

2023年银行巡察工作总结(精选10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行巡察工作总结篇一

为了发扬我行提高我行柜面工作人员的业务素质，我与一名新同事结成对子，对部分工作人员进行业务培训。

培训主要从三方面进行：

理论知识主要为《会计核算操作规程》和《as/400综合业务系统操作手册》中的内容。

由于《会计核算操作规程》内容比较多，我要求他自己消化其中的内容，对于其中不能理解的内容和我进行商讨。而对于as/400系统，同事已经对现金方面有不少的了解，在要求其继续加强学习之外，我对其在第九章结算、同城交易和第十二章跨行支付进行培训。

临柜知识主要对其岗位职责和柜面业务规范化操作进行培训。在期间，我要求他对他所在岗位的岗位职责进行了解和熟悉，对于其中13条职责进行熟记。而对于柜面业务规范化操作，我分别从存取款业务、个人公司开户、对公的票据业务等几方面进行指点。要求柜员严格按照《柜面业务规范化操作流程》规范自己的操作，进一步提高规范化服务水平。

对于技能只是，这位同事已经有初步的了解，我只是在对其在技能方面的几点明显错误进行指出，并教与其几个点钞、

传票上面的小技巧。

通过这段时间的培训，这位新同事在各个方面都有所提高，现在就是需要其在相应的岗位上进行不断地熟练以及练习。

银行巡察工作总结篇二

工商银行储蓄柜员年度年终工作总结年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步[]20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之

所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

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，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，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，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，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，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行巡察工作总结篇三

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班

后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。**银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了**银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易

言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展，新区支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这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，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来

的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

银行巡察工作总结篇四

1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着。还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后

再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这半年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

2、在思想方面，我不断地在进行转变。一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在hyzh领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于jh的客户层次较鲜明，特别hyzh的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

这半年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

1、理论水平不够高。虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务

出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

- 1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作；
- 2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成；
- 4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个部门，甚至是整个交行的高度上。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的专业技能，配合实际工作不断地进步。

20xx即将过去，我将会带着我这半年的经验教训迈入20xx□将优点发扬光大，把缺点一点一点地改正，努力做好自己的本分，为jh贡献自己的力量。

银行巡察工作总结篇五

我自参加银行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过学习，逐渐掌握了银行各种业务操作流程，勇于思考、发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈们请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。领导交给的任务总是放在第一位，如外出发卡，充分动用社会关系，尽自己最大努力为完成行里的指标做出应有的贡献。除此之外，我还积极的参加行内、部门内组织的各种活动、学习与集体项目，争取做到业务素质 and 人际关系的全面提高。

在银行的这9个月里，一直都在支行营业室实习，并且学习了对公和对私的业务，充分的感受到了营业室业务的复杂性和

多元性，而且从中学到了大量的业务操作知识。通过9个月以来的努力，在师傅的带领和同事的帮助下我学会了人民币存取款，开立个人结算账户，挂失止付业务，同城交换，电、信汇，外币汇出汇入，个金业务，信用卡业务和旅支业务知识等等。对业务的接触也让我发现了银行工作的高风险性，和重要性。我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。单据上的每一个元素都对一笔业务起到了至关重要的作用，任何的一次疏忽都有可能为客户带来不可弥补的损失，破坏交行的在客户眼中的形象，也会给自己带来不可估量的后果。另外在办理业务的过程中也发现了自己的不足，业务技能是我一直以来的问题，我也通过自己的操作发现了技能的落后不仅会在一定程度上降低我办理业务的速度，而且还会增加业务的风险。的在营业室的实习为我将来更好的工作打下了坚实的基础。银行属于服务行业，前台的工作使我每天要面对各种的客户，在业务种类较为多样化的营业室更充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，坚持做到亲切地问候每一位客户，客户办好业务离开时我也总不忘对他说“收好您的东西，请您慢走”。在做大堂经理的时候，我对大部分客户进行了观察，发现大部分客户还是很信赖交行的，但是偶尔可能会因为这样那样的问题而心情不好，但这些优秀的客户是支持我们发展的根本，一次的疏忽都有可能让我们永远失去他们，我也在以最大的耐心和热情的帮助为他们排忧解难，做到银行和客户的互相理解，最终让他们满意地离开。尽自己所能以最高的服务质量为每一位客户提供服务是我一直以来的目标。

