

2023年价值创造工作报告总结(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

价值创造工作报告总结篇一

大家上午好!

同学们，人生的目标不妨定的高远些，如果经过全力打拼，没有实现，那么至少也要比目标定的太低的人实现得多，稿——学会设计人生的价值观。

林肯曾经说过：“喷泉的高度不会超过他的源头，一个人的事业也是这样，他的成就绝不会超过他的信念”。

当拿破仑还是个少尉的时候，工作之余，他的同伴们便开始寻欢作乐，去游玩或找女人。他却在埋头读书，如饥似渴地读那些对他将来有用的东西：历史、战争、哲学、法律、天文、地理、气象学等等。他曾说过：“不想当元帅的士兵不是个好士兵”。

现在请大家闭目想想：拿破仑的人生目标是什么?而我们的人生目标是什么?也就是说，我们要将自己设计成什么样的人?在设计的时候，一定要心雄志大一些，。同时考虑两个方面：一是自己的能力，要量力而行，但必须尽力而为;二是要兼顾到财富和自由的原则，因为没有自由的人生是不值得追求的，而没有财富就限制了自由。无论希望成为哪个领域中的成功人士，请考虑清楚。

同时建议那些追求成功的人，给自己制定另一个目标，到什么年龄时，自己的财务达到什么目标。把一个个经历，一个

个成就看做一个个站点，你的岁数就是计时单位。记住：定高远的人生目标，追求富足和成功。

最后送你一首诗：

我向生命再次讲价，生命却已不再加酬。

心里无论如何乞求，当我计数薄财依旧。

生命乃一公正雇主，任何祈求它愿给付。

然而一旦酬劳讲定，汝之劳役汝须担负。

向来辛劳只为薄薪，早知如此——猛然恍悟。

要给生命定出高价，生命原来皆愿普度。

谢谢大家！

价值创造工作报告总结篇二

2、男儿世间，及壮当封侯。——岑参

3、当争斗在一个内心中发生，他的生存就有价值了。——白朗宁

4、但愿每次回忆，对生活都不感到内疚。——郭小川

5、人生的价值不克不及与商品的价值混为一谈。——佚名

7、人生是一座富矿，有待于自身去开采。——崔鹤同

8、寻能使本身值得献诞生命的某个工具。——武者巷子实笃

9、生命的长短以时候来计较，生命的价值以进献来计

较。——裴多菲

价值创造工作报告总结篇三

合规创造价值吗？要回答这个问题要先搞清楚银行是做什么的？合规是做什么的？记得中央台播过一期节目，就有关金融服务采访一个银行的行长，该行长谈到银行的工作时说：银行就是为客户提供金融服务的，银行服务的内涵实际上包括几个内容：第一是安全，第二是快捷，第三才是文明服务，并且包括广告宣传、产品开发、市场营销、柜面服务、内控、安保、客户投诉处理等等全都是客户服务范畴。当时听到这样的解释感觉这样才是说清楚了银行是做什么的。客户和银行打交道，第一要求是保证他的自己安全，如果看银行连一套规范的操作流程都没有，客户又怎么能相信银行能保证他的资金安全，这说明了没有合规也谈不上什么为客户提供金融服务。

银行是第三产业，是服务业，银行的一切工作都是在为客户服务。营销部门是提供直接与客户交流的服务，产品部门是提供根据客户需求来改进定制产品，内控运管部门是为客户服务提供安全规范的服务流程，监察保卫部门为客户服务提供内外安全保障，人事部门为各个部门提供合格的人才，科技后勤为客户服务提供技术保障和后勤保障等等。所以说银行的所有部门从事的都是同一个客户服务工作，不可或缺。搞清了这一点，就能发现银行的价值创造实际上是很多部门共同所为，不能说哪个创造了价值，哪个不创造价值。而合规就是银行所有部门都必须遵循的基本规则。

为什么现在还要讨论合规创不创造价值，就是因为我们的考核机制的价值导向出了问题。比如现在放出贷款有奖励，拉来存款有奖励，甚至办一张银行卡也有奖励，你合了规有奖励吗？银行的各个部门本来就是靠密切配合来做客户服务工作的，如营销部门的工作要靠全行所有部门的支持和配合才能奏效，就像打仗，有冲锋陷阵的、有通讯保障的、有炮火

支援的、有运送弹药的、有抢救伤员的、有前敌侦查的还有烧饭送水的，你能说谁没有做贡献呢？陈毅元帅也有着名论断：淮海战役的胜利是山东人民用小车推出来的！这句话也充分肯定了非一线部门在创造价值过程中的重要作用。

我认为要想真正做好金融服务，就必须首先承认各个部门的平等地位，合理分配人力、财力、物资等资源，做到人尽其能，物尽其用，形成合力，才能真正发挥全员的主观能动性，共同创造更大的价值。现阶段，银行的考核更多的是把眼光放在了短期价值效应上，忽视了合规带来的长期价值效应。尤其是现在，一些部门搞只营销，一些部门只抓合规，把客户服务这一件事分成了几件事，就有可能一些部门在贪图眼前短期利益时，放松甚至放弃合规工作，把银行的业务至于风险之中。所以，要切实做好银行金融服务工作，必须改变当前的绩效考核理念。

