

# 银行对公工作汇报(优质6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 银行对公工作汇报篇一

银行员工应主动了解银行业的发展态势和规律，积极关注与本职相关的最新发展理念、操作办法设计和技术发展动向。下面是本站小编整理的一些关于银行员工个人工作总结，供您参考。

时光荏苒，光阴似箭，我来到xxx已有大半年了。这段时间里，我完成了两个方面的转变，一是社会角色的转变，我从不谙世事、缺乏社会经验的学生转变成了一个能基本独立完成所在岗位本职工作的银行工作人员；二是学习方法和方式的转变，在学校时主要以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。在这半年的时间里，我对银行的日常运作、业务流程以及相关岗位的职责都有了一定的了解，在业务技能上，我也取得了一定的收获，但也存在着许多不足之处，现总结如下：

### 一、业务方面

在刚刚加入xxx的时候，我从大堂开始了职业生涯。一开始，我对这份工作重要性认识不足，认为工作单调而重复，技术含量不足，在工作中产生了一定的消极情绪。经过一段时间的深入了解，我认识到了大堂是迎接客户服务客户的第一线，银行业绩与口碑的好坏，和大堂的表现有着紧密的联系。

与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔

业务须注意的地方以及可能存在的风险。

## 二、服务方面

通过不断的学习与实践，我深刻认识到银行之间的竞争不仅停留在机器设备与网点装修的硬件水平上，更关键的是在服务意识和服务态度上的竞争。这种软实力之间的竞争更能体现出银行的核心竞争力。

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，我深知自己的一言一行都代表着XXXX的形象，为此，我常常提醒自己要“站立服务”，要“微笑服务”，耐心细致的为客户答疑解惑。面对个别情绪激动的客户，我争取巧妙应对，不伤和气，宁可自己多受些委屈，也要尽量维护好我行的利益，尽自己最大的努力去解决沟通和忍让；面对客户的称赞，我谦虚谨慎，戒骄戒躁。我始终坚持“客户第一”的思想，在不违反规定原则的情况下，尽量满足客户的业务需要。

我想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我把客户的事情当成自己的事情来办，急客户之所急，想客户之所想。我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能，从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时的服务。

## 三、生活方面

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市的我，因为没有家人和朋友的陪伴，加之对这个城市的陌生，不免常常感到疏离和失落。在我低落的时候，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我。

在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与老师和同事们的交流、沟通和学习。

在此，我真诚的感谢他们，谢谢你们给予了我前进的力量。在工作中，我的人际交往能力也得到了提高和锻炼。我认识到与人交往首先要真实、坦诚、能和对方敞开心扉，尤其是在工作中，要采取合理的方式表达自己的真实情感。更重要的是要学会宽容，学会倾听不同的意见，学会站在别人的角度考虑问题。

回顾检查自身存在的问题，我认为自己还存在着下列的不足：

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，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。面对这种严峻的挑战，我应该深刻认识到自身存在的不足，不断提高自身学习的紧迫感和自觉性，不断储备理论基储与专业知识，不断学习新的业务知识。

二是业务水平有待提高。自己学习到的业务技能还不够全面，有时还会出现一些低级错误，一些不常见的业务办起来还不够熟练。

三是有时会出现思想上的倦怠。在工作较累的时候，我有过思想松弛，不愿工作的动向。这是自己的心理素质、责任意识还有待提高的表现。

针对以上问题，我要争取做到：加快熟练操作各种业务技能的步伐，利用空闲时间多向老师和同事们请教，将各种业务操作流程烂记于心，真正成为一个合格的业务能手；认真吸取平时工作当中的经验和教训，坚决做到业务操作零失误，客户百分之百满意；同时加强自身理论学习，进一步提高自身综合素质；纯净自己的思想，树立责任意识，努力克服消极情绪，积极配合领导、老师和同事们把工作做得更好。

总结过去的经验和教训，是为了明天能够更美好。我的不足和欠缺，还需各位领导、老师和同事们批评、指正。我相信转正以后，我将会更加努力，为xxxx贡献力量。

在管理行、支行各位领导的关心和培养下，同事的支持和帮助下。我在思想和工作方法上都有了很大的进步，对待和处理问题也逐步趋向全面化。回首一年的工作，有艰辛，更有收获，有工作经验的锤炼，更有意志品格的磨砺。如果要用一句话来概括的话，那就是：累并快乐着，苦并收获着。现将我本年度的思想、工作总结如下：

