

2023年银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告(实用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇一

在不断总结的过程中，人们对事物的认识也就越来越深刻，知识面越来越广，智慧也越积累越高。那么工作总结该怎么写呢？下面给大家分享关于银行半年度总结个人工作报告，方便大家学习。

一、熟悉了新的工作环境

在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销____贵族白酒交易中心、____市电力实业公司、____市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至6月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、pos商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2020上半年，累计发放贷款__余万元，按时清收贷款__万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的半年里，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在下半年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型、发展、质量、效益”主线，认真贯彻落实省、市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自身发展、总量和结构、数量和质量的关系，加强风险控制和业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

一、主要任务完成情况：

1、人民币各项存款余额×万元，比年初增加×万元，四行增加额占比×%。其中对公、储蓄存款余额×万元、×万元，比年初增加×万元和×万元，四行增加额占比×%和×%。

2、人民币贷款余额×万元，新增×万元，同业四行占比×%。

3、实现拨备前利润×万元，拨备后利润×万元，净利润×万元。

4、完成中间业务收入×万元。

5、不良贷款率为x%□比年初下降×个百分点。

6、完成国际结算×万美元，结售汇×万美元，同比分别增加×万美元和×万美元。

7、实现“三无目标”。

8、精神文明建设取得新的进展。

二、主要工作做法和效果：

(一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅×等重点大户就增加存款×亿元，占全行对公存款增量的x%□

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。

四是做好等企事业单位年金业务的联络工作。

五是争揽市场新客户资源。到6月末今年全行新开对公帐户共计×户，存款余额达到×万元，日均存款达到×万元。

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

一、各项指标完成情况

2、中间业务收入_万元，完成年度计划的_%

3、一季度销售黄金_g□营销理财产品_万元。

4、一季度新增优质个人客户_户，新增对公客户_户，新增企业网银_户。

二、一季度的主要工作措施：

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推

荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、

和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动；另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

三、目前工作中存在的问题1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降_万元，下降原因：_月末“某某单位”划走_万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完

成转变。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

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，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，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。

(五)深化改革,强化管理,提升服务品质和竞争力。今年,我行首先进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面,全面推行中层干部竞聘制,通过内部竞争引进人才和引进相结合,不断提高中层管理人员素质。实施全员竞争上岗,实行内部流动摘牌,一年一选择,半年一微调,优化劳动组合。在收入分配改革方面,制定了综合考核办法,对各网点全面推行内部模拟计价,根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位,综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素,科学制定岗位系数,向关键岗位倾斜,推行客户经理等级制,真正调动员工的积极性。在组织机构上,推行扁平化管理,实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革,逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数,进行双向选择摘牌。其次,探索严格管理和科学管理相结合的新路子,促进管理上台阶。在内部管理方面,今年我行继续健全规章制度建设,完善执行、监督、检查机制。严格执行《____行员工手册》,使全行养成遵章守纪的好习惯;加大监督检查力度。行领导每月至少应对基层网点检查一次,主管部门每月至少对基层网点全面检查二次,加强社会监督员的社会督查力度,把内部管理水平与效益工资相挂钩。建立警示制度,对管理不力、业务停滞或存在其

他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。

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。

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”，全面提高员工队伍思想和业务素质。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想调动离开海沧。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。

我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素

质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

二、努力提升素质

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的_业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

三、努力尽职尽责

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在_部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工

作任务。

四、努力遵章守纪

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违纪现象。

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇二

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识与技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审

查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告；一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后

检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20__年4季度及20__年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作、20__年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提升自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正！

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇三

一、通过学习提升自身能力

20__年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融

法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。

工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__等一大批优质客户和业务。

二、深刻体会到职责的重要性

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。学习不够，面对金融改

革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作_实际工作中遇到的种种困难。

此致

敬礼！

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇四

分组讨论法的使用：讨论式教学法，是一种有效的教学方法，下面是本站小编给大家带来的分组讨论政协工作报告，欢迎阅读！

昨天上午，市政协委员继续分组讨论政府工作报告和“十三五”规划纲要(草案)。委员们一致认为政府工作报告实事求是地总结了我市经济社会发展取得的成就，全面客观地分析了存在的问题和面临的挑战，充分体现了政府求真务实的精神，对今年的政府工作部署目标明确、切实可行，令人振奋、鼓舞人心。

