

提为领导发言稿(通用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行年度工作报告心得体会篇一

一、勤奋努力，爱岗敬业。

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近__笔，日均业务量近__笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

二、团队协作，共同进步。

银行工作需要的是集体合作，一年度的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，进步本身综合素质。

我积极参加金融业相干各项考试，考取了__。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉。固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守__银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系__，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20__年的工作中再接再厉，与__银行共同成长，谢谢！

银行年度工作报告心得体会篇二

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，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户资产得到保障就是我的工作范围，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20xx年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，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，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，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，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

银行年度工作报告心得体会篇三

x年，无论是对支行还是对我个人来说，都是不平常的一年，可以用下面四句话来概括这一年我行工作：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，不辱使命。

一年来，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。下面就一年以来的工作进行总结。

没有规矩，无以成方圆，没有一个好的领导班子，就谈不上发展。在班子建设上我以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证的要求，努力建立一

支“政治素质好、经营能力强、制度执行严”的高效领导班子。

工作中我一贯坚持从严治行，本着求效、务本、求实、创新的原则，加强内部综合治理和队伍建设，强化内控制度，防范和化解经营风险，收效甚佳。在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故。经过员工的共同努力，全行上下团结一心，气氛和谐，精神振奋，为各项工作的开展创造了一个良好的工作环境。

我行仅一年历史，资金尚未形成规模□xx年初我行存款余额为15亿，如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓，按照“稳定，增长；再稳定，再增长”的步骤，稳健前行。

1、稳定存款□xx年建行后，半年的启动期和年底的冲刺虽然使存款达到一定高度，但其稳定性较弱，发展必须建立在稳定的基础之上，每个脚印走实才能坚持的久远。因此我行将一、二季度定为存款巩固期，存款要稳定在15亿，同时去寻找新的存源。到二季度末，我行存款已稳定于15亿8千万，日均15亿元，为下一个存款目标20xx的实现打下了良好的基础。

2、规模增长。三季度，我开发的新客户通5亿存款加盟后，我的个人存款已达到10亿元，同时我行的存款规模也晋升到一个新的阶段20xx□这成为我行发展道路上的一个转折，对公、储蓄业务的开展都呈现蓬勃之态，今年管理部工作转型，大力开展个人业务，我行上下响应，采取个人业务批量做的方法，全力将储蓄存款由年初的1亿元增长为1亿9千万元。

经过全行上下的艰苦努力□xx年末，各项存款的增长创历史新高，存款余额稳定于20xx1亿元，较年初净增5亿元，日均存

款额19、2亿元，较年初增长10亿元，分行下达的各项指标均超额完成。

x年，也是我行信贷业务发展的一年，单位贷款和个人贷款都有较为明显的增长。贷款工作中我行既重数量，也重质量，严格贷款条件，把好贷款投放关，贷后跟进工作从未松懈，信贷资产质量较高，从未出现过逾期和不良。当然，信贷仍是我行的薄弱环节，明年信贷工作将是我行重点要发展的项目。

x年初，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。一方面由于我行地处黄金地段，经营成本非常高，这就意味着要实现利润计划，需要付出更多的努力；另一方面，我行处于初期发展阶段，尚未形成规模效益，行政经营费用较低，仅够支付行内日常开销，拓展费用少之又少。

面对困境，我坚持节支、效益的原则，实行两手抓：一手抓开源，各项业务搞上去，利润和效益自然上去；另一手抓节流，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，在按时支付员工各项费用的同时，控制管理成本，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。

经过全体员工的共同努力，我行全年实现利润1340万元，完成管理部下达的1000万利润指标的110%。创利水平1500万元，人均利润达670万元，同xx年相比，有了一定的发展。在财政上，我行不仅还清用于行庆的借款，每月还能留存一定公共费用用于发展客户。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设和精神文明建设都取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不

会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意！

银行年度工作报告心得体会篇四

一、党建深入学习实践科学发展观取得实效

在今年的工作中，我行党群部在省行党支部的直接领导下，依照党总支部关于深入学习实践科学发展观活动，提出的强化党性树形象，投身企业争先进，与时俱进强素质，开拓创新谋发展的工作要求，紧紧围绕向改革要动力，向创新要活力，向管理要效益的企业工作要求，以抓好党建，促进党建精神文明建设为工作主线，在发挥党支部的战斗堡垒作用、增强员工的意识主题教育、创新企业的思想政治工作、弘扬公司的企业文化，深化文明行业的活动创建，不断提高员工的思想政治素质等方面，为企业的持续、健康、快速发展提供了强大的精神动力和思想保障。