## 一、201x年工作情况

(一)脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

(二)积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

(三)认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在201x年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

## 二、自身存在的不足之处

- 1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。
- 2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。
- 3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

## 三、改进措施及20xx年工作计划

- 1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。
- 2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。
- 3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无

论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

二〇一x年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

时间过得很快，转眼间201x年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

## 一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观以及党的精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

## 二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，

勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

以上就是20xx年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

## 银行对公工作汇报篇二

银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构。今天本站小编给大家为您整理了银行员工个人半年总结，希望对大家有所帮助。

为充分发挥政府参谋助手作用，支行认真关注辖区金融发展态势，从实际出发，切实做好金融统计分析工作。

截止十月份，辖区金融机构各项存款余额66亿元，比年初增加9.6亿元，增长17%。其中居民储蓄存款余额53.8亿元，比年初增加9.7亿元，同比多增1.5亿元。企业存款余额7亿元，比年初增加0.7亿元，同比多增2.9亿元。

各项贷款不断增加。全年各家金融机构各项贷款余额达到76.6亿元，比年初增加10.2亿元，同比少增1.7亿元。其中短期贷款比年初增加9亿元，同比多增0.2亿元；中长期贷款比年初增加1.2亿元，同比少增1.9亿元。为保证辖区现金供应，积极做好货币发行工作，共投放现金272.5亿元，回笼261.8

亿元，净投放10.7亿元，保证了辖区生产生活对现金的合理需求。

二、加强货币信贷工作，发挥基层支行执行货币政策的作用。

截止目前，全市金融机构发放农业贷款14.2亿元，有力地支持了辖区对农业生产资金的投入。

认真扎实地做好农村信用社改革资金试点的资金支持工作。建立连续动态的监测考核机制，加强监测考核工作，认真做好专项票据的日常监测和兑付考核工作；按时报送《农村信用社改革试点资金支持考核季报表》、《农村信用社改革试点实施进展情况专题报告》，目前距成功兑付市农村信用社专项票据18,698万元已经一年，农村信用社各项经营指标正常，改革平稳有序进行。

做好辖区利率管理工作，及时反馈有关利率调整的效果和影响，今年5次上调存款准备金率和两次下调利率后，我们及时撰写了《准备金利率上调对农村信用社经营的影响》和《存款准备金上调对基层社会各界的影响》上报长春中心支行，为上级行提供了有参考价值的素材。

三、强化金融服务工作，进一步提升金融服务水平

认真维护中央银行会计集中核算系统，全面提高核算质量，严格遵守日间业务处理的有关规定，及时向核算中心综合柜、网点柜、联行柜发出业务信息，准确接收来帐信息，严格控制地方金融机构存款准备金下限及财政性缴存款的缴存，严格执行会计业务审查和事后监督制度，实现了零差错，使业务处理得到规范；积极做好经理国库业务，月日，支库横向联网业务正式上线运行，标志着在实现税收电子化缴库方面迈出了重要一步。认真落实主管行长、国库部门负责人，会计主管和经办人员四级目标管理责任制，严格遵守岗位责任制度，确保工作每个环节都不出现差错。建立了有效的监督

制约机制，对每一项业务的事前、事中和事后进行严格检查监督，由于制度执行严密，管理长抓不懈，确保了上半年的支库工作安全稳健运行。开展了反假-币宣传工作，截止 月 末，共收缴假-币350元，比去年下降5,560元。由于公安机关严厉打击制贩假-币的犯罪活动，加上辖内各金融机构加大了反假-币的宣传力度，提升了群众的反假能力，使辖区假-币流通势头得到有效遏止。 月 日召开全辖金融系统货币管理工作联系会议，对辖内货币流通质量检查及人民币反假进行了具体的工作部署，提升了市场人民币流通质量及人民币反假工作力度。认真做好金融统计调查工作，顺利完成了金融统计监测管理信息系统的升级，及时准确上报金融统计数据。加强科技管理工作和计算机安全管理，保证业务系统和信息网络的安全运行；严格执行制度，严格执行报帐制的各项规定，使财务指标控制在规定范围内。

