

最新维修工述职报告咋写 维修工述职报告 (汇总8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行工作总结报告篇一

本站后面为你推荐更多银行工作总结！

在银行工作的这一年，我也是感受到优秀的单位带给我的成长，同事们都是非常的有修养，同时对于工作也是有很多可以分享的经验，也是愿意帮助我，我也是很好的融入到我们支行里面来，自己也是尽责做好自己该做的一个工作，而这一年收获也是特别的大，让我明白，自己也是只有不断的进步，才能变得更为优秀，做一名更好的银行员工，而自己一些不足，也是要不断地学习来提升，做好工作，在此也是来就这一年自己所做的工作，以及自己在银行的生活学习来总结下。

一、生活学习

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的

竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看见，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

二、工作成长

工作的任务很重，但是我也是尽责的做好，时间不够，我也是会加班，不会觉得有什么怨言，毕竟自己既然选择了，那么也是要去承担，同时收获也是格外的多，经验的积累，自己能力的提升，还有和同事的工作配合也是让我对于银行的了解更多，让我坚定了要在银行一直工作下去的信心，而要立足，甚至走的更好，以后有晋升，那么自己也是付出的努力要更多才行的。这一年，我的工作也是完成了不错，而且也是得到了领导的肯定，让我知道自己的付出是值得的，而收获的也是特别的大。

当然不足依旧是有，要去以后提升，同时随着工作的开展更多，我也是更加的熟悉并且在工作里头去反思，找进步的方法，让自己能做得更好，我也是相信在来年，我的工作会有更大的进步。

银行工作总结报告篇二

我支行在中心支行党委的正确领导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习宣传贯彻党的十八大精神，紧紧围绕“内抓管理保安全、外抓服务树形象”和“一强化、两提高”的总体要求，认真执行国家货币、信贷政策，积极构建金融稳定长效机制，切实加强金融管理与服务，有力支持了县域经济又好又快发展。

(一)认真落实国家货币信贷政策，支持县域经济发展

1、强化“窗口指导”，拓宽服务领域。为认真落实国家货币

政策，切实落实中央提出的“把信贷资金更多投向实体经济特别是‘三农’和中小企业”的工作要求。我行及时出台了《xx市金融支持农业农村发展的实施意见》、《xx市金融支持中小微企业加快发展的意见》、《进一步做好大学生“村官”创业富民金融服务工作的通知》，配合地方政府出台了《xx市金融宣传网络体系建设实施办法》、《xx市农村新民居建设实施意见》、《xx市金融支持地方经济发展奖励办法》、《农业产业化龙头经营组织扶持奖励办法》等多项措施；引导辖内银行业金融机构经营重心进一步向“三农”及中小企业转移；同时实行约见谈话制度，对辖内涉农金融机构进一步强化服务“三农”意识，改进和提升金融服务水平，大力发展农村信贷产品创新情况进行约见谈话。在我行推动下xx市银行业金融机构在支持地方经济发展中的分量逐渐加重。截止20xx年11月末，全市金融机构本外币各项存款余额xxxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元，增长20.01%；各项贷款余额xxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元，增长12.67%。新增贷款全部用于县域重点项目、特色经济、“三农”发展，强有力的支持了实体经济发展。

2、选定金融支农区域，打造农业产业化集群。一是我行按照金融支农总体要求，引导金融机构结合区域特点，选定金融支持区域，优先保证省级、市级农业产业化龙头企业的资金需求，截止20xx年11月末，为省、市级农业产业化重点龙头企业发放贷款6户，贷款余额21,975万元。二是加大农村特色专业市场的金融支持力度，确定了马庄小杂粮、屯头宫灯、贯庄蔬菜种植专业村等特色专业村作为小额农贷重点优先支持区域，并对专业村农户进行集体授信，全面推广惠农卡，并对所有农民发放的惠农卡实行“三免”政策。即：免收开卡工本费、免收惠农卡年费、免收小额账户管理费。截至20xx年11月末，累计向专业村发放惠农卡张28,500张、农户小额贷款累计授信2167户，贷款余额xxxx万元，强有力的支持了农村经济的发展。

3、全力做好农村金融产品创新和服务工作，助力中小微企业发展。一是为认真贯彻落实全国金融工作会议提出的“加快解决农村金融服务，解决小型微型企业融资难问题”，找到有效破解中小企业及农户融资难问题，我行多次与金融机构专题研讨金融制约中小企业发展的瓶颈问题，在支行的引导及推动下，辖区各金融机构先后推出了应收账款保理、订单融资、出口押汇、发票融资等一系列信贷新品种，满足了中小企业“短、频、急、小”的资金需求。截止20xx年11月末，辖内银行业金融机构发放贸易融资贷款xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元，增长195%，同比多增xxxxx万元。二是定期与工促局合作对辖内各乡镇中小企业的资金需求情况进行摸底、初选，利用人民银行企业征信系统进行筛选，定期向金融机构发出信贷指导目录，要求金融机构切实发挥信贷投放主渠道的作用，对符合条件的企业，在防范风险的前提下加大支持力度。今年共形成指导目录2期、推荐企业12家，6家中小企业得到了金融机构的支持。三是今年4月份，组织开展了银企对接会，通过对接成功为河北吉藁化纤有限公司、河北中农博远农业装备有限公司等13家企业达成了贷款意向，金额2.8亿元，支持了中小微企业发展。