营销是银行工作很重要的一个环节，在这9个月的学习中，我从一开始的只能跟在客户经理的一边看，逐渐坐到了可以自己独立的进行营销活动。在柜面工作时利用人少的机会抓住每一个有条件的客户进行信用卡、理财卡上进行营销。在外出发卡的过程中，对不同的客户用不同的方法对他们进行营销，偶尔自己去单位办卡时努力取得对方的信任，为了不浪费难得的优质客户和机会，坚持营销到最后嗓子都说不出话才回来。在外发卡同时还学会了注意观察对方的钱包，若

发现客户有交行借记卡我就会主动询问客户是否在交行有储蓄项目，并告诉他理财卡的升级条件和相应的优惠与便捷并推荐他们来营业室办理。虽然为数不多，但也发掘出了少量的理财客户。

面对未来新的一年，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工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。未来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。我也会向各位前辈和其他同志学习，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。

20xx年对我来说是充满机遇和挑战的，我会扎扎实实地做好每一项工作，我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。争取做到最好！

银行巡察工作总结篇六

20xx年工作总结汇报如下：

- 1、各项存款。截止月日，我支行各项存款余额为x万元，其中，储蓄存款余额为x万元，对公存款余额为x万元，储蓄存款占比x%□
- 2、利息实收率。截止月日，共收回利息x万元，收息率x%□
- 3、客户数。截止月日，我支行共有客户数为x户。其中，对公存款账户x户（基本存款账户x户、一般存款账户x户、临时存款账户x户、专用存款账户x户），储蓄存款账户x户。

我支行组织员工对董事长在20xx年工作会议上的讲话进行了认真细致地学习，通过学习使员工明白了20xx年我行的总体

工作思路和目标任务，认真领会了董事长报告的精髓：建设专业化、集约化的现代流程银行。董事长报告中用大量篇幅来阐明走经营转型之路的意义、方式和措施，这就要求我们思维方式要变、经营思路要变、激励机制要变、管理模式更要变。20xx年是一个改革年，我们一定要打破常规，从树立全新的“三个理念”（即：经济资本管理理念、流程银行理念、大营销理念）入手，不断求新求变，在当今瞬息万变的市场竞争中取得胜利。

在总行与各支行行长签订《工作目标责任书》后，我支行都利用较短时间，组织员工对工作目标责任书的有关内容进行了学习讨论，对有疑问和不懂的地方及时与总行相关部门进行沟通，将工作目标一项一项搞清楚、弄明白，做到对目标和责任心中有数。然后及时由支行行长和每位员工分别签订了本支行的《工作目标责任书》，做到了目标明确，责任清楚，人人头上有指标，个个肩上有压力。

1、今年经营转型后，由于管理体制、人员结构都发生了很大的变化，过去的一些制度、措施已经不再适用。针对这种情况，我支行根据总行下发的xxxxxxx等一系列相关制度和年初签定的工作目标责任书，结合本支行的实际情况出台了xxx。从员工的业务、服务、学习培训、日常行为、工作纪律、创新等方面进行规范，完善内部制度建设，做到有制度可依，用制度来约束人。另外，还根据自身特点，设立了业务监督规范指导员、业务技能指导员、服务监督规范指导员、环境设施监督指导员、安全保卫指导员等五个临时管理岗位，分别由员工负责担任，行使监督权力。这种由员工亲身参与，既是管理者同时又是制度执行者，相互制约又相互促进，将管理者与被管理者融为一体的管理新模式，更加有利于各项工作的稳步向前推进。

