

初中课外活动计划方案 初中语文课外活动计划(汇总5篇)

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行工作报告题目篇一

您们好！

我叫××，来自×××××，我于1994年7月毕业于××建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，1999年9月参加××省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位是××支行业务发展科副科长。

主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现竞聘建设银行副职演讲稿有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增投向，积极发展三类客户：（1）自收自

支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务竞聘银行副副职演讲稿务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。

在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人竞聘稿范文。

银行工作报告题目篇二

转眼间从竞聘大堂经理到现在算起已经一年多了，时间说长不长，说短也不短。

这段时间让我对于大堂经理的工作有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升了自我的业务技能和技巧，更加胜任自己正在从事的这个岗位工作。特别是最近这一季度，我作为工商银行一名普通员工，亲身感受了工商银行股改给我们的日常工作带来了巨大变化。二级考核分配带来的岗位分工和收入分配的显著变化□xx年末，

行里设立大堂经理这个重要岗位, 报名并经行内的选聘有幸被调动至大林桥支行担任大堂经理工作。从一名柜面员工转到原先从未接触过的岗位, 在领导的教育关心、同事的帮助指导, 通过学习探索我很快渡过了起初的不适应, 迅速地融入到现在的岗位角色中。

“客户是我们的衣食父母”, 服务的目的就是让客户满意, 从而提高客户的忠诚度. 重视和尊重来我行办理业务的每一位客户, 能够细心地记住并且准确地称呼经常来我行的客户姓名, 这等于给予了客户一个巧妙而有效的赞美. 而客户对我的称呼也是有其一定的理由. 有一次早晨, 刚到单位, 正在打扫卫生, 突然, 从自助区传来了一声大叫: “喂! 服务员! 快来!” 我一个箭步冲了过去, 一位客户指着取款机上卡着的两张钞票, 着急地对我说: “服务员, 怎么回事? 我还没弄好呢, 怎么就取不了了。”我迅速从取款机上拉下这两张钞票, 帮他继续操作, 这时, 客户紧张的心情不见了。

称呼我服务员的客户, 一定是想让我为他们提供最快, 最好的服务。

称呼我领班的客户, 一定是对我们的服务有一点点不满, 让我作为领班来主持一下公道。

称呼我经理的客户, 一定是对我们的服务很满意, 鼓励继续保持。因为我们所的客户大多是街坊, 熟面孔, 对我们十分信任, 我们也经常为他们做理财规划。

称呼我师傅的客户, 一定想让我成为他最贴心的人。

称呼我阿姨的客户, 一定把我当成了她的家长, 对我有太多的依赖。这主要是离我们不远处一所学校的学生。

称呼我姑娘的客户, 一般对我十分亲近, 拿我当成了自己的孩子, 希望我能把他们照顾得无微不至。他们大多是老年人。

大堂经理的工作内容主要是与客户交流,了解客户的需求,推介适当的产品,为客户提供全方位的服务.最重要的是语言,学会适当的时机用适当的语言,找适合的话与客户交流,这需要日积月累逐渐摸索。有一次,储户周阿姨早上9:00来办理基金业务,柜员说:“对不起,您这基金业务要等到9:30以后才能办理。”周阿姨情绪有些急,声音很大:“干嘛还等到9:30呀?”我急忙上前说:“周阿姨,您先别着急,我给您解释,由于基金业务系统与股市的时间相同,是周一到周五9:30—15:00,上次您办基金业务时,我把时间给您写到信封上了,您可能给忘了。”周阿姨把信封拿出来一看,还真是,她马上说:“对不起,都怪我记性不好,给你们添麻烦了。不仅如此还要眼观六路,耳听八方。老年客户举着单子左看右看,要适时递上老花镜;有的客户进门东张西望,要主动询问办理什么业务;有的客户在宣传折页栏前找寻,要上前问一句:“您需要什么业务的资料,我来帮您介绍。”时刻关注客户需求。

