

最新中学学生迎新活动方案设计(优秀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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇一

xx年，是xx“提高通用效果、加快市场建设、创建xx品牌”的关键性一年。我在总公司的领导下，紧密团结班子成员，带领分公司全体员工，围绕总公司提出的战略目标和各项任务要求，开拓创新，扎实工作。在湖北省内真正营造了一个和谐的“共同事业、共求发展”的业务环境。在大家的共同努力下，我分公司各方面都取得了良好的经营业绩。跨行交易、市场拓展、运行质量及xx发行等主要指标都全面完成了总公司下达的计划。全年实现跨行交易xx万笔、交易金额xx亿元，增幅分别为xx和xx。特约商户和直联pos布放量已达xx户、14200台，新增xx户、xx台；交易成功率同城为xx%、异地为xx%。发行xxxx万张。

现将主要工作报告如下：

今年，我紧紧抓住发行xxx和受理市场建设这两大中心任务，积极争取人民银行的领导，结合九部委联合发文，加强与政府部门的沟通、交流，组织分公司拟定了湖北省xxx产业发展五年规划，由人民银行武汉分行等10家省局联合发文。为我省xxx产业发展提供了有利的政策保障。组织协调在全省范围内开展了以“xxx之春”为主题的系列宣传营销活动，先后举办了“xxx之春联欢晚会”、“普及xxx知识户外宣传”、“xxx联动推广”、“xxx有奖征文”、“手机支付新业务推介

会”、“金融系统xxx知识电视大赛”、“银联三周年音乐会”、“刷卡无障碍优秀示范商户街区评选”“xxx产业发展论坛”“xxx消费刷卡有奖”等活动。这些活动形式多样，内容丰富，贯穿全年，月月有新意、季季有高潮，在整个省市范围内产生了强烈而广泛的社会效应。真正搭建了一个金融机构与政府部门、广大商户、持卡人良性互动的交流平台。

推广xxx是xxx的战略核心，也是我们分公司战略转型的头等大事。我多次组织班子成员召开专题会议，研究具体推广策略和方式方法。一是成立了xxx工作推广领导小组，责任到人，绩效挂钩。二是狠抓宣传，普及xxx知识。我们组织了“有奖征文”、“电视大赛”、大型音乐会，以及“9.25”联动宣传等活动，通过新闻媒体，不断灌输自主知识产权理念，唤醒民族品牌意识，争取各方支持。三是推动银行正式发行xxx。我们逐一拜访银行，细化奖励措施，与总公司联动营销，争取银行早日发卡。四是充分发挥银联优势，寻找行业合作伙伴，配合商业银行扩大发卡量。在我们与发卡银行的共同努力下，交行发行了公交联名标准卡，中行发行交管联名标准卡、邮储发行了百货联名卡。目前，我们又在与武汉市商业总会合作，发行银行商联标准卡。全省发卡势头非常好。20xx年共发行标准卡360万张，超额完成年度计划。

受理市场是创建银联品牌的重要基础。今年以来，我坚持巩固直联市场，维护稳定的市场秩序，与商务公司一起推动受理市场大发展。一是提高商户活动率，盘活存量商户，针对高扣率、低交易的餐饮、酒店类商户，采取收银员“积分兑奖”和“刷卡消费刮刮乐”等专项活动。该类商户交易额比去年增长60%以上。二是抓住市场热点，联合各行发展商户。我们遵循“共同市场、共同发展”的原则，带动银行共同发展市场。在今年发展的4000多家商户中，银行推荐占80%以上。三是加强行业合作，带动市场整体发展。今年我们分别与通信、烟草、物流、旅游等行业合作，与连锁经营机构合作，扩大了用卡领域和交易量。四是因地制宜，加快二级地市发

展步伐。我们按照“控制成本、讲求效益”的原则，认真做好市场与效益的综合分析，以宜昌、十堰、襄樊和黄石为重点，不断拓展市场，二级城市交易量比去年增长了一倍多，直联网络已经延伸到全省62个县级市。

系统的稳定过渡是我分公司今年以来的一项大事，总经理室十分重视这项工作。一方面我们积极加强系统自身的运行管理，确保交易成功率的稳中有升。在10月份的质量交易月活动中，同城交易成功率达到98.5%，位居18家分公司第5位；另一方面按照“高度重视，精心准备，分步实施，确保安全”的总体要求，联系辖内联网银行，配合上海信息中心有步骤的完成了网络改造、物理过渡、逻辑过渡等工作，于11月8日顺利实现了系统切换。随后又完成了分公司代收费系统向总公司公用支付平台过渡的工作，完善了系统功能，新增加了代收电费和代收保险费的业务。

