

银行三八妇女节活动主持词(汇总14篇)

针对当前存在的问题，我们认为有必要提出一些具体的建议来改进。下面是一些建议值得参考，希望对你有所帮助。

银行三八妇女节活动主持词篇一

各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

大家上午好！

流年似水，桃符更新，在这辞旧迎新的日子里，我们欢聚一堂，迎来了中国工商银行支行揭牌仪式。在此，我谨代表x有限公司向出席今天签字仪式的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎！对各位一直以来给予大力支持，表示衷心的感谢！

中国工商银行作为全国实力最雄厚的一家金融银行单位，一直以来关心、支持工程项目的发展。中国工商银行浙江省支行为工程提供融资服务，帮助不断的发展。在今天中国工商银行支行揭牌的大好日子里，我们希望双方进一步增强做好工程融资和投资控制工作的紧迫感和使命感，加强合作，诚信高效，在已经建立的良好合作的基础上，共同推进银企合作再上新的台阶。

x项目是国家决定实施的首个x项目，建设发展在国家战略发展规划中具有非常重要的意义。在x年，公司相继签订了及其它主要合同，一期工程开工建设蓄势待发。在工程全面开展之际，我们希望中国工商银行继续为工程项目提供强有力的资金支持和全方位的金融服务。

我们相信通过各方的努力和合作，x有限公司有信心、有能力建设好ap1000技术核电工程，努力实现殷切期望，为推动国家新型发展，改善能源结构，构建环境友好、资源节约的和

谐社会做出应有的贡献!

预祝工商银行支行揭牌仪式活动圆满成功!谢谢大家。

银行三八妇女节活动主持词篇二

同志们:

带着丰收的喜悦,满怀奋进的豪情,我们迎来了新世纪的又一个新年。在此,我代表××单位党委向战斗在各个工作岗位上的全体员工,致以亲切的节日问候和新年祝福!过去的一年,是我国改革开放和现代化建设辉煌灿烂的一年。全党深入贯彻xx大精神,兴起学习贯彻“”重要思想的新高潮;党的xx届三中全会提出了不断完善社会主义市场经济体制的总体框架和战略部署,为我国在新世纪经济发展和社会的全面进步提供了强大动力;全国各族人民紧密团结在以为的党中央周围,沿着党的xx大指引的方向,正阔步走在全面建设小康社会的阳光大道上。喜人的成就,必将载入共和国波澜壮阔的光辉史册。

过去的一年,是××单位全面贯彻落实xx大和xx届三中全会精神,加快重组改制进程,具有重大而深远意义的一年。全行上下深刻认识国有商业银行综合改革是党中央、国务院在新世纪新阶段做出的重大战略部署,充分认识我们肩负的重大使命和历史责任,不断开创改革发展的新局面。制度创新、业务创新和服务创新能力不断加强,内部管理和风险控制能力有了新的增强,降低不良资产攻坚战取得全面胜利,人事与激励约束机制改革平稳推进,经营效益创历史最好水平,资产质量明显好转,继续在国有商业银行中保持领先地位,各项业务保持了持续健康稳步发展。丰硕的成果,必将焕发全行员工创造幸福生活和美好未来的壮志豪情。

新的一年,是我国全面建设小康社会、促进经济健康、协调和可持续发展的重要一年,××单位也将在深化改革中迎来

与共和国风雨同舟周年的华诞。站在历史与未来的交汇点上，我们循着××单位发展壮大的脉搏，亲切感受跨越飞跃的旋律，激动感奋的心绪引领我们把视野投向更远的未来，展望新的一年，号角更为激越。党的xx届三中全会和中央经济工作会议已经描绘了崭新的发展蓝图，不仅对完善社会主义市场经济体制作出了全面规划和工作部署，而且对深化金融企业改革作出了明确具体要求。高标准、高效率、高质量地做好新年度的工作，我们责任重大。展望新的一年，信心更为坚定。我们将积极适应经济社会发展的新形势，抓住重组改制历史机遇，勇于面对困难和挑战，万众一心，拼搏开拓，迈出加快推进体制改革、业务稳健发展的新步伐。半个世纪的足迹，我们根植华夏，走向世界；半个世纪的汗水，我们广纳百川，根深叶茂。完全可以相信，经过一代又一代建行人的不懈努力，我们将在××单位这片丰腴而广袤的沃土上创造更加美好的奇迹。

伟大的事业生机蓬勃，改革的前景无限光明。全行员工众志成城，我们的力量巨大无穷。在这充满希望的耕耘季节，让我们积极行动起来，把激情和心血、把聪明和才智全部投入到改革和发展中去，为早日实现把××单位建设成为现代金融企业的目标而奋斗！

银行三八妇女节活动主持词篇三

尊敬的各位领导，同志们：

今天是*银行*分行正式开业的好日子。*银行*分行的开业，是*金融界的一件大事、喜事。借此机会，我谨代表*、市政府向*银行*分行致以最热烈的祝贺！

银行成立以来，在、市政府的正确领导下，在监管部门的有效监管下，坚持“服务地方，服务中小，服务民营，服务市民”的市场定位，按照建立现代商业银行的要求，锐意进

取，开拓创新，经过十一年的不懈努力，从一家地方性银行成功实现了向区域性银行的战略转型，显示出地方银行强劲的成长性和发展性，取得了很大的成绩，也使*银行备受同行瞩目，赢得社会赞誉。

近年来，*市经济发展呈现出经济增长速度较快、经济结构不断优化、增长方式积极转变的良好态势。今年以来，全市工业生产稳步增长，固定资产投资快速增长，消费市场繁荣，财政收入增长较快，金融运行平稳，城乡人民生活水平稳步提高。上半年全市实现生产总值86.9亿元，增长12.0%。其中第一产业实现增加值12.5亿元，增长9.46%，第二产业实现增加值28.3亿元，增长12.3%，第三产业实现增加值46.1亿元，增长12.5%。

但是，我们也清醒地认识到，与经济发展相比较，*市金融发展相对滞后，金融总量规模较小，金融机构体系不完善，金融已经成为制约*经济又好又快发展的‘瓶颈和短板。为了进一步完善*市的金融体系，*、市政府确定了大力推进*金融改革开放、通过采取各种措施改善金融生态环境、积极引进银行、证券、保险、基金等金融机构、进一步完善金融体系、增加全市金融资源总量的战略思路。今年年初，*市政府邀请*银行来*设立分支机构，并向省政府正式行文恳请协调相关部门批准*银行来*设立分支机构。*市政府对省政府转去的文件十分重视，对*银行在*设立分支机构表示支持和鼓励。今天，*银行*分行正式开业了，我们深信，*银行*分行将为*市金融业注入新的活力，将会进一步推动*中小企业和民营企业的快速发展。

*市具有良好的经济环境和市场空间，产业结构与布局合理，民营经济蓬勃发展，居民收入和消费水平较高，这些为*银行*分行的发展提供了得天独厚的条件。*市政府也将进一步采取措施，积极帮助*银行*分行找客户、拓市场、求发展，将政府可控资金存放到*银行*分行，提高*分行支持中小企业和民营企业的资金实力。

银行三八妇女节活动主持词篇四

同志们：

大家上午好！

今天上午，我们在这里隆重举行xx银行xx支行开业庆典。借此机会，我代表xx银行全体员工对各位领导和嘉宾的光临表示热烈的欢迎！

xx银行是经国家银监会批准，按股份制形式设立的金融机构。近年来，在xx市委、市政府的正确领导下，在监管部门的监督指导下，紧紧围绕全市经济工作总体部署，以创建精品银行为目标，坚持“服务中小、服务地方、服务市民”的市场定位，解放思想，扎实工作，取得了良好的经济效益和社会效益。到xx月末，我行注册资金xx亿元，在职职工xx人，分支机构xx家。资产总额xx亿元，各项存款余额xx亿元，贷款规模xx亿元，实现经营利润xx亿元，上缴各类税金xx多万元，各项经济指标同比都有较大幅度的提高。

实现县域扩张，是我行打造精品银行、良好银行的重要步骤，是拓展业务覆盖面、提高经营效益、增强对县域经济服务能力的有效途径。近年来□xx市经济和社会事业发展迅速，金融行业繁荣活跃，经济结构、经济质量和效益不断优化和提升□xx市快速发展的经济和巨大的发展潜力成为我行设立xx支行的重要因素。今年xx月，我行向监管部门提出筹建xx支行申请□xx月xx日银监局批准筹建。按照建设精品支行的要求，我们坚持高标准、高水平、高质量的原则，精选支行住址，精心设计装修，精挑优秀员工，加强岗前培训，确保xx支行软件、硬件都能达到精品支行的要求。经过近xx个月紧张有序的筹建□xx月xx日监管部门批准开业。在筹建过程中，我们得到了人行xx中心支行□xx银监局□xx市委、市政府的全力支持，得到了社会各界的鼎力相助，借这个机会，向关心支

持xx支行筹建的各级领导、各界人士表示衷心的感谢！

祝各位领导、各位来宾，工作顺利、身体健康、事事顺心、万事如意！

银行三八妇女节活动主持词篇五

尊敬的各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

大家下午好！

在这美好的夜晚，我们相聚在一起，共庆梅河口民生村镇银行开业一周年，这是梅河口民生村镇银行发展史上的重要里程碑，也是我行发展进程中具有历史性意义的一件大事。在此，我代表梅河口民生村镇银行全体干部员工，对出席今天庆典仪式的各位领导和各界朋友表示诚挚的欢迎！对关心和支持我行发展的各级领导和社会各界朋友们表示衷心地感谢！

