

幼儿园大班投掷沙包教案反思 幼儿园大班音乐活动教案花之舞含反思(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行反洗钱工作总结报告篇一

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达万，净增万，完成全年计划任务的%，提前300天完成全年任务，同比多增万元，其中储蓄存款完成全年计划的，净增万，新增储蓄账户户，发卡近张，完成全年计划任务的%，收息完成，不良贷款下降完成，中间业务完成任务的，各项任务都比去年同期有较大的提高。

狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

2. 牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金来源，提高存款市场占有率。

为保证完成全年存款任务，我所全体员工在黄群雄主任的带领下，加大公关力度，拓宽了筹资渠道。在临近春节期间的有利时机，大力开展公关活动，买年卡、发春联，走街窜巷、

走村窜户，努力扩大对外宣传，农行的社会形象不断得到提高，发挥农行网络优势，利用自身的热情服务，今年全年我所存款目标任务完成比较好，并被市行评为“迎新春优质服务竞赛单位”。

3、强化信贷管理，大力盘活资金.

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达100%，正常贷款余额为零，清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，外勤人员一般情况下都在乡下转，了解贷款户的信息，掌握第一手资料；内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略。正因为方向对头，今年我所共清收不良贷款 万元，共找到户多年未能找到的钉子户，累计保全贷款万元，收回利息3万元。

4. 抓党风廉政建设，保证各项工作健康发展。

年初，我所领导班子召开了几次党员座谈会，树立正确的人生观、价值观，改选了新的支部领导班子，积极开展了各项活动，积极培养入党积极分子，明确了党风廉政建设的重要性，全体党员模范带头，为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。

2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。

3、从严治所是搞好业务经营工作的关键。

4、强化内部团结是搞好工作的保证。

回顾今年的工作成绩的取得只能代表过去，新的征途又将开始。过去的一年，我所各项工作任务完成的还不尽人意，还存在着一些问题：一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过80%的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

xx年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；抓“三铁”，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉；抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

银行反洗钱工作总结报告篇二

各位领导、各位代表：

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议，银行行长工作总结。

一、履职情况

我于20xx年2月份来××县任职□20xx年4月邮储银行××县

支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为××县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

（一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大××

县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松，工作总结《银行行长工作总结》。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的（转载自百分网，请保留此标记。）情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年××县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务××县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，××县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基矗人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定

的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为××县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

银行反洗钱工作总结报告篇三

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到兴业银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份

档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

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。

新的一年，向自己的目标努力。

银行反洗钱工作总结报告篇四

时间过的真快，转眼间20xx年过去了，在20xx年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信-用-卡[credit card]工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优

质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办-理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办-理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“**客户请到*号柜台办-理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。

大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

20xx年，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流

的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

银行反洗钱工作总结报告篇五

我从xx调到xx银行来□xx行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近xx万元，最高时点数达xx万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

2、树立大营销观念，已将xxx电器公司培养为我行的基本客户

xxx电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为xxx万元，最高时点数为xxx万元，在我行的结算量高达xx亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作

劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5xxxx元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理工作。为此，我在分析了×××坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了xx证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略合作伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

20xx年，将进入一个崭新的世纪，在xx银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创×××坡支行业务发展的新高。

(1) 拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳

定增长的重点客户；

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

银行反洗钱工作总结报告篇六

xx年度，我支行党组对社会治安综合治理工作非常重视，列入了领导工作重要议事日程，纳入单位的行政管理之中，在管理教育、防范措施上不断加大力度，较好地完成了保一方平安的政治工作任务。

现将我们的主要做法总结报告如下：

我们坚持“打防并举、标本兼治”的综合治理原则，以落实领导责任为总抓手，始终把做好基层综治工作作为稳定整个大局的基础来抓。

一是重视组织建设。年初根据各部门工作性质，工作人员素质，支行重新组成了以行长为组长，分管行长为副组长，各科室负责人为成员的社会治安综合治理工作领导小组，负责对支行综治工作的领导，下设办公室在保卫科，保卫科长兼主任，负责日常事务性工作。同时，我行内保各组织网络多年来一直健全，并充分发挥作用，治保会、调解小组、安全员定期不定期召开会议，开展工作，形成了上下左右、全方位的领导、监督和组织体系。

