

银行消费者权益保护工作报告

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行消费者权益保护工作报告篇一

xxxx市商业银行坚持以“支持地方经济，服务广大市民”为己任，坚持“服务市民，相伴人生，与客户共同成长”的经营理念。20xx年根据国家宏观调控政策，立足于全市经济“更快、更好”的发展需求，将继续适度增加信贷投放，坚持以市场为导向，积极实施品牌战略，集中优势资金和政策，加大对朝阳产业、传统特色产业、基础设施、便民利民等骨干项目和民营经济的扶持力度，加大对骨干企业和优质中小企业客户集群的支持力度，全面促进产业经济和银行效益的共同发展。计划全年累计办理信贷业务95亿元，其中累计发放贷款55亿元，累计办理银行承兑汇票40亿元，更好地满足广大客户的信贷需求，为客户特色化的金融服务，促进我市经济的快速发展。

xxxx市商业银行将继续加大对符合国家产业政策和市场准入条件、资信良好、主业突出、盈利能力强、产品和服务具备行业或地域优势、有较稳定的市场份额、具有还款能力和有利于结构调整的潜力企业的信贷支持力度，大力培植基本客户群，力争成为各优质客户的金融业务主办行。在投放行业上，我们将重点加大对国家产业政策鼓励发展、有市场发展潜力和竞争优势的产业。对国家宏观调控的产业实行区别对待，在信贷政策上不搞一刀切。除国家政策明令禁止的项目外，对已建成或接近建成、环保达标、质量、成本与技术有竞争能力的新建项目，在公司完善各项财务制度和提高经营管理水平的前提下，同样给予适度支持。

XXXX市商业银行实行“一级法人，两级经营”的管理制度，一级法人体制具有审批环节少、决策效率高、经营自主性强等特点。我们将充分发挥一级法人的体制优势，密切跟踪市场变化的讯息，适时调整市场策略和营销重点，为客户提供灵活多样的金融服务；不断优化信贷审批流程和操作手续，对支行实行差别化授权管理，从而减少业务审批中间环节，为广大客户建立了一条高效、便捷的“绿色服务通道”。对进入“绿色服务通道”的客户，在控制风险、手续齐全的前提下，将进一步简化审批流程，提高审批效率，并为优质高端客户提供“一对一”的服务和延伸服务。同时，我行将继续加大科技投入，加强服务创新，不断争创服务特色，深化服务内涵，提升服务品质，完善服务功能，着力为广大客户提供更加优质、高效、快捷的金融服务，以更加良好的经济效益和社会效益，努力开创威海市商业银行持续、健康、快速发展的新局面，实现与客户共同成长的发展目标！

银行消费者权益保护工作报告篇二

——存款在逆境中保持了一定增长。11月末，各项存款余额xx万元，较年初增加xx万元，剔除转股金因素，实际比年初增加xx万元。

——贷款营销不力局面得到一定改观□xx银行成立后，我们将执行国家调控政策与积极扩大投放相结合，11月末，各项贷款余额xx万元，较年初增加xx万元，同比少增xx万元，存贷比为xx%□

——不良贷款压降取得一定成效。11月末，五级分类不良贷款余额为xx万元，较年初下降xx万元，不良贷款占比为xx%，较年初下降xx个百分点。

增加xx万元，增幅xx%，主要是下半年货币市场业务迅猛发展，市场环境较好，大幅增加收入。

——各类监管指标稳步提高。至11月末，资本充足率达到xx%超指标值xx个百分点；拨备覆盖率为xx%超指标值xx个百分点；拨备充足率达到xx%超指标值xx个百分点。

（一）大力开展资金组织工作。xx银行成立后，为充分调动全员的工作积极性，首先从考核机制入手，班子成员身先士卒，彻底扭转存款增长乏力的不利局面。一是细化任务指标，完善考核机制。加大存款考核得分在全年中的权重，并严格考核，按月兑现，调动存款组织工作的积极性。二是积极拓展门市业务。通过开展规范服务、实施全员营销、加大优质客户公关、加强协理员存款管理、增加自助服务设施等措施，加大存款组织力度，积极抢占城乡市场。三是加强调度分析。对存款持续下降及短期内出现大幅下降的单位负责人进行约见谈话，对约见谈话后一定时期内存款工作仍没有起色的单位，进行诫勉谈话，强化存款工作的监督指导，推动存款业务稳步发展。