二、今年工作总结

(一)今年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排__名；其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排名；邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排__名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元，其中：业务及管理费 万元，营业税金及附加 万元，资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的__%，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为__%。新增储蓄存款万元，完成年计划的__%，公司存款达到万元，完成年计划的__%；代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的__%；发放绿卡张，完成年计划的__%；商易通布放台，完成年计划的__%；代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的__%。

(三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行依照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区□vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，

以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保障、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

1. 以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实。上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2. 加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3. 推进积分管理辦法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理辦法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4. 开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计；“春节、五一”期间资金安全突击检查；开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6. 加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

(七)、信贷业务稳步提高

在做好原有存单质押贷款、小额贷款业务的基础上，顺利开办商务贷款业务，积极筹备开办二手房抵押贷款业务，今年以来，我行大力发展小额贷款、商务贷款业务，1-5月份，我行累计发放各类贷款笔，金额亿元，截至5月30日，贷款结余笔，金额亿元，比年初增加亿元，增幅为__%。各项贷款业务详细情况如下：小额贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元；商务贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元；存单质押贷款结余笔，金额万元，比年初减少万元。共有各类逾期贷款2万元，逾期率为__%，不良贷款万元，不良率__%。积极办理同业存款业务。

为大力支持地方经济建设，今年以来，我行积极发展同业存款业务。通过主动和各兄弟银行联系，了解他们的资金需求情况，互相加强沟通，及时通报最新价格，到目前为止，已和市农发行成功办理1亿元同业存款业务，和市农行成功办理3亿元同业存款业务，实现我行同业存款业务零的突破。积极筹备开办二手房贷款业务。二手房贷款是客户在购买二手房时以房产作抵押向我行申请的贷款，贷款利率低于国家基准利率。此项业务正在申报中。

三、今年工作存在问题

1. 公司业务客户经理队伍不强，公司业务发展缓慢

目前公司业务客户经理队伍存在人员较少的困难，在县支行基本未设专职的客户经理队伍，公司业务过分倚重财政等大客户，业务流失的风险较大，公司业务发展缓慢。

2. 高端客户分层管理仍处于起步阶段

上半年，对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，对vip客户差异化服务还未付诸实施，对高端客户的分析、营销工作还需进一步加强。

3. 产品经理的策划经营能力还需进一步提高

市县行的营销体系建设，产品经理是一个很重要的环节，但目前产品经理的经营能力还比较薄弱，在县行大多未设专职的产品经理。

4. 存在计算机网络安全问题

四、明年工作计划

1. 以客户经理队伍为抓手，发展公司业务

2. 以能力建设为抓手，推进二级支行能力建设

3. 以提升产品经理能力为抓手，提升综合业务部的支撑能力

4. 进一步增设小额贷款营业网点，加快小额贷款业务发展

1-5月份，市行已增设4个小额贷款营业部。下半年，计划在全辖所有农村一类支行和部份二类支行增设小额贷款营业部8-12个，使小额贷款营业部的辐射半径从现在的30公里减

小到10公里，加强对农村市场的开发深度，促使我行小额贷款业务快速发展，尽早形成规模。

5. 大力发展商务贷款业务。我行商务贷款业务自1月份开办以来，总体取得了较快的发展，但市县行之间发展情况不均衡，县行速度相对较慢。下半年，要进一步加大商务贷款的宣传力度、时限管理，做大做强这项业务。

6. 积极开办二手房贷款业务。向省行争取早日试点开办，在初步试点成功的基础上，尽快在全区范围内全面开办。

7. 加强信贷业务风险控制

为切实控制信贷业务的风险，将进一步健全业务制度、规范操作流程，要求每一名信贷人员都能按规定办理业务，提高全体信贷人员的风险意识。一旦有违规行为，严肃处理，用严格、明确的制度来管理每一名员工。

8. 创新思维，大胆探索干部选拔新机制

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，依照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

银行年度工作报告心得体会篇五

大家好。根据会议安排，下面，我代表行工会委员会，向大会做报告，请予审议。

__年，本行工会在行党委、县总工会的正确领导和大力支持下，在全行所有干部员工的积极配合下，紧紧围绕经营转型和改革发展中心工作，贯彻落实科学发展观，致力于维护全系统职工合法权益，关心职工精神和物质生活，在工会组织建设、职工队伍建设、精神文明建设、员工思想政治教育等方面开展了大量富有成效的工作，全系统职工权益得到了切实增强，工作、生活环境得到了极大的改善，为本行开业首年各项改革的稳妥推进，各项目标的顺利实现，发挥了工会组织的桥梁和协调作用。

一、__年度工作回顾

(一)紧紧围绕改革发展中心，全力服务本行转型发展按照工会职责，本行工会依法参与到全行经营管理和民主政治建设中，通过职工代表大会或其他形式，组织职工参与本单位的民主决策、民主管理和民主监督，全心全意促进本行各项工作的科学发展，为本行各项经营目标的实现与改革工作的推进作出了一定的贡献。

