的其他任务，根据领导的交待将各项工作部署及时分解，明确工作目标，谨记具体任务，并及时向领导反馈办理结果；全力做好办公室日常工作。办公室的实际情况是事情繁多，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如收发文件、接听电话等等，这些事情看起来都是小事，但实际上都会对其他事情产生影响，就如泰坦尼克号的沉没一样就是因为一份信息文件处理的不及时而引起的。在过去的一年中，自己也因兢兢业业的工作态度，得到了部门领导的肯定。在新的一年里，站在新的起点，同时也面临着更大的挑战，我深知，这条路不好走，但是，我们一旦掌握了这其中的诀窍，那等待我们的就是精彩美好的明天。

在工作中的日子里，教会了我勇敢，教会了我坚强，教会了我感恩，那儿储藏了我许许多多的感动、爱与被爱。在工作中，我深刻地体会到了团队合作的力量，倍感温暖，也倍加珍惜。

尽管在过去三十多年的学习生涯中，积累了一定的理论基础，但是在实际工作面前，不免还是有点压力，一切都还得从零开始，一滴地重新学习。虽然这样的过程是令人不安和焦虑的，但是这种紧张的情绪在公司领导、同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了，为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，每当遇到工作难题时就及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的综合能力。在这一年中我学到了很多知识，自己也得到了很大提高，

过得非常充实和快乐，我相信，这是一个好的开端，再累也是有价值的。

增强责任感和大局意识，服从分工，协调配合各项工作，团结协作是做好一切工作的出发点和落脚。一年来，本人在各领导的关心、帮助下，不断查找自身存在的不足并认真加以分析总结，改进自己的工作方法，在增强服务意识和工作能力上下工夫。要成为一名优秀的武装押运员，首先做到与班子成员团结一致，心往一处想，劲往一处使，积极服从班子的分工，认真做好自己的工作。

其实在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

走好每一步，干好每一天。争取在xx年完善自己工作中的不足，起到对公司负责，对工作负责，对小组负责的人。

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇四

1、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是

为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03xx1万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

2、各项存款稳步、协调、快速增长。至xx年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

4、国际业务发展势头良好。在xx年外部形势因为“东南亚金融风暴”影响而异常严峻的情况下，我行克服重重困难，开拓了一批规模大，效益好的客户，超额完成了上级行下达的任务。全年完成国际业务量2500万美元，完成任务的120%。

5、储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。我行xx年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至xx年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

6、增收节支初见成效。管理部xx年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比xx年下降了23万元，费用率下降了个百分点。而且资产收益率按xx年可比口径，比较上升个百分点，可以说xx年“增收节支”工作卓有成效。

研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；

研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；

研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。

2、靠上级行的正确领导。年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

3、指导思想正确。自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。布吉支行在xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至xx年底布吉支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了个百分点。资产

收益按去年可比口径统计增长个百分点。这些都无不说明布吉支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

20xx年是布吉支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作。

在接下来的20xx年中，我们还是会坚持20xx年的工作作风，金融危机的阴云即将散去，战胜猪流感的信心让我们能够始终坚持经济发展才是最重要的。只有银行的工作做好，调整好了我们国家的经济稳步发展，那样我们的国家将很快的成为真正的世界大国，那样我们的国家明天才会更加的富强、美丽！

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇五

转眼间一年又过去了□20xx年是不平凡的一年，也是公司改革的重要一年，新的改革浪潮，新的押运业务，各位领导的扎实能干为我们带来了一流的管理和新的押运业务，领导一流的经营模式，它标志着我们押运事业以实现了跨越式的发展的新时期，这无不凝结着每位领导的英明决策和正确指导，让每位员工都以稳健的步伐迈向崭新的一年。

对我个人来讲，这一年意义深刻！刚刚过去的一年里，我们在中队领导和公司领导的正确领导下，在其他同志的配合下，坚持以公司量化考核为标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成可领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。

回顾起来，在今年的工作中主要做好了以下几个方面的工作：

一、思想政治

1、我认真学习了公司下发《量化考核》方面的各个文件及细则，努力做到在思想上、认识上同公司领导保持同一方向、始终保持与时俱进的精神状态，为公司的发展添砖添瓦。

2、在平时的工作中我能够认真的学习公司下发文件及领导的各项指示、精神，和交通法律知识，使自己的思想观念紧跟公司的步伐。

3、认真学习业务技能，不断提高的业务水平，提高劳动效率，减少差错事故的发生，增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