（二）加大信贷有效投放力度。为有效的优化信贷投向，确保贷款稳定增长，我行积极调整贷款结构，加大个人信贷投放力度，在维护老客户的同时，加强新客户的开发工作，坚决遏制优质客户逐步流失现象，使信贷结构趋于合理。一是加强信贷基础管理。坚持把贷款作为吃饭工程来抓，不断加强信贷精细化管理，加大贷款营销力度，推动了贷款规模的均衡、稳步增长。二是稳步推进农村信用工程建设和企业评级授信工作。开展了信用工程建设推进活动，把信用工程建设情况纳入年度经营绩效考核，实行领导班子、部室包片推进机制，按月检查、督导。11月底，新评定信用户xx户，授信总额xx万元，信用村xx个，新增信用户持证比例达到xx%。三是扩大实体贷款有效投放。围绕城乡一体化发展和自主创业活动，加大信贷产品创新和贷款营销。

（三）切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为重点，采取了一系列整

顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是加大考核奖惩力度。增加不良贷款指标考核分值，除“五级分类不良贷款下降额”指标外，将“非应计贷款下降额”、“表外不良贷款清收额”指标完成情况纳入对支行负责人的目标考核，加大对不良贷款清收的奖惩考核力度；二是以非应计贷款清收为重点，加大非应计贷款的清收处路。加强对新增非应计贷款的即时分析、控制，对本金或利息逾期的应计贷款以及7-12月份到期贷款进行全面催收，加大利息收回和现金清收力度。11月份，我行针对不良贷款前清后增以及利息清收的情况，召开不良贷款清收专题会议，在全辖开展一次集中清收活动，活动时间为两个月，本次清收活动下达xx万元清收计划；积极开展债务重组工作，努力压降存量非应计贷款。

（四）努力提高综合经营效益。深入开展增收节支、节约挖潜活动，以提高盈利能力为核心、多提拨备，提高资金利用率，拓宽收入渠道，增加资本净额，增强资本实力，消化历史包袱，巩固xx银行改革成果。一是积极压缩非生息资产，提高资金收益。加强财务预算，合理限定库存限额，全面清理应收账款，加大资金调剂和管理力度，积极开展货币市场、同业拆借、票据贴现、转贴现、买入返售等业务，提高闲路资金利用水平，增加利息收入。二是加大中间业务拓展力度。开通了网上银行业务，积极开办新农保业务，拓宽收入渠道。三是加强费用管理，做好节支工作。深入开展创建节约型企业活动，严控业务招待费、宣传费用支出，严格执行财务开支审查审批程序，大力压缩手续费支出，坚持费用开支向业务一线倾斜，优化支出结构。

以xx银行成立为契机，我行领导班子提出了转换机制，完善法人治理架构，构建一套良好的经营管理和运营机制，赋予xx银行新发展内涵的工作目标。一是初步建立法人治理架构。按照董事会、监事会及经营班子各负其责、相互制衡的法人治理经营机制，制定了“三会”职责、议事规则等，以进一步增强“三会”民主决策、接受监督的意识，确保了经

营决策的科学、民主、高效。二是实行授权管理，董事长对行长授权，行长对基层行授权，做到分级经营，责任明确。三是按照“用制度管人，用制度约束人”的原则，加快对全行各个层面内控制度的疏理，重新整理原有规章制度并加以完善，下半年我行共制定出台涉及会计财务、信贷管理、信息科技、安全保卫、风险管理、授权授信等各个方面的制度办法，使各部门职责明确、各岗位有章可循，经营活动按章操作，基本形成了一整套科学健全、操作规范、管理严密、适合我行要求的内控管理体系。四是做好明年业务规划，由行长带头，组织各科室精兵强将前往南方参观学习，学以致用。

银行消费者权益保护工作报告篇三

近期，我们部门共同学习了汇综发【2017】33号文，对于其中的银行外汇业务违规案例进行了讨论和总结。

文件中涉及的违规案例主要有以下几种情况：

第一、银行办理售汇业务时，企业提供的申请材料存在问题，与事实不符或存在伪造情况。如2015年8月10日，中国民生银行股份有限公司苏州分行在企业提交伪造的到期还款通知书，申请材料存在瑕疵，售汇资金划转去向与申请用途不符的情况下，为异地企业办理大额售汇业务。

第二、货物贸易项下，企业办理汇出汇款时提供的资料存在问题、或者缺少资料。如，2015年中国工商银行股份有限公司江苏省分行营业务为淮安某公司办理预付货款业务，存在发票与合同中的交易对手不一致、实际预付金额与约定预付金额不一致，以及未满足预付货款约定条件等问题。又如2016年1月至6月，浙江泰隆商业银行上海分行在上海某公司进口合同涉及境外交易对手共13家，但合同绝大部分境外交易对手签字为同一人签署；合同关于协议有效期的约定中英文不一致；实际预付款超过合同总价；进口合同均为同一