1、努力做好思想工作，调动职工工作积极性。深化改革、转型发展是实现本行科学持续发展的根本途径。__年，本行在深化改革和经营转型方面做了大量的工作，一方面稳妥了推进不良贷款分账经营改革，进一步优化了信贷管理模式，真正改变了不良贷款边清边增的恶性循环态势，促进了贷款营销的专业性，同时进一步加强了精细化管理，加快推进了经营转型，努力转变了与科学发展不相适应的经营理念、发展方式和管理模式，在改革过程中，工会委员会深入广大职工中摸底调研，充分听取并反馈职工意见，在维护职工权益的同时促进了本行各项改革的顺利推进，发挥了应有的职能作用。

2、出谋划策，科学监督，促进各项经营目标顺利实现。__年，全行全行各项存款余额达成_____万元，比年初增加_____万元，同比多增_____万元，完成全年存款增长计划的120.97%；

各项贷款余额达成____万元，累计投放各项贷款____万元，比年初增加__万元，存贷比例__%，贷款投放完成全年营销计划的123.57%;各项收入达成__万元，同比增加__万元，增幅17.43%。

(二) 紧紧围绕本行发展形势，加强工会组织的自身建设

1、加强思想作风建设。坚持以理想信念教育为核心，以道德教育为基础，教育职工坚定社会主义信念，全面贯彻学习科学发展观，深入开展创先争优活动。组织员工认真学习《工会法》，经常召开工会会议，布置研究全行工会工作。通过不断加强思想教育，员工之间的关系更融洽了，工作氛围更加和谐了，团队意识更加浓厚了。

2、充分发挥工会职能作用。认真做好职工走访和救助工作，接待职工及家属来电来信来访30人次;通过调查摸底，积极为符合救助条件的职工申报困难救助，全年共发放困难职工救助金4.64元，惠及19名职工。

3、加强工会组织建设。组织召开__年度职工代表大会，全面总结前期工作，精心部署下一步工作重点，为工会工作的开展奠定基础;逐步健全完善工会组织，充分发挥各委员职能作用，履行维护职工的合法利益和民主权利、动员和组织职工积极参加建设和改革，完成本行和本县经济发展任务、代表和组织职工参与本行事务和民主管理、教育职工不断提高思想道德素质和科学文化素质的工作职能;进一步修订了《职工出勤管理办法》等制度;进一步搞好工会工作的分工协作，使工会工作落实到实处;健全工会民主管理工作制度，使工会工作逐步走向民主化、规范化、制度化。

4、加强工会队伍建设。多渠道、多形式组织工会工作人员积极参与上级部门及本单位组织的各类学习培训活动，深入开展“进百家门，知百家情，解百家难”活动，要求工会干部深入职工群众之中，倾听职工心声，解决职工的实际困难，切

实提高了工会干部的理论水平和实际工作能力，进一步强化工会干部政治意识、创新意识、群众意识、责任意识、服务意识，提高工会干部综合素质。

(三)紧紧围绕维护职能，当好职工“娘家人”依法维护职工的合法权益是工会的基本职责。过去的一年，行工会站在职工“娘家人”的角度，以关心员工生活，为群众办好事实事为己任，努力为员工排忧解难，做到既维护全行的整体利益，又维护了员工的具体利益。

1、深入开展了“安康杯”系列活动。一年来，我们从不同侧面深化了活动主题。从基础管理工作入手，理顺了安全管理与改革发展的关系，进一步加强了安全员工作职能，改善了网点安全设置，加快了金库安全和营业安全改造步伐，实现了全年安全经营无事故。

2、深入基层，倾听职工心声。通过各种形式倾听广大职工干部的意愿，了解职工家庭情况及经济收入，了解他们的疾苦，并把带有普遍性和代表性的问题及时向行党委反映，为总行党委的经营决策提出自己的意见和建议。工会代表职工广泛参与有关职工具体利益的决策，把职工的正当意愿和要求体现到有关决定中去，认真履行维护和参与职责。

3、维护职工合法权益和地位。根据劳动法规定，根据安徽农金系统用工规定，与省联社统一招聘员工签订劳动用工合同；加强与县劳动部门合作，进一步完善劳务派遣用工制度和管理，维护劳务派遣职工权益，确保“五金”落实到位；贯彻执行员工劳保条例和女工劳保条例，维护妇女特殊权益，关心女工生活，坚持每年一次妇检和员工每年一次体检制度，使广大职工及时了解自身身体情况，有病职工得到治疗；推动了广大职工“参政议政”民主进程，建议总行将重大改革事项和决策该在内网公布，交由全体职工讨论，促进了新增贷款责任追究办法、分账经营改革方案、综合柜员绩效考核办法等新办法的出台。