讨论中，委员们对20xx年十大民生实事提出了一系列意见和建议。周关连委员建议，民生实事工程在惠民的基础上要接受社会监督，真正让民生实事落到实处，不妨建立第三方评估机制，对民生实事工程的落实进行评估。潘哲英委员提出，公共自行车是一项惠民工程，但目前布局还有待进一步完善和合理化。她举例：目前主城区胜利路从西向东，仅右侧就有5个公共自行车停放点，一些停放点间距仅50米左右，但有的却相隔甚远。

“空气质量”也成为委员们关注的焦点。“目前空气污染太严重、空气质量太差，市民出门都要戴口罩。”李瓿委员说，民生实事中，要先治理好大气污染。“空气优良率是最大的民生指标。”胡水根委员建议，“十三五”经济社会发展主要指标中要多增加以民生改善为导向、与公众感受息息相关的环境指标。

“二孩时代”已经来临，委员们对于二孩政策落地后即将引发的连锁反应也进行了深入探讨。肖国英委员说，二孩全面放开后，七年后预计将迎来入学高峰，届时绍兴以现有的小学规模能否安然度过这次入学高峰，相关部门应该提前调研，在入学潮到来前就做好学校新建、扩张和布局规划。邵国标委员认为，从学前教育开始就要提前谋划，让更多的社会资本进入学前教育领域，对公办幼儿园实行有效补充，满足日益增长的就近入园需求。尤其是为高端民办幼儿园预留一定的发展空间，满足不同层次的学生群体需求。

为“十三五”良好开局贡献智慧和力量

1月18日下午，参加市政协十二届四次会议的市政协委员，围绕市政协工作报告和提案工作报告展开热烈讨论。委员们一致认为，两个报告内容丰富、重点突出、实事求是，具有很强的凝聚力和感召力。大家纷纷表示，在“十三五”开局之年，将进一步增强率先在全省全面建成小康社会的责任感和使命感，围绕会工作报告确定的目标，履职尽责、凝心聚

力，为全市经济社会发展作出新贡献。

在讨论会工作报告时，中共组和青联组委员给予了“短、精、实”的评价。他们认为，过去的一年里，市政协会紧扣中心、服务大局，带领广大政协委员围绕转型升级、生态改善、省会绿化等全市重点工作，齐心协力，议政建言，充分发挥了协商民主重要渠道作用。大家表示，要进一步提升履职水平，聚焦深化改革，关注民生改善，为省会发展建睿智之言，献务实之策。

经济一组、经济二组委员讨论时认为，市政协会把政协工作融入全市发展大局，科学谋划了20xx年的政协工作蓝图，为委员履职建言指明了方向。大家表示，将以市政协会确定的目标为指引，齐心协力谋发展，履职尽责为民生，凝心聚力促和谐，为实现“十三五”良好开局贡献智慧和力量。

委员们还围绕提案工作报告展开讨论，教育组、妇联组委员们讨论时认为，提案工作报告内容翔实、亮点纷呈，一年来，提案工作取得了显著成效，特别是一批人民群众关注的实际问题通过提案得到了解决。大家纷纷表示，在新的一年里，要进一步深入基层，倾听民声，反映民意，通过提案、反映社情民意信息等方式，为促进民生改善竭诚尽智。

8月23日下午，参加政协夏县xx届一次会议的委员们分组讨论县委书记张宏志在县政协第xx届一次会议上的讲话、县政协第xx届常务委员会《工作报告》和《提案工作报告》。

县政协党组书记王继瑞、副主席张大平、陈全狮、赵建国、县政协党组成员吴朝辉分别参加各个小组讨论。

在讨论中，委员们争相发言，气氛热烈。大家认为，张宏志书记的讲话，充分肯定了县政协委员会在过去一年里，履行政治协商、民主监督、参政议政职能所取得的成绩，并对县政协今后的工作提出了明确要求，委员们纷纷表示，面对新