版本且总价一致。

第三、服务贸易项下对外付汇，企业未提供“服务贸易等项目对外支付税务备案表”。如2015年8月至9月，中国建设银行股份有限公司背景东四支行未按规定审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”，为背景两家公司办理股息红利付款和借款利息付款。

第四、分拆情况。2015年8月1日至9月1日，中国邮政储蓄银行股份有限公司上海浦东新区分行及辖内支行为境内居民违规办理个人个人分拆购付汇业务，共41笔，均为5万美元或近5万美元，且汇往境外同一人。又如天津银行滨海分行为某企业服务贸易项下涉外收入业务46笔且金额类似。

第五、办理出口押汇业务时，企业提供虚假单证。2015年2月至4月。兴业银行股份有限公司台州分行在企业提供虚假单证情况下，办理了出口押汇业务10笔，金额合计4800万美元。

第六、为b类企业超额办理外汇支付业务。2015年9月，上海浦东发展银行股份有限公司徐州分行在未查询企业货物贸易分类情况下，为b类企业超额办理外汇支付业务。

第一、银行业务员不熟悉外管文件要求。以上这些案例主要违反了以下外管文件，包括：《中华人民共和国外汇管理条例》，《银行办理结售汇业务管理办法》，《银行办理结售汇业务管理办法实施细则》，《货物贸易外汇管理指引》，《服务贸易外汇管理实施细则》，《国家外汇管理局关于印发货物贸易外汇管理法规有关问题的通知》，《个人外汇管理办法》，《国家外汇管理局关于进一步完善个人结售汇业务管理的通知》，《国家外汇管理局关于完善银行贸易融资业务外汇管理有关问题的通知》。

第二、银行业务员未履行真实性合规性审核职责。对于企业提供的虚假资料，银行业务员未能及时进行真实性、一致性、

有效性等全方面的审核，导致在单证存在严重问题的情况下，还是为企业办理了业务。

第三、银行业务办理的流程不规范。银行业务员未能按流程为客户办理外汇业务，如在为企业办理外汇支付业务时，没有先查询企业货物贸易分类结果，导致了业务的违规。又如在没有审核“服务贸易等项目对外支付税务备案表”的情况下，为公司办理股息红利付款和借款利息付款，都违反了《外汇管理条例》，给银行带来了处罚。

总结以上违规原因，我们可以采取一些措施，防范日常工作中的疏漏。

第一、组织员工学习外管文件，及时更新知识库，查漏补缺。银行外汇业务部门内部可以定期抽时间组织员工进行外汇知识学习，对疑难问题进行讨论。对外可以积极参加外汇管理局、自律机制等机构组织的学习培训。只有了解熟悉外管文件，才能在办理外汇业务时有法可以依，事半功倍。

第二、落实贯彻展业三原则，“了解你的客户”、“了解你的业务”、“尽职审查”，这也是银行自身业务开展的基本要求。提高外汇业务人员的尽职审查的主动性和自觉性。遇到不熟悉的客户，多问一些相关情况，了解企业的情况、了解企业业务开展的背景以及真实性。对企业提供的单证，做到严格仔细审核，越是常规的业务，越是不能大意、不能忽视，必须笔笔审核清楚，防止疏漏。

第三、完善内部流程管理。银行应该对各类外汇业务事前、事中、事后全过程制定明确具体的要求，员工之间分工明确，经办复核职责明确。外汇业务员在办理业务时，按照既定流程办理每笔业务，提高了办事效率。明确的职责分工，可以提高业务员的办理业务熟练度，提高业务的准确率。

银行消费者权益保护工作报告篇四

20xx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,20xx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20xx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。

按照20xx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20xx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。

(1) 20xx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20xx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20xx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20xx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20xx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。

2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

银行消费者权益保护工作报告篇五

您好！首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。我是怀着十分复杂的心情写这下封辞职信的。自我进入xxxxxx银行工作以来，由于您对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这段时间在xxxxxx银行的工作，我在这里学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

基于个人的家庭原因，以致近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，我请求辞去在xxxxxx银行的职务。

在此，我非常感谢您在这段时间里对我的教导和关怀，在xxxxxx银行的这段经历对于我而言是非常珍贵的。将来无论什么时候，无论在哪里就职，我都会为自己曾经是xxxxxx银行的一员而感到荣幸。我确信在xxxxxx银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。祝行领导和同事们身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给xxxxxx银行带来的不便表示抱歉，同时我也希望xxxxxx银行能够体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准。谢谢！

此致

敬礼！

姓名

日期

银行消费者权益保护工作报告篇六

截至本月19日，我行对公存款时点新增11419万元，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不开的。

对公存款方面，我行成功营销了锦州铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供vip服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息，在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问下一步的营销做了较好的铺垫。