2、今年，我支行根据总行会计条线下发的“三个标准化”相关标准，制定并实施本支行的综合管理制度，由柜员轮流担任大堂经理，负责监督三个标准化的实施，组织员工学习了

总行下发的环境设施摆放及卫生标准，针对支行实际情况逐一落实，暂时不到位的与总行进行了沟通形成了共识。卫生及物品摆放得到了改进，今后还需要继续加强此项工作，在服务标准的推行中重点规范了的迎接用语的使用。

为了进一步加强人民币管理，严厉打击各种制、贩假人民币的犯罪行为，维护人民币信誉，根据XXXXXXXXXX反假货币和开展人民币宣传活动方案的要求，我支行及时召开专门会议部署宣传工作，为确保此次宣传工作顺利开展，我支行成立了活动领导小组，做到目标明确，责任到人，扎实有效地开展此项工作。通过近一个月的宣传，使周边居民和商户对人民币的认识提高了，也使广大群众认识到了假币的危害性以及自己持有、使用假币也是一种违法行为。同时，我支行还要求前台工作人员在平时的工作中利用工作便利及时向广大市民宣传反假货币知识，使此项工作常抓不懈，以维护人民币的形象和广大市民的利益。

为了进一步贯彻总行有关整顿工作作风活动和开展文明规范服务活动的文件精神，我支行把两项活动相结合，认真执行总行实行活动的有关方案要求和《中国银行业自律公约》、《中国银行业文明服务公约》及实施细则，在整顿工作作风活动中我支行认真践行我行的企业文化和职业警言，积极进行自我评分和查找思想上、工作上的一些问题。在文明服务方面，我支行采取服务案例的情景演示，将日常工作中突出、优秀的服务经验或实例以文字、图片等形式，向行内信息报道、商行人，太行晚报杂志上投稿，通过各种形式强化员工素质教育和服务能力，使员工对开展文明服务工作的重要性和必要性有深刻的认识和体会。

创建文明城市是市委、市政府全面落实科学发展观，积极构建社会主义和谐社会作出的一项重大决策。在总行召开有关会议后我支行积极响应市委、市政府和总行的号召，豪情满怀，万众一心，以昂扬的斗志、饱满的热情、务实的作风，全力以赴开展创建工作。首先，在创建文明城市活动中行长

重视，率先垂范，起带头作用，及时组织员工对相关知识的学习，使员工了解创建文明城市工作的内容和意义；其次，把我行开展的三个标准化建设与创建文明城市相结合，充分发挥员工的工作积极性、主动性，在工作中，培养一支从严要求，能打硬仗，高效工作，敬业奉献的员工队伍。要做出优异的成绩必须付出艰辛、倾注心血，这一点应当得到全体员工的充分理解。员工的精神状态和工作水平，深刻地影响着创建文明城市的工作成效。要从政治上、工作上、生活上多关心他们，激励他们更好地为社会主义精神文明建设发挥自己的能力和创造力，贡献自己的智慧和才华。

负责制”。即：顾客办理某一项业务只要找到任何一名员工，该员工都必须协助客户办理完全部业务。其次是想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。比如：采用“个性化服务”的方式。针对不同的客户，采取不同的服务方式。对行动不便的储户，我们安排员工上门亲自为其办理有关手续；对工作比较忙的客户，我们牺牲自己的休息时间，利用节假日、双休日及下班后的时间为其办理手续等等。

1、员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够，部分员工对待工作存在先紧后松现象，工作不能持之以恒，推一推，动一动，在执行总行相关制度及三个标准的过程中，暴露出我支行在执行制度上还存在偏差，员工缺少解决问题的主动性和积极性。

2、技能考核与实际操作有脱节现象。主要表现为：（1）在实际工作中为了避免差错过分小心翼翼，畏手畏脚业务处理速度很慢，客户等待时间过长。而在技能考核中取得的好成绩无法应用于实践当中；（2）技能标准没有及时与员工的薪酬紧密挂钩也是造成积极性不高的主要原因；（3）操作手法多种多样，没有掌握操作要领；（4）达到五级标准后，上进动力不足，等待观望态度明显。对工作的安排不够条理，经常顾此失彼，缺少系统思考。导致我们工作上的被动和拖

