

# 最新大客户风险防控工作总结报告(汇总5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 大客户风险防控工作总结报告篇一

20xx上半年上半年年工作结束了一半了，在过去的半年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这半年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

### 一、各项工作目标完成情况

#### 1、经营效益明显增强。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到0%；贷款收息率0%。半年实现总收入0万元，较上年增加0万元，增长0%；实现净利润0万元，社社盈余。实现净利润xx万元，同比增加xx万元，增长了xx%；所有者权益达xx万元，其中，实收资本和资本公积分别达xx万元和xx万元。

#### 2、各项存款稳步增长。

年中各项存款余额突破10亿元大关，达到xx0万元，较年初增加xx0万元，增长xx%□完成上级分配任务的xx%；存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%□

#### 3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

半年累计投放贷款xx万元，较年初增长了xx%□各项贷款年末余额xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%□其中农业贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□年末存贷占比为xx%□

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%，较年初下降xx个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比xx%□关注类贷款xx万元，占比xx%□不良贷款xx万元，占比xx%□其中次级类贷款xx万元，占比xx%□可疑类贷款xx万元，占比xx%□损失类贷款xx万元，占比xx%□四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降xx个百分点。（不含央行票据置换部分）

## 二、主要工作措施

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。

贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。

3、加大大额贷款序时检查频率。

按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，半年共检查大额贷款0笔，金额0万元，发出预警整改通知0个社，涉及金额0万元。

#### 4、狠抓信贷队伍建设。

督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，半年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过半年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

#### 5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。

今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

#### 6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。

3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，半年重点支持脱水行业贷款0家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

### (二)广拓储源求发展

半年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20xx上半年上半年年12月末，全辖储蓄存款余额为 万元，比20xx上半年上半年年末增

长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx上半年上半年年年末增长xx万元；定期存款xx万元，比20xx上半年上半年年年末增长xx万元。

### (三) 倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。半年累计发放非公经济贷款0万元。其中：基础设施建设贷款 万元，为0个个体经商户发放贷款 万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。

半年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到(建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细)；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。

20xx上半年上半年年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要半年。半年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展

的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多半年了，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks[]有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

## 第二、我们要学会培养客户、留住客户。

我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎么才能抓住我们的上帝呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。

“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。

还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。

所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

## 第三、我们要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就

得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

#### 第四、我们要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家庭一样幸福快乐。

面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

#### 第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

- 1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达7xx万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。

我认为有以下几点体会：

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从20xx年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。



通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。

由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。

辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支

持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

## 大客户风险防控工作总结报告篇二

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达7xx万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。

我认为有以下几点体会：

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从20xx年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查

顺序逐项询问。

由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。

辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

## 大客户风险防控工作总结报告篇三

按照行党委统一部署，我部根据 [xxx]4号和xxx[5]号文件精神，在行党委领导的高度重视下，认真开展廉风险防控工作。

1、廉风险：廉风险是在权力运行过程中可能导致不廉洁行为发生的条件和因素。通俗讲，就是指公共权力行使人在执行公务或者日常生活中发生不廉洁行为的可能性。

2、廉风险防控：廉风险防控是指对权力运行过程中所涉及的岗位存在的廉风险进行排查，有针对性地运用加强教育、完善制度、强化监督等措施，有效防范和控制不廉洁行为发生的机制和制度。

1、全面排查。要对清权阶段的每一项权力运行中的各个环节位出现廉风险的可能性进行全面排查，找准、找全。

2、突出重点。将廉风险几率相对较高的环节和部位确定为廉风险，分析其风险的具体内容和表现形式。

3、有效管用。要针对风险的每一种表现形式制定具体的预防措施，简捷实用，便于操作。

4、动态管理。廉风险及防范措施要根据岗位职责、工作流程的变化不断进行调整。

我行领导高度重视，切实加强领导，精心组织谋划，周密动员部署，认真抓好四个阶段工作任务，把廉风险防控工作作为一项重要的治任务来抓，扎实推进廉风险防控工作，取得了廉风险防控工作和全区各项工作的跨越式发展。

