

# 2023年隧道维修施工方案(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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！

## 银行工会工作报告篇一

20xx年在支行的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1.5亿，春节一过，又向人民银行回笼了xx现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水

平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好！

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

4、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息。

5、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩。

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

## 银行工会工作报告篇二

大家好！

时光如电，我于20xx年x月进入xx行这个大家庭，至20xx年x几月调入xx支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务，学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境□20xx年x月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个

新的挑战。一开始我就感到了压力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，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培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险防控。如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评，我深刻体会到该岗位的职责和使命。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。开始工作了几天时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，“撸起袖子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 银行工会工作报告篇三

### 银行网点工作总结（一）

一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第二，行党委的正确领导，机关的密切配合和营业部全体员工的共同努力是存款稳定增长的基矗通过开展对公通存系统、储蓄代收学费系统和储蓄对公联网系统等大量工作，我部一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了一些系统性行业存款。在行长带领下，在客户部、信贷科等部门配合下，我部加大系统的公关力度，抓系统、抓大户，巩固老户、拓展新户，使存款呈现稳步增长态势。财政、医改、烟草、建筑、能源、交通和学校、医院等单位、

系统是我部公关的重中之重。截止20\*\*年末，这些系统客户占我部存款总量三分之二强。

出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

## 五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

务风险的能力。所以在20\*\*年我们主要也是从制度的执行上

与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

- 1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。
- 2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。
- 3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

### 银行网点工作总结（三）

才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和服务水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

#### 一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自己言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明

用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

## 二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，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；才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休

息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

## 三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。



其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

行、钻一行、精一行。我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于xx年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。，希望能帮助您！

## 银行工会工作报告篇四

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。

## 银行工会工作报告篇五

### 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。

## 银行工会工作报告篇六

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己 主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中

党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

## 2、抓好考核激励机制

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。

四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。

一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了万经济效益。

二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

## 银行工会工作报告篇七

大家好！

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了xx银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写□xx□一文被评为总行二等奖。

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住xx区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx快要来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 银行工会工作报告篇八

自从担任xx银行网点xx(根据客户自己的职位填写)以来，我善于从日常工作中去总结经验，促使自己的综合素质得到了有效提高。在网点内部同事和行长的共同支持配合下□xx银行内部管理机制不断完善，服务水平、各项业绩都得到了较大的提高。为了我行更好的发展□x年x月x日，我被上级安排至x



银行挂职工作，在挂职工作当中，我以“德、能、勤、绩”标准考量自我，它就像一把尺子、一杆称、上上下下眼睛，在看着你、量着你、称着你，成为约束自我、改造自我、锻炼自我、提高自我的思想武器。下面我就自己挂职工作中的各个方面的情况，总结如下，请各位予以评议。

挂职锻炼开始以后，为了弥补我在实践方面的不足，帮助我尽快融入新的工作环境，xx银行首先安排我在各部门进行为期十天的学习了解活动，了解xx银行在经营管理方面好的做法和先进的管理模式。在这x天的学习过程中，我先后走访了xx银行的会计结算部、计划财务部、公司及机构业务中心、个人银行业务中心、风险管理部等部门，各部门负责人耐心地为我讲解了其所在部门的主要职能和业务流程，并让我阅读了xx近年来制定的各项规章制度，诸如《xx银行柜员管理实施细则》《xx建设银行北京分行网点管理办法》《xx支行个人客户经理考核办法》《xx支行柜面业务技能考核办法》《xx支行财务管理暂行办法》等。通过阅读这些资料文件，我对xx银行的业务种类和经营管理有了比较全面的认识，这对于我今后的教学工作以及专业建设都有很好的参考借鉴价值。另外，为了应对日益激烈的银行同业竞争，更好地适应市场和客户需求变化，进一步提高经营管理的专业化、集约化、精细化水平，减少管理层级，xx银行进行了积极的组织机构改革，采取扁平化管理，新设了一批直管支行。这样的改革速度和力度对每一位员工都有所触动，同时也给xx银行管理和保障提出了很大考验。为了保障改革工作的顺利开展，这期间xx银行出台了大量业务规范整合、风险控制、网点转型、安全保障等方面的规章制度。在阅读了这些文件之后，我深刻地体会到了xx银行进行这项改革的信心与决心，认识到了xx银行在面对市场环境变化时勇于创新的开拓精神，这将会给我的教学增加许多生动的案例和素材，有利于我今后有的放矢地开展教学活动。