拉。服务水平提高速度慢，未有明显的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

1、在认真总结20xx年工作的基础上，对照当前工作中遇到的问题，结合董事长、行长在20xx年工作会议上的讲话、整顿工作作风实施方案的有关内容进行总结讨论，对我行经营转型中的类别划分形成共识，进一步统一员工思想。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。组织员工对《企业文化手册》及内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了管理人员“八注意”一线人员“十要求”和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、抓好员工的教育培训工作。根据总行有关培训方案及计划，组织员工按时参加总行的学习、培训。在考勤纪律、着装、早操、安全保卫、工作日志、会议学习，培训记录等方面加强管理，逐步规范员工日常行为习惯。

银行巡察工作总结篇七

我热爱工行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真学习xx行长的讲话，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我努力学习，认真学习《中国工商银行稽核处罚暂行规定》、《工行员工手册》等相关的法规和规章制度，树立强烈的风险防范意识。

我先后参加了一个星期的支行业务培训、省行组织在xx培训中心的一个星期业务培训、反假钞培训、个人网上银行培训等，并在相关的考试和考核中取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、外汇买卖、基金、保险、银行卡、理财金、国债等方面我都已有了比较深入的学习。

我先后在xx支行xxx分理处□xx分理处、储蓄专柜实习，无论在那个网点我都虚心学习，勤劳肯干，得到了领导同事的好评。

我遵守纪律，团结同事，尊敬领导，乐于助人，有强烈的集体主义荣誉感，积极参加行里的各项文娱活动。

我积极参与我行网讯“信息报道”工作，曾在我行网讯上发表

银行巡察工作总结篇八

20xx年，我怀揣着美好的理想来到了银行，开始了我的理想之旅。自从来到银行工作时，我就暗下决心要与银行一起飞翔、共成长，在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

银行作为服务行业，为客户提供优质的服务是我们的职责。特别作为一名业务经理，因此在工作中，我始终树立客户第一思想，一直秉着“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我是刚开始

接触银行业务，对很多业务还不是很熟悉，每天当清晨的第一缕阳光洒满大地的时候，我已经整装待发，准备迎接新的挑战。我们是跑业务的，每天顶着烈日，有时候饭都顾不上吃，了解客户的所需，为客户提供与他们最贴切的业务服务。这次，我到一家公司去找他们到我行办理业务贷款，刚开始他们负责人对我不屑一顾，我并未气馁，而是从点滴的一些小事做起，以优质的服务赢得该公司的信任，在逐步摸清该公司的情况后，通过多次上门联系，使得该公司在我行办理了贷款项目。同时我还积极联系客户以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果，取得了客户的信任。

一是不懈追求，提高营销能力。搞营销不能只刮一阵风，三天打鱼两天晒网，今天揽储一笔，万事大吉；搞营销也不是单单只为了完成行里、所里下达的各项任务，这是一种自我锻炼，是在培养自己的能力。

二是保持乐观，增强营销的耐力。营销工作涉及面广人杂，有时难免产生误解和矛盾。对此，我们必须要有“宁可人负我，不可我负人”的雅量和忍耐力，保持乐观心态，努力化解矛盾。

三是广结善缘，培养自己的社交能力。无数营销实践证明，业绩好源于人情的美好，客源的丰富来自人际关系的丰富。因此，我常致力于营建良好的人际关系，力争做到语言亲和、形象清新、待人得体、交往适度，给人留下好印象。

四是捕捉商机，锻炼营销的应变能力。市场商机，稍纵即逝，机遇往往只属于那些思维敏捷，善于应变的人。

多少个日日夜夜，晨至暮归，我在这里，将度过我人生最绚烂的花季，所有的激情在这里释放，所有的希望在这里张开翅膀，这身制服和那熠熠闪光的工作徽章无数次的在我的梦

中回荡，提醒着我，鞭策着我，我是一名光荣的银行的业务经理，我一定会牢记给客户提供最满意的服务是我永远的誓言！

银行巡察工作总结篇九

随着推广的应用系统和新产品的不断增多，保障各项系统安全平稳运行成为我们的基本工作任务，我们始终把计算机系统安全运行管理摆在各项安全生产工作的首位，加大了对系统运行的技术支持力度，全年没有发生一起重大计算机安全责任事故，各项系统运行平稳，运行质量明显有所提高。