#### 四、按市政府要求认真做好民生工作

我行以支持地方经济发展为己任，不断加大支农再贷款投放力度，在上年的基础上，年支农再贷款的累积投放量达到8000万元，广泛用于支持农村种植、养殖业和其他副业生产。为确保贷款真正用于农业生产，我们对支农再贷款的投放进行了检查监督，有效监测贷款的运做。

协调市农村信用联社开展了下岗失业人员小额担保贷款业务。具体由市信用联社承办，由财政部门担保。截止目前，已经发放了304笔贷款，金额608万元，使412名下岗失业人员得到了优惠贷款，用于开展二次创业。

积极组织开展社会公益活动，贯彻落实政府部门组织开展的“双日捐”活动。积极开展捐资助学活动。及时开展扶贫助困活动。组织干部职工开展送温暖，献爱心活动。

#### 五、年

## 1、认真贯彻执行从紧的货币政策，积极监测辖区货币政策的实施效果

进一步健全完善与各家金融机构的工作联系机制，认真贯彻执行从紧的货币政策，抓好金融宏观调控措施的落实。充分发挥支农再贷款杠杆作用，要求农村信用社按照“有保有压，区别对待”的原则投放支农贷款，严格按照规定的用途、期限、利率使用支农资金，确保支农再贷款专项用于支持重点乡镇、重点农户和重点项目，让农民得到真正的实惠，达到支持“三农”的目的。充分发挥支农再贷款杠杆作用，要求农村信用社按照“有保有压，区别对待”的原则投放支农贷款，严格按照规定的用途、期限、利率使用支农资金，确保支农再贷款专项用于支持重点乡镇、重点农户和重点项目，让农民得到真正的实惠，达到支持“三农”的目的。继续做好下岗失业人员小额担保贷款工作，大力宣传和解释小额担保贷款相关政策，加强对辖区内小额担保贷款新政策贯彻落实情况的调研和检查工作，做好小额担保贷款有关数据统计和上报工作。配合地方政府探索完善金融生态环境建设的措施，积极参与地方政府组织的金融生态环境建设工作，加快推进社会信用体系建设，开展金融知识宣传普及工作，提高社会公众金融意识和诚信意识。

## 2、监测辖区金融动态，切实履行维护金融稳定职能

进一步完善辖区金融稳定协调机制，建立区域金融稳定信息数据库。继续贯彻执行市金融机构风险预案和金融风险处置操作规程，制定完善《中国人民银行市支行金融机构突发事件应急预案》，积极支持、配合地方政府和金融监管部门处置金融风险，促进有关金融机构市场准入、退出工作的顺利实现。继续建立和完善辖区金融风险监测指标系统，关注辖区经济金融总体运行情况，按时上报监测报告；对地方高风险金融机构的风险状况进行及时监测，按季反映上报风险监测报告做好反假货币工作，依法防范和打击制贩假-币违法犯罪行为。金融业改革的跟踪监测，继续关注 and 推进金融体制改

革，反馈国有商业银行改革效果。

### 3、规范业务操作、防范资金风险，切实做好金融服务工作

结合中心支行精神，加强一线业务人员学习，提高岗位风险防范意识，堵塞业务管理中存在的漏洞。优化岗位设置，认真实行强制休假制度。进一步完善基础工作，有效防范支付结算风险，强化会计管理工作，达到会计工作“核算”和“管理”齐头并进加强，严格财经纪律。认真落实财务会计岗位责任制度，保证各项财务支出符合制度规定，杜绝发生财务资金风险。强化国库监管、完善内控机制、防范国库资金风险。加强日常核算管理，严把预算资金的支拨和退付关，对退库业务严格执行审批制度。认真做好上下级国库之间、国库与征收机关、财政等部门之间的对账工作，确保国库资金的准确安全。做好发行基金调拨工作。依据本辖区现金投放、回笼特点，参照历年货币投放、回笼规律，及时调拨发行基金，确保辖区现金及时准确供应。做好反假货币工作，依法防范和打击制贩假币违法犯罪行为。加强调查统计工作，及时、完整、准确上报统计报表和统计数据，按时完成数据采集和分析工作。