为进一步地加深对银行制度的理解和深入学习银行在市场营

销、风险管理、信用评价等方面的先进做法，在结束了部门走访之后，我又分别到储蓄所、个人理财中心、中小企业服务中心、个人住房信贷中心等业务部门进行了深度调研和学习，并与一线的业务人员、客户进行了面对面的交流，这让我受益匪浅。在xx银行挂职期间，我积极与大堂经理、前台柜员进行交流，向他们了解一些具体问题，比如网点的功能分区、岗位设置及其职责、网点的现金管理、不同网点的业务品种、具体业务的办理流程、柜员考核制度等。他们的热情解答解决了我在日常工作中的一些困惑，无形中提高了自身的业务水平。

多年的工作经历使我充分认识到学习的重要性，不敢有丝毫的懈怠之心。在工作中，我积极参加各种学习，及时学习掌握和国家的方针、路线、政策，领会总行的战略部署和要求，不断提高自身的思想素质。在xx银行挂职工作的时间里，为了能够做好挂职工作，在工作中我不断结合自己工作实际，努力学习相关的工作理论知识；详细记录各项工作的操作技巧，通过自己所学的知识，细致、高效、准时的完成了各项任务，顺利完成了挂职目标；同时，还不断加强了自身思想教育的培训，以此来让自己能够为客户提供更加优质的服务。

在银行网点发展中，认真完成总行及支行今年新下发的各种文件内容，严格执行各个登记簿新制定的规定；严格要求网点内每个柜员规范进行操作。在银行网点内部管理方面，挂职期间我主要作出了以下工作：其一认真梳理工作流程，建立有效的岗位责任制。在这个过程中，我通过综合分析，将网点内每个工作岗位的职责都罗列出来，撤销一些工作效率低下的岗位。同时，为了便于管理，还坚持将一些工作内容差异较大的岗位分开，从而实现让网点内各个岗位实现系统化管理。坚持实行科学合理的岗位分工，达到了预防风险的目的；其二是完善了内控监督机构，提高了网点成员的综合素质。在日常工作中，我非常清楚内控监督机构的重要性，所以要求网点内部监督机构的人员都必须熟悉各项业务，而且需要具备较强的责任心。同时，我还根据网点的实际情况

制定了科学合理的检查实施方案，让各项常规检查工作都落到了实处。

我在xx银行挂职工作了xx时间xx银行是一家不断发展不断革新的银行，因此，我们只有与银行一道进步并快速成长，才能跟xx银行的发展脚步。“存款靠公关、稳存靠服务”我一直深刻的明白这一点。因此在挂职工作中，我始终保持自身的良好服务品德，同时不断的提高自身的服务技能。在为客户办理业务方面，我总是以最快的速度谋求最高的办理质量，甘愿自己累一点，也不愿让客户多等一分钟。为了提高办理业务的速度，我也会向其他优秀同志学习取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。我记得挂职期间，有人这么说过：“有客户投诉说明客户有需求，客户愿意留在这里办理业务，所以才会提出意见，如果客户没有需求那他完全可以不提出任何意见而是换一家银行。”因此，在工作中若客户给我提出意见，我总是虚心接受并表示会努力改正，不仅赢得客户的信任，还为xx银行树立了良好的形象。

随着xx银行的快速发展，业务也越来越多，越来越复杂，客户对我们的要求也越来越严格。业务量的不断增大，让我们一时不适应，加上以前的一些不合规，需要大量的时间来整改，从而需要花费大量的精力。有人问我在这上班累吗？我常常会回复不怕累但怕不会，不怕辛苦只怕辛苦了还没做好。因为我热爱这份工作，热爱xx银行，所以我们愿意花费比别人更多的时间在工作上，只想把网点内部经理的各项工作做好做完。

在xx银行挂职工作中所取得的成绩，无论是大事小事，都已是过去，也已成为历史。面对现实，面对未来，“吾日三省吾身”，我要正视自身存在的不足，全面的思考与剖析自己，按照十八大精神及“中国梦”理念，在未来工作中将努力做到以下几点：一是要继续加强银行网点业务风险防范，积极实行安全文明管理，让xx银行（客户自己本身所工作的银行）

能够稳定健康的发展；二是不断学好新的业务管理知识，更好的施展自己的才能，做出出色的成绩，将自己的工作能力提高到一个更高的档次。为推动xx银行更好发展贡献自己的力量。

## 银行工会工作报告篇九

### 1、负债业务：

截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

### 2、资产业务：

截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增x万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销xx□xx两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

### 3、中间业务：

今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。

截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

#### 4、国际业务：

今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技□xx等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

#### 5、电子银行业务：

为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

#### 6、其他方面：

20xx年xx路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与xx支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

#### 1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20xx年的工作中□xx路支行始终坚持以提高价值创造能力为

目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

## 2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，

使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使xx科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

### 3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

### 4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。

2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，

收到了很好的效果。

3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。



3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

**20xx年发展思路：**以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增200万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。