1、只有合规，银行才能可持续发展。这些年各家银行为了扩大市场份额，采取了各种手段竞争，甚至有不正当竞争的现象。在这种恶性竞争的情况下，银行的合规管理容易放松。合规经营机制的弱化，增加了违法、违规现象产生的机率，一方面导致银行经营风险的增加，一方面导致行业形象受损，甚至使公众丧失对银行的信心，这显然不利于银行的长期发展。银行要想具备长期的可持续发展的能力，就必须倡导以诚信、守法为中心的合规文化，推行合规从我做起，合规人人有责，合规创造价值的合规理念。因为合规不仅仅是合规管理部门、合规管理岗位以及合规专业人员的责任，更是银行所有部门和分支机构、每一位员工的责任。只有把合规文化融入到企业文化建设全过程，融入到银行客户服务的全过程，才能引领银行走向可持续发展的道路。

2、只有合规才能树立品牌效应。过去有人说信用社是“游击队”，国有银行是“正规军”，老百姓眼中的“游击队”和“正规军”的差距就是合规的差距，就是大银行的品牌效应。但是，随着近年类似信用社这样的“游击队”对合规工

作的重视，在网点外观、员工面貌、流程规范、合规管理等等方面逐渐向大银行靠拢，“正规军”的品牌优势正在逐渐失去。要重树大银行的形象，重振大银行的威信，就必须从加强合规管理做起。网点外观要更统一，员工面貌要更精神，业务操作要更规范，流程环节要更精准，合规落实要更细化，管理要求要更严格，把合规文化、合规工作落到实处、细处，这样才能重新拉开“正规军”和“游击队”的差距，保住和重树大银行的品牌效应。

合规不只是哪个部门的事，合规不只是哪个人的事，甚至合规不能说是一件事，而是一种融入在银行客户服务工作全过程中的一种文化，一种氛围。合规不是创不创造价值，而是合规本身就是价值，就是银行赖以生存的、长期的、根本的价值。

价值创造工作报告总结篇四

大家好！我是来自xxxx的xxx□今天能站在这里跟大家一起交流学习，感到非常的荣幸！感谢领导给我们这次畅谈心声、展示自我的机会。我演讲的题目是《感恩、敬业、合规将是我永恒的追求》。

作为银行的一名员工，感恩是我们最根本的职业精神，敬业是我们最基本的工作态度，合规是我们最重要的行为准则，三者都沉淀着优秀员工的职业素养，是我们亟需培养的优良习惯。

习惯一：心怀感恩，把工作当成事业，忠诚胜于能力。

我们要学会感恩，感恩工作，感恩制度，工作为我们展示了广阔的发展空间，为我们提供了实战才华的平台，保证了我们丰衣足食，我们对工作为我们所带来的一切，都要心存感恩。工作并不等于事业，工作是谋生手段，而事业是毕生追求。把工作当成事业对待，可以极大地提升我们工作的内涵。

记得一位哲人说过：如果一个人能够把本职工作当成事业来做，那么他就成功了一半。对工作怀有一颗感恩之心，将工作当成事业来做。今天的成就是昨天的积累，明天的成功则有赖于今天的努力，把工作和我们的职业生涯联系起来，对自己未来的事业负责，我们就能忍受工作中的压力和单调，始终觉得自己所从事的是一份有价值、有意义的工作，而且也可以从中感受到使命感和成就感。

习惯二：把敬业当成自己的习惯，懂得高效学习，自我升值。

爱岗敬业，不只是在枪林弹雨中的辉煌，不只是在紧急危难时的高扬，它更应该是一种默默的奋斗，一种高尚的理念，一种强劲的精神力量。敬业就是要恪守“七多七少”原则，即多一些踏实，少一些计较；多一些准备，少一些盲目；多一些奉献，少一些索取；多一些完美，少一些缺陷；多一些务实，少一些浮躁；多一些担当，少一些推诿；多一些认真，少一些糊弄。

当然敬业与能力也是密不可分的。信誓旦旦的喊口号却因为能力不足无法胜任工作，绝不是我们想要的。我们应该明白新时代的金融工作人员应该是一个全面加特长的复合型人才，不仅要掌握精深、广博的知识，拥有吃苦耐劳的健康体魄，还要有良好的修养。“学习型”社会强调的就是不断充电、学习，自我升值的步伐要大于变化的步伐才行。

习惯三：将合规作为日常的行为准则、提高服务质量

记得有这样一个失败王国的战争故事，因为丢失了一个钉子，坏了一只铁蹄；因为坏了一只铁蹄，折了一匹战马；因为折了一匹战马，伤了一位骑士；因为伤了一位骑士，输了一场战斗；因为输了一场战斗，亡了一个国家。这个故事发人深省，有谁会注意一个小小马钉的疏忽竟然导致了一个国家的覆灭。这个故事告诉了我们合规的重要性，也就是我们的管理理念：“细节决定成败，合规创造价值，责任成就事业”。

