

银行债委会工作报告(汇总6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行债委会工作报告篇一

20xx年，在直接领导和大力支持下，我公司围绕开拓发展、做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，文章对一年的工作进行了两方面总结，详细内容请看下文物业财务年度个人工作总结。

(一)以物业管理和工程维修为重点，全力完成交办的各项中心工作任务。

在物业管理方面，我公司顺利完成了各小区及办公大楼的物业管理工作，此外，受xxx委托，我公司负责了xxx临时停车场经营管理工作，取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务。在物业工程维修方面，我公司完成了装修工程9项，各小区房屋维修共387套，其他各小区零星维修改造工程13项，进一步改善了办公大楼的办公环境和各小区的生活居住环境，确保各项工作的顺利推进。统计数据表明，我公司共投入工程维修费用679.49万元，是去年的两倍多。

20xx年是我司转变业务职能和下属公司合并重组的关键年，我公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求深化管理体制的改革。我们经过对目前形式的认真分析和准确定位，转变以前仅对安置小区做好日常维护管理的单一工作模式和发展思路，把扩大服务范围、提高物业管理水平、参与市场竞争，主动开拓城市公共物业管理市场作为今后可持续性发展

道路，为此，我们建立健全了一系列适应公司自身发展需要和市场竞争需求的规章制度，如《物品采购暂行规定》、《废旧物资管理规定》、《加班制度》、《维修工程监管工作规定》、《小区管理目标责任考核表》、《物业管理有偿服务规定》等，为公司发展的规范化和可持续化奠定了基础。

银行债委会工作报告篇二

设银行建设现代生活”的牌子，亮起来时如同上下班时的路，熟悉而忘却。

匆忙间回眸，已是2012年初夏的黄昏，路灯亮起来，就像2012年的奥运和通胀一样，一闪一闪地在远处招手。于是，喧闹的依然喧闹，浮躁的依旧浮躁，基金股票一样地发着诱人的光芒。

还记得那是一九九七年的九月，我怀着一颗忐忑不安的心来到了建行，报到后作为一名代办员被安排在营业部，当时营业部胡经理的那句话：“无论你在哪里，无论做什么工作，都要努力哟”，虽然时间已过了这么久，虽然我已调换了好几个部门和单位，但一切却好像还在昨日。。。。。

快乐的单身的我和随后的不单身的我，生活依旧匆匆，日子在旧行里的狭窄的营业室里的桌子上的一堆算盘上飞速而过。我换了一个又一个地方，在一年又一年的工作中我忽然感觉我们的建行在渐渐地变得独立而丰富，“善建者”的我们在去掉了头冠上的“人民”二字后变得更加卓越和坚强。

匆忙后回眸，我忽然发现自己已三十好几，曾经的旁徨迷茫，曾经的年少轻狂，曾经的彻夜苦读，已不再习惯了，理想实现了吗？有谁会知道？看着身边的小同事们工作时的敏捷和工作后的欢乐，在儿子有时经意和不经意地流露出对我管教的不屑时，我忽然感觉未来有点迷茫。。。。。

我沿河而来泛眼几经秋霜

脚步倒映水中, 支离迷茫,

我随流而去, 从未停止歌唱,

旋律仿佛森林, 沉静亦激扬。。。。。

临柜工作是最平凡的, 曾经有许多人问过我是否后悔选择临柜工作, 而每次我总是毫不犹豫地回答: 不后悔。都说干一行, 爱一行。我想, 既然我选择了临柜工作, 我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它, 力争做一名优秀的临柜人员。因此, 在临柜工作中, 我以优质的服务、熟练的操作、团结敬业的精神赢得了客户和领导的好评, 并荣获了x地市分行“优质服务明星”□x地市分行“十佳会计员”等荣誉称号。

作为临柜人员, 我深知临柜工作的重要性, 因为它是顾客直接了解我行窗口, 起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此, 使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中, 我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务, 用心锻炼技能, 耐心办理业务, 热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下, 我们都很清楚地意识到: 只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户, 赢得更好的社会形象, 吸取更多的存款。

客户总是形形色色的, 而我总是以客户为中心, 努力满足客户的合理需求, 在维护银行利益的前提下, 多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时, 我总是特别留意存单的到期日, 若未到期, 就看是否可以办理不提, 能不提的, 就尽量替客户办理不提; 若存单快要到期, 就及时提醒客户是否到期后再来支取, 使客户存单利息损失降到最低点。