二是根据综治工作责任制的要求，行长与市委、人行xx市中心支行签订了领导责任状。同时，及时召开支行职工大会，传达上级签订责任状精神，公布修订完善新年度安全保卫制度，进一步强调落实责任制的重要性、必要性。在此基础上，

行长同各科室负责人签订责任书，科室代表就如何落实责任书目标表了决心。通过这一形式，使全行员工受到了生动的严格制度，落实责任制教育，提高了全员的防范意识，创造了良好的大综治氛围。

三是经常分析研究综治工作，牢牢把握工作主动权。针对日益严峻的社会治安与金融犯罪形势，支行党组坚持联系实际，把综治工作与本行内保安全、反腐倡廉工作相结合，与依法行政、完善金融监管、防范化解金融风险工作相结合，坚持每月召开一次会议，分析人员思想和安全保卫形势，做到有的放矢。平时采取普遍教育、个别谈心等方式，加强对人员的工作、思想、生活等方面的内部控制。

四是依法对辖内金融机构进行监管。支行从维护金融稳定就是维护国家经济安全、维护社会稳定大局出发，明确自己在维护稳定中的重大责任，自觉地从“讲学习，讲政治，讲正气”的高度，增强全局意识，认真执行党和国家的经济金融方针政策，依法对辖内金融机构有关业务进行监管，有效地提高了预防处置金融突发事件的能力，提高了防范化解金融风险的工作水平，确保了辖内金融平安运行。

五是积极参加全国“严打整治”工作。在活动中，职工参加了地方党委召开的“严打整治动员大会和公捕大会，配合了公安部门组织的辑枪治爆专项活动，组织支行全体员工签订了不非法持有、使用枪和爆炸物品。通过有效的教育工作，使支行一名员工主动向公安部门缴出了持有的双管枪，消除了社会隐患。

为了充分发挥支行上下在社会治安综合治理上的职能和优势，形成齐抓共管，人人有责的大治安格局，根据新形势，新特点，治保会及时调整工作思路，认真落实安全保卫工作责任制。支行领导以身作则，率先垂范，把安全保卫工作做为大事来抓，主要表现在：一是对保卫科做好支行综合保卫工作经常指导帮助，督促落实。二是在各种会议上，领导必讲安

全成为惯例，启发大家警钟长鸣。三是坚持平时带班和节日带班制度，直接参与安全保卫工作。四是经常检查安全防范设施和各类安全保卫值班，掌握第一手资料。各科室负责人对安全保卫工作也极为重视，每周的科务会都把安全保卫工作列为重要内容，总结和分析上周情况，布置下周保卫工作。科室人员平时根据各自的要害岗位，严格落实安全岗位目标责任制，从防火、防盗、防骗、防抢劫等方面严格制度，一丝不苟。做为支行安全保卫职能科室的保卫科，从完善安保制度到抓各项制度落实上，做到了既细又严，疏而不漏，保持了支行连年安全无事故。

根据目前社会治安情况和金融系统安全保卫工作形势和任务，我们利用各种会议，摆实事讲道理，提高全员的安全防范意识。

一是在全行开展了以“爱岗敬业，遵纪守法”为主要内容的职业道德教育活动，历时一个月。通过活动的开展，有效地提高了全行干部职工爱岗敬业、遵纪守法的自觉性。

二是利用好节前教育。结合社会犯罪分子以及金融内部人员连续作案，造成银行人员伤亡，资金损失的实际，警示大家社会犯罪分子已把黑手伸向银行，我们必须引以为戒，切实管好自己的人，看好自己的门，办好自己的事。

三是结合“三五”普法教育，选取有关法律、法规复习题印发大家手中，以此促进大家学法、懂法、依法办事的自学性。

四是利用市委创建综治工作先进单位契机，强调全行人员积极参与争创安全文明小区活动和争当遵纪守法光荣户，不断增强员工的社会治安责任感。另外，适时进行职业道德、纪律等系列教育，教育职工树立远大理想和扎实工作的作风，树立正确的人生观、价值观，增强民族自尊、自爱、自强不息精神。同时，我们经常结合上级案情通报，对干部职工进行有针对性的法纪、道德教育，引导大家举一反三，警钟长