(一)加强领导，精心组织。成立了廉风险防控工作领导小组，同时，为了进一步加大廉风险防控宣传教育力度，在部内组织开展了“学、讲、写、树”活动，即学习各单位廉风险防控工作相关文件，讲述康凯同志先进事迹，抒写所感所思所悟，树立以人为本的工作理念，形成了讲廉、抓廉的良好氛围。为进一步巩固和增强防控效果，我们把廉风险防控工作纳入党风廉政建设责任制考核和领导班子、领导干部绩效考评之中，作为问责和奖惩的重要内容，采取定期自查、年度考

核、社会评议等方式，加大监督检查和考核追究力度，增强了广大党员干部“知风险、不冒险，防风险、不涉险，控风险、求保险”的廉洁从意识。

(二)全面部署，广泛动员。4月17日，行廉风险防控工作会议在机关二楼会议室召开，各相关部门负责同志参加会议。会上对全行廉风险防控工作进行了全面部署和广泛动员。纪检委书记对如何完成我行廉风险防控工作提出如下要求：各部门要统一思想，提高认识，加强领导，突出重点，全面推进，务求实效，把廉风险防控工作落到实处，进行宣传发动，提高思想认识，在全区形成廉风险防控工作的良好氛围，健全制度，加强督查，注重创新，确保全面完成廉风险防控工作任务。

(三)认真查找风险，准确界定等级。按照全员参与的要求，突出重点领域、重点部门、重点岗位“三个重点”，区分领导干部、中层干部、一般人员“三个层面”，采取自己找、群众提、互相查、领导点、组织评、集体定的“六种方法”，深入查找思想道德、岗位职责、业务流程、制度机制、外部环境“五类风险”。对查找出的廉风险点进行公示、制定防控措施、完善规章制度、加强监督管理。同时严格标准，评估等级。

(四)健全完善机制，积极实施防控。在制定防控措施时，我们围绕风险点和风险等级，对照业务流程，从权力制约、监督等方面入手，紧紧抓住容易发生廉风险的环节，有针对性地制定防控措施。实行防控项目管理，确定各风险点责任部门、实施人和主管领导，使防控责任层层落实。按照教育、制度、监督、管理、科技“五位一体”要求，采取点线面相结合的方式，加强岗位廉教育，健全完善制度机制，构建风险管理流程，实现风险防控的常态化、规范化，确保权力健康有序运行。

我行的廉风险防控工作，虽然取得了初步成果，但与上级行

要求和兄弟单位相比，还有很大差距，我们有决心在今后的工作中，认真学习和借鉴先进单位的好经验、好做法，扎实工作、努力创新，积极探索适合我区特色的廉风险防控机制建设的新途径，把我区的廉风险防控工作提升到一个新台阶。

## 大客户风险防控工作总结报告篇四

首先，根据银监部门的监管要求，结合xx银行发展的需要，我部门通过学习借鉴、摸索，现已草拟不良贷款管理、责任追究、内部控制、风险管理等方面等十六项基本制度，正在进一步完善，部分文件正在审阅下发中。其次，全行已经初步明确了各级的风险管理架构和职责，并且在本行成立之初就设置了风险管理部，专司从事风险管理工作，现有人员3人。