商兴则民富，民富则国强。近年来，梅河口民生村镇银行秉承中国民生银行雄厚的文化积淀，以信息技术为依托，积极促进金融产品和服务的创新、服务手段、服务环境的不断改善，服务效率、服务质量的进一步提高。我们始终秉承中国民生银行“服务大众，情系民生”的经营理念，立足梅河口，服务“三农”、支持中小、小微企业，以服务地方经济建设为己任，不断开拓创新，全力打造管理规范、服务周到的现代化农村金融机构。始终坚持质量、效益、速度、结构协调发展，不断扩大经营规模，着力提高盈利能力，保持了持续稳定、健康发展的良好态势。

兰舟催发，时不我待。在竞争日益激烈的今天，梅河口这座城市必将成为一片投资发展的热土、一片成长壮大的沃土、一片商家齐聚的乐土，值此千载难逢的发展机遇，我们信心百倍、充满希望。我们将充分利用梅河口特有的区位优势 and 雄厚的客户资源，紧紧依靠各级党委、政府、监管机构和社

会各界的支持，秉承中国民生银行开拓进取、兼容并蓄的精神，积极向当地同业学习，自觉融入当地经济发展潮流当中。同时以科学发展观为指导，坚持高起点起步、高标准管理、高质量运行，为客户提供特色化、差异化、多元化的金融服务，充分展示“团结、拼搏、敬业、创新”的民生精神，将梅河口民生村镇银行打造成为银行区域化发展的精品银行，为社会创造更多的财富和价值，以优异的业绩回报社会各界的厚爱，为梅河口市社会经济的发展做出积极的贡献！

最后，祝各位领导、各位嘉宾身体健康，万事如意，谢谢大家！

银行三八妇女节活动主持词篇六

尊敬的各位来宾，各位朋友：

上午好！

非常荣幸能参加xxx村镇银行开业庆典，这不仅是xx经济金融发展的一件喜事，也是全市新型农村金融机构试点工作的一个丰硕成果，对推动全市农村金融改革发展，不断完善农村金融服务体系具有标志性意义。在此，我谨代表中xxxx市委□xx市人民政府，对xxx村镇银行开业表示热烈的祝贺，向参加庆典的各位来宾表示热烈的欢迎！

多年来，市委、市政府一直致力于发展地方金融事业，积极打造金融服务平台，优化金融发展环境。在中央、省里提出加快社会主义新农村建设，完善农村金融服务环境的要求下，我市根据省里部署，及早谋划、统筹安排，积极开展村镇银行试点工作。今天xxx村镇银行的正式开业，是增加“三农”和小企业贷款供给的重要举措。尤其在当前全市进一步摆脱国际金融危机负面影响、培育新的经济增长动力的关键时期，对于解决中小企业融资难、改善农村地区金融服务、推进中小企业发展和社会主义新渔农村建设等，都具有十分重要的

现实意义。

希望新成立的xxx村镇银行严格遵守法律法规，扎根当地，服务渔农，积极探索，勇于创新，为广大农民群众提供更广泛、更便利、更优质的金融服务。当地政府和监管部门要加强对村镇银行的支持和指导，及时帮助解决工作中遇到的困难和问题，为其发展壮大提供良好的环境。

最后，祝愿xxx村镇银行蒸蒸日上，兴旺发达!祝各位来宾身体健康，万事如意!

谢谢大家!

银行三八妇女节活动主持词篇七

同志们:

这次会议的主要任务是:贯彻落实总行信贷管理工作会议和全省农行工作会议精神,和交流工作,分析当前面临的形势,研究部署信贷管理工作主要任务。市分行党委对这次会议非常重视,专门召开行长办公会听取汇报,并对全行信贷工作提出了明确要求。下面,我代表市分行党委讲几点意见:

一、信贷管理工作简要回顾

20xx年全省农行信贷管理部门坚持“审慎、稳健、规范”的信贷管理理念,以科学发展观统领信贷管理工作全局,以加快有效发展为目标,以信贷风险控制和信贷结构调整为主线,进一步健全风险管理体系,改进风险管理技术,增强风险管控能力,较好完成了信贷管理各项任务,突出表现在以下几个方面:一是资产业务有效发展加快,结构持续优化。全省农行优良客户贷款增加亿元,退出风险资产亿元,清收不良资产本息亿元;新增或有资产亿元,压减承兑汇票亿元;信贷资产期限结构、行业结构、品种结构有所改善,优良法人客户

占贷比为%，比年初提高个百分点。二是信贷资产质量进一步提高。，全行五级分类不良贷款剔除“平台反映”和股改清理新进帐因素，实际下降个百分点；当年到期贷款综合回收率达到%，同比提高个百分点。三是信贷风险控制体系进一步完善。市分行出台了以信贷业务叫停与问责制、信贷风险控制等级行及主责任人考评制、信贷业务承诺制、新增信贷业务年检制、风险经理派驻制、违规行为积分制等制度，进一步强化了各级行、各部门办贷的责任，以及对已出现风险的化解力度，全年累计对家支行部分贷款业务叫停，经过整改已解除叫停家；先后4次对个行问责，涉及贷款亿元，已收回亿元。四是信贷在线预警及监控进一步加强。全年共发布预警信息笔，金额亿元，督促收回风险贷款笔，金额亿元。

在充分肯定成绩的同时，必须清醒地看到工作中存在的问题和不足。一是全行“审慎、稳健、规范”信贷理念，还没有真正入心入脑，执行力还不到位，在正确处理风险控制与业务发展、执行信贷制度与提高办贷效率等关系上，部分行、部分办贷人员中仍有失偏颇；二是部分行、部分办贷人员责任意识差，尽职合规不到位，突出表现在新放贷款不良率仍偏高；三是信贷制度建设与创新滞后，难以满足信贷业务发展、信贷风险控制和客户需求变化。对上述问题，我们必须认真研究，并采取得力措施切实加以解决。

二、信贷管理工作面临的形势和主要任务

总体来看，及今后一个时期我省面临前所未有的发展机遇：一是在“中部崛起”战略构架中，处于中枢位置，起着承东启西、连接南北的支柱作用，中央政府对的政策支持力度明显加大。同时省政府全面实施“促进成为中部崛起重要战略支点”，并将在产业结构优化升级、推行新型工业化、城市化和开放先导战略等方面迈出更大的步伐。二是区域经济一体化稳步推进，以为核心的城市圈将成为我省经济新的增长极，并将朝着区域经济一体化方向发展。三是东部沿海发达地区产业和外商投资加速向转移集聚。四是基础设施和城市建设

特别是国家打造交通枢纽的步伐加快，的传统优势将明显放大。五是产业结构调整和优化升级明显提速，以制造业为主导的产业集群逐渐形成。同时各级政府支农政策和财政扶农资金的持续放大，有利于我省发挥农业大省的综合比较优势而形成新的农业产业集群。

在正确把握和利用机遇的同时，信贷管理工作也面临许多不可回避的挑战。首先，今年经济增速将会有所回落，经济增速放缓会使部分产能过剩行业和与经济周期高度相关的产业面临更为严峻的形势，企业融资难度加大，可能存在资金链断裂的风险，从而加大了信贷风险控制的难度；第二，如若美国次贷危机进一步恶化，全球经济增速放缓，在人民币持续升值和国际贸易摩擦日益频繁的环境下，会在一定程度上抑制出口需求，对部分出口依赖型企业形成较大冲击，也对我行加强涉贷企业风险管理提出了新的课题；第三，国家对环境保护和节能减排工作日益重视，将加大两高一剩行业落后产能的淘汰力度，我行信贷结构调整将面临较大压力。因此，我们必须将宏观调控政策、产业发展政策、区域发展规划和信贷管理政策统筹兼顾、有机结合起来，合理摆布信贷资源，继续加快推进信贷结构调整和优化，加强对经济周期高度相关行业的信贷管理。

基于以上形势分析和判断，市分行确定全行信贷管理工作的指导思想是：深入贯彻落实科学发展观，按照股份制改革和经营战略转型的要求，以国家产业、金融政策为导向，以提升风险管控水平为目标，加大政策引导力度，加快制度创新步伐，改革审批管理体制，提升科技管理手段，提高决策质量和效率，加快推进信贷结构战略性调整，促进全行信贷业务又好又快发展。

正确理解和把握这一指导思想，全行上下要紧紧围绕市分行党委提出的“三个确保”总体要求，真正做到“三个坚定不移”，即坚定不移地把加快有效发展作为信贷工作的首要任务；坚定不移地把风险控制作为信贷工作的永恒主题；坚定不

移地把稳健审慎、尽职合规作为每一个信贷从业人员必备的基本素质。

率达到95%;五级分类偏离度控制在1%以内;限制和淘汰类客户贷款占比较年初下降个百分点;承兑、信用证垫付率不超过%,保函垫付率不超过%;信贷业务叫停执行率100%。(3)合规与尽职目标:信贷审查无重大违规行为,问题整改率95%以上,责任人查处移交率100%;风险预警率100%,处置率90%以上。