### 4、积极开展征信管理和反洗钱工作

认真做好贷款卡发放核准行政许可、年审和银行信贷登记咨询系统管理工作；组织地方金融机构按要求顺利接入企业和个人信用信息基础数据库，加强征信系统数据核对。积极开展反洗钱工作。进一步加强反洗钱工作组织建设，提高对反洗钱工作领导能力。进一步完善反洗钱联系会议制度，健全反洗钱工作部门协调机制，加强与各成员单位的工作交流与合作，增强反洗钱工作合力。

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯

初年初工作会议所制定的的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

## 一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加 万元，增长了 %。。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200\*年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约

为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

## 二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。200\*年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全

行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为 亿元，约比年初增加 亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta□翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从

年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，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。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些

措施得到巩固、加强和提高;二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练,以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动,着力在服务的广度和深度上做文章。此项活动,使我行的业务成绩逐步攀升。下半年,我行又开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”,通过电影下乡的新形式,提高我行对农村储户的服务水平,宣传了农行的形象;三是服务创新。今年以来,支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作,取得良好成绩,重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务,也在海沧地区引起很好的反响,为我行储蓄工作开辟了新思路。此外,我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式,赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星,这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工,使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象,产生了良好的区域性社会影响力,提升了我行的竞争力。第四,着力推进“成才计划”,提高员工综合素质。今年以来,我行坚持“人才兴行,以人为本”,大力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念,推动“成才计划”,全面提高员工队伍的思想 and 业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划”,我行不仅引进了一批高素质人才的加盟,更重要的是培养了一大批年轻有为的人才,为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来,而且许多人还迅速成长为业务骨干。第五,重视改善职工工作环境和条件。今年以来,支行加强了网点的改造工作,针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送,改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理,改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作,全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲,也更好地促进了业务工作的发展。此外,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，得到分行有关部门的好评。

### 三、工作中存在的问题和困难

(一)从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

(二)从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务；三是我们的网点间发展非常不平衡。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通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。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

“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，当主任室得知商人等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。

## 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最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，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坚实的基础。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。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。

\*\*银行也在不断开发新的业务，从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市，看着\*\*银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》、《储蓄业务上岗资格证书》、《出纳业务上岗资格证书》、《银行卡业务资格证书》。利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试，为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

### 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。

20xx年我们支行严格按照iso9001质量管理体系的推广进度做好各项工作。在保证日常业务顺利进行的同时，我们起早贪黑，将整个身心都投入到了贯标工作中，加班加点，无怨无悔。从制定自查计划到具体的实施、从总分核对到各种登记簿的建立健全、从所有传票的重新审核到开销户资料的再整理……大家对存在的问题提出了改进的办法并加以实施。事实证明，付出的辛劳汗水没有白费，我们新区支行作为苏州分行的第一批审核单位，顺利通过了内审和外审。

今年因为工作的需要，我被安排到会计综合岗，开始学习新的业务知识，为下一步实行综合柜员做准备。多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫，我虚心向其他的会计柜面人员请教，认真学习会计操作规程。在较短的时间里，顺利完成了从储蓄柜员到会计柜员的角色转换。由于新区的票据交换量较大，每一场交换都有100多笔票据。为了保证提出交换质量，减少退票，在系统票据录入的同时，我也坚持审核票据要素，坚持核打支票，进帐单，并与系统内数据做到三相符，克服时间紧张带来的影响，争取减少不必要的退票。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最

基础的工作,必须要严格按操作规程办事,认真细致,扎实投入,一步一个脚印。

进入五年来,繁华的苏州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。

## 银行对公工作汇报篇三

尊敬的领导、同志们:

一年来,我怀着强烈的使命感、职责感和危机感,坚持以\_统揽全局,牢牢把握发展机遇,不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性,紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线,在上级行党委的重视关心下,在各职能部门的指导帮忙下,在同志们的支持配合下,坚持开拓创新,坚决真抓实干,谋政、勤政、廉政,较好地完成了支行各项工作。对照岗责回顾梳理一年来的履职状况,作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职,请审议。

### 一、主要成绩

透过一年的努力,一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越,内部管理迈上了新台阶,品牌形象得到了新显现,各项建设