4、以“军事化”标准严格要求自我。一个单位，一个集体，没有一套适合的管理模式作保障，是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展，在这方面首先严格要求自己。在工作中，不仅要掌握押运工作要领，熟悉相关知识从以往的守押案例中吸取教训，从实际工作中摸索经验。从中锻炼了我独立处理问题的能力，培养了勤学苦练的工作态度。在以后的工作中，我将进一步学习研究业务知识，在工作中学习，在工作中创新。

二、工作情况

1、以高度的责任感主动做好本职工作一年来，我在做好本职工作的基础上，坚持高标准，严要求，努力掌握金融押运方面的知识，取得了较大的进步。虽然今年工作岗位有所调整，但这更让我明白的了，无论在任何岗位任何地方都应该先摆正自己的位置，才能做好自己的本职工作。

2、作为押运公司的一名基层运钞车驾驶员，时刻牢记自己肩

负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中经历保持高度集中，并严格按照操作规程和运钞条例、道路交通法规操作，做到万无一失。

3、认真做好车辆保养，做好三勤“勤检查、勤保养、勤维护”，发现问题及时处理，确保车辆安全运行。做到了全年安全行车，无任何大小安全事故。

4、除了执行押运任务外，还要做到确保业务用车随叫随到，真正做到一名合格的运钞车驾驶员。

三、存在的问题和打算

1、对公司的各项业务知识认识还不够到位，尽管经过一些努力，业务水平较以往提高了不少，但还需进一步提高。

2、在今年的岗位调整中清楚地认识到自己对自身的认识不够，容易自满自大，摆不正自己的位置，对自己要求不够严；口无遮拦，对自己不清楚的问题妄加揣测、妄加评论，给自己及他人带来了无端的不良影响。在领导的批评教育下懂得了多做事，少说话，没有调查就没有发言权，工作中干好自己的本质才是第一位；犹如“吴总”所说活到老学到老，多读一些文学著作，提高自身修养。

3、对勤务操作的细节方面做得不到位，工作是长期的，艰难的任务，是公司面向社会的窗口，押运服务质量的好坏不仅关系到公司在各家金融单位的形象，而且直接影响到整个押运业对外的声誉，为此，作为一名运钞车驾驶员，从严按章办事至关重要。在长期的押运工作当中逐渐形成了爱岗敬业、做好本职工作，关心集体、维护集体荣誉，切实树立起押运员工的新形象。

在这一年的工作中，虽然我有不少的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视。如：自身素质和修养有待进一步提高，对

交通法律法规知识，不能活学活用，服务意识有待提高，驾驶水平的提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点。全面提搞自身综合素质，业务水平、服务质量，为我押运中心的发展做出自己应有的贡献。

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇六

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

□

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

□

养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

□

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达xx元。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

我这一年，在工作上，爱岗敬业，努力完成指标，不断的做

好领导交给我的工作，认真做自己的工作。我会主动学习新的技能，认真的跟着前辈们学习操作机器进行服务，专心研究市场。我遇到问题会虚心的请教同事们，从他们那里进行学习，我学到很多原先在书本没有学到的知识，果然是实践更能得出更多的理论知识。在银行，凭借着自己在学校学习的东西，让我的工作得以更好的进行。当然工作也不是全然没有错误，但都是一些小错，在大家的帮助和包容下，我努力的改正，工作也越来越顺，不管的在柜台服务，还是在后台为客户答疑，我都让客户感到满意，也让客户更多的关注我们银行。

我身为银行职员，做的就是服务客户的工作，每天我都会联系自己的微笑，努力让客户对我们的第一印象就是好的。我在服务客户过程中，会耐心的听客户多的问题，同时也努力回答客户提出的问题，帮助客户更好的了解银行的业务。真诚的服务才能留住客户，才可以吸引更多多的客户，这个道理我深知，所以面对客户不敢有懈怠。及时工作的时候被客户质疑，我也同样会保持良好的修养去面对客户的刁难，只努力的完成工作，和让客户平息火气。

日常的工作中，我懂的一个团队的重要性，在银行工作，如果岗位临时缺人，我会努力配合力度调动工作，填补空缺，帮助大家一起完成工作。当然前提也是不影响个人的工作，才能够去帮忙。在一个队伍里面，把自己融入自己是很重要的，必须注重团结，才能够去做好工作。我真诚待人，对同事极尽关心，在不耽误我的工作的前提下，我都愿意帮助大家去工作，只要对银行的发展是有好处的就行。

一年将过去，我知道新一年的自己会面对更多更难的工作，但是我相信一年来学习到的和积累到的经验，一定会帮助我在银行有更好的发展。通过一年的工作，我也变得更勇敢了，所以我能够以更好的心态去面对前路的挑战。