信贷管理工作主要任务和政策措施

(一)加大政策引导力度,加快信贷结构战略性调整。

明确信贷结构调整的行业、区域、客户信贷政策。一是突出营销重点,加大客户结构调整力度。重点营销国资系列、世界500强企业、受宏观调控影响较小的产业龙头企业;着力开发事业法人优质客户;积极支持国家鼓励发展、技术含量较高、发展前景广阔的行业客户,努力提高资源性、基础性和垄断性行业客户的市场份额;大力促进以个人住房按揭贷款为主的零售信贷业务发展,有选择地拓展小企业市场,逐步实现大中小客户全面发展;围绕加强农业基础地位,大力支持“三农”基础设施和农村城镇化建设,扶持农业产业化龙头企业;主动压缩商业性地产、别墅和高档住房开发贷款、经营性物业抵押贷款,谨慎介入房地产泡沫成分较高城市的项目,重点支持适销对路的普通商品房、经济适用房项目;有效控制对进出口政策敏感客户的信贷投放。同时,要加大对劣质客户的退出力度,腾出资金和规模,确保重点客户信贷业务需求。二是严格行业信贷政策管理,加大行业结构调整力度。今年总行加大了信贷行业政策的研究、引导和运用力度,已研究制定和即将分批出台18个行业信贷政策,并力争年末,已出台的行业信贷政策覆盖面达到全行法人客户贷款余额的50%以上。市分行将依据总行行业信贷政策研究细化行业准入标准。各级行要据此对辖内客户进行分类排队,实行名单式管理,真正发挥行业信贷政策在信贷结构调整中的导向作用。三是

确保有限信贷资源在全省范围内的优化配置。各行要增强全省“一盘棋”思想，严格执行全省统一的信贷准入标准，绝不能搞“矮子里面选长子”。

加大信贷结构调整执行力度。一是实行加大差异化授权。对重点区域、优势行业、优质客户继续给予特别授权；对国家重点调控行业以及信贷风险集中暴露的区域、行业和业务品种，严格控制增量信贷业务的授权和转授权；对县域经济、小微企业和个人信贷业务实行灵活性和竞争性授权；对不良率大幅上升或出现重大信贷案件的机构及时调整或中止授权。二是从严客户信用评级。对属于禁止准入的客户，不受理其评级申请；对限制准入的客户，从严掌握评级标准，适当扣减评级得分或下调信用等级。三是严格授信业务及项目贷款审查。在审查过程中严格审查准入条件，对禁止或限制准入的新客户不予受理；对存量客户只能采取平减量授信，从严控制授信额度。同时从严报备审查。四是实行行业目录管理。对总行已经或陆续实施的重点行业信贷政策及增量控制目标要严格落实；市分行要着手对部分重点行业进行全面分析，确定增量信用配置总量及重点客户目录，对目录外的客户不提供新增授信额度。同时按照总行授信管理办法要求由信贷前台部门做好行业分析。五是加大对“亚健康”客户退出力度。对已列入关注类客户实施强制退出，主要包括已列入关注二级以上的客户，“两高一剩”行业中贷款额度小、政策风险大的客户，长期（三次以上）办理借新还旧的客户，被银行业协会实施同业制裁的客户，出现重大风险预警信号的客户，他行有不良贷款的客户，行业信贷政策中淘汰类及落后产能的正常类、关注类客户；对已问责的贷款要落实到相关责任人负责清收；对目前正常贷款（五级分类为正常、关注类贷款）中存在诸如担保不合规、信贷方案设计不完善、到期非正常处理等有一定瑕疵的贷款，维护存在难度的，也要列入退出客户范畴。六是严格控制收回再贷、借新还旧、展期等方式。继续严格执行办理借新还旧贷款规定；加强对“贷款展期”、“收回再贷”行为管理，贷款展期只限于原贷款期限设置不合理情况下适当延长还款期限的需要，不得对经营状况恶化，贷款到

期无法收回且预计一年内依靠自身经营也无法偿还银行贷款的不得展期，办理贷款展期的条件必须优于或不低于原贷款发放条件，凡信用等级下调的客户原则上不得办理展期。同时，收回再贷要达到市分行规定的条件，严禁将收回与再贷同步办理，再贷与收回的间隔期原则上不少于5天。七是进一步发挥在线监测作用。对信贷管理系统扫描发现不符合准入条件而新放贷款的，经核实后一律实行责任追究，并责令限期收回贷款。八强化信贷资源分配约束管理力度，引导有限资源投向重点行业、重点区域及优良客户、优质项目。

(二)改革信贷审批体制，提高信贷决策质量和效率。根据总行安排，我行被列为信贷审批体制改革试点行之一，市分行已制定了《信贷审批体制改革实施方案(试行)》，各行要认真学习，吃透精神，周密部署，精心组织，将各项改革措施落实到位。

1、加强组织领导。为保证信贷审批体制改革工作的顺利推行，省、市分行要成立以行长为组长、分管副行长为副组长，信贷、人事、法规等部门主要负责人为成员的信贷审批体制改革领导小组。领导小组下设办公室，办公室设在信贷管理处(科)，具体负责信贷审批体制改革日常事宜，并确保在6月底以前完成信贷审批体制改革各项任务。

2、明确改革的主要目标和重点。主要目标是有效提高信贷审批质量和效率，实现信贷审查审批人员尽职合规考核评价机制，为建立风险管理垂直体系创造有利条件。其改革重点分四个层面：一是市分行层面。市分行设立贷审会，参加人员主要由主管行长、部门委员和专家委员组成，其中专家委员不少于参会部门委员人数的50%，将原来不记名投票改为记名投票，并建立相应的保密和考核制度；成立信贷业务审查审批中心，挂靠信贷管理处，“中心”设专职审议人、独立审批人等岗位，专职审议人和独立审批人行政上不隶属于中心负责人，直接向分管行长报告；建立“直接审批、合议审批、会议审批”三位一体的审批体制，其中合议会议由独立审批人、

专职审议人组成(不低于5人),由独立审批人主持会议,并参照贷审会运作模式。二是二级分行层面。各二级分行设立贷审会,取消部门委员,改个人委员为专家委员,运作模式比照市分行贷审会执行;成立信贷业务审查审批中心,挂靠信贷管理科,“中心”不设专职审议人岗位设专职审查人、独立审批人岗位,其中独立审批人不得由信贷管理科负责人兼任,且独立审批人全部由本级行产生;审批方式为直接审批和会议审批。三是直管支行层面。三个直管支行联合设立区域信贷审查审批中心,设专职审议人、独立审批人岗位,其中专职审议人在区域内支行按条件选聘,独立审批人由市分行委派,直接对市分行负责,其业务管理由市分行信贷管理处直接负责,具体按市分行中心运作模式运作。四是县(市)级支行层面。县(市)级支行不设贷审会,不设中心,信贷业务只采用有权审批人(行长及经授权副行长)审查审批(直接审批)方式操作,超权限的上报有权审批行审批。

3、配好配强人员,严格授权管理。根据业务需要,各行要按照市分行确定的条件和人员认定程序,把那些具备政治思想好、专业素质好、坚持原则好、规范管理好、勤政廉洁好的“五好”人员选配到独立审批人、专职审议人、专职审查人岗位,其中独立审批人不能由信贷管理部门负责人兼任。同时要整体适度压缩二级分行信贷业务转授权,依据独立审批人级别、能力和水平以及各地经济发展程度、客户资源状况等条件确定不同的信贷审批权,并根据业务办理情况动态调整,每年一次。

4、落实独立审批人责任和考核。一是实行审批承诺制。市分行将专门制定“承诺书”,独立审批人对审批权限内信贷业务的效率、质量及风险情况,要对行长出具效率责任承诺、质量责任承诺、风险责任承诺。二是实行考核制。考核内容包括独立审批人审批信贷业务质量、数量及风险状况等,并根据定性考核得分和定量考核得分之和确定考核结果。三是实行奖惩制。对工作尽职、考核结果优良的的独立审批人,按照风险与责任对等的原则,其经济待遇可按高于同职级

的20-30%掌握，并拿出收入一部分与审批信贷业务质量、数量等挂钩考核。对工作履职一般的将严格按照总行相关规定实行诫免或解聘。

(三)全面推进网上作业，提升信贷管理科技手段。根据信贷审批体制改革的需要，今明两年要在全行范围内全面推广cms网上作业系统，各级行要严格按照市分行《实施方案》分步骤、分阶段抓好落实，确保网上作业顺利推广到位。

1、充分认识信贷业务实施网上作业的积极作用。信贷业务网上作业，是依托现代化信息网络技术，实现信贷业务从申请受理、调查审查、审议审批到授信用信的内部运作全过程电子化处理。其积极作用主要表现在以下几个方面：一是提高审批速度。快捷、高效的网络化审批操作，克服了手工耗时、费力的缺点，将大大地提高贷款审批效率；二是提高风险控制能力。网上审批既可发挥专职审批、专家审批的优势，又可统一审查审批标准，能够有效防范道德风险和能力风险；三是提高信息共享程度。实行网上作业后，贷审会委员和有权审批人能够最大程度地掌握和查阅所有与信贷审批相关的各类信息，有效降低了信息不对称等问题；四是提高监测分析水平。信贷审批全过程通过系统完成，使得计算机可以自动计算、评价各部门、各操作人员的工作数量和质量；五是提高业务数据的准确性。信贷业务审批通过系统进行，所有操作人员录入系统的资料数据将受到各级行多个环节信贷人员的关注和审查，这将从根本上解决cms管理信息输入不准确、不完整的问题。

2、明确信贷业务网上作业工作目标。市分行根据总行要求，制定了实施信贷业务网上作业的总体目标：7月1日前，全行所有个人信贷业务实施网上作业；9月前，全行所有信贷业务内部运作全过程都必须通过cms信贷审批系统完成，并将所有纸质文档全部纳入档案管理系统管理，取消系统纸业作业模式，实现信贷业务全品种、全流程的网上作业。同时为实现上述总体目标，要采取“先双轨后单轨，先个人后法人，