形势、新任务，要切实增强做好政协工作的责任感和使命感，紧紧围绕县委的决策部署，服务大局，议政为民，开拓创新，科学履职，不断加大政协工作的创新力度，凝心聚力，助推发展。

讨论中，委员们认为，县政协会《工作报告》客观评价了政协工作取得的成绩，深刻剖析了问题和不足。对今后的工作安排，紧紧围绕全县的工作大局，充分结合我县实际，具有很强的前瞻性和可操作性。委员们对县政协十四届以来的提案办理表示满意。委员们认为，提案的办理情况关系着经济社会发展的方方面面，也激发着委员们的履职活力。

委员们还就完成脱贫攻坚任务路径、举措等建言献策，大家纷纷表示，在今后的工作生活中，将广泛凝聚智慧力量，全面履行职能、积极开展工作，为把夏县建设成现代农业大县、文化旅游名县、生态文明强县、新型工业基地汇集正能量、作出新贡献，确保如期全面建成小康社会。

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇五

2. 办理营业用现金的领解、保管，登记柜员现金登记簿；

4. 掌管本柜台各种业务用章和个人名章；

5. 办理柜台轧帐，打印轧帐单，清理、核对当班库存现金和结存重要空白凭证和有价单证，收检业务用章，在综合柜员的监督下，共同封箱，办理交接班手续，凭证等会计资料交综合柜员。

这学期我们主要学习的业务包括个人储蓄业务，贷款业务，银行卡业务，教育储蓄业务，中间业务，本票，汇票业务，储蓄业务比较简单，开销户，存取现金，需要清楚各种活期、

定期储蓄产品。银行的储蓄业务是银行的基础业务，它主要是针对个人而言。储蓄主要是个人的存款和取款业务。储蓄种类分活期储蓄、定期储蓄两大类。在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折；若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄，是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。教育储蓄采用实名制，开户时，储户要持本人（学生）户口簿或身份证，到银行以储户本人（学生）的姓名开立存款账户。到期支取时，储户需凭存折及有关证明一次支取本息。教育储蓄提前支取时必须全额支取。

提前支取时，客户能提供“证明”的，按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息，并免征储蓄存款利息所得税；客户未能提供“证明”的，按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。逾期支取：教育储蓄超过原定存期部分（逾期部分），按支取日活期储蓄存款利率计付利息，并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

活期储蓄有储蓄存折、一本通续存，定活两便储蓄、通知存款等，定期储蓄有整存整取定期储蓄、零存整取定期储蓄存本取息取息定期储蓄、大额定期储蓄等。定期储蓄存期分三个月、半年、一年、二年、三年、五年六种。

存款业务：储户前来银行输存款业务时，必须向银行崇有效身份证明，并把相应的款项交给柜员，柜员应认真核对客户的身份证件，并将客户提交的钱款过行仔细的清点，然后进行点钞后与客户核对金额、存期后，上机操作，根据电脑所示进行逐项输入，录入完毕再次核对金额和户名，待交易成

功后打印存款凭条、存单，在存单上加盖用章，再次核对存单上的各个要素，将客户的身份证明边同存单一并交于客户，并请客户进行核对。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的. 一种储蓄方式。

1. 要会识别票据和现钞的真伪；
2. 要有一定的会计学基础，知道账务处理流程；
3. 要熟记交易代码，知道什么业务使用什么交易；
4. 最重要的是你要知道各种结算业务的处理过程中需要注意的问题，比如大额支取现金、办理开户手续、可疑支付、储蓄管理条例等等。最后就是积累结算经验。

柜员工作有一定的危险性，即使在实习中也不也能马虎大意，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己；且不可马虎大意。

完美源于认真。为了做好柜面实习工作，为以后工作打下良好的基础，我在实习期间刻苦训练。因为，没有做不好的业务，只有不认真的态度。在柜员实习中，我积极刻苦钻研业务，理论结合实践，熟练掌握各项技能。我从点滴小事做起，在模拟办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效。

