

2023年银行信科工作报告总结 银行行长 半年个人总结工作报告(模板10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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行信科工作报告总结篇一

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况总结如下：如有不当之处请给予批评指正。

一、虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务能力和管理水平

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

近几年，我纂写了几十篇业务论文，《_报》和总行《_》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。

作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。

三、以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。

由于_项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“_项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做

到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。

我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的份量。我始终没有忘记_分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持延边交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。

我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。

此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：20_年_分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从_行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于_地区出国劳务收入所形成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也提供了一个展业舞台。

x月末，到我行个人贷款余额已达x亿元，占比高达x%[]个贷利息收入达到x万元，比去年同期增加x万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的x%[]而个贷不良率按五级分类口径仅达到x%[]虽然有拖欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要形成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从_地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的x亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷

款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款必须优中选优，在考虑各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户提供方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位；交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为x行这个大家庭的一员，我愿为x行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

银行信科工作报告总结篇二

一、成立专项领导小组

为了确保活动的有序推进并取得实效，我行高度重视，严密部署，成立了打击银行卡网上非法买卖专项行动领导小组，由_____主任任组长，全体员工参加，在辖内组织开展主题为“非法买卖银行卡、害人害己祸无穷”的公众金融知识普及活动。

二、开展形式多样的宣传方式

为扩大我社金融知识的宣传面，让辖内村民、客户更多的社会公众得到金融知识普及，我社充分利用自身各种资源开展了形式多样的宣传活动。

大的危害。二是采用横幅、折页开展宣传，活动期间，我社向辖内客户发放宣传折页，用通俗易懂的内容向广大客户讲解非法买卖银行卡的买卖内容有哪些并且此举对自己及社会带来的危害有哪些，引导客户如何来维护自身安全，比如应

妥善保管身份证、银行卡、账户存取工具、个人信息、手机卡等，不能出租、出借、出售，及时处理废弃银行卡，不要随意丢弃等，持卡人一旦发现买卖银行卡和身份证的犯罪行为，应及时向公安机关举报，配合公安机关或发卡银行做好调查取证工作，共同维护公平诚信的良好社会秩序。三是临柜人员、大堂经理充分利用营业厅内柜台及填单台处为客户进行宣传与普及，成为了宣传活动的主阵地。

三、宣传活动取得的成效

1、提升了我行社会形象。

通过本次与客户近距离的接触，进一步提高了社会公众认知，使客户了解非法买卖银行卡对自己和社会带来的危害，树立了我行品牌银行的良好形象，获得了辖内广大客户的欢迎和好评，取得了预期的效果。

2、引导了客户观念的有效转变。

通过本次活动有效开展，全面提升了公众金融安全和金融知识水平，积极引导客户提高防范意识做到安全用卡，为社会公众营造了一种科学金融、懂金融、用金融的良好氛围。

银行信科工作报告总结篇三

今年是我行实现股份制改革的关键一年，是我行发展战略的落实之年，是体制与机制的变革之年，也是公开上市的关键之年。

这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制

度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

一、贯彻落实上级行和支行党委关于年的工作安排和要求，高度重视，密切配合支行开展各项专项治理工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习

《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案例的学习分析和讨论。

通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

二、迎难而上，做好个人贷款营销工作，实现贷款余额止跌回升。

今年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初，省分行向我支行下达了商业性个人按揭贷款余额新增21000万元，个人消费贷款余额新增3400万元的任务。但直至9月，各类贷款余额不升反跌，其中个人消费贷款余额比年初下降4232万元；个人住房按揭贷款余额比年初下降1789万元；个人商业用房贷款余额比年初下降799万元。

业务发展不理想，主要有以下几方面原因：一是我行个人消费贷款对客户的贷款用途有较大的限制，申请资料的要求比较严格，客户不愿意到我行申请个人消费贷款；二是我行助业贷款的操作办法未能适应市场需求，助业贷款业务受到限制；三是自年年初省分行停止我支行开发贷款和个人按揭贷款业务经营权后，发展商未恢复与我支行合作的信心；四是我支行个人住房按揭贷款依赖性较强，业务发展不均衡；五是我行信贷政策收紧，个人类贷款准入门槛较高；六是我行按揭业务政策竞争力不足；七是受到人民银行提高按揭贷款利率影响，客户提前还款量较大。