合规就是要从钉子做起，不忽视工作中的任何一个细节，严格遵守规章制度，不能因为马钉而失去国家。在金融业机构竞争日益严重的今天，我们要牢记我们的风险理念，“违规就是风险，安全就是效益”。

总之，我们必须拥有一颗感恩的心，拥有良好的敬业精神和合规的职业习惯，这样才能成为一名优秀的银行员工。最后，让我借着今天这次演讲的机会庄严承诺，作为风险条线的一名员工，我承诺，感恩、敬业、合规将是我永恒的追求！谢谢大家。

价值创造工作报告总结篇五

大家好！

这是一份体现工行情结的晴雨表——一句句赞美溢于言表，一声声谢意绽放脸庞，我们的温馨交流，释疑解惑，就是和顾客最近的沟通。

今天，我演讲的题目是《我幸福，因为我是一名大堂引导员》。从踏入工行的那天起，我就誓言从点滴做起，以我的真心换取客户的满意。从穿上工行的制服，佩戴绶带接待顾客的那刻起，我就感到工行大堂引导员这座“桥头堡”职责的重要。站立、微笑、引导、解答，这些看似简单平凡的工作，于我——一位刚出校门的大学生来说，工行的神圣与神气被日复一日的枯燥乏味所取代，工行工作原来如此单调、机械；一天、两天??没过多久，我有些坚持不住。下班回家，我连腰板都挺不直。正在我变得犹豫变得低落的时候，同事们耐心的开导，细心的讲解，热情地鼓励，让我又重新认识了工行大堂引导员真正的含义；尤其是看到柜台点钞员几秒钟数完一匝厚厚的钞票，不差毫厘，看到老员工处理每笔业务如此干练利索，我渐渐充满着羡慕与敬意，慢慢变得坚强起来。是啊，没有数年如一日地的操持，没有甘于寂寞与奉献的坚守，业务怎会有如此的娴熟？我开始不断寻找着自己

与同事的差距。我也明白，这就是大堂引导员的工作，每天站在这个位置，为客户释疑解惑就是我工作的全部，大厅里的人和一切事物都是我的工作范围，当我明确工作目标和重点以后，一切都变得清晰、明朗了起来。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着。如今银行业的服务不仅停留在存款或取款这种简单的操作上，而是体现在点点滴滴人性化的服务上。为更好地服务于每一位顾客，我开始钻研金融基础业务知识。白天做好引导，晚上回家就学习储蓄开户、密码查验、挂失补办、销户等业务。

换位思考，急客户之所急，想客户之所想。每当看到年老体弱者出现在工行，我就出手相助；每当听到排队等候的客户发出不和谐的声音，我就上前及时沟通；每当遇到不熟悉银行业务的客户咨询时，我就会微笑着上前细心解答。

“树立现代金融服务理念，打造一流金融服务品牌。”我深知，大堂引导员的一言一行都会第一时间受到客户的关注；我也深知，每一个工行人都是工行形象的塑造者，服务形象的传递者，服务价值的传承者。一个人的服务是否创造了价值，不是凭嘴巴说来的，而是用实际行动诠释的。工作中我时刻铭记“服务创造价值，满意尽在工行”的服务理念，以细心服务客户，以恒心感动客户，以热心帮助客户，以耐心留住客户，以爱心献给客户。当客户到来时，一个微笑的眼神，一句温馨的问候，一杯热腾的开水，都是对客户的赠与和回馈。而客户能够满意而归，就是对我最好的回报，就是对我服务所创造价值的最好诠释。

古人云：“天下大事必作于细，天下难事必作于易”。回味工行工作的点点滴滴，我的确感到作为一名普普通通的工行大堂引导员，能把自己所在岗位的每一件小事做好，做到位，不是一件很简单的事。现在，当听到顾客发自内心由衷的赞许，当看到顾客顺利办完业务会意的笑容，我的内心充满着骄傲与自豪。因为，我是工行人！因为，我是一名代表工行

形象的大堂引导员！

“泰山不拒细壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深”，浩瀚的大海是由一滴滴不起眼的水滴融汇而成的，茂盛的森林是由千百棵树连接而成的，骄人的业绩是由细小的成功凝聚而成的，而我们工行今天的成就，也是由我们每位工行人，在平凡的岗位上所作出的一点一滴的贡献汇聚而成的。

我不曾知道，自己真诚的服务、无私的奉献创造了多大的价值，也不曾知道，和我的同事相比，为单位付出多少。但我明白，只要我努力过、认认真真做好自己的每件细小的事，我就无怨，我就无悔！也许，这一——就是我对“服务创造价值”的理解。在这里，我感受到充实，感受到快乐，更感受到从未有过的幸福！

尊敬的各位领导、各位同事，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为xx工行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己的力量。

谢谢大家！