4、关心职工生活。时时关心职工生活，把他们的冷暖放在心上，对家庭生活中遇到的问题，及时给予关怀和解决，让职工真切地感受到工会就是职工的家。__年，行工会在行党委的关心下，为全体职工的生活水平提高做了一些举措。在行党委的决策与支持下，进一步优化了“职工之家”，改善了机关食堂就餐环境，建起了职工乒乓球室和桥牌室；改善公共卫生设施，按照统一标准对全辖所有的卫生间进行了改造，并加快了太阳能热水器的配备，使基层职工生活得到改善；建立职工档案，在每个职工生日时送上一份生日蛋糕和一盆鲜花，送上工会组织的一份真诚的祝福。关心困难职工，对员工生病住院的，工会组织人员上门探望，送去慰问品，同时在精神上给予安慰。看望走访离退休老员工，党委班子成员亲自上门，坚持在端午节、重阳、春节等节日慰问老同志，为他们送去慰问品，倾听他们对工会工作及全行工作的意见和建议，使他们真正感受到了农金大家庭的温暖。以扶贫帮困为立足点，将“送温暖”工程落到实处，采取有效措施，制定解困计划、方案。在行党委的支持下，__年给困难职工送上医疗救助4.64万元，提供生活帮扶4.99万元，惠及135名员工及遗属；尽力为职工谋福利。认真做好“三八”妇女节、“端午节”、中秋、重阳、春节等大型节日及传统节日福利发放，坚持发放高温、取暖等费用。

(四)紧紧围绕队伍建设，促进教育培训、人才选拔的科学化围绕改革发展中心任务，积极组织职工开展劳动竞赛、技能培训等活动，充分发挥职工在三个文明建设中的主力军作用。一是参与本行人才选拔决策过程，并充分发挥民主决策和监督职能。在行党委的支持下，不断完善人力资源管理体系与机制，充分激发员工工作热情，多渠道、多举措的补充人才，切实增强全系统队伍活力。在人才选拔上一律采取竞聘上岗模式，举办多次、不同层次的竞聘活动，先后举办了客户经理、内勤主管、总行员工、中层及中层副职后备等系列竞聘活动，对照“四项制度”积极开展岗位交流活动，全年共选拔6名年轻同志担任支行负责人职务，13人进入总部工作，员工岗位交流81人，进一步增强了队伍活力。继续加强高管队

伍建设，规范高管人员选聘工作程序，加大干部选拔调整力度，全年共计考核调整21家支行和5个部门负责人26人。认真开展新员工招聘工作，改进完善专业员工招聘方式，全年共计录用29人，进一步充实了员工队伍，改善了年龄、学历和专业结构。二是加强教育培训，提高队伍综合素质。组织开展了客户经理、阳光信贷、合规、反洗钱、信息宣传等各业务条线培训班，全年共开展不同层次培训活动33余次，人均接受培训近3次，初步形成了分层次、多形式的培训格局。

(五)紧紧围绕职工精神文明建设，大力开展一系列文体活动

活跃职工的文化生活，提高职工的审美情趣，积极组织开展健康向上文体活动，营造和谐氛围，努力把单位建设成健康文明、丰富多彩、活力十足的职工家园。

1、组织开展并积极参与了各类健康、积极的活动与实践。精心组织了开业一周年内部征文比赛、“创先争优在行动”征文演讲比赛、贷款新规知识竞赛、书法绘画比赛等竞赛活动，帮助广大职工树立积极向上、重在参与、勇争第一的精神意识；组织先进工作者赴广西桂林考察学习，鼓励先进，弘扬行风；在清明节时，组织青年职工前往烈士陵园扫墓，缅怀长眠于花亭湖畔的革命先烈，号召广大青年员工继承先烈遗志，树立正确观念，牢记服务宗旨，发扬农金精神；组队参加了县委宣传部组织的“光华杯”乒乓球赛，派员组成金融队参加了县直篮球赛，举办了首届“农商行杯”春季老年门球赛，进一步加强了企业文化建设；丰富女职工精神生活，在“三八”节时给女职工放假半天，送上一个温馨的大红包，带去节日的祝福，并要求各基层支行组织辖内女同志开展各种活动，丰富节日内涵。

2、关心退休老同志精神生活。加强对退休老同志的人文关怀，重视“五老”建设，营造和谐工作环境，充分体现以人为本的发展要义。组织成立了农商行老年门球队和女子门球队，积极组织球员参加各级团体组织的门球赛活动；坚持在传统节