我在组织分公司开展保持先进性教育活动的同时，特别注重带动业务的发展，促各项指标创新高。今年我按照总公司的要求，重点抓中层干部及业务骨干的管理素质和管理能力的提升。进一步完善了绩效考核、办公程序，岗位职责等各项内部管理制度，加强了员工思想建设及业务培训，有效提高了全体员工的整体素质，为各项业务的发展提供了强有力的保证。

在过去一年的工作中，我以强烈的事业心和责任感，带领班子成员，不断观察市场的瞬息变化，以积极的心态面对困难，化解矛盾，以至诚的心对待银行、商户和周围的同事。坚持以身作则，廉洁自律，勤奋务实，勇于探索，开拓创新，为银联事业的发展倾注了自己全部的心血和汗水。本人虽然取得了一定的成绩，但离总公司的要求还有差距。如系统性学习不够，理论性研究较欠缺，新业务拓展的市场效果还不够突出。

历史赋予我们新的使命，发展民族xxx品牌进入最关键的时刻。

在新的一年里，我将再接再厉，加倍努力，开拓创新，与武汉分公司全体员工一起，全力以赴，以高度的政治责任感，良好的精神状态，扎实的工作作风，为实现xx战略目标而奋斗。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇二

转眼间，我进入xx银行工作已经两年多了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长到现在，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我对今年的工作进行以下总结。

态度决定一切，银行因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识 with 技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。以往我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及

时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

后来我有幸从分理处脱颖而出，进入支行业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过工作和学习，我对信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的银行业务员。在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行业务员具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的xx银行欣欣向荣，作为xx银行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx银行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇三

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练的机会。

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！

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇四

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，

克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖

励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇五

按照分行党委的工作要求，及分行工会全年的工作安排，依据我行制定的《鞍山分行窗口柜台文明优质服务管理办法》xx年，我部对全辖11个经营机构的近50个对外服务窗口的服务情况，进行了逐月、连续的跟踪检查和考评。现就去年全年的服务工作情况做一总结。

首先，为加强窗口服务工作的监督检查力度，分行在配备了专职服务督导人员，并按月进行常规明查的基础上，年初，还有偿外聘了专业的服务监督机构，对我行各窗口单位的日常服务状况及服务质量进行了暗访，从而，确保了全年考评结果的客观性和真实性。

其次，为尽快提高我行窗口员工，特别是近年新录用员工的临柜业务素质，真正为我行的客户提供高质量的满意的金融服务，去年四月，我部会同分行个人金融部、监察内控部和银拓支行，共同整理、编写了《鞍山分行个人金融业务知识问答》小册子，分发到各经营机构，做到每名柜台员工人手一册，并在之后的服务检查中，将员工对业务知识的掌握和熟练程度，作为一项重要的考核内容。

第三，为了在服务考核中切实做到奖优罚劣，进而，为分行党委在贯彻员工奖励与退出机制时提供翔实的依据，自去年年初起，根据每月的服务检查资料，我部还为每一名一线窗口员工建立了“窗口员工服务档案”，对每名临柜人员全年的服务状况进行续时记录。这样，不仅加强了分行对每名员工服务情况的详细了解，丰富了服务考评资料，而且，也在分行党委的决策中发挥了积极的参谋作用。

第四□xx年全年，我部对全辖11个经营机构所属的近50个储蓄网点的服务工作，共组织了近300次的督导和检查，检查采取明查暗访相互交叉的方式进行，每月网点服务检查的覆盖面近100%。全年共召开由分行党委成员和各机构一把手参加的服务通报会8次，对各机构每月的服务状况进行了接续通报和总结，肯定长处，指出不足，在各经营机构不断改善和提升所属网点服务质量的过程中，发挥了督促和推动作用。

xx年，我行的窗口服务工作，受到了分行党委的高度关注。在分行党委领导的悉心指导和各机构一把手的鼎力支持下，经过全行一线员工的共同努力，去年，我行的服务工作，无论是服务效率，还是服务水准，都得到了显著提升，涌现出道西支行、铁东支行、解放路支行三个服务竞赛优胜单位。不仅获得了省行工会的首肯和认可，而且，也赢得了绝大多数客户的称赞和好评。具体体现在以下几个方面。

第一□xx年，是我国的奥运年。按照总、省行关于做好奥运金融服务的统一要求和周密部署，依据《中国银行xx年奥运服务系列活动方案》和《奥运金融服务内容及评分标准》的各项细则，我行及时将奥运服务工作任务在辖内分解，落实到人，并全力贯彻和执行。随着奥运会和残奥会的圆满落幕，我行也出色地完成了奥运期间的各项服务工作任务，没有出现任何闪失和差错。尽管我们生活在一座非奥运承办城市，但也直接或间接地为北京奥运会的成功举办，贡献了我们的—份力量。