作为大堂经理眼要勤,客户一进大厅,要做的第一步就是识别客户身份[vip]普通客户还是潜力客户?在对客户说出问候语时就要作出判断,以便做好引导。识别高、低端客户,为优质客户提供贵宾服务,为一般客户提供基础服务.眼勤还要时常关注柜台办理业务情况,一旦柜台需要帮助,要第一时间观察到,密切留意,协助柜员做好客户的工作。

还有人家王经理说的:”

时代在变、环境在变,银行的工作也时时变化着,每天都有新的东西出现、新的情况发生,这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识,掌握新的技巧,适应周围环境的变化,提高自己的履职能力,把自己培养成为一个业务全面的大堂经理.当然,在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺,我会在今后的工作、学习中磨练自己,在领导和同事的指导帮助中提高自己,发扬长处,弥补不足。

银行工作报告题目篇三

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行工作报告题目篇四

首先，在思想与工作上，更加积极主动地学习农信的各项操作规则和各种制度文件并及时掌握。在工作期间，虚心向同事们请教，学习书本以外的专业知识和技巧，重视团队精神、沟通和协调能力的重要性，为同时自己在今后的成长道路上积累财富。在工作方面，树立强烈的事业心和责任感，任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的任务。日常时刻注意市场的动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户研究从而达到了解客户的需求，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。

其次，在技能方面，对我个人而言是一个挑战，在工作中为了更好地工作更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，更加好的为广大客户提供方便快捷准确的服务。使自己在平凡的岗位上为农信事业发出一份光一份热。

第三在日常生活中积极地融入农信的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，无论那个行业都离不开同事之间的配合，大家间相互协作相互配合，团结一

致，才能提高工作效率创造出跟更多非凡的业绩。

第四，服务反面。银行作为一个服务金融行业，除了出售自己的有形产品，更重要的是出售自己的无形产品—服务，银行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，保护金融消费者的合法权益，不仅仅是银行金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度和提升银行声誉，增强综合竞争力的需要。

在今后的工作中做到爱岗敬业，无私奉献的精神，加强业务知识学习，提升合规操作意识，增强规章制度的执行和监督防范案件意识，将我自己的个人发展和农信的发展和进步紧密联系起来。

银行工作报告题目篇五

为促进监事会工作制度化、规范化，保证监督约束机制的规范性，本届监事会不断加强自身监督机制的建设，完善制度体系。第一届监事会共制订9项制度，内容涉及《监事长职责》、《监事会议事规则》、《监事职责》、《监事岗位职责》、《监事长办公会议制度》、《审计委员会工作制度》、《董事履职评价办法》、《大宗物品采购及基建工程项目招标工作监督管理办法》等方面，规范、完善了监事会的监督工作机制和工作程序，夯实了履职基础，提高了监事会履职的独立性、权威性和有效性，确保了监事会的规范运作。

1、高度重视监事会建设。

本届监事会由5名监事组成，设监事长1人，成员包括股东代表担任的监事、职工代表担任的监事，其中非职工监事3名。3年以来，共组织召开监事会会议13次，各次会议的召开均符合有关法律和本行章程的规定，会前向各位监事通知，向省联社□xx银监报告报告；形成的会议决定、决议及会议记录能详实记录，并做好对决议内容贯彻落实工作；会后及时

向监管部门报备。三年以来，认真审议了《第一届监事会监事长选举办法》《监事会审计委员会组成人员名单方案》、《第一届监事会年度工作报告》《第一届监事会年度工作计划》等18个会议议案。会上全体监事均能够勤勉尽职，本着对股东高度负责的态度，按照商业银行的管理标准，对本行董事会和高级管理层及其成员的履职尽责情况、财务活动、内部控制、风险管理等进行监督，维护股东的合法权益和存款人利益。