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇七

x月xx日，我被调入xx路邮政储蓄□xx路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

xx路邮政储蓄所原名xx邮政所，位于xx市xx乡，当时的网点东邻xx市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给xx储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的xx路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的xx储蓄搬至现xx路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了xx路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

自从xx储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1、余额直线下降，5月19日我们调入xx路储蓄时，余额较原来xx原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2、由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传xx路

邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3、同行业竞争随处可见。我们知道□xx路中段这一区银行林立，仅xx路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

作为对抗赛期间表现出色的班组□xx路邮政储蓄所能有今天的业绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上□xx路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有xx师专□xx大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高□xx路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

截止7月31日□xx路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来xx路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲

虽然，在本次的网点对抗赛中，我们xx路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为xx邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。

谢谢大家！

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇八

即将过去，在这一年里，本人感觉在这个大集体里，对自己的工作有了更进一步的认识。就今年的工作与学习情况本人

做一个简短的总结，为了不断充实与完善自己的业务水平，也为新的工作，奠定更高的起点与要求。继往开来，再接再厉，更创辉煌同时也使本人在公司的蓬勃稳健的发展步伐中与公司共同进步。下面就本人在本年度的学习、工作情况以及内心想法向各位领导汇报一下，望各位领导多提宝贵意见。

一、学习情况：在本年度的工作中，本人在熟练掌握业务技能的同

1、认真听取：认真听取每一次培训与会议内容，从中深刻领会其中含义，正确理解中心内容。再与实际工作相结合，同时在勤务工作中也要结合领导要求，认真分析其中重要思想内容，使其达到理论与实际相衔接地理论高度。

体处理。

3、认真总结：在每次工作会议与公司组织学习的同时，认真进行总结内容与精神，并结合平时工作中所遇到的问题进行认真分析，并总结其中的中心思想与操作方法，以备在今后工作遇到同样的问题而积累更多宝贵的实际经验。

4、严格执行：严格执行公司一切规章制度以及平时工作中公司提到的各种要求，对于这一点在本公司是非常重要的。因为，我们在勤务工作中遇到的每一个环节都与安全、纪律等问题密不可分，每一条都牵系着公司发展的各项重大因素。因此必须非常重视，所以在内心要时刻树立严格要求自己，时刻秉承高度的纪律性以及安全意识和认真负责的工作态度，这样才能把本职工作做好。

5、及时反馈：在公司各项会议与学习后，通过以上总结得出的思想认识与在工作中遇到的各种问题发生矛盾冲突时，要及时反馈向上级领导以寻求正确而高效的解决方案，为了把工作真真切切的落到实处而不懈努力。

二、工作情况：

1、纪律性：从以上学习总结当中的“严格执行”可落实在实际工作中，就是严格执行公司对与平时勤务的要求规范以及安全意识，实际运用到平时的工作当中，认真落实每一个环节的勤务任务，从时间性要求、着装要求、枪械管理要求、持枪站位要求、警戒与警惕性要求、勤务交接要求、保密要求、勤务对象要求、沟通要求、业务流程要求等都需要有严格的纪律性，只有这样，才能把勤务工作真正落到实处。

2、安全性：以上各项纪律性要求，都必须紧扣安全性这一个大环节上，它就像一个大的钥匙环，把我公司部要勤务工作内容贯穿到始终，每一个环节都必须在保证100%安全的性况下进行，只有这样，我们的的勤务工作开展才有实际意义，不管是开车还是枪械，不管是站位还是勤务交接，不管是工作沟通还是日常生活，都不能忘记安全性是我公司的发展大计。

3、高效性：在保证以上两点的同时，高效性同样是一个必不可缺的一部分，在不论是平时学习、开会还是勤务保障，认真高效的处理事情也是工作的根本。如果背离了这点，就说明在工作与学习当中，没有用心，马马虎虎。其实他是对工作与学习的认真情况的一个最终体现，只有认真有序安排工作，才能高质量的完成勤务工作，例如：开车线路顺序、款箱的车内摆放顺序、一天的工作内容时间安排等都需要在有序、认真、安全、守纪的情况下的进行。

4、可执行性：此点，是在保证公司纪律性、安全性、有序性及熟练掌握业务流程的同时对于特殊情况和突发事件的应对机制和灵活处理能力体现，例如：同事遇到特殊情况需要临时换班换线，等以上问题都需要我们 可以给出可执行性方案以争求领导参考决定；切记任何情况都不可擅自做主。