第二，经过一年的反复督促、检查、竞赛、评比，我们发现，全行员工正在逐步树立起一种全新的现代服务理念。各级管理者在管理过程中，已经透过服务工作，看到了经济效益，并在日常工作中，将服务工作真正地与经营工作等同起来。而绝大多数身处一线窗口的柜员，也正由原来的被动服务，逐渐地转变为一种服务自觉。他们不但注重提高自身的服务技能，不断开展服务创新，而且，开始更加注重服务的质量

和内涵。正是因为有了这一年的全员的辛勤努力，我行的服务，才会焕发昔日的风采，重树中行服务的金牌形象。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇六

我所在的岗位是前台一线窗口，我的一言一行都代表着我行的形象，所以要求我在工作中不能有半点的马虎和放松。由于我支行地处城市中心，周围人口密集，所以每天来办业务的人很多，客户的素质也参差不齐。因此，这样的环境迫使我不断的提醒自己，在工作中一定要兢兢业业，严格按照行里指定的各项规章制度来实际操作。我时刻提醒自己要从细节做起。

一年多来，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。

1自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇七

在过去的20xx年里，从初进弘泰公司至现今，足有十个月的时间。在这十个月的`时间里面，个人能力飞跃性的提升，暂且不论。但是，个人成长还是有的。这也得力于公司的信任和培养。下面对个人工作职责作一些简单的总结和评价。

在公司里，本人担任主管的职位，主要负责开单与出纳工作。还有其他一些展厅日常工作的监督，也在个人的工作范畴内，

分类总结。

1、开单

此项工作需要做到足够的仔细、认真、谨慎。对于产品的专业知识也要有一定的认知。如此一来，就能避免很多工作上的失误。还需特别注意数据方面的。对于这份工作，我需要提升的地方还有很多，例如：应更仔细认真，尽量避免出错；效率的提升，仍需加强。做到更快更准，才是最终目标！

2、出纳

展厅日常收支工作管理，做到数目清晰明确，日清月结。做好登记明细，以免出现疏漏。当天收支情况及时输入电脑。在过去的半年里，做得未够好，来年必须完善。

以上是职责范围内最主要的工作，毋庸置疑，必需竭尽所能做到最好！此外，还有很多展厅的日常工作需要注意。包括：早会记录、展厅人员出入登记、客流量登记、电脑日常工作的维护、公司q群信息的及时传达。另外还有展厅样板的维护：样板的出仓，必须经过公司的审批，做好登记以及相关的手续，展厅的出仓样板，需及时作好补充。还有展厅卫生的维护，属于个人负责的卫生区域，必须每天做到位，龙头、五金配件的维护，每月至少打蜡一次。这些工作尽管琐碎，但是，却高度体现个人的工作责任心。力所能及的事，更需要在细节上完善。因此，养成良好的工作习惯，非常必要。

以上工作总结不尽详细，并且，日常工作中也有诸多疏漏的地方。希望在这次对于过往工作的审视中，获得经验和教训，来年逐步完善！

20xx[]已是过去式。惟有展望未来—20xx[]20xx...弘泰公司的精彩不容错过！

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇八

##年一季度以来，我支行安全保卫工作认真贯彻落实总行安全保卫工作会议精神，在总行安全保卫部的正确领导、关心、支持下，紧紧围绕省、市农村金融工作会议要求，遵循“预防为主，综合治理，。谁主管，谁负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础，通过制度约束和检查督促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处，保证了我支行财产和员工、客户的人身安全，为我支行业务发展和各项改革措施的顺利推进营造了一个安全、稳定的经营环境。

我支行社近年来始终将安全保卫工作列入重要议事日程。在年初通过对本网点的研究调查，确定了今年安保工作计划。年初支行行长与各员工之间，签订了##年安保、消防责任状，使安保工作责任分解到每个岗位乃至每个职工身上。支行还在合行统一领导下确定了兼职安全员，加强自我监督力量，真正做到“谁主管、谁负责”。

防范意识。当前保卫工作面临的形势愈加严峻，做好职工的防范教育已成为保卫工作的重要课题。防范教育搞好了员工的防范意思就能得到提高，就可以在日常安全防范工作中筑起一道牢固的屏障。所以我们始终把防范教育工作摆在安全保卫工作的重要位置。

首先增强领导自身的防范意识，我支行领导坚持以身作则，牢固树立“安全第一”的防范思想，把安全防范教育工作纳入重要议事日程，利用各种场合开展防范教育工作，大会小会讲安全，组织一线员工学习案件简报及案件通报的同时，通过具体案例剖析，用活生生血的教训教育广大员工、并对照自查。