日为老同志送上一份节日祝福，__年春节慰问退休遗属人员135人，金额达4.99万元；关心老同志健康状况，向全县86名退休职工每人送去一张价值200元的“体检卡”。

3、关心青年职工精神文化生活。逐步丰富各支行建立起阅览室和阅报栏，为职工订阅了各类书刊杂志，包括业务知识类、政治类、体育类、文娱类、文明生活类、妇幼保健类、关工委等类型的书刊，丰富了职工精神生活，陶冶了职工的文化情操。鼓励和要求各基层社建立职工活动室，配备乒乓球、象棋、羽毛球等文体设施，各支行乒乓运动开展得到了广大职工的喜爱，为广大职工提供了一个健身娱乐的平台，活跃了职工的业余精神生活，激发了大家的工作热情，增强了单位的凝聚力。

(六)紧紧围绕社会形象提升，积极履行社会责任积极响应省联社、省直工委、县委县政府号召，时刻不忘履行社会责任，惠及本地人民。一年来，本行举行不同方式、不同层次的金融知识宣传活动30余次，深入农村开展了反假币宣传、反洗钱宣传、残币兑换宣传、银行卡知识宣传等金融知识普及活动，有效促进了农村地区农户金融水平的整体提高；积极落实国家民生政策，全年累计发放生源地助学贷款2570万元、下岗再就业贷款799万元、大学生创业贷款260万元；积极参与公益事业，通过不同形式的捐助、赞助，全年累计向社会各界困难群体提供帮扶近10万元。在此次县红十字会倡议的捐款活动中，我行向户遭遇重病和意外事故的特困户捐款1万元，发扬了扶贫救济的中华传统美德，传递了“一方有难，八方支援”的社会正能量。

二、20__年度工会工作重点

20__年度，本行工会工作指导思想是：深入学习和全面贯彻落实党的十八大精神、中央经济工作会议精神及省联社社员大会精神，严格执行总行党委各项决议，紧紧围绕改革发展中心工作，维护本行发展稳定，维护职工根本利益，全力

促进本行科学协调发展。

围绕指导思想，本年度工会工作重点要做好以下工作：

(一)加强工会自身组织建设。行工会要在各级工会组织的领导下，在行党委的大力支持下，不断加强自身组织建设，以宪法为根本的活动准则，以经济建设为中心，坚持党的领导，依照《工会法》和《工会章程》独立自主地开展工作；逐步完善内部管理，建立健全各种管理制度，从提高工会地位作用入手，充分发挥工会四项职能和主动性、积极性、协调性；要充分履行职能和义务，依法参与到全行经营管理和民主政治建设中，发挥民主决策、民主管理和民主监督职能，共同促进全行的科学发展；充分发挥工会会员作用，推进人文关爱工作，关心职工生活，办好集体福利事业，依法维护职工的合法权益；逐步建立健全工会主动参与职业安全卫生管理机制，认真做好劳动保护工作，参与安全检查和伤亡事故调查处理，督促和协助本行改善劳动条件，履行企业社会责任；强化组织作用，通过组织职工培训，开展职工教育活动，不断提高干部职工的思想道德素质和科学文化素质，建设有理想、有道德、有文化、有纪律的职工队伍。

(二)加强会员队伍建设。搞好工会工作离不开一支思想文化素质高的工会干部队伍。建立一支精干的工会干部队伍是新一届工会必须要做的工作。首先要多渠道、多形式地加强工会专、兼职干部的学习培训，提高工会干部队伍的综合素质，更好地为工会工作服务，其次要加强各基层分会队伍建设，不拘一格的选拔基层优秀职工参与到工会工作中来，共同建立高效率、办实事的工会组织。

(三)强化职工精神文明建设。合理利用好工会经费，进一步加快推动总行和各支行“职工之家”建设；丰富职工生活，逐步推动本行桥牌队、乒乓球队、篮球队、羽毛球队等队伍建设，积极开展小范围、多形式的文体比赛，组织举办一期全行职工联欢汇演，增强职工以行为家意识，增进队伍凝聚力。

(四)履职尽责，当好桥梁和纽带，维护职工利益，丰富职工生活。要严格按照工会章程履行工作职责和义务，做职工的“发言人”，总行的“建言人”，全心全意为全系统职工服务；认真发挥工会的参政作用，积极参与到联社的民主管理中去，为职工谋福利；切实做到人文关怀，关心广大员工工作和生活，落实退休同志福利政策，做好妇女、贫困职工的帮扶工作；定期组织员工开展各类教育培训，做好干部员工的思想教育工作，稳定员工队伍，提高职工队伍的思想道德素质和业务技能素质。