面对困难和问题，我部采取了多种措施，扭转不利形势：

1. 分清岗位，明确职责。

房信部是年年8月由原房地产金融客户部、个人客户部及个人银行业务部的部分岗位组建而成。部门成立后，我部马上制定的《房信部岗位设置及岗位职责方案》，根据业务分工和流程控制的需要，把前后台各岗位分设成贷款业务营销岗、公积金业务岗、贷款业务申报岗、贷款发放岗、客户服务岗、贷后管理岗、档案管理岗、综合管理岗等岗位，对各岗位的职责进行了清晰的划分，基本上达到了分工合理、职责明确、岗位制衡的目标。

2. 优化业务流程，加强业务培训。

在我部业务开展过程中，发展商普遍对我支行提出提高贷款

发放速度的要求。为恢复发展商与我行合作的信心，加快业务发展，我部对贷款业务流程进行了完善和优化。

首先，利用新开发的个人贷款业务系统，在贷款业务申报岗和贷款发放岗之间实现了贷款资料一次录入、共享使用、异机修改等功能，使贷款申请资料能够应用于贷款申请、合同打英贷款发放等多个环节，避免了各岗位录入资料的重复劳动，减少出错的机会，对贷款发放流程进行了进一步的优化。

银行信科工作报告总结篇四

一、高度重视，认真组织

为确保此次七夕主题活动顺利开展，行党委高度重视，及时召开会议对七夕节活动进行总体部署，并制定了活动方案，要求各部门以____活动为载体；突出认识传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统；突出营造家庭美满、社会和谐氛围的具体要求，全面推进我行的精神文明创建工作。

二、具体活动情况

(一)开展“爱在七夕”中华经典诵读”活动

结合“____”期间的中华经典诵读活动，我行党委印刷了“迎七夕、诵经典”文学小册子，并对全行干部职工及工作人员进行统一发放，要求各部门组织诵读。活动陶冶了全体干部职工的情操，弘扬了中华民族优秀传统文化，使人们在诵读经典中受到中华情爱文明的熏陶，续写高尚纯洁、忠贞不渝的爱情新故事。

(二)开展爱情文化活动

在七夕节来临之际，我行组织广大干部职工积极观看“七夕”节期间民俗表演团体、民间艺人在各分行举办的各类传

统工艺和七夕民间技艺表演。鼓励干部职工参与节日期间组织的歌舞晚会，活跃了单位气氛，促进干部职工间的有效交流，增强了团队战斗力。更让干部群众充分感受节日的浪漫气氛。

(三)开展“七夕传统节”共植爱情树”活动

为深入挖掘传统节日“七夕”文化内涵，突出“爱情忠贞、家庭幸福”的主题，我行精心组织开展了别开生面的“七夕传统节”共植爱情树”活动。组织行干部职工及其配偶，共____对夫妇代表在行花园内进行植树活动。为我行环境增添绿色气息的同时，为人们作出了高尚纯洁、忠贞不渝的爱情典范。

在本次活动中，我行充分利用传统节庆日对全体干部职工进行传统文化教育，掀起了倡导文明和强化作风的热潮，更是承七夕文化精髓，扬民族传统底蕴。为创建“____”这一奋斗目标提供了强有力的思想保证和精神动力。

银行信科工作报告总结篇五

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“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，从未出现违规违制现象。

银行信科工作报告总结篇六

为进一步提高金融消费者的权责意识和风险意识，助其自觉远离和抵制非法金融业务活动，引导金融消费者理性维权，构建和谐、绿色的金融消费环境，民生银行大连分行积极响应人行号召，于3月9日至xx日期间在分行辖内各营业网点、社区支行、自助银行开展了以“权利·责任·风险”为主题的“20xx年金融消费者权益日”集中宣传活动，全面配合并主动做好宣传活动。

本次活动为期半个月，主题为“权利·责任·风险”。活动期间，民生银行大连分行工作人员重点围绕消费者各项法定权利、维权方式和渠道、银行理财、非法集资等内容对社会公众进行了重点宣传讲解。通过宣传，强化金融消费者风险责任意识，进一步提升金融消费者保障自身合法权益的意识和能力，同时倡导消费者理性消费，科学合理地选择合适的金融产品和服务。

为提升客户服务水平，维护保障金融消费者权益，加强行内员工知识普及，该分行组织员工学习《新消费者权益保护法》，了解“新消法”修订背景、新亮点以及赋予消费者的基本权利；学习《消费者金融知识宣教手册》，掌握金融服务基本知识、投诉维权须知以及常见产品和服务风险及操作注意事项；学习《征信业管理条例》，掌握信用报告网上查询办法，提高员工依法查询、管理和使用个人信用信息的合规意识。