鸣，坚持落实内控制度，一门心思做好社会治安综合治理及“三防一保”工作。

“看好自己的门”在综治工作中最为重要，针对严峻的社会治安形势，我们始终把预防工作做在前边。

一是不断健全制度。今年我们在支行安全保卫制度比较完善的基础上，根据新形势、新特点的要求，对支行内部管理制度进行了进一步修改和完善，并要求各业务科室根据业务实际，制定相应的内控制度，增强全方位的约束力。

二是采取措施，保证制度贯彻落实。支行领导对综治工作非常重视，经常指导督促各有关部门做好安保工作，平时带班和节日值班、夜间查岗查哨雷打不动。治保会也做到了每月一次例会，每月一次全行性安全检查，每周至少查岗两次。各科室对综治工作也极为重视，科务会讲安全已成为必要内容，切实把综治工作做到了最基层，做到了每一个人身上。

三是加大防范力度，确保一方平安。我们针对犯罪分子把银行作为攻击首选目标的特点，坚持人防、物防、技防相结合，保证了日夜监控、出险报警、通讯畅通。尽管发行库撤销了，但仍保留保卫科，并且配齐配强了保卫人员，使支行机关安全、案件防范工作、计算机安全和辖内金融系统“三防一保”工作有专职人员管理，为顺利完成支行各项业务工作打下了基础。

四是实行岗位练兵，适应新形势下保卫工作的需要。根据保卫人员成份新，专业知识能力相对差的实际，我们开展了银行安全保卫知识的学习，主要内容是支行有关安全保卫规定和制度，对支行技防、物防设施性能、作用、管理进行了教学训练；另外，对全行人员进行了防抢劫、防盗窃、防火灾知识培训，并按事先制定的方案进行了演练，以此增强全体人员的防范意识，提高处理各种突发事件的应急应变能力。

五是对辖内金融机构的社会治安综合治理工作及“三防一保”工作进行指导、协调，按季召开“三防一保”工作联席会议，研究部署安全防范措施，并配合公安部门对各金融机构进行安全检查，及时发现隐患，并下发《治安隐患通知书》，确保了乳山一方金融平安。

总之□xx年度支行在社会治安综合治理工作上，按市综治委的要求，结合支行实际做了大量富有成效的工作，全行上下没有参与赌博、卖淫以及打架斗殴和其它违法乱纪问题，办公区、宿舍楼没有发生失盗案件，邻里之间团结友好，和睦相处，单位内部具有干群团结、风正心齐、争先创优的良好风气。

今后，我支行仍将在上级正确领导下，尤其是在市综治委的直接指导下，认真贯彻落实全市社会治安综合治理指示精神，坚持以往的好做法，不断分析研究新形势下的新情况，新问题，采取及时、有效措施解决存在的隐患和问题，确保一方平安，为全市社会治安综合治理工作大局做出积极贡献。

银行反洗钱工作总结报告篇七

今年以来，我行积极落实从严治行的方针，做好安全保卫工作，完善内控程度，强化内部管理，切实防范金融风险，杜绝案件事故的、发生，取得了较好的成效，保证了我行安全稳健高效经营。

我行成立了支行安全保卫、综合治理(创安、禁毒、普法和依法治行)领导小组，认真落实安全保卫目标管理和领导责任制，将安全保卫工作纳入全年工作计划，与支行营业部、各分理处负责人签订了安全保卫目标管理责任书，做到谁主管、谁负责。并根据市人行要求和本行实际制定印发了，明确各级负责人安全保卫工作职责，做到一级抓一级，分工到位、职责明确、相互配合、层层落实。