同志们，我相信，在各级工会和党委的关心支持下，通过我们的共同努力，我们一定会把行工会建设成为一个优秀、团结、科学的职工民主组织，在本行改革发展中发挥更多的作用，作出更多的贡献。

银行年度工作报告心得体会篇六

20__银行员工年度工作总结应该怎么写？参考范文有哪些？每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面是小编为大家带来的银行年度工作总结报告范文最新五篇，欢迎大家查阅！

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。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入__银行开始，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。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____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，现在已经熟练掌握了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。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业

务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入__五年来，繁华的__城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在__银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立服务是立行之本，创新是发展之路的思想。以敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同__银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

一、强化风险防范，确保实现会计结算安全无事故一年来在主管行长的带领下，一总两员、各位经理及专职监管员各履其职、各负其责，加强管理、监督、检查与辅导，尽其所能把工作做细做实，从最基本的制度入手，指导全员严格按照

规章制度和操作流程办理业务，通过现场检查，调阅录像、传票、登记簿和不定期抽查等多种形式进行检查，全年重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，同时对省、分行以及各部门检查出现的问题逐条逐项分析原因，及时落实整改，将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，会计结算全年安全无事故。

二、加强人员培训，提高业务素质和核算质量利用晨训和空闲时间，有计划、有步骤的组织员工学习有关文件、规章制度以及新业务、新知识，使员工对所做的业务有了更深的了解，如组织员工对外汇业务、财政支付系统业务流程及非税收入业务进行系统的学习，使每一个柜员都能顺利办理业务。针对会计结算部和两个分理处三个对公网点的传票核算质量出现的问题，制定出凭证样本，提供给柜员参考，同时针对钱捆质量问题，下发了文件，根据实际情况及时下发业务明确进行指导，杜绝习惯做法，以制度为标准严格要求，使核算质量有了很大的提高。

三、加大营销力度，积极拓展中间业务发展空间，增加中间业务收入结算部在巩固和完善传统中间业务的同时，利用报纸、电视媒体和发放宣传单等形式，大力宣传保管箱业务；与人寿保险公司、烟草公司及城市信用社等多家企业签订现金管理服务协议，同全区四十多家执法单位签订代收罚没款协议，大幅度增加中间业务收入；利用银税联网网上缴税和人行清理帐户之机，开立和清理帐户，从而大大增加了帐户管理费。

四、深化会计核算体制改革，做好全功能银行组织牵头工作。精心组织，周密安排，在卫东所撤并到加铁分理处，专柜所撤并到支行的过程中，指导业务人员进行帐务结转，使我行的网点撤并工作准确无误，顺利完成。组织各网点业务人员参加全功能银行系统的测试和验证工作。

五、有效压缩现金库存，努力提高现金综合运用率我们按照

分行下发的现金库存额度，为各网点重新核定了库存限额，为了合理运用资金，提高资金使用率，做到支取大额现金提前预约，各网点使用现金勤缴勤调，节假日、月末有效控制库存额度，全年101002科目无在途，现金综合运用率达61%。

六、全行上下积极行动，清理帐户。在人行清理帐户过程中，会计结算部抢先抓早，在帐户数量多，开户时间久远，企业分布较广的情况下，有计划、有重点的对优质的大客户提前收集帐户资料，同时得到了机构业务、公司业务、个金业务等部门的大力帮助和支持，同志们克服各种困难，下企业收集开户资料，现已核准430户。

七、加强钱捆质量管理，使“五好”钱捆质量达到95%。上半年由结算部牵头，组织两办及各储蓄网点负责人召开了“加强钱捆质量工作现场会”，并制定下发了《关于切实加强钱捆质量工作的通知》，制定了具体的奖罚措施，指定专人对各营业网点钱捆质量情况进行监测、考核，定期通报，表扬先进，鞭策后进，提高了业务人员的责任心，调动经办人员的工作积极性，取得了较好的效果。

八、积极配合人民银行，做好反假和反洗钱宣传工作在人民银行组织的反假币和反洗钱工作中，在主管行长的带领下，结算部组织人员以挂宣传标语、宣传画报、发放宣传手册、宣传单及设咨询台等多种形式，向广大市民宣传反假币和反洗钱知识，提高了广大人民群众和企业财务人员反假、识假的能力，有效的防范了现金风险。__年，会计结算工作虽然取得了一些成绩，但离领导和同志们的要求还有很大的差距，如服务不到位，不常使用文明用语等，因此在今后的工作中，我们要加强管理，发挥一总两员、会计主管职能，加强内控外防，提高员工的素质和核算质量，拓展外汇市场，使结算部的工作再上新台阶。