续稳步的发展步伐。

以上是本人在今年工作中自己总结出来的经验与思想，本人也是把这些深刻的溶入到我的.工作与学习当中去的，时刻用工作与学习方式来要求自己。同时也把这些工作经验与同事一起交流，从而到互帮互助的作用，在共同努力完成每日工作的同事也增进了同事之间有友谊，我希望我的同事们都能在工作中天天进步，稳健的发展下去，从而推动公司的长远发展目标而共同努力，共同奋斗。在新的一年里即将来临之季，敬祝公司各位领导、同事、新年快乐， 事事如意！也敬祝公司在新的一年里，业绩蒸蒸日上、发展欣欣向荣！

一年的时光依然如光阴飞逝。在这一年里我在各方面的收获都很大。特别是在公司氛围的影响下和同事们的帮助和支持下，我各方面的能力水平都得到了很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。每年这时候我们都要对这一年的工作做个总结。在此，我对这一年的工作表现做以下的总结。

一，在思想态度方面。积极参加公司各项会议及学习，认真贯彻公司领导下达的各项精神指示；认真完成公司及领导交给的各项工作任务，并落实到位从不怠慢；还经常通过各项学习来加强自己的思想觉悟，端正自己的态度；认真学习公司的各项规章制度，严格要求自己按照公司的各项规定办事。

二，在执勤出车工作方面。积极参加公司组织的各种技能训练，来提高自身的专业技能水平，从不无故缺席；我在每次押运执勤中，都能严格要求自己，并认真履行好押运员职责；立足本职岗位，严格要求自己，按照押运操作规程认真执勤，确保每次押运任务安全顺利完成。

三，在平时我都严格要求自己，凡事本着自己先做好原则，并给别人起到模范带头作用；认真遵守公司各项规章制度，积极配合公司领导和队长完成各项工作任务；对上级分配的工作任务，及时认真按要求完成，做任何工作都认真负责；和同事之间搞好关系，并积极配合公司管理。

四，存在的不足。虽我在工作的表现得到过公司领导和同事的认可，也取得了许多成绩，各方面的能力也得到了很大的提升，但也存在着不足的方面，比如个别工作做的还不够完善等，这还有待于在今后的工作中加以改进。

总之在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和技能学习，不断提高各方面水平能力。认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

银行押运工作总结报告 押运工作总结篇九

首先，发展储蓄存款业务，零售业务作为银行重要的利润增长点的地位正日益显现，而储蓄存款业务作为零售业务的重点工程之一，也是各家金融机构竞争相对激烈的业务领域，所以发展好储蓄业务成为零售业务的重中之重。一是我将围绕国家政策，结合我行制度，逐渐硬化考核奖惩制度，让全行上下自加压力“动”起来。二是细化服务措施，让一线员工有依有据“做”起来，科学安排柜台劳动组合，结合储蓄业务的季节性，促进柜台服务规范的强行入轨。三是优化大厅环境，让营业网点改头换面“靓”起来，加大对服务大厅的统一布置规划，使大厅环境更加合理化、流程化。四是强化业务培训，让柜面效率实实在在“高”起来，加强对窗口人员的业务素质和服务技能的’培训工作。

其次，拓展基础客户群，针对各证券公司进行调查分析，并就其客户资源的特点，建立具体指标落实到人制度，发挥个体优势，避免单一客户、单一品种的营销局限，加大与证券公司合作发展第三方存管客户，并时刻保持“双赢”的心态保持合作。在发展股民业务的同时，针对信用卡、基金定投、企业代发工资、银行的理财产品等均不放松，我将紧抓特色产品的差别化和服务的针对性趋势，为客户搭建一个丰富的产品体系，形成不同风险收益的产品，针对不同阶层的客户，设计不同的产品服务业务。

再者，发展中间业务收入，中间业务由于具有高盈利、低风险和收入稳定等诸多优点，成为衡量银行经营水平和竞争能力的重要标志。为此，我将紧抓产品研发机制，创新市场营销方式，用灵活的方式，把握地区招商引资机遇，大力发展对企业、商户、保险业及信用卡消费收入等的业务，同时加强对成本核算和收费定价，创先优势，把握好受益与风险相匹配、收益与成本相匹配、收益与需求弹性相结合的三个原则。

最后，加强团队管理，要做好业务，除了好的规划之外，更加需要一个高效、高素质的团队。而在如今人才紧缺的情况，只有加大对人才的培养，培养一支自己的队伍，并时刻关注他们，建立一个全新的上位平台，对有能力者优先提拔，让他们看到希望，这样既能够促进他们不断加强自身发展，同时也能够保证他们对我行的忠诚。另一方面积极吸纳部分业界优秀的人才，包括以前做过银行的也可以做市场，虽然他们没有银行经验，但是他们确具备了市场经验，这对我行零售业务的发展具有相当重要的作用。