4、再贴现引导作用发挥充分□20xx年，我行为辖内农村信用社累计办理再贴现发放业务10笔，金额xxxxx万元；再贴现收回业务10笔，金额xxxxx万元；再贴现余额xxxxx万元□20xx受货币政策的影响，使得农村信用联社信贷资金趋于紧张，人民银行积极办理再贴现业务，不仅使地方法人金融机构信贷需求得到了满足，更重要的是使再贴现工具引导资金流向的作用得到了有效发挥，有效地支持了县域经济发展。

1、大力推进“两管理、两综合”工作，丰富履职手段，提升履职效果。制定了□xx市金融机构加入人民银行金融管理与服务体系实施细则(试行)□□□xx市金融机构执行人民银行金融政策评价实施细则(试行)》及操作规程。结合藁城实际，把新设金融机构管理办法与执行人民银行金融管理政策评价办法

有效的进行衔接，通过与xx市在营业金融机构签定《xx市金融机构金融管理与服务子项目确认书》、对新设金融机构加入人民银行金融管理与服务体系范围扩大到县级一级分支机构设立的二级支行、分理处及储蓄所，将新开业的二级支行、分理处及储蓄所纳入申报的范围，从源头上防范了金融风险。截至目前我行受理辖内新设工商银行xx市支行良村分理处加入人民银行金融管理与服务体系的审批工作。受理65家营业金融机构加入执行人民银行金融管理政策评价体系，并积极配合人民银行开展综合评价，人民银行依法履职能力得到较大提升。

2、高度重视、抓好落实，机构信用代码推广应用工作成绩显著。召开了“xx市机构信用代码推广应用工作动员大会”；成立了“xx市机构信用代码推广应用工作领导小组”，制定了《信用代码推广应用实施方案》，支行与辖区金融机构“一把手”签订目标责任书。今年6月份、8月份支行分别召开了两次督导会议，在我行的引导下，辖内工行、农行、中行均把代码证工作纳入到绩效考核中，有效促进了工作的开展。截至20xx年11月末，我行受理发放代码证6304户，现已发放5710户，完成进度100.05%，截至11月末，我行发放新增代码证594户，放比例达到100%。中心支行《关于河北省机构信用代码证第一阶段发放工作情况的通报》（银石办发[20xx]224)号文件中对我支行提出了表扬。

3、切实履行职责维护辖区金融稳定。针对xx市农村信用合作联社发生舆情风险情况，按照《河北省金融机构重大事项报告制度》，启动了《xx市金融机构突发事件应急预案》，组织召开xx市金融机构突发事件应急领导小组会议，研究制定了应急措施。上报了《xx市农村信用合作联社舆情风险情况报告》。对xx市农村信用合作联社舆情风险情况进行跟踪、监测、分析，及时向应急领导小组报告情况。对事情的进展，及时向地方政府和上级行进行了汇报。

4、开展综合执法检查，提高执法能力。研究制定了《综合执法检查方案》及操作流程，组织执法人员学习有关业务制度、操作规程及廉洁自律有关规定，按照执法工作流程对辖内工商银行和信用联社开展了人民币收付业务、支付结算业务、国库经收处执法检查，指出了金融机构在企业征信、金融统计、支付结算、人民币管理方面存在的问题，提出了整改建议，约见了主要负责人进行谈话，要求限期整改落实，有效防范风险发生。

5、扎实做好人民币银行结算账户管理工作。严格按照要求办理核准类银行结算账户，截至11月末，共开户1245户；销户2607户；变更账户468户。认真部署20xx年度人民币银行结算账户年检工作，组织召开了辖内金融机构账户年检工作联席会议。截至11月末，全辖各金融机构共完成账户年检4030户，年检率超过80%，圆满完成了20xx年度账户年检任务。

1、加强调查研究和征信体系建设。认真组织开展“数”文化建设，按时上报了“数”文化建设调研。按月编制《藁城金融专报》，为地方政府和辖区金融机构服务。认真做好贷款卡年审、发放和个人信用信息查询工作□20xx年共发放贷款卡135张，受理个人信用报告查询申请467人次，年审贷款卡575户，年审率达到了92%，贷款卡年审率再创历史新高。按时保质保量完成了机构信用代码发放和应用任务。认真做好中小企业信用信息征集和更新工作。

2、进一步加大银行卡市场管理和农村支付环境建设工作。一是从银行卡发卡、交易检测、特约商户管理、终端机具管理、受理市场秩序等方面，督促各行社全面排查银行卡发卡和受理市场存在的隐患和不规范行为，有效防范了银行卡市场风险，确保了辖区银行卡环境安全。到11月末，我辖区共发放银行卡63.6万张，安装atm机88台□pos机452台、转账电话6144部，发展特约商户1171家，有效改善了农村支付环境。二是认真做好银行卡助农取款服务的宣传推广工作。成立宣