先试点后推广”的方式有计划有步骤分阶段推广信贷业务网上作业。

3、推行信贷业务网上作业的工作要求

一是加强组织领导，确保实施进度。实施网上作业，变革了传统的信贷审批运作方式，改变了人们的操作习惯，影响全面而深刻，相应的阻力也大、困难也多。因此各行要比照市分行作法由一把手挂帅，成立信贷业务网上作业推进工作领导小组，统一领导协调，确保实施进度。

二是加强制度建设和创新。实施信贷业务网上作业将带来信贷管理模式的变化，尤其是信贷审批方式、方法的改变，需要配套办法跟进。市分行将根据网上作业的新特点、新要求，加大制度创新力度，制定网上作业的相关管理办法和操作手册，对网上作业条件下不同业务品种、不同处理环节的操作要求，作出明确、详细的规定，以规范具体操作，防范风险。各行要将实施工作中发现的新情况、新问题及时向市分行反映，并在市分行框架内结合本地实际，制订具体的操作细则。

三是加强部门协作，保障系统运行。信贷业务实施网上作业是一项系统工程，不仅需要信贷前后台部门的应用推进，更需要科技部门的运行维护，以及计财、人事等部门的资源配置支持。尤其是系统的正常稳定运行，是业务开展的前提，这是纸上作业模式所不曾遇到的重大问题，各行要按照职责分工给予高度重视并提供充分保障。

四是实行全面培训，确保人人会用。网上作业单轨运行要求信贷业务各环节、各层级、各部门、各岗位都必须直接在系统中操作，并要强制要求人人使用，保证人人会用。因此，市分行将采取逐个二级分行办班的形式，市分行派人授课，一竿到底，一步到位的方式进行培训，确保所有信贷人员熟练掌握网上作业的基本技能。

五是建立督导考评机制。市分行将建立信贷业务网上作业推广工作督导考核和定期通报制度，并纳入cms运行管理考评办法中予以考核，根据考核情况进行奖励和处罚，以此推动全行信贷业务网上作业的顺利实施。

(四)加快创新步伐，完善风险控制体系。今年在继续落实“六项”信贷风险控制制度的前提下，着手从制度和管理层面加快创新步伐，进一步完善风险控制体系。

1、积极探索“三农”信贷风险管理。“三农”信贷额小、量大、分散，总体来看，风险程度相对较高，主要特征表现为“两低、两不、两弱”，即：产业层次低、比较效益低，财务不规范、信息不对称，竞争能力弱、抗险能力弱。因此各级行信贷管理人员要继续加强对“三农”信贷管理的探索，吸取历史教训，进一步强化“三农”信贷的风险意识、质量意识和责任意识，确保“三农”信贷业务发展的有效性。下半年市分行将结合12个“三农”试点行和联系行情况，总结探索构建“三农”制度体系、创新信贷产品、改进操作流程、完善责任机制等经验，并择机在全行范围内推广。

2、完善和创新信贷制度管理。一是在总行信贷制度建设整体规划框架内，根据宏观经济形势、股改要求、市场环境变化和监管要求制定我行短中长期信贷制度建设规划，重点研究未来三年信贷制度建设的任务目标，明确今后一段时期信贷制度建设工作重点。二是强化制度的统一管理。从今年起，在总行授权范围内的信贷业务制度、综合管理办法、涉及多个部门的重点单项产品制度由信贷管理部门牵头制定；其他单项信贷产品操作办法可由相关前台部门牵头制定，信贷管理部门参与，制度起草工作完成后，须经同级信贷管理、法规部门审核同意，方可发文执行。同时要对有关制度进行修订、整合和完善，并进行后评价。三是突出制度制定重点。主要包括“三农”系列，信贷综合管理办法，单项信贷抵押类、质押类、可循环类、便捷类、组合类担保产品操作办法以及新型业务相关办法的制定工作，尽最大努力贴近市场竞争和

适应客户需求变化。

3、加强在线监控管理。一是将本级行审批的授信业务和用信余额较大客户作为监控重点，通过对限制性条款、贷后管理、企业信用风险等方面的有效监控，及时跟踪并掌握授信执行、贷款发放、信用风险变动情况，定期向审批人、相关部门和下级行反馈。二是做好“两高一剩”行业贷款风险监控。对于增量贷款，重点对钢铁、建材、火电、化工、纺织、汽车等行业新增贷款投向、投量、风险状况进行按季监控，引导和督促下级行积极贯彻执行国家宏观调控和产行业政策。对于存量贷款，按照总、分行出台的行业信贷政策和准入退出标准，及时公布退出客户名单，督促下级行抓紧清收，及时退出。密切关注产行业信贷政策和环保政策的变化情况，对于目前经营尚属正常但存在潜在政策风险的客户，及时发布预警信息，提示下级行预见性退出。三是搭建集团客户信息发布、风险提示以及风险联动处置平台。进一步做好集团客户及关联企业在cms系统的认定和标注工作，积极推进集团客户风险提示的深入开展，为集团客户信贷介入、退出、风险防范提供重要支持。四是研究“三农”信贷风险指标预警体系，探索全程监控“三农”业务的思路方法，加大对涉农和县域贷款的监控力度。五是加强对个人房地产信贷业务和个人综合授信、个人综合消费贷款的监控，重点关注加息和资产价格变动给个贷业务带来的影响、个人综合授信业务的贷款用途情况。

(五)坚决落实从严治贷方针，提高信贷执行力。近几年来，市分行加大了信贷检查和违规处罚力度，对提升全行信贷人员尽职合规意识和遏制“乱作为”以及防范信贷经营风险起到了较好的警示作用。但从今年全省信贷年检看，信贷违规问题仍普遍存在，其违规面之宽，违规笔数和金额之多，违规性质之重，令市分行党委十分担忧。究其原因，主要有以下几个方面：一是经营思想出现偏差，没有处理好业务发展与风险控制的关系。在业务发展与风险控制之间进行单向选择，有的行为了完成当期经营指标，降低标准发放贷款，无视信

贷资产风险;有的贷款发放后放弃贷后管理和监控,形成贷款事实风险。二是合规意识欠缺。有的行明明知道没有完全满足上级的贷款批复内容,全面落实风险控制措施,但出于经营的压力,仍然置制度于不顾,顶风而上,违章操作;有的甚至将他项权证借走交客户使用。三是信贷执行力缺失。突出表现在信贷三查制度流于形式,部分信贷人员履职不到位。四是信贷从业人员素质低下。有的甚至存在个人道德风险。对这些问题,必须引起各级行高度重视。农行过去饱尝了违规经营的苦头,我们绝不能再走过去的老路,重蹈历史覆辙。我们既要反对“不作为”,又要坚决治理“乱作为”;既要抓有效发展,又要抓风险控制。这是我们办商业银行必须长期坚持的方针。

落实从严治贷方针,提高信贷执行力,必须对胆敢违规者施以重拳。市分行党委决定对今年信贷大检查发现并核实的问题要依纪从严处理:对于去年因信贷违规而参加市分行违规培训班学习的责任人,今年“年检”中发现其继续违规,且情节严重的,一律下岗两年,下岗期间只发基本生活费;对于严重违规行为的责任人,一律按照《中国农业银行员工违反规章制度处理办法》有关规定“对号入座”,该开除的开除,该撤职的撤职;对于其他一般或轻微违规行为的责任人,按不同情节实行违规积分处理,组织参加市分行开展的违规培训;明年检查出再违规的,加重处理;对未执行“两核准一通知”制度或对违规行为未抵制、未报告的风险经理,除按相关规定严肃处理外,一律调离风险经理岗位。同时对检查发现违规问题较多的二级分行从严控制信贷规模,上收部分管理水平低的县支行所有新放贷款权限;从信贷检查开始,对经检查连续两年违规笔数和金额高于全省平均水平,且性质较为严重的二级分行,市分行将对一把手行长和分管行长进行诫勉谈话;对连续三年信贷检查发现违规笔数和金额排名倒数第一的二级分行,在该行任职满三年的行长和分管行长一律撤职。

提高信贷执行力各级行领导必须带头执行制度,作出表率,

以影响和形成全员敬畏制度，遵守制度，自觉执行制度的良好氛围。

(六)加强队伍建设，培育先进信贷文化。

1、扎实开展业务培训。今年市分行将对各级行的独立审批人、信贷管理部门的主要负责人、风险经理和审查审议业务骨干等进行全面培训，培训的内容包括信贷制度、行业信贷政策、cms功能应用、在线监控、信贷审查审批等。各级行也要制定详细的信贷业务培训计划，并要抓紧落实，抓出成效。

2、稳定和充实信贷人员。要采取多种措施，稳定和充实信贷队伍，特别是要根据“三农”信贷业务的开展情况，补充营业所、分理处、办事处等基层营业机构的客户经理。要实施独立审批人、风险经理、客户经理专业序列管理，拓宽业务骨干发展渠道，建立有效的激励机制，完善信贷业务免责制度，充分调动信贷人员的积极性和创造性。

3、培育先进信贷文化。各级行信贷人员要牢固树立“诚信、风险、服务、创新、社会责任”的文化理念，充分发挥优秀企业文化对员工的有效激励、感染、约束、教育、引导作用，并结合信贷管理工作特点，在信贷人员中大力宣传、倡导健康的价值观，逐步培育具有农业银行特色的先进信贷文化。一是“合规尽职的理念”，所有信贷业务都要在合规合法的前提下运行，规范信贷人员的操作行为，勤勉尽职；二是“爱岗敬业的精神”，信贷人员要争取成为本岗位的行家里手，熟悉本岗位、本专业的操作要求和相关知识；三是“实事求是的作风”，力戒形式主义，坚决反对和制止弄虚作假和欺上瞒下等行为；四是“廉洁自律的操守”，严格遵守职业道德规范，自觉抵制不良思想的侵蚀和物质利益的诱惑，坚持原则，清正廉洁。