一是做好日常安全保卫基础工作。首先是积极组织全行员工认真学习《中国工商银行员工行为守则》(以下简称《守则》)、《中国工商银行关于对违反规章制度人员处理暂行规定》、《中国工商银行内部控制暂行规定》、《安全保卫责任书》等,加强全行员工法制教育,提高全行员工安全保卫意识。其次是加强经警队伍建设。今年多次组织全行保卫、经警、交接人员的制度学习和培训,规范保卫工作操作。特别是强化了经警军事业务训练、防爆枪训练及经警人员的考核工作,对经警进行技能考核,优留劣汰,进一步提高了保卫队伍的整体素质。同时做好员工动态管理工作,积极掌握员工工作和业余生活情况,对怀疑有不良行为的或经商行为的员工进行重点监控,并对广大员工进行防抢预案演习,熟练掌握有关安全保卫设施操作要领,明确报警电话。还拔出大量保卫专项资金,及时更新一部分已老化的技防设备。总之,在技防、物防、人防上进行大投入,把好人防、技防、物防关,及时消除案件事故隐患,防患于未然。

二是定期召开防范案件分析会,及时传达上级行有关文件精神,通报有关案情,研究工作中出现的新问题、新情况、新特点,分析本行管理工作的薄弱环节和漏洞隐患,并针对本行的薄弱环节,采取相应对策,对不良苗头立足于早发现、早教育、早防范,防患于未然。

三是定期或不定期地对所辖各机构部门进行严格检查,包括进行现场检查与考核,强化我行各项规章制度的全面落实,经常组织专业部门人员加强对重点部位、重点岗位和重要环节执行规章制度情况的检查,对发现有违规违法行为严厉查处,及时整改。尤其是不断强化安全保卫工作的检查落实,坚持每周的保卫科长检查制度及每月的分行行长检查制度,对各项安全工作的管理落实到岗、到人,强化报告制度,及时掌握本系统的安全保卫情况,努力防范案件事故的发生。今年以来,我行先后开展了职业道德、规章制度和法制教育活动、规章制度执行月大检查活动、业务高风险点检查活动、“抓内部管理,促业务发展”活动,积极检查我行业务经营

发展中存在的问题，对检查中暴露出来的问题进行认真整改，消除隐患，不断完善内控机制，建立长效机制。

我行通过日常工作及开展各项专项活动，全面加强了全行干部员工队伍的思想政治建设、组织建设、作风建设和制度建设，提高了干部员工的思想业务素质，进一步规范健全了我行安全保卫工作和内控机制，切实做到安全稳健经营，进一步树立我行新形象。

银行反洗钱工作总结报告篇八

xx年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“*****”，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1.5亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

- 4、参加***大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。
- 5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。
- 6、做好nova1.2□1.3□1.4版本的前期测试及投产工作。
- 7、配合**支行做好对**公司售房款的接款及清点工作。
- 8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。
- 9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。
- 10、应电信局的邀请，由***对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。
- 11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。
- 12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。
- 13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理□nova1.3□1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

银行反洗钱工作总结报告篇九

xx年上半年，在我行领导的正确领导和大力支持下，我部认真贯彻落实省行、总行下达的各项方针政策，努力践行省行全年工作会议精神和各项工作部署，紧紧围绕三年再造一个xx支行的发展战略，抢抓xx建设上升为国家战略的重大历

史机遇，并取得了一定的成效，现将上半年工作总结如下：

一、主要业务指标完成情况

(一) 存款业务

截至xx年x月x日，我行企业存款余额为x万元，较去年新增x万元，完成年计划任务的x%；外币企业存款余额x万元，超额完成全年计划。

(二) 贷款业务

截至x月x日，我部累计贷款投放x笔，合计金额x亿元，分别为□xx糖业1.3亿元□xx置业1亿元□xx控股和xx水产均为50万元，比上年新增x万元，完成下达任务指标的x%□

(三) 票据贴现业务

截至x月x日，我部票据贴现余额为x万元。

(四) 国际结算业务

截止至xx年5月31日□x支行全辖国际结算量合计x万美元。

(五) 企业年金业务

成功营销x有限公司员工薪酬福利计划，参保户数为x户，提前完成全年任务指标。

二、主要工作举措及亮点

(一) 岗位职责分工明确，业务发展队伍适时调整

今年年初，公司部注重岗位职责落实，把工作任务分解到每

个岗位，建立相应的任务方案，将工作任务落实到位，确保了部门各项任务的顺利开展，为今年工作任务的顺利完成打下了坚实基础。同时，公司部部对人员进行了合理的调整，一方面，增加两名新员工，为我部输入新鲜血液；另一方面，注重培养高素质、复合型人才，上半年，我部分别向省行风险管理条线和公司业务条线输送人才各一名。体现了我行对对公授信业务及人才培养的充分重视。