银行成立之后，我部门在领导的安排下，通过一系列的自查、检查对我行的资产质量和资产管理情况进行了深入的检查，为以后各项工作的顺利开展夯实了基础，为领导的决策提供了一句。一是重视基础工作，造具清册。对全行到、逾期贷款及新增不良贷款、大额贷款、不良资产及抵贷资产进行了摸底造册，将表内外不良贷款台帐整合，明细造册。二是加强检查监督，摸清底子。根据省联社文件要求不熟完成了胜诉未执行涉政不良贷款清收工作和信贷违规十条的自查工作；组织开展全行信贷风险排查，对全行新放贷款、不良贷款、抵质押、保证担保情况、假冒名贷款、贷款新规及支付落实情况、关联贷款进行了全面风险排查；完成省联社风险管理工作专项督查的准备工作；下发抵押品清理的通知。三是创新动态管理，风险提示。每月初对各支行到逾期贷款和新增不良贷款进行了风险提示，并督促管理和清收工作。

下一步，我部门将从以下几个方面开展工作：

一、进一步完善部门制度，下发不良贷款责任追究、风险经理等方面的文件，以便有章可循。

二、加强对不良贷款的管理。一是不良贷款台帐管理系统数据规范到各支行统一上报，加强管理。二是将全行不良贷款建立台帐，明确包收责任人和管理责任人，指定清收计划。三是借抵押品清理的机会，督促各支行澄清不良贷款抵押品情况，特别是不良和股金购买不良贷款的抵押品，要求建立台帐、制定处置计划，加大处置力度。同时对已经出现的可能出现风险的隐形不良贷款的抵押品要及早处置或采取保全措施，防范风险。四是各支行要对每月到逾期贷款及新增不良贷款书面说明情况，分析形成原因，落实处置措施。

三、加强与各职能部门之间的联动，通过全面的业务检查发现风险，对风险进行提示，促进各项业务的健康发展。

四、组织开展风险管理知识培训，提高全员风险意识，为建立全面风险管理长效机制打下良好基础。

五、建议

## 大客户风险防控工作总结报告篇五

一、领导重视，精心组织。

我校领导高度重视此次食品安全宣传周活动，专门成立了活动领导小组，负责组织、指导开展宣传周活动。明确了具体实施人员，为开展好此次宣传周活动做好了充分的准备。

二、制定方案，明确任务。

围绕此次食品安全宣传周活动，按照“尚德守法，全面提升食品安全法制化水平”活动主题的要求，学校制订了食品安全宣传周活动方案，明确了相关任务和要求，并对照方案，充分利用各种宣传手段，通过开展食品安全主题班会、国旗下的演讲等活动，以印发宣传材料等形式，进行全方位、多角度的宣传，以吸引广大师生的关注，最大程度的扩大宣传

面，大力营造人人关心、重视食品安全的氛围。

### 三、突出重点，规范工作

今年的食品安全周宣传活动，我校组织了一系列的活动，目的就是提升全校师生的食品安全意识，提高“尚德守法”的自觉性。

（一）全校发动，为使食品安全工作落到实处。我们采取周一国旗下讲话的时机，对全校师生进行“食品安全真重要”的全校动员。让大家知道，“尚德守法”的重要性，从我做起，从每个人身边的人做起。

（二）举办了一次食品安全知识专题班会，设立了食品安全知识宣传专栏，广泛地向全体师生宣传和普及了食品安全知识，增强了自我防范意识。

（三）全面铺开，学校食品工作不能只抓点，不抓面。工作做到既抓点也抓面。班级的食品安全知识竞赛。分年级进行的食品安全影片观看。无不显示，学校食品安全工作的全面铺开和教育活动的深入。

（四）全面整治，在日常监管的基础上，抓住重点品种、重点对象、重点区域和重要时段，深入开展专项整治，着力解决存在的突出问题。先后开展了食品安全专项检查，特别是学校周边摊点、小贩。通过专题班会，有力地规范了学生在校不能购买有害的、三无食品的新秩序，使我校食品安全工作水平有了进一步的提高。

总之，此次开展的食品安全宣传周活动，食品安全知识在全校师生中得到了广泛的普及，效果是显著的。但同时我们也清醒地看到食品安全教育的重要性和长期性，今后，我校将一如既往地狠抓食品卫生安全工作，确保西王庄学校不发生任何食品卫生安全事件。