同志们，今年是全省农行改革与发展的关键时期，也是信贷管理工作面临重大变革和加快有效发展的机遇期。各级行信

贷管理部门要在市分行党委的正确领导下，认清形势，坚定信心，振奋精神，发奋图强，努力推进全行信贷管理工作再上新台阶！

谢谢大家！

银行三八妇女节活动主持词篇八

XXX□

入行一年中，我切身体会到了我行员工的敬业精神与专业品质，感受到了他们的竞争意识和创新精神，一年中，在领导的关心和同事的帮助下，我圆满完成了各项工作任务，感受了很多，也学会了很多，我觉得自己正在成为一名真真正正的++银行人。

当前金融行业竞争激烈，改革创新势在必行，业务升级箭在弦上。作为一名新员工，我会用改革创新的精神指导和鼓励自己做好工作，以创新的面貌、创新的工作、新的成绩回报领导和同事的厚爱。

一是用自己的行动支持改革创新。创新是发展的动力，没有了创新，我行发展就会形同死水，就会被市场竞争的狂涛巨浪无情吞没。作为一名新员工，就是要真心真意拥护我行的一系列的改革创新举措，不折不扣地严格按照我行的相关规定执行到位，以实际行动支持改革，支持创新，促进发展。

二是用自己的学习促进改革创新。一年中，自己虽然学到了很多，但离我行改革创新的要求还有不小的差距，今后要进一步加强自己的学习，学习金融专业知识，学习实践操作技能，学习理解世界银行业新的服务理念和新的金融产品，开拓视野，增长才干，迅速提高专业素质，为促进改革创新打下坚实的基础。

三是用自己的工作实践改革创新。从大的方面讲，我们的发展需要改革创新，从小的方面说，我们每一个人都可以在本职工作中改革创新，一个小小的创意，就可以大大提高工作质量，一个小小的改进，就可以大大提高工作速度，工作的衔接，流程的优化，习惯的改进，这其中大有改革创新的文
章可作。将来，无论在什么工作岗位上，我都会从不断了解客户需求中，从对工作的总结思考中，不断改革创新，以自己的工作成效实践我行改革创新的要求。

入行一年是一个阶段的结束，更是一个全新的开始，我一定会不断总结一年来的经验教训，不断学习，迅速提高，努力工作，不辜负领导和同事们的期望，以创新的热情、创新的工作为我行的发展的做出更大的贡献。

银行三八妇女节活动主持词篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

时序交替，万象更新。值此新年来临之际，我代表xx农商银行全体员工向一直以来关心和支持我行改革发展的各界朋友和广大市民致以节日的问候和诚挚的祝福！

20xx年，是我行深入改革，加快转型发展的`一年，也是我行实施精细化管理，树立标杆银行新形象的' 开局之年。一年来，全体员工团结一心，攻坚克难，开拓创新，取得了可喜的成绩：主发起设立的xx村镇银行挂牌开业，资产证券化项目成功发行□xx分理处□xx分理处2家网点正式营业，各项业务发展再创新高。绩效状况连续四年被省财政厅考核评价为“aaa”级，继续保持了省级文明单位□xx省服务名牌等荣誉称号。

百舸争流千帆竞，乘风破浪正远航□20xx年，立足新起点，我

们将秉承“传承、发展、提升、跨越”的经营理念，围绕改革发展中心，加强人才培养，实施“知足、感恩、爱岗、实干”教育，加大金融创新力度，以高度的责任感和使命感为支持三农发展和服务地方经济腾飞贡献一份力量。

放眼未来，拥抱希望。在新的征程中，在社会各界的大力支持下，我们满怀梦想，凝心聚力，振奋精神，脚踏实地，共同开创xx农商银行更加璀璨辉煌的明天！

最后，祝大家在新的一年里身体健康、工作顺利、阖家幸福、万事如意！

银行三八妇女节活动主持词篇十

同志们：

大家上午好！

很高兴受邀参加xx农商银行的. 股东大会。

长期以来□xx农商银行以立足天门，服务天门为己任，为天门经济社会发展作出了巨大贡献。在金融支持地方经济发展年度考核中，已连续四年获得了突出贡献奖，贷款余额、新增贷款、新增贷存比均居全市银行业第一位。在此同时□xx农商银行的业务发展、内部管理、社会形象也得到了显著提升，特别是邓董事长到任以来，天门农商银行的面貌焕然一新。借此机会，我讲几点意见。

一是要坚定服务“三农”市场定位。农信社、农商银行都是农村金融的主渠道，承担着支持“三农”发展的重任□xx农商银行要按照省信用联社、市委市政府的总体要求，始终坚定不移地坚持服务“三农”这个市场定位不动摇，进一步增强责任感和使命感，勇敢地担当起支农服务主流银行角色，更好地发挥金融支农主力军作用，更快地促进天门经济的科学

发展，从而推动各项业务加快发展。

二是要抢抓机遇扩大信贷规模。要抓住国家对“三农”扶持力度加大，新农村建设步伐加快，居民收入增长，央行取消存贷比考核等政策机遇，进一步加大信贷投入，做大信贷规模。只有把信贷规模做大了，才能把客户抓起来，才能发挥地方经济主流银行的作用，才能持续增加自身的盈利能力，才能为在座的各位股东赚取更多的红利。新常态，农商银行要在认真研究、统筹考虑流动性、盈利性和安全性的基础上，争取信贷规模的有效扩张。

三是要积极主动适应市场变化。农村市场需求不断多样化，是农村经济发展的必然趋势，传统的信贷模式和方法必然要在新的形势下发生新的变化。传统的种植业、养殖业正在向“一乡一业、一村一品”变化，这也是现代农业的发展趋势，需要农商银行提供多层次、多样化的信贷支持。农村种养大户、农村专业合作组织、农村企业等农村新型经济体的发展，是今后很长一段时间农村经济发展的重头戏，农行、邮储、汇丰和即将设点的湖北银行都在抢这个市场，农商银行要积极主动调整发展思路，不断创新工作方法，把农村这个市场巩固好，培育好。

四要完善法人治理结构。要充分发挥“三会”作用，建立决策、执行、监督相制衡，激励和约束相结合的经营机制，强化质量、效益、风险意识，切实加强内部管理，防范和控制新的经营风险；要坚持依法、合规经营，稳健发展的理念不变。在今后的发展中，在积极支持地方经济发展的同时，时刻绷紧风险管理这根弦，不断强化内控制度建设，为天门金融的平安和经济金融的稳定发展作出自己的贡献。

我们相信，在各级、各部门的高度重视和社会各界的大力支持下，xx农商银行必将在三乡宝地这块充满希望的沃土上茁壮成长，必将在我们自己的土地上迎来更好更快更大的发展！

谢谢大家！

银行三八妇女节活动主持词篇十一

各位老师，同学们：

政向莅临本次揭牌仪式的各位

领导

、各位来宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

我校是一所拥有50余年办学历史的省属本科院校。长期以来，学校秉承“”的

精神

，始终坚持“立足苏北，面向江苏，为地方基础教育和区域经济发展服务”的办学宗旨，坚持用

精神

办学育人，着力打造区域发展等一批具有集成优势的智库平台，为地方基础教育和经济社会发展培养了一大批的骨干教师和应用型人才。“工于至诚，行以致远”，

中国

工商银行是

中国

五大银行之首，世界五百强企业之一，为

中国

金融行业的发展贡献了重要力量。一直以来，我校与工行淮安分行保持着良好的合作的关系，今天“大学生金融实践中心”的成立，更是将学校与工行分行之间的合作进一步拓展和深化。

、实践能力”，在实践能力培养上，要创新教学，走进实践。拔尖创新人才的培养离不开社会实践为主要内容的“第二课堂”。今天，“大学生金融实践中心”在我校正式揭牌成立，不仅是我校致力于转型发展的又一平台支撑，更是我校加强与地方企业行业深度融合的又一标志性成果。和实践能力。希望同学们能够珍惜实践机会，积极参与实践活动，在学以致用中增长知识才干，在实践锻炼中丰富人生阅历，在服务奉献中实现人生出彩。

最后，预祝实践中心结出更多的硕果！也祝愿大家身体健康，万事如意！

谢谢大家！

银行三八妇女节活动主持词篇十二

同志们：

大家上午好！

刚才，省信用联社宣布了xxx农商银行领导班子任免的决定，这是省信用联社根据xxx农商银行班子建设、业务发展和xxx经济社会贡献做出的一项重要决定，是xxx农商银行发展中的一件大事，也是xxx经济、金融发展中的一件大事。

20xx年11月以来□xxx董事长□xxx行长团结带领全体干部员工，认真贯彻市委市政府和各级管理部门的重要战略部署，抢抓机遇，克难攻坚，改革发展成绩有目共睹。

去年11月8日xxx唯一的股份制总部银行成功开业，长达6年之

久的农信社改制工作圆满完成，这是载入xxx经济金融发展史册的一件大事。

面对经济“三期叠加”的新常态□xxx董事长□xxx行长及xxx农商银行勇于责任担当，积极作为，坚持改制不改向，累放各项贷款130亿元，特别是在粮、棉、油行业风险显现的情况下，勇于承担起了xxx经济和中小企业发展的重任，累放粮棉油企业贷款30多亿元，支持粮、棉、油企业和xxx经济渡过最艰难的时刻。