(二) 业务发展迅速，对公业务取得较好成绩

随着我部队伍建设的不断完善、工作任务的逐项落实，今年以来我部承兑汇票、票据贴现、公司贷款、企业网银、对公理财等各项对公授信业务取得长足进展。截至x月x日底，贷款新增x万元，银行承兑汇票新增x万元，取得了良好的成绩。

同时，我行还进一步夯实客户基础，对公业务储备稳步提高。在行领导的支持下，公司部全体员工锐意进取，对公业务的市场开拓取得明显成效，客户结构进一步优化，不但使原有客户的忠诚度不断提高，还从农行、深发行等竞争对手手中抢占到了不少客户资源和业务机会。截止到x月，以x股份有限公司□y设备有限公司□z房地产开发有限公司等为代表的对公授信业务客户有所增加，中型客户占比不断提升，是对公业务储备实力大幅提高。

三、存在的问题

(一) 存款结构需进一步调整

虽经前期努力，一些富有实力的公司落户我行，但部分存款未落到实处，客户基础工作需进一步加强。

(二) 队伍建设需要进一步加强

目前我部员工的思想认识力、学习创新力、战略思维力、执

行力和综合力等能力素质离总行、省行和我行的战略发展目标还有差距，队伍的整体综合能力特别是市场能力和技术能力及业务经验在将来的发展和竞争中存在明显不足。专业队伍建设需进一步加强，岗位设置、职责细化仍需进一步完善，员工的销售也还需进一步提升。

四、下阶段工作安排

(一)认真贯彻x支行“三年发展规划”目标及要求，引导部门员工认清市场竞争形势，正视发展中暴露的问题，积极抢夺市场、抢抓机遇，继续加大力度抓开源、抓基础、抓营销、抓服务、抓绩效，大力推进经营发展实现新飞跃。进一步扩大业务规模，多开辟资金来源渠道，推动核心存款增长。以拓展新增客户为导向，挖潜存量客户为基础，结合部门实际情况，制定下半年工作的实施方案。精心组织客户调研，根据行业性质、客户特点和金融服务需求对存量客户及目标客户进行分类维护和营销，深入分析客户结构，实施差别营销、服务和管理，建立完整的客户营销服务体系。做好组织、管理，合理配置资源，以重点客户为首要营销目标，加大产品组合交叉营销的力度，有效拓展优质客户资源，提升我部整体客户质量，按质按量完成支行下达的各项任务指标。

门氛围;三是要从严管理、从严要求，无论是从思想上、责任意识、能力上还是工作上都要“压担子”，促进全面、快速成长。五是要强化队伍的培训力度，有针对性的组织员工进行各项业务和营销技巧等培训;派员工到省行相关部门学习交流，将先进、高效工作经验引入我部并加以改善运用。

(三)针对目前正在叙做或上报的贷款项目，加快材料收集进度，尽快确定授信方案，撰写贷前调查报告，跟踪报批进度，力争早投放、早收益。

(四)充分发挥条线管理职能，对各网点做好业务发展辅导工作，持续提升条线管理的效能。

银行反洗钱工作总结报告篇十

作为一名刚刚毕业的大学生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。在网店经理和主管以及营业室所有的同事的指导和带领下，我逐步学习金融银行常识和柜面现金业务，到目前开始学习个人业务顾问这个岗位。我认真对待工作的每个环节和每个步骤，一步步提高自己，完善自己，使自己在业务技能和个人素质等方面都能够胜任这个岗位。现将这一年的学习和工作情况总结如下：

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。需要我们有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，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。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过半年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为建行做出更多的贡献。

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上成立武汉市农商行在即，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，这半年来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在转正后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为建行的明天而尽心尽责。