

银行维稳工作报告总结(优质9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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！

银行维稳工作报告总结篇一

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。

银行维稳工作报告总结篇二

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，从未出现违规违纪现象。

银行维稳工作报告总结篇三

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□ps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 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。

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。

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，从未出现违规违制现象。

银行维稳工作报告总结篇四

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。

银行维稳工作报告总结篇五

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，我撰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。

银行维稳工作报告总结篇六

每年6月第三个周日就是父亲节，而今年的父亲节恰巧是端午假期的第二天。我市银行纷纷抓住机会，大打“温情牌”，推出各类特色产品和优惠活动。

江南农村商业银行工会服务卡专属理财，特推一款预期年化收益率高达5.95%的理财产品，起售额度5万元，理财期限190天，认购时间到今天截止。由于额度有限，有意向的客户需带好本人身份证、工会服务卡到该行任意网点进行认购。

端午节吃粽子是中华民族的传统习俗。江南农村商业银行在“粽子”上做文章，开展“1元”粽子带回家特惠活动。

购物也是小长假的必备项目，对此，常州建行携手苏宁电器推出端午分期促销活动，即日起至xx年7月5日，持龙卡信用卡至苏宁电器指定门店购买手机通讯类单笔消费满人民币1500元及以上，即可现场办理龙卡信用卡商户分期业务，并享6期、12期0手续费分期优惠；而在6月20日和6月21日两天，市民持常州农行信用卡在常州武进万达百货刷卡消费，在商场促销活动的基础上，单卡单笔消费满500元，还可立减50元(单卡单日限优惠1次，单件商品限优惠1次，每活动日限前100名)。

出去旅游已是不少市民小长假的首选项目。为回馈广大客户，江南农村商业银行特推“悦驾江南享半价精彩旅程不打折”活动。

适合送女性的礼物有很多，但如果是父亲节，该给父亲送什么礼物?这成了不少市民的难题。我市部分银行便以此为切入点，推出以“健康养生”为主题的新意礼物。

“我行日前推出的天目瓷系列产品，非常适合当父亲节礼物。”交通银行常州分行工作人员告诉记者，交行集大师之力，融现代技法，历经三年半的时间、上千次的试验，倾力打造出制作技艺繁杂、釉彩自然天成的“天目瓷”系列茶具珍品。其最大的创新是在茶盏中嵌入纯银吉祥物，不但能充分发挥白银的保健功能，更为茶盏增加了独特的工艺与艺术价值。

常州中行则推荐“养生银杯”201x系列产品作为父亲节礼物。据该行个金部主管潘卫英介绍，养生银杯采用60克纯银内胆，具有杀菌消炎等功效；杯身采用全钢结构，坚硬又轻便；运用先进技术，密封性佳，保温保冷效果好。

不同于以往银行搭上节日，围绕理财产品、信用卡、贵金属

等推出的营销活动，今年，江南农村商业银行别出心裁，与常州市文明办、常州市教育局、共青团常州市委和常州邮政局联合举办了“一封家书”书信征文活动。据介绍，该活动从6月13日温馨开启，到7月5日截止，预计全市将有5万名学生有机会参与该活动。

具体来说，常州邮政局统一将《一封家书》邮筒送至各参与学校；学校组织学生写下心中对父亲的所想所念，同时邮寄给学生父母；收到家书的父母进行扫码，将孩子的书信拍照发送至江南农村商业银行官方微信进行参赛（参赛作品需标注参赛选手的所属学校、年级、年龄、联系方式，否则视为无效）；最后由专家评选一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名和鼓励奖300名，并于江南农村商业银行北大街旗舰店获得相应奖品。

银行维稳工作报告总结篇七

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有

强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在

自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行维稳工作报告总结篇八

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。

银行维稳工作报告总结篇九

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。

- 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。