实习虽然告一段落了，但我要学的东西还很多，怎么样高效率的完成工作，怎么样提升自己的业务水平。在日常学习中，我要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。我会认真参与每一个学习的机会，总结实

际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解银行柜员工作发展的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地。

这次实习使我受益颇丰，他让我意识到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇六

1月18日下午，参加市政协十二届四次会议的市政协委员，围绕市政协工作报告和提案工作报告展开热烈讨论。委员们一致认为，两个报告内容丰富、重点突出、实事求是，具有很强的凝聚力和感召力。大家纷纷表示，在“十三五”开局之年，将进一步增强率先在全省全面建成小康社会的责任感和使命感，围绕会工作报告确定的目标，履职尽责、凝心聚力，为全市经济社会发展作出新贡献。

在讨论会工作报告时，中共组和青联组委员给予了“短、精、实”的评价。他们认为，过去的一年里，市政协会紧扣中心、服务大局，带领广大政协委员围绕转型升级、生态改善、省会绿化等全市重点工作，齐心协力，议政建言，充分发挥了协商民主重要渠道作用。大家表示，要进一步提升履职水平，聚焦深化改革，关注民生改善，为省会发展建睿智之言，献务实之策。

经济一组、经济二组委员讨论时认为，市政协会把政协工作融入全市发展大局，科学谋划了20xx年的政协工作蓝图，为委员履职建言指明了方向。大家表示，将以市政协会确定的目标为指引，齐心协力谋发展，履职尽责为民生，凝心聚力

促和谐，为实现“十三五”良好开局贡献智慧和力量。

委员们还围绕提案工作报告展开讨论，教育组、妇联组委员们讨论时认为，提案工作报告内容翔实、亮点纷呈，一年来，提案工作取得了显著成效，特别是一批人民群众关注的实际问题通过提案得到了解决。大家纷纷表示，在新的一年里，要进一步深入基层，倾听民声，反映民意，通过提案、反映社情民意信息等方式，为促进民生改善竭诚尽智。

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇七

人民代表大会制度是我国一项基本政治制度，人大代表提出建议，是依法赋予人大代表的一项重要权利，下面是众鑫文档网小编给大家带来的在2022年州人大代表建议批评和意见交办会上的精彩发言，希望大家喜欢。

同志们：

今天，州人民政府专题召开州人大代表建议、批评和意见交办会议，充分体现了州人民政府对人大代表建议办理工作的高度重视，彰显了尊重和保障广大群众利益的政治担当。

去年2月召开的州十二届人大五次会议期间，与会代表共提出建议111件，交由州人民政府承办100件、州委党群部门承办11件，办结率、满意率分别为100%、97%。办理过程中，州政府及各承办部门依法履行法定职责，坚持以人民为中心的发展思想，把最广泛、最真实、最管用的全过程人民民主贯穿始终。

一是思想上更加重视，州人民政府高度重视代表建议办理工作，将办理情况常态化督办摆上重要议事日程，有关领导多次听取办理情况汇报，对办理工作中的关键环节及时进行调度，实现“任务型”“办理型”“答复型”向“服务

型”“落实型”“效益型”转变。

二是流程上更加规范，围绕“办前、办中、办后”三个环节，各承办单位健全了主要领导亲自抓、分管领导具体抓、办公室统筹协调、各职能科室分工负责的工作机制，密切与代表的沟通联系，确保办理工作有序推进。

三是质效上更加明显，既严格逗硬限时办结，实现了“事要解决”的目标，又在办理过程中不断改进工作，推动经济社会高质量发展，达到了办理效果与社会效果的高度统一。在此，受大春主任委托，我谨代表州人大常委会，向州人民政府及各承办单位表示衷心的感谢！

同时，从整个办理的跟踪监督中也发现，个别单位对代表建议办理工作重视不够，为代表服务的意识还比较淡薄；有的单位答复过于简单，讲套话多，政策解释多，强调客观原因多；少数单位“走形式、轻实效”“重答复、轻办理”等现象依然存在，办理效率、办理质量、办理效果亟待提升。这些问题，希望在今后的工作中采取积极措施有效改进。