传领导小组，制订了宣传推广实施方案。通过开展多层次、多角度、多方位的宣传活动，为银行卡助农取款服务的推广工作营造了良好的舆论氛围，为改善农村支付环境，优化农村金融生态奠定了基础。在宣传推广活动中，我支行积极督导辖区涉农金融机构加快银行卡助农取款服务点建设，截至11月末□xx市辖区已建立助农取款服务点498个，涉及行政村239个，行政村覆盖率达到100%，提前一年实现了中心支行提出的20xx年底银行卡助农取款服务辖区行政村全覆盖的工作目标，进一步提升了农村地区支付服务水平。

3、不断提升国库管理水平。高度重视国库内控制度建设，提高风险防范能力，通过晨会、定期和不定期组织国库人员学习国库资金风险案例，开展了“以案为鉴、举一反三”的大讨论。按照中心支行有关要求，组织相关人员于5月中旬对国库资金安全管理工作进行了全面检查。完成了国库核算异地轮岗工作。截至20xx年11月末，我支库累计业务量3502笔，金额xx亿元，实现了各项税收划分报解准确、及时、无误，财政资金划转到位及时。

4、加强会计基础工作。对现有会计制度进行梳理、整合，查漏补缺、查弱补强，先后出台修订了“对账系统监控值守制度”、“财务系统对账管理办法”等40多项制度。完成了20xx年会计内控自查工作。对xx市农发行28家企业的贷款占用情况、农发行对停息挂账占用贷款本息的清收情况以及实行停息挂账占用贷款的承贷企业现状等情况进行了认真核实，并将核实情况按时上报上级行。完成了中央预算单位实施公务卡强制结算目录的管理办法和实施细则的制定工作。

5、加强人民币管理，维护人民币信誉。加大小面额人民币投放回笼力度，提高流通中人民币的整洁度，组织召开了三次专题会议，部署投放回笼工作，要求各金融机构营业网点设立专门的残币兑换窗口，人行设立举报电话，接受群众举报，有效促进了残币特别是小面额残损人民币的回笼，截至11月

末，已全部完成上级行下达的任务。加大了反假人民币宣传和假币收缴力度，组织开展了4次反假宣传，提高了广大群众识别假人民币的能力和反假币法律意识，截至11月末，共收缴、上缴假币11,540元。

6、认真做好反洗钱工作。组织开展了以“警惕网络洗钱陷阱”为主题的反洗钱宣传月活动，对辖内金融机构进行了反洗钱再培训。完善了反洗钱内控机制，建立了反洗钱岗位责任制，做到分工合理，责任到人。

银行工作总结报告篇三

和客户接触的时候，除了业务还要了解股票、财经动态、基金、私募、外汇、券商理财、社交等等，给客户一种很专业、很全面的职业性。

“心存”要求我们心中要有客户，不是在任务下来的时候才想起来客户，而是要我们要我们记住客户的生日，满足客户换零钱、新钱、汇款、挂失等没有业绩的业务的需求，真正的把对待客户像对待自己的朋友一样。让客户真正觉得你是真诚的，有你在银行来办理业务时就是方便，客户一旦需要与银行发生业务往来时，第一个想到的是你。“致远”要求我们对待客户的资产像对待自己的资产一样，要有一个长期的保值增值的理财规划。不能为了完成任务一次把客户做伤了，要真正做到是为了客户着想。通过老客户交叉销售、转介绍新客户，远比开发新客户简单的多。

银行业的竞争日趋激烈，如何脱颖而出，就需要我们有与众不同的思维方式。

我认为，在揽储方面，通货膨胀居高不下，即使年内两次加息，也满足不了客户抵御通胀的需求。随着各大银行高收益理财产品的推出，不管是客户还是相关从业人员都把目光转向了理财产品。这是吸引外行资金，抢占储蓄资源的关键点。

另外，年内央行数次上调存款准备金率，严厉打击月末、季末、年末高息揽储的不正当竞争行为，欲将时点余额变为均额进行考量银行存贷比的一个指标，以后银行业间的揽储竞争会变得愈加残酷。这就需要我们设计期限短、收益高的、起息结息日巧妙的理财产品来满足客户的需求和央行的考核。

基金方面，由于股票市场不景气，造成基金的销售困难。在这种不明朗的情况，应该倾向于表现一直较好的老基金、定投产品及行里推出的营养组合。新出的基金把市场过于细分，不是跟踪指数就是专注医疗、消费、电子等某一领域，还有就是仓位不够灵活。

银行工作总结报告篇四

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮忙中，透过自我的努力工作，取得了必须的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销潜力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导用心营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，透过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，透过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够透过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特

点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我用心学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利透过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销潜力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自我的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销潜力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一齐，全方位服务客户。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行工作总结报告篇五

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提高我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。