通过网点公示该分行消费者投诉处理机制，普及金融消费知识。公示内容主要包括该行投诉电话、投诉渠道、投诉处理流程及消费者的申诉路径等。民生银行大连分行还统一制作了消费者权益保护的宣传公示牌和宣传折页，布放于各营业网点显要位置。各网点led自助机具滚动播放“普及金融法规知识，保护金融消费者合法权益”、“畅通维权渠道，保

护消费者合法权益，稳定行业发展秩序，提高金融服务水平”等宣传标语。

同时针对越来越广泛的微信使用群体，民生银行大连分行制定了微信宣传材料，在该分行各微信公众平台上发布3.特辑报道，普及金融知识。

民生银行大连分行根据人行下发的《“金融消费者权益日”宣传手册》制作了3.主题宣传折页，在支行网点周边人流量大的区域摆设展台，由支行业务经验丰富、沟通能力强的业务骨干担任宣传人员，积极主动地为前来网点办理业务的客户以及路过的市民发放折页、普及宣传金融知识。同时利用社区支行的便利条件，深入小区对群众开展安全权、知悉权、维权渠道、防范风险方式等多个方面的知识解读。

同时，在活动期间内，各支行售后经理在进行的各类现场回访过程中，对回访客户派送金融知识宣教材料，并进行面对面金融知识宣传教育，得到了客户的一致好评。

集中宣传活动结束后，民生银行大连分行将在各营业网点显著位置持续公布投诉告示牌，长期在分行外网公布处理流程、基础金融知识、消费者权益保护知识等内容。始终把银行业消费者宣传教育服务放在重要位置，每年定期以一定形式开展银行业金融基础知识宣传活动，构建公众教育长效机制。

此次宣传活动取得了良好的宣传普及金融知识的效果，民生银行大连分行表示将持续做好宣传普及工作，认真总结活动经验与做法，高效有序的推广金融知识，改善金融服务，促进银行业务健康发展。

银行信科工作报告总结篇七

为推动上海银行业健康发展，营造和谐、诚信的金融环境，配合全市开展“和谐金融 诚信服务”——上海银行业3•国

际消费者权益日宣传周活动，根据上海市银行同业公会以及分行办公室的有关要求，我行于20xx年3月xx日在全市各区县百家支行网点广泛开展“3·国际消费者权益日主题宣传活动”。活动当日尽管寒风凛冽，但是我行工作人员的服务热情感染着过往的每个客户群众，积极宣传普及金融知识。

我行卢湾打浦路支行、徐汇大木桥路支行、浦东联洋支行、分行营业部大众客户服务团队、南京西路支行作为五家重点网点，参与全市百家网点设摊宣传活动。各活动单位在收到相关通知后非常重视，按照活动要求第一时间组织、安排工作人员，准备齐全各种宣传资料。

3月xx日上午9:30-11:30，我行五家重点网点选择网点门口或者人流量更集中地露天广场，设立了户外“金融知识普及宣传台”，树立“和谐金融、诚信服务”的易拉宝宣传板，同时摆放了涉及电讯诈骗风险防范、银行卡、理财产品等多方面的宣传资料，向过往群众进行现场知识辅导，解答客户疑问，接受客户投诉和建议。

活动现场除了“防范金融风险”、“银行卡”、“个人理财”金融知识折页，各网点还准备了防范电信诈骗知识折页、卡片、宣传海报，货币反假知识宣传手册，防范非法集资宣传折页等。卢湾斜土路支行、徐汇大木桥路支行等网点周边是居民区，中老年居民居多，且为网点的主要客户群。鉴于许多中老年客户对各种诈骗分子的作案手法不太警觉，同时又对各种产品的概念模糊，所以在具体介绍宣传内容时，我行员工着重介绍了宣传折页里的内容外，还提醒客户仔细阅读、平时多注意了解相关知识。分行营业部、静安南京西路支行和浦东连阳支行因地处闹市，均选择了人流量较大的商区或网点周边，接受过往客户的现场咨询和解答，效果显著。个别顾客拿出自己收到的不明诈骗短信询问，我行员工立即提示客户坚决不能相信，不能转账到所谓“安全帐户”，提示之余更为其准备宣传资料以供学习了解，并提示客户要在日常生活中多学习多了解多多防范。

我行全辖近百家网点也同样通过走马灯、宣传单页和网点宣传点的设立，向客户进行金融风险防范、账户安全、货币反假等知识的宣传。南汇等部分支行更是结合“三进”活动，通过走进居民社区、商圈、小微企业，向广大群众客户宣传现代金融知识，普及金融产品、服务、法律，运用生动的案例，讲解等形式加强居民反电信诈骗等犯罪的警惕性。生动鲜活的案例讲解、精美有益的宣传单页发放都让客户在活动现场深深感受到了我行工作人员的服务热情，拉近与消费者之间的关系，巩固我行百年品牌。