州十三届人大一次会议期间，人大代表们以强烈的政治担当，怀揣群众重托，选举产生了新一届“一府一委两院”领导班子，并满怀希冀，提出了164件建议，重点聚焦教育、医疗、养老、社会保障、劳动就业、城乡建设、交通运输等方面，是广大人民群众思发展、盼发展、谋发展的集中体现。为高质高效推进代表建议办理工作，受大春主任委托，下面，我讲几点意见。

第一，要提高政治站位。

人民代表大会制度是我国一项基本政治制度，人大代表提出建议，是依法赋予人大代表的一项重要权利，也是人大代表依法行使管理国家事务的权力和监督国家机关工作的重要形式。认真办理代表建议，既是“一府两院”及其职能部门义

不容辞的重要职责，更是一项法定义务，是尊重人大代表权利，自觉接受人民群众监督，对人民负责的具体体现，是各部门体察民情、了解民意、关注民生，解决人民群众普遍关心和急难愁盼的有效途径。各承办单位要站在维护法律权威、坚持全过程人民民主的高度，切实增强政治判断力、政治领悟力、政治执行力，把代表建议办理作为重要政治任务，列入本单位重点工作范畴，抓在日常、抓在经常，以更加强烈的责任心和使命感，着力保障好、实现好、维护好广大群众最根本利益。

第二，要规范工作流程。

办理人大代表建议政策性、时效性都很强，要积极探索行之有效的的方法和渠道，推进办理工作制度化、规范化。健全工作机制，要完善交办、调研、面商、答复、催办、督办等工作制度，完善建议办理的办前、办中、办后“三联系”制度，建立代表建议答复承诺解决事项台账，推进代表建议及办理情况及时向社会公开，保证办理实效。

压实工作责任，认真落实“一把手”负总责、分管领导具体负责、承办人员主动担责的工作机制，按照“定牵头领导、定承办人员、定落实措施、定办结时间、定办理标准、定办理期限”要求，逐一将建议落实到人头，确保事有人办、责有人担。明确办理要求，应该由主管单位承办的，不能交下属单位承办；涉及两个以上单位承办的，要根据主次关系确定主办单位和协办单位，各部门之间要加强协作，互相理解，互相配合，共同研究，协商办理。

第三，要注重办理质效。

把高质高效作为衡量办理工作成效的重要标尺，整合资源统筹发力，真正做到事事有着落、件件有回音。

要推进限时办结，接到州人大代表提出的建议之日起，原则

上3个月之内要办理完毕;个别情况复杂、办理难度较大的,最多可延长至6个月内办理完毕。各承办单位要结合实际,创造条件尽力做到提前办复。

要做好解释答疑,注意避免答复流于形式,克服文来文往、说大话、空许愿以及重答复、轻落实等不良现象,探索邀请代表实地察看、现场办理、共同研讨等办理方式,增强办理的实效性,不能简单地把办了当成办成了、把办成了当成办好了。

要紧密结合实际,对代表建议中凡是有条件解决的,要抓紧解决,因条件限制一时不能解决的,要积极创造条件逐步解决,确实不能解决的,要实事求是说明理由,坚决杜绝敷衍搪塞、应付了事、建议意见“打白条”等现象的发生。

第四,要强化跟踪督查。

州人大常委会将会同州政府一道,坚持问题导向,综合运用多种方式提升监督刚性、深度和广度,促进代表建议办好办实。突出监督重点,州人大常委会决定,将关于请求加快推进道孚县清洁能源资源开发的建议(62号)等8件建议作为今年重点督办件,分别由1名人大常委会领导牵头。州人大有关联系委室将具体督办、重点专项检查、实时跟踪问效。