一、审计方面的工作

1、根据市局财务审计工作会议精神，对财务审计部工作的提出要求

(1)继续巩固推行财务管理模块，加强财务人员的管理意识和责任心，充分发挥财务管理的职能作用。在全面实施信息化管理的同时，要求我们财务人员要利用的时间和精力参与企业管理，每周必须下各核算的公司了解业务运行情况，发挥主观能动性，多为经营者提供有参考价值的信息和建议，这一要求作为20__年目标考核的主要指标来考核。

(2)全员树立财务管理是企业管理的核心思想，增强危机感、紧迫感和责任感，加强学习，努力提高自身素质，适应新形势下财务工作的要求。

2、全面迎接国家审计

为了迎接国家审计署的全面检查，根据市局(公司)审计重点，我部门对12月31日的财务收支进行了复查，并结合内审工作实际，紧紧围绕集团公司的热点、重点、难点问题开展工作，充分发挥财务的监督和服务职能，及时为集团公司领导提供决策依据，并对审计将涉及财务方面的工作进行了具体的安排和布置。

3、财务的审计、监督岗位

我们为加强集团公司财务工作的审计和监督职能，今年面向社会招聘了四位从事财务工作多年，经验丰富的财务人员，充实加强财务的审计、审核及财务管理工作岗位。明确了四位同志的工作职责和范畴，要求尽快修订完善本部门各个财务岗位责任制及考核办法，为提高财务工作的质量和效率打下坚实的基础。

4、制定并学习了《财务审计部岗位责任制考核办法》

为了更好地履行总经理赋予的职责，加强(集团)公司财务管理和稽核检查力度，规范集团财经秩序和调动广大财务人员的工作积极性和责任感，财务审计部特制定了《财务审计部岗位责任制考核办法》，通过大家认真地学习和讨论，积极思考，并赞同严格按照目标考核办法认真履行自己的工作职责。

二、财务方面的工作

1、增强财务服务意识，20__年，我们一如既往地按“科学、严格、规范、透明、效益”的原则，加强财务管理，优化资源配置，提高资金使用效益，把为集团公司的各项工作服好务作为我部的一项重要工作。

2、切实加强财务管理

根据集团公司规范财务管理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部门更好地参与企业管理的要求，财务审计部将财务集权管理调整为财务人员试行委派制，并采用按“统一管理，分级负责”的原则进行管理。财务审计部主要负责集团公司各类资产的财务监督、财务分析及财务报告和各分、子公司的财务管理和财务内部会计凭证的稽核等业务，充分发挥财务审计部的职能作用。

3、预算管理得到稳步推进

一是细化预算内容。根据各分、子公司明细账详细分析了收入、成本与期间费用的执行情况，按科目进行了分类统计，为各分、子公司的20__年全面预算奠定基础；二是提高预算透明度。预算方案根据各分、子公司反馈回来的意见适当调整后，经总经理审议通过后形成正式文件下发至各分、子公司，使各单位对本公司的预算有一个全面的了解，增强了预算的透明度；三是增加预算的刚性。我们注重了预算执行中存在的问题和有关情况，不定期的向预算委员会反馈情况，对于超

预算等问题严格审批程序，对申请调整的事项，需经过专门的论证分析后，按规定的程序批准后执行。一年以来，预算的总体执行情况良好，各分、子公司的预算观念也较以前有大的提高和增强，为做好20__年全面预算工作积累了经验。

4、强力整顿财经秩序

根据市局(公司)财经秩序专项整顿工作的安排和财务收支自查工作方案，集团公司围绕市局“规范行业经营行为，促进烟草行业的健康发展，为国家创造和积累的财富”的工作思路，以“摸清家底、揭示隐患、促进规范、推动发展”为指导思想，严格按照市局(公司)的自查要求，认真开展财务自查工作。财务审计部从严从细，自上而下对“帐外帐”、“小金库”和虚列(乱列)成本费用、收入分配失真和会计核算失真等问题进行了自查，并实施强化经济责任审计与加强财经秩序整顿相结合，按照“边整边改”的原则，将查出来的问题根据时间、性质等分门别类，从中查找经营和管理上的漏洞，并有针对性地指定整改措施，限期整改到位。通过此次的自查，切实加强了国有资产的监管力度。

5、加强资金管理的作用

为了规范__集团经济运行秩序，加强各分、子公司的资金管理，降低和杜绝资金的使用风险，提高资金使用效率，促进集团健康发展。集团公司从20__年8月份起将集团公司资金管理中心纳入市局(公司)结算中心统一管理。我们为了保证集团资金管理中心能顺利、及时进入市局(公司)结算中心，按照市局(公司)结算中心要求，对各分、子公司的年度和月度资金收支预算、管理费用预算、经营费用及财务费用进行了认真严格的审核和汇编。与此同时，为确保各项工作有条不紊的开展，强调各分、子公司要加大催收货款力度，保证集团公司正常的经济运行。