两年多来□xxx农商银行紧紧围绕市委、市政府中心工作，一手抓改革发展，一手抓社会责任，有力地推动了银行与社会的良性互动与共同发展。农商银行积极创新运用“流量贷”等信贷产品、创新运用“组合担保”等“1+n”灵活的抵押方式、创新运用表外授信用信、创新运用对外担保合作，为解决客户融资难、融资贵做了许多卓有成效的工作□xxx农商银行积极开展金融知识万里行、深耕四区、金融服务网格化等活动，打通了xxx普惠金融的最后一公里□20xx年，xxx农商银行缴纳税款5485万元，是xxx纳税大户之一□20xx年、20xx年也连续获得支持地方经济发展突出贡献奖与领导班子实绩考核先进单位。

xxx农商银行支农服务主力银行、小微企业伙伴银行、地方经济主流银行名副其实。正是xxx农商银行的大有作为，我市经济社会发展取得了巨大成就，主要经济指标全面超过全省平均水平。这些成绩的取得，是xxx董事长□xxx行等班子成员及xxx农商银行共同努力奋斗的结果，借此机会，我代表市政府向大家表示衷心的感谢！

邓董事长在xx工作时，打造了全省农信社普惠金融与进村入户工作的标杆，李行长先后在仙桃、潜江工作，江汉平原农村金融工作经验非常丰富，他们到来，现场为xxx农商银行□xxx经济金融传经送宝，为xxx经济社会发展注入了新元素、

新动力。希望xxx农商银行在邓董事长等新任班子的带领下，积极与市委市政府对接，做好金融服务，把握好发展的新机遇；加强与各级各部门的沟通，博取更大的政策支持；要结合xxx市情，扩大市政府开发的银政贷、互保贷运用范围，再推新产品和新服务，发挥好金融助推经济发展的引擎功能，在xxx“转型提质、跨越赶超”中再立新功！

市委市政府也将一如既往的关心、支持本地银行发展，为xxx农商银行的发展提供最大的政策倾斜与营造最好的发展环境。

最好，衷心地祝愿xxx董事长□xxx行长在新的岗位再创佳绩，为农村金融事业再作新贡献！衷心地祝福邓董事、李行长在xxx生活、工作顺利！衷心地祝福xxx农商银行在邓董事长的带领下更加灿烂辉煌！

谢谢大家！

银行三八妇女节活动主持词篇十三

银行是一个服务性行业，其服务态度好坏和服务质量高低直接关系到广大客户的切身利益，也关系到自身的经营效益，那么关于银行领导讲话稿范文怎么写呢？下面是爱汇网小编给大家整理的银行领导讲话稿范文，供大家参阅！

尊敬的各位领导、在座的各位同事：

大家好！很荣幸今天能够站在这里，与大家共同探讨和交流我行的思想工作。

银行作为一家金融企业，我们每天接触最多的东西就是一金钱。金钱是人性之中对利益上最大的诱惑与贪念，可以说金钱是人建设清廉作风与卓正思想的一大威胁。有人说过“钱是万能的”，的确，我们在生活中的很多方面都会用到钱，

而对于处于金融这个特殊行业的桂东银行，“金钱”更是提升本行业绩与经营绩效的主要来源。但是，更有人说过“金钱不是万千事物的必能”。金钱买不了感情，实现不了梦想，它不是我们生活的全部，过度的贪欲只会让自己离幸福越来越远，无论是金钱还是权利亦或是其他诱导你走向歪风邪气的贪念，都终将会让你迷失自我走向灭亡。只有我们建设廉洁、正气的思想，树立牢固的科学发展观与正确的思想价值观，才能为我们未来的幸福做出保障。

“清如秋菊何妨瘦，廉似梅花不畏寒”，中华历史五千年，廉洁传承五千年。正如所提出的“当正廉洁才是时代真正的需要”，只有倡廉洁，正清风，才能促和谐，建发展。现在，我国的国民经济正处于高速发展阶段，在这样一种新形势下的xx银行，更是面临着新的挑战和发展。作为xx银行的一个分支—桂东银行，我们更是面临着前所未有的改变和要求，虽然在这种形势下的支行成员们都有着较大的工作与精神压力，出现了部分责任感减弱，思想不上进的状况。但是在这充满机遇与挑战的新时期，作为桂东支行的一员，我们的每一项行动，每一个思想都与我行的发展息息相关，我们的利益更是建设在银行的经营与发展之下。因此，为了我行的良好建设，为了自身的发展与进步，我们更应该认真做好自身的每一项工作，以正确的思想观念展开自身的工作与作风建设。

作为桂东银行的一名职员，在xx年来我是始终坚持加强自身的学习与素质的提升，通过参加我行组织的各项学习与培训活动，并坚持做好学习笔记等课后工作，以提升自身的综合素质能力。在工作中，我始终坚持贯彻党的`廉洁思想，牢固树立思想防线，坚持以微笑而温馨的服务面对客户，以认真勤恳的态度对待工作。并在工作中自觉执行《桂东支行职工制度准则》，主动对自身工作定期进行自查与反省，及时整改自身不足，并凡事做到以大局为重，严格要求自身的思想与作风建设，主动承担责任，仔细做好自己的每一项任务。虽然我还存在有职责建设力度不强、学习水平提高较差以及

创新意识薄弱等方面的问题。但是，为了我行未来的新兴与发展，为了自身工作的绩效能够得到明显的提升，在未来的工作中我将会更加努力，积极研究新的学习与工作方法，改善自身的问题与不足，自觉遵守本行纪律与国家法律，认真的学习和贯彻党风廉政的相关内容，积极提升自身的专业技能水平，并主动配合我行的检查与评鉴工作，牢记自身的使命与责任，树立良好的工作作风。

桂东支行还将会继续发展，而职工思想建设的提升则更是能够为我行的经营带来利益，因此我建议银行多组织一些培训与教育活动，进一步完善制度与考核监督体系，通过绩效评价和奖项活动激励员工进一步提高自身思想与业绩，从而带动银行的高效发展。

尊敬的行长，各位领导：

我是综合管理部经理，我所管的工作是本部行政、后勤、纪检监察、渠道建设、风险合规、审计安保、及宣传等工作。

每年的一季度是我们的业务旺季，我们的一切工作都将围绕抓旺季促进展这一工作中心。从我的工作岗位出发，如何围绕这一中心，促进我行业务实现213年的开门红，我想从以下几方面开展工作：

一、是全力作好后勤保障工作，为一线前台和其他各部室工作提供便利，促进各项业务的发展。全面了解前台和各部室的运营情况，为领导决策提供依据，当好参谋。

二、从纪检监察的角度，加大督导力度，对公司、信贷和个金各项业务的进展全力督导。公司业务方面，如何化解2012年的最后一刻建行恶意中转xx县人民医院5000万元这一难题，是我行一季度公司业务的重要工作，必须千方百计确保一季度不出现负增长，这必须主动出击，大力拓展公司业务，弥补这5000万元漏洞；信贷业务方面应紧抓烟农贷款这一突破口，

拓展业务；个金业务应抓住是江圩支行新址开业和回龙圩支行开业的契机，春节外出务工人员返乡的黄金季大力拓展业务，力争有所突破。

三、渠道建设方面：1月17日xx支行已正式搬迁到新址营业□xx支行的建设已近尾声，消防和公安二证也在1月18日提拿到，现全力保证春节前开业，便于抓住春节旺季营业，为新支行实现开门红创造有利条件。同时由于xx的特殊地理位置，可有利于公司业务的发展，可有效缓解公司业务发展难题。

四、宣传方面，我考虑在手机彩玲、邮政贺卡、电子显示屏和电视广告多方位进行的基础上，重点放在春节期间一是以欢迎外出务工人员回家过年的主题横幅，在让返乡务工人员感到温馨的同时，记住xx银行，认识xx银行的优势——方便、快捷、特别是网银转账的低资费，便于拓展网银业务和个金业务；二是春节期间群发拜年短信，宣传业务；三是将我们的优势业务引入对比，将我行与其它行的对比印刷成宣传画张贴到村镇、集市，突出优势宣传；四是借回xx行开业契机，广发宣传册，进行全面宣传。

五、在安保、审计及风险合规方面：以确保祥和和谐春节为目标，加强节前各项检查工作，及时发现隐患，将安全风险控制在未发阶段。在节前进行一次安防演练，增强安防意识，提高处置能力。

各位同事：

我到营业部主持工作这是第二次了，第一次是xx年，虽然时间只有一年，但是给大家留下了很深刻的印象，通过和大家的共同努力，年终被评为先进集体。这次由于工作需要再次回到营业部，同大家一起共事，我想大家还会像过去一样支持、配合我，像过去一样以满腔的热情在各自的岗位上兢兢

业地工作，像过去一样关心营业部的发展。下面就营业部大家关心的问题和今后工作中应当进一步提高的问题同大家共同进行探讨。

第一、关于业绩分配问题

目前大家最关心的问题我个人认为是业绩分配的问题。在这个问题我可以给大家一个保证：第一、除支行文件规定的以外我不会多拿一分钱。第二、分配随着业绩走的宗旨不能变，我将会根据支行的文件精神，调整分配方法。第三、营业部年初的工作思路大的内容不变，增加业务量、工作风险度和服务满意度的考核。

第二、关于搞好团结的问题

希望大家要搞好团结。“团结就是力量”是一个颠不破的真理。我认为搞好团结一是对个人有利，大家可以心情舒畅地放开工作，心理不需要设防，有利于身心健康。二是对事业有利，能发挥每个人积极性，事业才能发展。平时我们要注重主任之间、同志之间。主任和同志之间的团结，要把能在一起工作，作为是一种缘分来珍惜。只有搞好团结，才能克服一切困难，做好营业部的工作。