完善监督机制,以重点建议常委会领导领衔督办、联系委室跟踪督办、各工委和办事机构分工督办、邀请代表参与督办、深入实际现场视察督办“五项督办”为抓手,继续加大对代表建议承办责任的问效力度,常态化确保监督实效。创新监督形式,州人大常委会将对今年重点督办件办理情况进行视察,并将首次对8件重点督办件的办理工作由常委会组成人员进行满意度测评,测评结果与目标考核挂钩。在下半年的州人大常委会主任会议上,听取重点建议承办单位办理工作汇报;在州人大常委会会议上,专题听取州人民政府关于代表建议办理情况的工作报告。

同志们，办理人大代表建议，是政府工作的应有之义、职责所系。大家要坚持和发展全过程人民民主，勇于担当、主动作为，全力以赴做好建议办理工作，向广大人民群众交出满意答卷，以优异的成绩迎接党的二十大、省第十二次党代会胜利召开。

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇八

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型、发展、质量、效益”主线，认真贯彻落实省、市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自身发展、总量和结构、数量和质量的关系，加强风险控制 and 业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

一、主要任务完成情况：

1、人民币各项存款余额×万元，比年初增加×万元，四行增加额占比×%。其中对公、储蓄存款余额×万元、×万元，比年初增加×万元和×万元，四行增加额占比×%和×%。

2、人民币贷款余额×万元，新增×万元，同业四行占比×%。

3、实现拨备前利润×万元，拨备后利润×万元，净利润×万元。

4、完成中间业务收入×万元。

5、不良贷款率为x%□比年初下降×个百分点。

6、完成国际结算×万美元，结售汇×万美元，同比分别增加×万美元和×万美元。

7、实现“三无目标”。

8、精神文明建设取得新的进展。

二、主要工作做法和效果：

(一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅×等重点大户就增加存款×亿元，占全行对公存款增量的x%□

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。

四是做好等企事业单位年金业务的联络工作。

五是争揽市场新客户资源。到6月末今年全行新开对公帐户共计×户，存款余额达到×万元，日均存款达到×万元。

银行年度工作报告分组讨论发言 银行半年度总结个人工作报告篇九

一是通过教育实践中认真组织召开专题民主生活会和各党小组专题组织生活会，进一步严格了党内的政治生活和党员组织生活制度。下面是豆花问答网为大家整理的银行年度述职工作报告资料，提供参考欢迎你的阅读。

我作为党组书记，能够扎实履行党建工作第一责任人职责，加强支行党的建设工作，为全面高效地履行基层央行职能提供了坚强的思想、政治和组织保障。现将有关情况汇报如下，请各位领导和同志们评议。

一、以教育实践为重点，统筹部署支行党建工作

今年3月以来，支行党组按照上级行统一部署开展第二批党的群众路线教育实践活动。在年初中支开完动员会后，我就分别召开了党组会和行办公会，对支行今年党建工作进行了全面部署。一是明确重点。是要认真、积极、深入开展教育实践活动，进一步提高全行上下勤政廉政和作风效能，确保以党组领导班子为重点的全体党员干部能够深刻接受一次思想上的洗礼，促进行为上的改进。二是统筹开展。有效结合教育实践活动全面加强基层党组织的思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设和制度建立了全省首家金融系统志愿者分会，九月份成立了全国首个金融系统精神文明建设联席会议，同时举办金融系统道德讲堂，在全行党员干部乃至全市银行中积极倡导社会主义核心价值观。

二、抓好干部队伍建设管理，加强组织建设

我始终把队伍建好、管理好作为落实党要管党、从严治党的题中应有之义，作为党组的责任。在干部队伍建设方面，我在去年年底今年年初时对部分股室负责人、员工进行了一次调整，提拔1名副股长主持工作，3名正股长进行了轮岗。从今年的履职情况来看，这次调整总体情况还是比较好的，中层干部的工作热情得到有效激发，履职效能显著提高。在干部管理方面，一是通过教育实践中认真组织召开专题民主生活会和各党小组专题组织生活会，进一步严格了党内的政治生活和党员组织生活制度。二是针对支行作风建设中的一些不良问题和人员，我坚守从严治行理念，落实从严管理要求，通过点名通报、降低岗位系数津贴和责成相关责任人进行书面检讨反思的形式进行了严肃处理，使得全体党员的组织纪律意识得到了显著增强。