2、设立审计委员会，并充分发挥作用。

为更好发挥监事会作用，经本行监事会第一次会议审议通过□20xx年xx月成立监事会审计委员会，委员会由3名委员组成，设主任委员1名，是监事会按照本行章程专门设立的实施内部控制和稽核监督的议事与协调机构，直接对监事会负责。

3、审计委员会下设办公室，定期不定期向董事会、高级管理层提交各种工作调研材料及提出意见和建议，认真履行监督职责。

本届监事会向董事会发出监事会意见书xx份，向高级管理层发出监事会意见书24份，切实发挥了监事会“监在点子上，督在关键处”的工作方式。所发出的意见书均被董事会、高级管理层采信，并能够得到较好的落实。

1、坚持组织原则，维护董事会、高级管理层以及监事会相互团结。

监事会根据政策文件精神 and 有关法律法规，结合董事会、高级管理层的经营方针和管理理念，积极主动完成监事会负责的各项工 作，做到工作“分工不分家，监督不旁观，参与不干预，互补不拆台”，总体目标一致。监事会按季度、年度向董事会提交审计报告，每年向股东大会报告一次工作。

2、积极参加董事会和有关有关经营管理会议，并发表意见。

在正确履行工作职责上，监事会注意不断完善工作方法，全面、深入地参与、了解全行的各项业务发展过程，为加强监督取得第一手资料，对本行董事会、高级管理层在经营活动中有关重要事项、重大决策的会议，监事会积极派员参加，并从监事会角度针对各项工作提出合理建议，并做到参与不干预。3年以来本届监事成员成员出席股东大会3次，派员列席董事会会议14次，行务会会议22次以及其他工作会议9次。

一是监事会通过监事会审计委员会，依托厦门中审国际会计师事务所分别对本行20xx□20xx□20xx年度财务报表进行审计，实现对本行财务活动的监督。

二是以稽核审计部为抓手通过组织开展金融会计质量检查□20xx和20xx年度薪酬制度设计与执行情况专项检查、重点费用列支及绩效考核款支付等方面专项检查来实现对本行财务活动的监督。

三是以监事长办公会议为平台，通过听取财务核算部有关我行财务内控执行情况的报告及对相关问题进行咨询的方式来实现对本行财务活动的监督。

四是监事会通过核对□xx农商银行20xx年度财务决算报告□□□xx农商银行20xx年度利润分配方案及股金分红方案□□□xx农商银行20xx年度财务预算方案》等财务资料进行监督。

三年以来，监事会注重以稽核审计为监事会的主要工作抓手，全面指导总行的稽核审计工作，组织领导稽核部门开展数次的现场和非现场检查，一方面确保农村商业银行金融方针政策、法律法规和内控管理制度在我行的贯彻执行，另一方面通过稽核检查，加强对全辖内各项业务的全面监督。

1、开展序时检查。三年以来，共开展全面序时检查3次，

对96个营业网点的信贷、风险、综合业务系统操作管理及内控制度等进行全面稽核。

2、开展专项检查。三年以来，累计开展专项检查48次，项目主要包括：与融资性担保公司业务合作风险排查、大额贷款专项检查、信贷资产风险分类、已剥离、置换、核销不良贷款专项检查、银行承兑汇票专项检查、代理业务专项检查、资金业务专项检查、债券业务专项检查、食堂管理专项稽核、行务公开情况专项检查、新业务、新品种专项、关联交易专项检查、扫除管理盲区、消除案防隐患”排雷行动、存款滚动等。