熟话说得好“家丑不可外扬”，对营业部所发生的事情，除向主任室回报外，不要过多的评价，也不要看笑话，我们大家都是做事的，做事都会有错，事情做得越多，发生的可能性就越大，我们大家都感到很忙，也都可能发生差错，所以希望大家当事情发生后，要帮助想解决的办法，而不是说三道四，到处吹牛。该说的、该向上反映的，经过主任室商量决定以后再反映。同时对过去的事，好的方面同我说，不好的不要再过多谈论，也不要同我说。所说的这些目的只的一个，就是把心思全部用在工作上。但我个人的问题，可以直接向行长室反映。

第三、关于服务工作

1、我对服务工作的理解。随着经济的发展和人民群众生活质量的提高，客户已从单一追求物质满足趋向物质和精神的双重满足，金融服务业已进入到各位客户选择和挑剔的时代，工作中任何应付之辞甚至“嗟来之食”的生硬冷漠和勉强都会使我们的服务南辕北辙、适得其反，而对日趋激烈的同业竞争，服务永远是竞争的主题。

2、做好服务工作对营业部有着至关重要的意义。第一营业部是全行最大的服务窗口，特别是为客户经理服务的业务占全行的80%以上，所以我们柜面服务的好坏直接影响营业部的声誉也影响全行的声誉。第二营业部服务质量的现状不能令人满意，和同行业的中行营业部相比、和本行同楼层的中心所相比差距很大。第三服务工作给我们营业部带来的直接利益是可观的，占的比重是很大的。一季度支行分配给营业部业绩收入为xxx元，其中为客户经理服务金额就达xxx元，占全部金额的xx%[]据说二季度占比比一季度还要高。去年四季度业绩分配时，就是由于服务满意度被扣xx[]给营业部造成了xx元的损失，人均达多元。由此可见为客户经理服务的重要性。

3、关于服务技能方面的问题

第一“顾客是上帝”在过去的会议上每次都谈、都需求、都强调，所起到的效果并不理想，就其原因是上帝离我们太远，也太不现实。所以，今天我要换一种提法，号召大家在思想上换一个全新的理念：把顾客当成自己的亲戚、朋友。因为亲戚和朋友来了你会露出会心的微笑；你会高兴地站起来，主动迎上去；你会热情地打招呼；你会让座并端上茶水……；你会为他办理任何业务都无怨无悔而尽心尽力；你会急人所急，想人所想；即使办不成的业务，你也会耐心解释，让他高兴而来满意而归的。这样，服务起来就多了一种温馨和自然；多了一种人情味；多了一种亲近感，从而也增加了亲和力。我们要把三尺柜台作为为客户服务的阵地，从柜面服务入手，必需开

展以“假如我是一名客户”为题的讨论，探寻客户心理，大家要自觉地换位思考，了解客户心理，根据不同的客户，提出相应的报务，做到文明礼貌，服务入微，从一杯茶、一支烟、一句问候语开始，让客户享受“家”的温暖。

第二要在提高服务速度上下功夫。“打铁先要自身硬”，没有过硬的业务技术，优质服务如同沙滩建房。在这个问题上我想尽快进行劳动组合，从现有的位置中挤出一到两个人，交叉学习业务，使大家都能做到一专多能，同时提高操作技能，减少客户等待时间。

4、关于服务与制度执行的关系问题

第一关于规章制度的执行及业务发展要求中存在的偏差的问题，我们应当明确这一点，制度是为发展服务的，即制度服务与发展。曾几何时，“钱、帐分管”、“复核制度”都是老银行们执行了几十年的铁的制度，如今在加强对外服务，提高服务效率及减员增效、增强同业竞争的新要求下，推行综合柜员制等，对传统的制度执行提出了新的要求。在今天看来制度不允许或与制度相抵触的现象，隔一段时间也许就会调整。不断地调整制度执行及业务发展中的偏差，工商银行才能不断发展，不断强大。

第二我们应当反对两种倾向性错误。首先应当反对片面强调制度忽视发展。立足发展，正确面对因业务发展产生和制度抵触的矛盾，正确的态度是不回避矛盾，寻找制度和服务和结合点，制度服务于发展。其次应反对下面强调发展无视制度。对于根本制度，是不可动摇的。但应分清、准确把握，切忌擅自作主，武断地这也是根本制度，那也是根本制度，从而自断发展之路，将客户经理开拓的市场拱手相让他行。

同志们：到营业部后有行长室的正确领导，有同志们的大力协助和努力工作，我有信心和决心同大家一起再创辉煌。

银行三八妇女节活动主持词篇十四

各位同仁：

大家晚上好！在全行全力冲刺年末指标，年终决算进入倒计时之际，我们利用晚上时间在这里召开20**年“开门红”动员大会，标志着我们新一轮“开门红”活动正式拉开大幕，全行工作重心将转向谋划明年的发展，全力以赴推进“开门红”。今天的大会，人力资源部将对全行“开门红”活动整体方案进行一个宣导，两大板块将对开门红指标进行分解落实，板块、条线的代表还要进行表态发言。下面，我首先代表分行党委、行长室就明年的“开门红”工作提三点要求：

一、正视形势、把握主动，坚定“开门红”必胜信心

关于明年的形势，可以用依然复杂多变，变化更大更快来形容。从整体来看，国内经济增速换挡，更加注重发展质量和推进转型升级。从行业来看，人民币国际化进程加快，人民币已超越欧元和日元，成为全球第二大国际贸易融资货币；利率市场化步伐也从“稳步”向“加快”迈进，银行的“好日子”已一去不复返；移动互联化又带来了新的金融“搅局者”，竞争对手不断增加，每个参与者都想分得一杯羹。这些重大变化发生在很短的时间内，对我们的市场适应能力、盈利能力，风险管控能力等带来一系列新的考验。从系统来看，明年上级行效益目标、市场竞争力目标不会低，结构调整、资本节约、贷存比要求将更高。这些挑战、压力相互交集，逼迫我们要不断适应这种新变化。全行上下要充分认清这一形势变化，增强“居安思危”、“居危思危”意识。

同时我们也要看到，新一轮的全面深化改革从上到下开始启动，xx的发展也面临诸多有利条件和个性化优势；从我们自身来看，我们有规模化的经营优势处于市场的第一方阵、抗风险能力好于中小银行，我们有专业化的人才优势年龄、学历结构四大行最好，我们还有全球化的集团优势海内外一体化、

多元化经营等等，这些都是我们敢于直面对手、决胜于市场的“重要法宝”和“祖传秘方”。从内部政策来看，现在中行各级机构都处在内生动力机制之下，获取资源唯有做业务。一季度资源配置最足，先做先得，越早做越能抢到最大的蛋糕份额，越能支撑后续的发展，形成业务和资源互补、互动的良性循环。

总而言之，明年挑战和不利因素不少，但市场机会、有利的方面也很多，关键在于我们能否充分发挥自身优势，以过人的智慧和勇气先人一步，实现“开门红”。只要我们坚定信心，充分利用好“开门红”这一有利时机，就能化不利为有利，牢牢把握住发展的主动权，赢得整个一年的工作主动，就完全能够实现绩效进位目标，提高员工的收入待遇。

二、紧盯目标，开足马力，营造“开门红”良好氛围

这里先通报一组数据。今年一季度，全行一般性存款较年初新增28.8亿元，占前11个月存款新增的109.3%；各项贷款较年初新增22.3亿元，占前11个月贷款新增的101.23%；实现中间业务收入14367万元，占前11个月中收的54%；实现考核拨备前利润19827万元，占前11个月的40.15%；实现账面净利润15050万元，占前11个月的36.26%。我们的存款、贷款、中收和利润都超额完成了全年序时进度，特别是存贷款一季度“开门红”已完成全年任务。上述数据充分凸显了“开门红”工作的重要性。

对于明年的“开门红”，各个单位务必要紧盯目标，开足马力：

一是目标上要积极进取。根据分行开门红竞赛活动部署，“开门红”期间全行各项存款时点目标为新增28.5亿元，其中个金板块新增14亿元、公司板块新增14.5亿元；存款日均目标为新增18亿元，其中个金、公司板块分别新增9亿元；中间业务收入目标为1.53亿元，其中个金板块4300万元、公司

板块11000万元。

开门红启动后，各单位要主动对接分行开门红活动方案，迅速进入开门红工作状态，要争分夺秒，尽快掀起开门红工作的高潮，用更高的目标引领方向、鼓舞士气。要认真分析开门红竞赛的各项指标，把“开门红”各项指标按照“任务客户化、客户名单化、名单产品化”的要求转化为具体的客户储备，确保每一项业务都有明确的客户支撑，通过定人员、定责任、定时间、定进度真正把工作目标落到实处。要关注明年春节来的较早的实际，尽量把决战时机前移，力争在春节前落定大局。

二是资源上要激励到位。在明年费用管控更加趋紧的形势下，分行仍然加大了对开门红的费用资源配置，其中业务费用较上年增加了100万元，人事费用较上年增加了134万元，并配置了480万元的人事费用用于专项激励，目的是鼓励各个业务单位、支行网点奋力拼搏，勇于争先。各单位要深刻理解和把握分行的政策意图，通过加快发展，多挣多花多贡献，尽快出台明确到网点和员工的激励考核办法，要舍得投入、敢于投入，同时要提高资源配置效率，“好钢用在刀刃上”，更加有效地调动广大员工的积极性和创造性。这里强调一下，各单位对“开门红”激励的奖金和营销费用，要切实按照网点、员工的实际业绩与贡献及时进行分配，绝不能搞平均主义、大锅饭。兑现上要透明公开、理直气壮。