经过一天的活动宣传，我行共向客户发放“个人理财”、“金融风险防范”、“银行卡”以及我行反假币、防诈骗等宣传资料共计1.5万余份、接待客户人次超5000人次，收集服务满意度调研问卷800余份，并且将生活必备的金融知识、金融技能以浅显易懂的方式传授给消费者，全面展现了中国银行竭诚为客户服务的形象，受到广大客户的一致好评。

后续，我行将贯彻长效机制，持续加强此方面的相关知识普及，不断提高我行服务水平和质量，真正使我行业务、服务更贴近客户、符合客户需求，以实际行动为上海国际金融中心的建设、和谐金融消费环境的构建贡献力量！

银行信科工作报告总结篇八

为切实加强安全生产管理，杜绝安全生产事故发生，全面提升安全生产管理水平。近日，根据省行和省政府安排部署，一分行在全辖组织开展“安全生产月”活动，为全行各项业务经营健康发展提供坚实保障。

一、加强组织领导

一是成立由行长任安全生产委员会主任，分管领导任副主任，成员由保卫部门牵头组成。

二是制定安全生产实施方案，发挥专业牵头作用。

三是全面落实安全生产责任制，完善安全生产规则。

四是定期听取安全生产汇报，健全完善安全生产监管体系。

二、强化主体责任落实

严格“谁主管、谁负责”的原则，建立纵向到底、横向到边的安全生产责任体系，逐级签定《安全责任书》，明确安全责任范围，落实安全责任人员，将安全生产责任、内部治安保卫责任、消防安全管理责任及相关综合治理要求进行层层落实。

三、突出重点部位监管力度

一是根据公安局要求，对部分营业网点现金柜台加固钢板，提升风险防护等级。

二是针对夏季用电高峰特点，加强电源线路、设备器材检查和检测频率，确保足量有效。

三是依托消防控制室建立微型消防站，配齐配足各种消防应急器材。

四是认真梳理、排查网点、业务库、自助银行、计算机房、配电房等重要部位的监控、报警、消防等设备是否运行正常，及报警监控中心每日二维码安全巡查上传功能是否工作正常等，一旦发现隐患立即整改。

四、注重整改实效

一是要求各支行立即组织开展安全生产自查自纠活动，并按时提交自查整改报告。

二是检查人员如实记录检查情况，做到检查有底稿、有视频，“全覆盖、无死角”。

三是按照“边检查，边整改”的原则，不走过场、对发现的各类隐患，填写检查事实确认书。

四是着重现场整改，能现场整改的立即整改，真正做到对安全生产隐患“零容忍”。

银行信科工作报告总结篇九

一、取得的成绩

全银行员工的安全意识有所提高，对消防安全常识有了进一步了解。对应对突发事件的应急能力有所提高，演练现场大多数员工能有效组织、迅速对火灾事故警报做出反应，大部分救援小组负责人能有效组织本组组员疏散、警戒和投入灭火行动中。对今后应对突发事件有一定的提高。

演练前我银行组织了消防预案演练培训，使现场人员掌握一定的消防知识，增强员工在紧急情况下的应变能力，自我防护能力，学习了有关消防知识和消防器材的使用方法，并掌握消防逃生技能及注意事项等。项目部利用张贴标语的形式大力宣传消防安全的重要性。

演练过程中，员工们的团队凝聚力得到了升华。应急领导小组的组织能力、指挥能力和应急应变能力也得到了锻炼。基本上达到了防火演练的目的。

二、不足之处

少数员工安全意识不够强，责任心不强，演练不够认真。个别救援组负责人对本组组员对本次演练的重要性宣传力度不够，表现在行动缓慢、纪律松散、不够严肃。救护组的演练

不够到位，灭火组的演练不够真实，整体演练效果不是太好。

三、后续工作安排

减少事故给公司带来的损失是每个员工义务和责任。银行员工和各级管理人员都必须密切配合处理突发事件，一旦接到处理突发事件的指令后，在确保自身安全的情况下要义不容辞的快速执行。不得以任何借口推托责任或拒绝执行。这样我们的银行才是一个大家庭，一个有战斗力和执行力的集体。因此项目部在今后的工作和应急活动中对以上的不足之处加以改进，进一步加强应急工作的培训宣传工作。增强应急预案的可行性。确保各救援组在今后紧急情况下的到位及时性以及在救援过程中如何确保救灾中人员和设备的安全。

银行信科工作报告总结篇十

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作品中。

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。

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

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。