3、开展经济责任审计。三年来，累计开展经济责任审计223人次，其中内退人员71人、自谋职业人员75人、辞职人员9人。

4、开展突击突岗检查。三年来，累计开展突击替岗136人次，涉及33名会计、20名出纳、37名柜员□xx名事后监督、1名机关干部、35名客户经理。

5、开展新增不良贷款责任认定。三年来，共对相关责任人进行经济处罚人1373次、金额298.6万元。

6、提交审计报告。三年来，稽核审计部共提交各类稽核审计报告445份，主动与监事会沟通稽核工作情况，通报稽核中发现的问题，充分发挥本行内部监督力量的作用。

为提升监事的履职能力，本届监事会通过监事会会议学习本行发展方向、经营要求的基本政策和法规，3年来，共同学习了《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国银行业监督管理法》《商业银行合规风险管理指引》、《商业银行内部控制指引》、《商业银行操作风险管理指引》等20多项法规□20xx年8月份，本行还邀请专家对监事进行业务培训。通过自学和业务培训，监事会成员对本行风险管理、内控建设、运营等情况有了进一步的熟悉和了解，从而提高了业务

水平和履职能力，更好地履行监事工作职责。

1、与监管部门保持密切的沟通和联系。

三是定期不定期向监管部门汇报工作；

四是参加银监监事座谈，积极配合非现场监管工作。

2、全力配合银监现场监管检查工作。三年来，监事会主动接受监管，全力配合、支持xx银监对本行开展的多项业务现场检查，如：“三个办法一个指引”落实情况、大额贷款合规性及集中度风险情况、政府融资平台贷款风险情况、风险分类偏离度情况、票据业务、后续跟踪等，确保按时保质完成工作任务。提出的意见和建议，积极采纳，同时落实监审联动，形成内外监督合力，有效增强监督工作的全面性、准确性和可操作性。

3、抓好监管意见贯彻落实和汇报工作。

一是加强领导，成立由监事长担任组长的xx农商银行监管意见落实工作领导小组。

三是通过召开监事长办公会议，质询、监督监管意见的贯彻落实情况，确保监管意见的执行工作不“走样”和“跑调”现象。

四是由监事长向股东大会报告《银监部门对xx农商银行监管意见及执行整改情况的报告》。

银行工作报告题目篇六

银行工作性质要求我们工作中要严谨细致，综合柜制让我们更加体会到自己职业的高风险性，需要我们工作中更加仔细认真。每一笔业务都要严格按照规章制度办事，每一笔业务

都要认真去核对，每一次办理业务都要做到精力到位、思想到位、工作到位，这样才可以避免少出差错，不出差错。首先工作中要心静，接待每一位顾客都一样，顾客催，你自己不能急，不能因为顾客催而办错业务，做好一笔再接下一笔。其次业务要精，对自己从事的业务要熟悉，流程要精通熟练，这样你工作才能提高效率，心里有底业务就会办得又快又好。第三要严谨，工作中要一是一，二是二，不能贪图一时的方便而省略操作规程，不严谨的工作长久下去必将酿成大错。第三要细心，对每一笔业务，有疑点的要多问，要细致周到，对更改的程序和科目，可以将新旧科目对照抄下来，放在自己容易看见的地方，一边工作中号对照查找。

用力去做，你只能把事情做好；用心去做，你才能做得优秀。我们从事柜面工作的，每一言每一行，代表的不仅仅是个人，而是整个工商银行的形象。要从自身做起，从小事做起，用心接待好每一位客户，用心服务好每一位客户，作为柜员，与客户接触比较密切，要能够了解顾客的心理，特别是县域支行，农村顾客多，要不嫌麻烦，多解释，直到对方明白为止。在业务操作中，经常会遇到这样一些存款未到期的客户，他们来支取存款时，你应该主动提醒，如果是他们自己看错了，你的提醒换来的是连声的感谢。只要你和客户用心沟通，客户回报才是满意。

综合柜员制对我们临柜工作人员提出了更高的要求，首先在业务素质上，要不断加强学习，努力提高自身业务水平，才能把工作做得更快更好。其次，在服务上，要加强自身修养，学习心理学和服务学知识，提高自身综合素质，提升服务技能，才能服务好每一位储户。第三自觉树立终身学习的危机意识和自我培养意识，积极参加相关的资格认证考试和职业技能培训，利用业余时间积极学习相关的业务知识和业务技能，努力缩小自身的差距，实现自己综合素质的提升，充分保证现有知识的更新和补给，时刻保持一颗积极奋进的心，以自己的实际行动不断缩小与前辈之间的差距。