一是实施了计算机安全生产责任制，实行重大责任事故一票否决制。并加大了对全行计算机安全工作的检查和考核力度，从管理和技术着手，切实保障了系统、设备的安全。

二是针对目前“新一代”运行中存在的问题，及时组织人力进行了测试、汇总，并反馈到省分行，解决了有关支票子系统帐页调整等问题，进一步完善了系统功能，提高了系统应用水平。

三是实施了网点拨号备份方案，当网点电信线路中断时启用拨号备份措施，有效解决了网点到县支行没有备份线路，一旦线路中断，无法办理业务的问题，确保了网点线路稳定。

四是针对“新一代”运行中存在的安全问题对前台进行了一次较大的升级，对前台操作中部分程序进行了优化。主要包括单折子系统中帐户密码更改、冻结、解冻、支控方式更改、帐户状态更改、密码的挂失解挂；借记卡子系统中密码更改、密码的挂失解挂等，提高了客户资金的安全。

五是针对五一期间陇南电信分公司设备原因，造成我行主干网发生故障，致使全行到各县的ddn电路阻断达25个小时事件，进行了维权。并通过与当地电信分公司的多次协商，该公司

就此事件向我行致歉，并对我行造成的损失，从5月份起给予减免主干和所有网点2个月的租用费，仅此，全行全年可减少网费支出达8万余元。同时又督促陇南电信分公司制定了《陇南电信对xx行ddn线路故障处理应急预案》，并对所有网点进行双线路备份。

六是将信贷管理系统全面推广到需要的所有营业网点应用。根据一年多试运行存在的问题，对网点的线路进行了提速，并根据我行的实际需要全面推广应用了cms系统，提高了信贷管理系统数据的采集效率和应用水平。

七是全年据不完全统计及时排除网点各类故障三百多次，对系统或前台破坏的网点给予了强有力的技术支持，保证业务能按时办理。

八是为了不断完善“新一代”综合应用系统和集中式信贷管理系统，按分行的安排多次对abis系统和cms系统进行了升级、更新，优化软件功能，规范运行维护流程，全面提高了应用水平，确保了各项应用系统安全、平稳、高效运行。

在保障各项业务系统安全、平稳运行的同时，按照省分行的安排和部署，积极进行电子化项目的建设和应用系统的推广应用工作，促进全行各项业务快速发展。

一是进一步拓展了银行卡功能，改善了用卡环境，完成了银行卡收费的推广应用工作。全行今年仅卡手续费收入就达150多万。

二是继续完善了“新一代”系统功能，将所有现有中间业务纳入中间业务平台管理，从而提高了中间业务系统运行质量。

三是计算机安全体系建设进展顺利。完成了入侵检测ids服务器的安装和调试；安装了一台passport8603使其和原有设备passport1150互为备份，消除了网络的单点故障，做到了

完全的设备、电路余备份。并依托北电核心交换机pp8603极为强劲的性能优势及电信级的安全可靠性能，使得网络无故障率时间大大延长，充分满足了网络建设的需求；对部分使用cisco路由器的县支行安装了北电网络的二层交换机baystack450实现了生产网和其它网络的隔离，提高了网络的安全性。

五是完成了设备信息管理系统的应用推广。目前电子化设备的投入规模越来越大，种类越来越多，变化和调整也越来越频繁，导致设备管理的工作量及管理难度日益加大。而我行的电子化设备仍停留在手工管理阶段，其运做机制已和我行计算机技术应用的发展速度不相匹配，管理手段已明显滞后于发展的需要。因此，按省分行的要求对全区的设备进行了规范化管理，经过二十几天忙碌的清理、录入工作，顺利完成了设备信息管理系统的应用推广。此项工作的应用推广，对于规范全行电子化设备的管理、合理配置和利用资源、降低投入成本、减轻从业人员工作压力，提高管理水平和设备采购决策科学化都有着重大的意义。