而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方面比较稳定的理财产品——黄金。

对在前台办理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。

通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区排名第五位。

xx年我国经济形式一片繁荣，gdp增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到3478点。20xx年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复苏的有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头。

xx年锦州房价增幅一直居全国前列，进入20xx年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我行电子银行的方便、快捷理念深入人心。

增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来了xx行一季度营销的开门红。我深知进入一季度以来锦州同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔的市场，

创下更加优秀的成绩。

银行消费者权益保护工作报告篇七

20xx年，在分行党委、行长室的正确领导下□xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到20xx年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%；结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%□增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%；企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%□外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%□完成年度计划xx%□

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

- 1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门20xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初

制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达xx亿美元□xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%□

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁

定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

银行消费者权益保护工作报告篇八

我行第六届职代会第二次会议于xx年年5月19日召开至今已经将近一年时间。在过去的一年里，我行的工会工作，在分行党委、分行工会工作委员会、县总工会和支行党总支的领导和指导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，深入学习党的xx届六中全会和xx大会议精神，紧紧围绕全行业务经营目标任务，按照“围绕中心、维护稳定、维权监督、促进改革”的工作思路，健全各项工作机制，充分发挥工会组织的桥梁纽带作用，

为员工办实事，调动全行广大员工的工作积极性、主动性和创造性，为促进全行业务经营、市场营销，完成全行各项工作任务目标发挥了积极的作用。

(一)健全完善职工代表大会制度，加强民主管理

根据分行工会工作委员会关于认真组织召开年度职代会的通知要求，在支行党总支的重视和支持下，积极组织筹备并报分行党委同意，于5月19日召开了第六届职工代表大会第二次会议。会议坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，充分行使和发挥职代会的“五权”和参政议政职能，认真贯彻落实全省分支行长会议精神和州分行的工作部署，紧紧围绕全行工作的总体要求和目标任务，认真完成了职代会的各项议程。会议审议通过了《着力控制经营风险，全面提高发展速度，促进各项业务经营又好又快发展》的工作报告、《农行xx县支行xx年财务工作报告》、《发挥工会作用，强化民主管理，促进业务经营又好又快发展》的工会工作报告、《农行xx县支行xx年工会财务工作报告》、《农行xx县支行xx年度工会财务经费审查报告》；表彰了xx年度先进集体和先进个人；提出了今后年度工会工作的努力方向。

xx年年是农业银行实施股份制改革的关键一年，改革的不确定性使员工想法较多，支行工会组织准确及时地把握广大员工的思想动态，畅通与员工交流的渠道，反映员工的愿望和呼声，协助党总支做好协调关系、稳定情绪、化解矛盾、稳定队伍的工作，教育和引导广大员工站在全局的高度，在员工既得利益不受到较大损害的前提下，坚定不移地支持行党总支提出的各项工作措施，正确对待各种利益关系的调整，更好地理解改革、支持改革、参与改革，为农行股改营造和谐稳定的内部环境。通过职代会和行务公开的有效途径，让员工积极参与涉及员工利益的各项政策、规章制度和办法措施的制定，努力营造齐心协力谋发展的和谐环境和氛围。

(三)积极开展“职工之家”创建活动，为广大员工办实事

(四)广泛深入地开展业务技术练兵和比赛活动，掀起了岗位技术练兵的热潮。

为适应农业银行股份制改革，不断提升员工的业务素质，增强服务意识，提高竞争力，组织开展了开展业务技术练兵和比赛活动，由工会牵头，办公室、会计结算、客户部等有关业务部门密切配合，于2月29日召开了业务技术比赛动员大会，3月26日至27日晚组织全行51名员工进行了业务知识考试和业务技术比赛，经过选拔选派了4名素质高、技能强的选手集中训练参加分行决赛，取得了较好成绩。通过组织各种业务技能比赛，使工会工作更加贴近业务发展，体现了工会服务中心、服务大局的宗旨，实实在在地推动了业务的健康发展，带动了全行掀起业务技能练兵的热潮。

回顾过去的工作，虽然取得了一些成绩，但离上级行要求还有一些的差距。主要是：一是工会小组活动内容单一，不广泛，不丰富；二是员工参与民主管理的积极性不高。

二、今年工会工作的意见措施

继续深入学习贯彻党的xx大精神，坚持科学发展观。按照上级行总体工作部署，认真抓落实。总体工作思路是：“围绕中心重本职，围绕本职促创新，围绕创新抓亮点”。

(一)继续认真学习贯彻邓小平理论、“三个代表”重要思想和《工会法》，全面贯彻落实科学发展观，进一步明确新形势下开展工会工作的基本任务和目标，为农行的改革发展做出新的贡献。