时代在变、环境在变，我们的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要用心对待我的岗位工作，用心去学习新的知识，用心总结工作中的经验，用心去服务好每一位储户，与时俱进，以严谨的工作态度，不断进取，扎实工作，同工商银行共同成长，努力创造一个更加美好的明天。

银行工作报告题目篇七

我所在的岗位是**银行的柜员，我的一言一行都代表着本银行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，××的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

由于我是新来的，在柜员业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉柜员业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老柜员请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有

的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期银行柜员工作的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的時候，我会十分虚心的向年轻人请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够认真，虽然赔了钱，

但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力学习业务技能和理论知识。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

我们分理处经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加分理处的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个老同志态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

在今后的工作中我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行工作报告题目篇八

今年以来我银行工会在市联社、行党委和区总工会的正确领

导下，在行领导班子大力支持和全体员工的努力下，认真贯彻“三个代表”重要思想，以服务经营工作为出发点，以开展社会主义劳动者竞赛为切入点，以稳定职工队伍、维护职工利益为着眼点，突出工作创新，制度创新和活动创新，全面完成“四好”工作目标。取得了较好效果。被**区总工会评为“模范职工之家”。

xx年为进一步巩固基层信用社工会组织，合作银行工会加强支会内部的组织建设，着力抓好支会主席换届工作，依托行党政班子的支持，下大力气做好职工参政、议政工作，做好临时工入会工作，实现在岗员工全部入会。区行工会始终以“三个代表”重要思想为指导，大力加强工会建设，全面推动农村合作金融事业的改革与发展。着力实现、维护、发展全行工会会员的利益，工会是党领导下的工人阶级群众组织，维护职工合法权益，是工会神圣的职责。**农业合作银行工会作为联系区行党委和职工群众的桥梁和纽带。在履行维护职能方面发挥着重要作用。当前，在新一轮的农村金融改革当中，各信用社、营业部部分员工在某种程度上存有消极情绪，合作行工会针对这一情况，积极参与协助区行党委和行政部门做好职工的政治思想和维权工作，工会主席亲自到各单位找职工谈话，从而保证了合作银行业务经营的顺利进行，保持了职工队伍的稳定；在工会自身建设方面，合作行工会结合当前改革中出现的新问题、新特点。切实加强了工会自身建设。为切实抓好这项工作，区行工会主席深入基层，研究讨论职代会作用。要求各信用社、营业部重大事项必须经职工代表大会研究决定。充分发挥了职工代表大会作用，使工会工作参与到信用社的民主决策、民主管理、民主监督之中，在合作行领导班子的大力支持下，我行工会要求凡是重大事项必须征求职工意见，特别是信贷审批、大额财务支出、抵债资产接收处置等问题，涉及到职工切身利益的重要决定都要通过职代会和职工大会审议通过。这些措施使我行职工的“主人翁”意识和民主意识得到了进一步加强。

xx年，区行工会积极参与人事培训工作，开展各专业培训班，

对部分业务骨干及优秀职工代表，定期进行辅导培训；同时组织了工会财务人员进行业务培训，提高工会管理水平。举办了信贷、财务、安全保卫、存款及档案管理培训班。参加培训达到120多人次，从而提高了信用社员工的素质，为全面推动业务发展提供了有力的人才保障。

xx年，区行工会围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，加强妇女工作力度，完善女工委工作，结合女工的特点开展“巾帼营销先进人物”评选活动，对全行营销工作做出贡献的女工给予支持和奖励。同时继续开展服务明星评选活动，收息能手和吸储状元评选活动和组织存款劳动竞赛活动，进一步调动广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

银行工作报告题目篇九

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元的增长。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。