六是加快了办公自动化建设步伐，扩大了电子邮件和公文传输系统的应用范围。今年，根据省分行的安排将电子邮件公文传输系统推广到县支行，实现了信息发布、公文流转、数据查询、经营分析等办公程序的电子化处理，进一步提高全行办公自动化水平。

七是进行了网络优化改造。将二级分行至省分行电信线路提速至2m进一步满足了业务快速发展的需求。

八是加快了自助银行建设步伐。完成了成县农行营业室atm和自助终端的安装和调试。九是完成了凭证式国债通卖通兑系统和现金管理平台的推广应用工作。十是代收联通话费投入运行。

二是重新制定了《陇南分行统计工作考核评比办法》，从报

表管理、统计工作管理、统计分析和统计系统运行四个方面进行考核。

三是推广应用了abis和统计[cms和统计系统接口软件，可以直接从abis和cms系统中提取数据进行加工处理，提高了报表的自动化水平和业务监测水平。

五是充分发挥统计系统的代报功能，及时监测网点业务经营情况。为了全面掌握各营业网点的经营现状，我们充分运用统计系统的代报功能，让各行代报营业网点的[092]、[094]总账报表、[926]五级分类报表，设计了分析表样，生成陇南分行各营业网点各项存贷款、损益情况表、五级分类不良贷款情况表，对全区营业网点业务经营情况进行实时监测，使领导和各部室能迅速掌握网点的第一手资料，为指导基层工作提供了依据。

为确保我行计算机系统安全、平稳、高效运行，针对全行计算机应用水平差，人员素质低，并结合近年来“新一代”业务系统运行、管理和操作中出现的問題、以及推广的新业务、新品种的操作，我们于4月16日—18日举办了一期计算机应用技能培训班，着重学习了网点拨号备份实施方案、网络故障诊断技术、网点前台程序的安装、新产品、新业务的操作及功能介绍等。各县系统管理员、营业部及业务量大的坐班主任参加了培训。通过培训基本上扭转了当前技术人员知识面窄的局面，提高了业务人员的综合素质。

（一）柜台业务办理缺乏一套完整的规范化操作规程，造成一线柜员在办理业务时无所适从，出现故障得不到有效的判断，不但影响业务的正常办理，而且延误处理时间，进行监管时也缺乏依据，为业务经营留下安全隐患。

（二）部分县支行主干网线路没有备份，电信发生故障时造成网点停业，应急措施不到位，存在运行隐患。

（三）各业务系统运行还存在问题，需进一步完善。

（四）科技管理、系统维护和人员素质不适应系统合理运行管理和业务发展的要求。

（五）技术人员严重缺乏。

20xx年科技工作的重点是：确保全行各项业务系统安全、平稳运行，逐步构建计算机安全体系，积极完成应用系统的推广和自助设备的建设，加大对全行员工的培训力度，努力提高全行的计算机应用水平，为业务发展提供强有力的技术保障。

一是继续实施计算机安全体系建设、电话银行改造、网络优化改造和网点设备更新，确保按期完成。

二是加强与省分行和业务部门的协调和配合，完成计算机辅助审计系统、贷记卡系统、网上银行系统二期等一批应用系统在我行的推广应用。

三是继续扩大atm和pos等自助设备的入网建设工作。

四是选择不同介质、不同通信方式的联通公司线路做为应急备份，解决部分行主干网线路无备份问题，达到电路的完全备份。

五是以中间业务平台为重点，进一步完善系统功能，根据分行的安排解决系统运行中存在的问题，不断提高运行质量。

六是针对全行计算机应用水平差的现状，举办几期计算机应用培训班，以适应发展和业务的需求。

七是切实抓好科技人员的再培训、再提高，从根本上扭转当前技术人员知识面窄，技术人员严重缺乏的局面。

银行巡察工作总结篇十

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来看年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20__年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版，待日后使用。在思想上，20__年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20__年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。