三、夯实基础立足履职，加强作风建设

一是夯实基础。认真、扎实开展教育实践活动，发挥示范带动作用，带头接受学习教育、带头查摆问题开展批评、带头落实整改，支行党组班子和全体党员干部都接受了一次群众路线的教育。支行在教育实践中的一些做法也受到了中支工作组肯定。10月召开全行大会，我就从深刻认识抓纪律强作风的重要性、纪律是什么、当前纪律松散问题反应了什么、怎么认识上述问题和怎么办5个方面对支行今后一段时期的作风建设提出了想法和要求。支行的整体工作作风也有了明显改进。二是立足履职。将教育实践活动的最终落脚点着眼于普惠金融、民生金融上，并结合基层服务型党组织建设，切实解决金融联系服务群众最后一公里问题。多次听取国库会计股汇报并进行实地调研，推动农村金融综合服务站提前完成全覆盖。借鉴__中支成功经验，联合市财政局开展全国首例县级财政存款资金招投标工作。创新建立与市场接轨的工业用地抵押融资评估机制，探索化解联保、互保链难题新途径，有效缓释担保风险的传导。

四、落实两个责任重点，加强反腐倡廉建设

一是作为党组书记，我能够按照要求，及时同班子成员和分管股室主要负责人签订党风廉政建设责任书，并抓好落实和分解。11月，我要求各部门负责人结合如何履行好一岗双责谈体会、谈感悟、做表率。将有能力、肯奉献、敢担当、懂感恩、知敬畏作为新时期基层央行优秀员工的标准，在全行传递爱岗敬业的正能量。二是加强反腐倡廉的宣传教育。5月，组织全体干部职工参观了__市沙家浜廉政教育馆。5月和9月，组织全体中层干部和部分员工分两批到位于__市看守所内的__市反腐倡廉警示教育基地参观，接受生动形象的反腐倡廉警示教育。7月1日，向支行中层以上干部每人赠送了一本《作风新规口袋书》。9月11日，开展了金融系统预防职务犯罪讲座，邀请__市预防职务犯罪工作指导委员会办公室李平主任主讲，增强筑牢预防职务犯罪的思想道德防线。

自年初工作以来，在信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。

现在的我已经在银行工作几年了，可以说是对我们银行大大小小的事情都能够做到知根知底，特别是我的工作业务水平方面，随着时间的推移，我的工作能力越来越高，这是得到了领导和同事多次赞扬的，但是我并没有骄傲和自满，我会继续努力的。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“__”。

一、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个

人得失;工作勤勉,兢兢业业,任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来,本人基本无休工龄假,节假日较常值班和加班,坚持每个月底参加营业室的加班,协调有关工作,审核有关报表。由于本人工作较忙,因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

二、在绩的方面:

本人工作思路清晰,计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取,经常提出合理化建议并获采纳,完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法,效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作,工作成绩比较突出,效果良好。

三、在德的方面:

继续深入学习、贯彻落实“_”重要思想,保持共产党员的先进性,树立科学的发展观和正确的政绩观,法纪、政纪、组织观念强,在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制,顾全大局,服从分工,勇挑重担。尊重一把手,团结领导班子成员和广大干部职工,思想作风端正,工作作风踏实,敢于坚持原则,求精务实,开拓进取,切实履行岗位职责,坚持依法行政,认真负责分管和协管工作,大力支持一把手的工作,促进支行三个文明建设的顺利开展。

四、在能的方面:

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规,能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系,充分调动员工的工作积极性,共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力,写作水平较高,口头表达能力较强;文化知识水平较高,专业理论水平较强,具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题,总结经验,提出建议,具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富,知识面较宽。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际相结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

20_年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的工

作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措，20_年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从20_年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照20_年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从20_年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

(1)、20_年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在20_年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2)加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对20_年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于20_年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在20_年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面积达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

引发了我的深思！

银行工作报告

述职工作报告

银行董事会工作报告

银行反洗钱工作报告

银行岗位职责工作报告路线