对安全保卫工作，安全检查是关键，只有加强检查的力度，才能发现问题，只有发现了问题才能有针对性地加以解决。

我支行严格执行总行的要求去做，坚持网点每日检查，支行领导定期检查，对检查中存在的问题积极督促整改、跟踪监督，把隐患消灭在萌芽中。通过检查不仅对职工起到现场教育的积极作用，增强职工的安全防范意识，而且能暴露管理中的薄弱环节，进一步完善内控制度管理。

制定了本季度重大节日——元旦和春节的值班守库轮流表，并在节前节后对支行的安全操作、安保设施等进行了全面细致的检查，排除各种安全隐患，确保大家能够平平安安上班，安安心心过节。3月份从总行领到新的安全保卫知识宣传警示牌后，立即撤换下旧的警示牌，悬挂于过道醒目的位置，能让每一位员工在进出营业场的时候都能够一目了然地看到相关的安全保卫知识，时刻牢记安保的重要性。

##年度第一季度支行在安全保卫工作上，按照总行的要求，遵循上级工作会议精神，结合支行实际做了大量富有成效的工作，实现了支行安全无事故运营，为农村合作银行深化体制改革和日常各项工作的正常开展提供了安全稳定的运营环境，在加强综合治理，强化安全防范措施，开展法制和安全教育，加大检查监督和处罚力度，及时消除不安全因素等方面都取得了一定的成绩。

但同时还存在一些不足，主要表现为：由于长期的安全与稳定，少数同志对社会治安和金融安全的严峻形势认识不足，制度执行还不够到位，存在麻痹思想和侥幸心理。第二季度，我们将继续加强全员的法纪教育和安全防范意识教育，完善内控制度，强化检查督促，继续开展与加强安全保卫工作的各项活动，发扬成绩，弥补不足，不断总结经验教训，使安全保卫工作进一步提高和完善，为支行各项业务的顺利开展做出新的贡献。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇九

要想富，先修路□xx是一个县级农业市，也是一个旅游城市，

农产品进城、工业品下乡和发展生态旅游，都需要公路作基础；新农村建设、全面实现小康的奋斗目标，也需要良好的农村公路建设。为此，从去年第四季度起，我们积极与财政局、交通局、方兴公司等部门配合，对xx市的农村道路、桥涵等基础设施进行了全面考察，形成了科学、翔实的考察报告上报省分行。今年5月份，省行批复了我行农村道路维修项目贷款2亿元。今年9月份先发放了1亿元，明年初再发放1亿元。该项目总投资3.3336亿元，竣工后改建农村道路510公里，修建桥梁12座，基本实现村村通公路的目标，为我市实现跨越式发展奠定了扎实的基础。

产业化龙头企业是带动经济发展的发动机。在支持产业化龙头企业中，我们突出做好了两方面的工作：一是积极支持玉米加工产业化龙头企业发展□xx市圣地嘉禾油脂有限公司是济宁市产业化龙头企业□20xx年3月，我们发放了400万元贷款，支持该企业累计购进300万公斤玉米胚芽，拉动销售玉米5000万公斤，解决了农民卖粮难问题，保护了农民利益。二是积极支持麻类产业化龙头企业发展□xx市锦绣纺织有限公司是长江以北最大的麻纺企业，是xx的利税大户□20xx年初，我们发放了贷款20xx万元，支持该公司累计购进亚麻等原料3200万公斤，保证了企业正常流动资金周转需要，促进了企业健康发展。在国际国内经济环境极端恶劣的情况下，保证了3000名职工的吃饭问题，为确保xx市社会稳定作出了积极贡献。

我行致力于打造现代农业政策性银行，全行上下牢固树立客户就是上帝的观念，在信贷产品的种类、方式、额度、期限、利率、等方面充分考虑客户的资金需求，与政府部门及企业加强沟通，密切配合，努力提高办贷效率。

一是运用cm20xx信贷管理系统，进一步加大了贷后信贷营运综合管理与分析，提高了信贷管理的精细化水平。

二是依托综合业务系统处理平台，保证了业务操作安全及时、

准确运行，账务核算质量显著提高。

三是加强了与工商银行开展网银业务合作，满足了企业离柜业务需求，提高了企业资金使用效益。

四是完善了营业服务设施，规范了服务标准，提高了服务质量和效率。

五是积极稳妥地运行了大小额支付系统，为我行搭建了快捷、高效、安全的支付结算平台，极大的提高了我行跨行支付结算业务的速度。

六是加快了银行卡及网银业务等服务手段的推广应用，开通了电子银行，通过互联网为客户提供快捷、统一、安全的服务，加速了企业的资金周转。

银行反洗钱工作总结报告 银行工作总结篇十

20xx年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

20xx年，我认真学习党的理论，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。