呈现了新气象。年末支行贷款余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元；各项存款余额\_\_亿元，较年初新增\_\_亿元，日均余额增加\_\_亿元，人均存款\_\_万元；实现各项收入\_\_万元，帐面利润\_\_万元，人均创利达\_\_万元；实现中间业务收入\_\_万元，人均中间业务收入\_\_万元；资产利润率与收入成本率分别为\_\_%和\_\_%。

不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大职责事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在\_\_个经营行年度绩效考核排行上升至\_\_位，与自身比前进了\_\_位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有必须的贡献度，在当地银行业金融机构中有必须的话语权，在地方政府部门中有必须的影响力，在县域百姓中有必须的知名度，一年的工作在县委20\_\_年\_\_月\_\_日召开的\_\_届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

## 二、政治表现

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行群众领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过群众讨论，做到职责上分、目标上合；权限上分、思想上合；岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好推荐、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮忙职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设责任制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也

不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力；针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓；普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈；正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

### 三、工作开展

#### (一) 抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。应对支行绩效考评在20\_\_年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行\_\_支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。透过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

\_\_支行当前务必坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就必须能到达赶超，就必须能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，

务必善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合\_\_县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%;另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到;凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。

支行投入必须额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位带给硬件支撑。四抓执行落实，带给发展保障。支行着力从制度、目标、职责、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚责任人\_\_人次，罚款\_\_元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

## (二)擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业\_\_公司短

期贷款\_\_万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于20\_\_年11月15日到期，无法按期收回的紧急状况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，\_\_大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。透过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20\_\_年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，之后支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一向没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近10年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三)抓出特点。

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动；

三是开展了以“谈职责”为主题的全员征文演讲活动；

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神；

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮忙。透过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局

意识和职责意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

#### 四、下步打算

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢！当然我也清醒地认识到，支行和我本人务必应对和等待解决的困难和问题：

一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改善工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争持续住20\_\_年取得的来之不易的成绩。

### 银行对公工作汇报篇四

2020年是重庆农村商业银行历史上极为重要的一年。乘着2021年在香港成功上市的春风，重庆农商行得到了巨大的发展！回首2020年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自己应做的工作，完成了自己应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

金融行业一向是高风险行业；说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度；无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止！什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害！正是得益于规章制度

的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时刻地提醒自己，用制度来约束自己！做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务。

多年党的教育告诉我：我们的工作既要数字负责，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！

重庆农商行上市之后，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，提升服务水平各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。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。

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识；从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们工作上的不足；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2020年需要加强的方面。

2020年就这么过去了，2021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。

## 银行对公工作汇报篇五

我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志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，我会十分虚心的向老同志请教。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。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳

同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用xxx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的`时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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时期的挑战。明年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。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，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。

## 银行对公工作汇报篇六

本人20xx年进入xxx银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客

户满意的答复;结账后,与同事交换检查票子,及时发现错误并改正,减少差错;下班后,对自己一天所接触到的新业务进行复习,并学习一些我行特色业务,如西联汇款、境外电汇、环球汇票等,丰富自己的金融知识。

进入建设银行以来,面对新的环境与工作,我一直在积极主动地去适应,但是刚刚开始接触银行业务,在很多方面我还存在不足。首先,柜台操作不够熟练,还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次,对本行金融产品和业务知识还不够熟悉,为客户提供咨询服务的准备不足。另外,从业时间太短,金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工,到今天已经入行快5个月,虽然还是在试用期,但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐,工作过程中和同事之间互相帮助,遇到不熟悉的业务积极向同事们学习,并认真记录下来;在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作,在业务办理过程中做到“唱收唱付”,做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声,对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复,始终把客户的满意放在第一位;在结账后,和同事之间交换检查一天的票子,发现错误及时改正,减少差错;下班后,对自己一天所接触到的新业务进行复习,并学习一些特色业务,如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员,全面的掌握储蓄柜台知识,技能上也要更熟练,不断加快自己办业务的速度,使自己的业务量不断提升;加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习,为自己的'进一步的工作奠定扎实的基础;和同事之间建立更默契的配合,把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力,我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

今天的不足,是今后工作中完善自我的努力方向,我要坚持磨练自己,做到以下几点:

- 1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；
- 2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；
- 3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。
- 4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。