三是兵力上要全员投入。开门红，不单单是一场与同业在旺季市场的短兵相接，更是一次综合实力的大比拼。全行的战略执行能力、支持保障能力、资源配置效率、柜面服务质量等将一并接受市场的检验。开门红不仅是支行、网点的事，也是全行上下共同的事情。“开门红”启动后，市行要由工会部门牵头，抽调部门人手组成“开门红”后援小组，为城区网点提供人力资源支持。各网点要组织好人员，安排好班次，开足柜台，确保客户的等候时间不超过20分钟，对于客户存款等要开通“绿色通道”。

四是氛围上要广造声势。要充分利用好元旦、春节等营销节点，多渠道进行业务宣传，多形式组织营销活动，多层次开展“走出去”营销，使客户更多地了解我行的产品、服务优势，形成一浪高过一浪的宣传声势，吸引公众视线，激发客户的潜在需求。要时刻关注开门红进程，强化板块、条线的推动，加强通报、点评、排名；利用各种宣传平台，树立各类先进典型，推广各项营销战例。在成绩中总结经验，交流分享、扩大战果，从差距里找出短板，弥补不足、改进方法。通过全员发动、内外互动，公私联动，不断激发全行“一切围绕开门红、一切为了开门红”的工作热情，让“开门红”真正火起来、红起来。

三、强化机制，升级服务，落实“开门红”各项措施

第一、要以“四项机制”为重点，加大业务拓展，实现全方位的开门红

要认真落实“四项机制”，即首席客户经理制、公私联动机制、招商对接机制和每日推动机制。同时强化“四有原则”，即有目标、有计划、有措施、有结果。“四项机制”和“四有原则”是我们增强市场营销主动性和有效性的重要举措。从下半年的情况来看，凡是落实到位、推进有力的单位，市场营销的成果也非常明显。开门红期间，全辖要不折不扣落实好这些机制和原则，板块、条线要加强指导推动，细化过程管理。使“四项机制”和“四有原则”真正成为全行提升市场攻击力、达成“开门红”目标的重要抓手和有力武器。具体到业务上：

一是要全力以赴加大存款拓展。大家清楚，存款是缓解我们贷存比约束、支撑贷款投放、促进中间业务发展、改善净息差水平、实现利润增长这一切的关键所在。从市场规律来看，一季度历来是资金流最集中、最活跃、最繁忙的季节，往往形成银行存款的全年峰值、高点。同时开门红也直接影响各项业务的发展空间，进而决定未来一年整体的竞争格局，抢

抓旺季存款早已成为业内的共识和一致行动。开门红期间，**公司板块**：首先要加大行政事业单位存款和招商引资账户的争揽力度。深入落实行政事业单位存款“项目库”责任制，加大16个新的行政事业目标客户营销，力争开门红期间达成率50%以上；同时按照“两个50%”要求，力争所在区域内的500万元以上新增资本金账户50%落户我行。其次要拉动派生存款增长。优先支持带动保证金存款和派生存款的授信项目，降低低存款、低收益的授信客户占比，明确要求授信客户的上下游企业在我行开户，并通过现金管理、企业网银等产品，加强对企业的资金归集和流向管理，扩大资金沉淀。第三要强化产品运用。提高银行承兑汇票保证金比例，大力叙做保证金项下的进口开证、保函等表外业务和协议付款、海外代付、汇利达、订单融资和贷汇通等业务。同时加大对短融、中票、企业债、公司债等可能的市场机会发掘和业务争揽。第四要强化基础客户建设。在重视新客户拓展同时加大存量客户的挖潜，提升现金管理平台的结算类资金沉淀规模，加强人民币结算账户的争揽，扩大基础客户群和结算量。

个金板块：首先要坚持“零售业务批发做”，加大代发薪业务拓展。对于18个“零售业务批发做”项目和40个代发薪项目要尽早落实。同时积极争揽拆补、结算资金、农民工返乡资金等资金。其次要做好内部客户挖潜和他行客户营销，灵活运用省行推出的“同业有我有，不低于主要同业”人民币储蓄存款利率差别化定价策略。发挥好第三方存管资金池作用。做好到期保险资金回流。通过中高收益理财产品加大行外资金争揽。第三要强化产品拉动。以市民卡为载体，持续营销市直机关福利费、奖金项目，并采取多种措施提高市民卡的激活率和使用率。同时用好商户通、存贷通、智能通、易管通、高薪理财、双帐户pos等产品，大力拓展社区卡、园区卡等项目，为储蓄业务发展提供产品支持和资金沉淀。第四要加强公私联动。持续关注基本户和授信户代发。

二是千方百计创造中收来源。在“以效益为中心”的前提下，除了传统的贷款外，中收是创造利润的重要增长极。开门红

期间，公司板块：一方面要加大传统业务的推动力度，包括提高大公司授信定价水平、提高中小企业、供应链等贸易融资产品市场份额等，做大总量，为我行创造更多的价值贡献。另一方面通过投行、同业、资金等创新型、轻资本产品，多渠道获得收益。

个金板块：要在提升传统中收贡献度的基础上，大力拓展基金和资金业务，力争打造两个“千万元”中收产品线；要加大银行卡分期业务拓展，实现车分期、家装分期、车位分期以及部分收入稳定的白金卡客户群等多领域的突破；要以产品定价为杠杆，加强产品交叉销售，撬动零售贷款业务综合收益提升和贡献度。

三是抢抓进度加快贷款投放。要把抢抓投放机遇和带动存款增长、提高中间收入、加快结构调整结合好。开门红期间，公司板块要尽可能早投放、早收益；同时建立完善工作机制，加强项目库储备，提高项目审批投放效率；在加快资产投放进度的同时注重结构调整，优化客户结构，提高中型客户、供应链融资及中小企业余额的占比。

个金板块同样要争取多储备多发放。只有储备多，才能有议价能力，才能提升定价水平。其次在做大新增规模情况下，兼顾结构调整。大力发展定价水平高、综合带动能力强的个人经营类贷款等非住房类业务。

第二、要以“服务领先”为关键，改善客户体验，实现高效的开门红

我们的目标是“做当地最好的银行”，服务领先是实现这一目标的重要条件。“开门红”是检验我们服务的最好时机。开门红期间，全行要不断强化“以客户为中心”理念，真正把服务工作回归到“经营客户”上来，一线从客户需求出发，二线从一线需求出发，不断提升服务客户的响应能力，改善客户的体验感受。

一线服务客户方面，下半年以来，我们通过销售服务流程固化推动，摆脱了长期以来在全省垫底的局面，在省行季度检查中排名逐渐提升。“开门红”期间，各单位要利用好今年服务销售流程固化的成果，做到经理、柜员各司其职，柜面、厅堂高效联动，保证网点忙而有序，柜面业务有效迁移，并确保大户要有相应的营销服务措施。个金部要加强检查督促的力度，规范网点的标准动作，帮助网点持续做好销售服务流程的固化。公司条线要重点在“走出去”的市场上展示我们的专业化、差异化服务优势。

二线服务一线方面，下半年虽然有所改进，但总体情况还很不理想。分行要动真碰硬，首先要在“开门红”期间扭转这种被动局面，大家要反思一线意见大的症结根源到底在哪里？二线服务在哪里会受到中梗阻？对于出现的问题该通报的通报，该问责的问责，先进典型要树，反面典型也要树起来。近期分行已出台了进一步深化“二线为一线服务”工作通知，对下阶段工作提出了明确要求，希望二线部门要认真重视起来，在服务基层上、指导基层方面要接地气，从“一把手”开始，一定要树立“为一线服务”意识，对于一线出现的问题、存在的困难，要以饱满的工作热情，想方设法在第一时间处理解决，切实提升基层一线的满意度。

开门红期间，也是员工压力最大的时期，一方面要求我们全体员工发扬主人翁的精神，自我加压，自我奉献，齐心协力做好开门红的各项工作，另一方面也要求我们各级管理人员要主动关心员工，帮助员工减压，解决生活和工作中的实际困难，充分调动员工的工作积极性。二线后勤保障部门要实行24小时电话开通制，随时为解决一线网点和部门出现的困难而待命，全力保障开门红工作的顺利开展。另外，要尽量减轻基层负担，除了必要召开的推动会外，要让一线员工可以将更多精力放在“开门红”工作中。

第三、要以“合规第一”为底线，防范化解风险，实现高质量的开门红

当前，经营环境中的不确定因素和风险隐患还在积聚，这对我们的业务风险管控提出了更高的要求。在资产管控方面，要加强实质性风险管理，对日常发现的风险隐患及时预警并采取措​​施，防范授信风险；同时要加大不良资产处置和非不良贷款主动退出力度。

岁末年初往往是案件、事件的高发期，要加强合规经营和案件风险防控，在对客户服务中做到诚实守信、言出必行，不虚假承诺、不违规交易；在与同业的竞争中，做到手段合规、方法得当、不恶意竞争。要借助省行开展“守住合规底线大讨论、大排查”活动的契机，全面查找内控薄弱环节并加快整改，有效杜绝各级机构在业务发展过程中突破合规底线的问题；要认真落实安全生产责任制，加强营业网点等重点区域和重要环节的安全管控，强化安全检查和巡查工作，进一步完善各类应急处置预案，妥善处理突发事件。

各位同仁，20**年“开门红”战役已经打响，狭路相逢勇者胜，让我们全力以赴，只争朝夕，在20**年的首仗中打出气势、打出品牌、打出地位，夺取“开门红”战役的完胜，成功检验我们的各项工作成效，为早日把xx分行建成“当地最好银行”做出积极贡献！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档