为了更好的发挥财务职能，我们加强了对会计基础工作的规

范力度，提高会计信息质量，保证会计信息的真实、准确、完整；强化财务的预测、分析及筹资功能，加强对重大投资资金的管理，为领导决策提供有效的、及时的数据与技术支持。

请大家能够认识到我们当前的形势，认识到我们的公司形势，在来年公司的大发展中做好充足的准备，我们公司的业绩和市场决定我们要在来年中大干一场，我们一定要努力！

一、在思想与工作上

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。

二、在技能方面

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__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__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。

三、在日常的工作生活中

我能够及时地融入到__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。

四、服务方面

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，__银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在__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。

五、不足之处

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__银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

增值税发票的相关工作。根据出库单正确的开具增值税发票，并及时的将销售录入账套。月末核对发票数据的正确性，做到开票软件与账套数据一致。按时勾兑增值税进项发票，并与账套数字核对准确一致。对滞留票要按期进行。

每天及时的将银行统计填入资金日报表，并核对银行余额是否正确。按时发送每日余额以及贷款回款表。及时将回款入账。

严格按照国家有关现金管理和银行结算制度的规定，结合有关财务制度对审核无误的会计凭证，办理现金和银行收付款业务。付款时，严格执行各项财务手续，严格审核记账凭证是否有相关领导签字或盖章，对手续不全的项目不付款。根据已经办理完毕的收付款凭证，按顺序逐笔登记现金日记账和银行存款日记账，并结出余额。

妥善保管好了库存现金、各种银行现金转账支票、网上银行u盾以及柜钥匙等重要。

银行年度工作报告心得体会篇七

一、主要工作资料及职责

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入_行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识。

客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而到达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；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。

通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它能够是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾今年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。个人情绪控制不佳。今后的努力方向是加强理论学习，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，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们_行共同走向更好的明天。

银行年度工作报告心得体会篇八

加快转型步伐，努力抢占市场夯实管理基础，又好又快发展2007年□xxx支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落

实“zzzz”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念，在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

一、各项业务指标完成情况

——风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

——经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

——信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二；其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%；公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

——战略性业务跳跃发展。

2.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资发生量23656.37万元；代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。

银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%；储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%；理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%；电银交易替代率40%。

其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25%；cts新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

二、主要工作情况

2007年，主要抓了以下几方面的工作：

(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现“安全年”目标。

1、注重实效，扎实推进“安全年”各项工作。

一是认真开展“安全年”活动。支行制定实施方案，定期召开“安全年”工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整改，强化“三基”管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

三是认真落实银监要求和总行“九项严禁”规定。积极响应上级行的要求认真开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

2、加强内部管理，提高执行力。年初制订□xxx支行2007年综

合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

3、努力构建会计管理的坚实基础。

一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范，加强员工的风险防范意识，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算帐户清理工作，进一步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

三是开展“会计技能大练兵”活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中□xxx支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比2006年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住xxxx等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了xxx行在当地银行的领头地位。

2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出“加大外汇业务营销，提高市场份额”的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了mmm有限公司在我行的结算业务；成功争取了xxx的增资业务；争取了xx等一批新公司的资本金帐户。在xxx国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

1、阶段营销，稳定个人存款业务。

销，制定“一点一策”措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

年初支行紧紧抓住xxx等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷

前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

2、加强引导，实行业务指标消“零”行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消“零”行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点；全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量xx等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

4、银企联动，大力营销信用卡。

支行抓住大型企事业单位，利用xxx等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与xx集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡；多次到xxx讲解信用卡业务知识并营销xx卡，并组织“xx卡杯”篮球赛，提高xx卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

1、有所侧重，重塑网点功能□xxx以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所侧重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初□xxx,通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型pk大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建“四好班子”，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展民主生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的十七大精神深入贯彻到员工中。

2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

一是设立xxx专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过“活力周一”、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加x行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩

优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营销良好的家园文化。

(八)xxx

三、经营管理主要存在问题

1、经营管理工作仍需持之以恒。今年虽然实施了《xxx支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，如xxx的个人存款、xxx的企业存款、xxx的基金销售、xx的保险销售、xxx的贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后十名内。

4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

(一)继续加强内控管理，确保安全运行。

1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格贯彻执行《xxx支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合“业务技能大练兵”等活动，提高会计人员的综合业务素质。

(二)保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现“公私联动”、本外币一体化营销。

(三)抢占个人业务市场份额。“向同业要客户，向市场争份额”，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

(四)大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与及客户理财观念的初步形成，利用“cts”业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

(五)建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

(六)加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

(七)完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作，“以客户为中心”，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实

现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

(八)加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、健康和谐的企业文化氛围。