下班后客户来存取款是常有的事, 而我总是来者不拒, 不敷衍或怠慢客户, 总是耐心办好每一笔业务。有一次, 已过了下班时间, 最后一扇大门即将拉上, 我正准备轧帐。这时, 一位客户急匆匆地走进来, 询问是否还可以存款, 见他走近

我柜台，我忙起身招呼，并立即请他填好存款凭条，他向我们诉说他已经拿着现金跑过其他几家银行，对方都说已下班不能存，无奈之下，他只好拿着现金回家，但觉得始终不妥，于是抱着试试看的心情又跑到x银行，没想到竟然还可以存。我从客户手里接过现金，快速地办理了存款业务，临走前，他由衷地说了一句：“这下我总算无后顾之忧，真是谢谢你们了”。我听了也感到很高兴，其实，我只是做了一个临柜人员应该做的工作。

旁边放着一叠用纸带捆轧好的佰元人民币，我拿进来清点了一下，正好捌仟元正，我立即将此事报告营业经理，营业经理表示让先我暂时代为保管。大概过了一个多小时，来了一位中年顾客，满脸焦急地柜台外转悠，像是在找什么东西似的，当我招呼他时，方知他刚才是丢钱了。于是我就叫来了营业经理，经过一番仔细地核实之后，确认失主就是他，便将钱如数交还给他，并请他当面点清收妥，那位顾客拿着钱激动地说：“你们x银行真好！真是太感谢你们了”。总算物归原主，我也松了一口气。

临柜工作看似简单，可真正要干好却是一件不易的事。好的服务态度固然很重要，但过硬的业务素质也是必不可少的。平时不但要多练业务技能，还要多学相关业务知识。在这方面我虽然不算最好，但我希望做得更好。在支行营业部这个大家庭中，有许多业务水平高，业务全面的同事，在这里我可以不懂就问，虚心请教，从他们那里我学到了很多，同时也丰富了自身的临柜经验。随着业务种类的增多，营业中心的业务量也越来越大，几乎每天的工作都很繁忙，但我跟同事之间主动协作，相互沟通。虽然时常加班加点，也颇感辛苦和劳累，但我们总是毫无怨言。

身为x银行人，我将认真实践“xxxx”立足本岗，为共创x银行更美好的明天贡献自己一份应有的力量！

银行债委会工作报告篇三

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，利用业务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。

银行债委会工作报告篇四

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，创下更加优秀的业绩。

银行债委会工作报告篇五

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。

银行债委会工作报告篇六

商业贿赂不仅破坏了社会主义市场经济的正常秩序，而且毒化了社会风气，滋生了腐败行为和经济犯罪。商业银行作为资金密集度高、风险大的特殊领域，成为商业贿赂现象的多发地带。近期，我行组织全体员工认真学习《关于开展案件专项治理，进一步加强案件防控工作实施意见》、《湖南省分行防治商业贿赂案件专项治理活动实施方案》及《中国建设银行员工从业禁止若干规定的通知》文件，结合对典型案例的深入学习，积极开展了批评与自我批评。

始终坚定共产主义理想和信念。丧失了理想和信念，就会等于失去精神支柱，失去灵魂。在市场经济大潮中，在金钱、官位、名利的诱惑下，极个别员工放弃了对世界观的改造，放松了对自身的要求。只讲索取，不讲奉献，只讲钱财，不讲原则的做法使一部分人经不起社会不良风气的侵蚀，从而一失足成千古恨，最终走上了犯罪的道路。在当前市场经济的形势下，只有自觉地进行世界观、人生观和价值观的改造，坚定自己的信念，提高自我约束能力，坚决抵制市场经济条件下物质的诱惑，规范经营，过好权利关、金钱关、美人关，才能经受住各种考验，抵御住各种诱惑。

反面的案例警示，作为建行员工都要受到极大触动。这些典型案例说明：人贪欲膨胀就会丧失理想信念，追逐名利就会导致急功近利，贻误事业的发展，心存侥幸会触犯法律受到制裁，愧对祖国和人民的培养和信任，愧对建设银行的事业，最终变成人民的罪人。所以，我们要时刻保持清醒的头脑，作为一名银行员工，随时提醒自己：强化廉洁意识、政治意识、大局意识、奉献意识和服务意识。

我们要加强金融法规和建设银行的各项规章制度的学习，熟悉和掌握规章制度的要求，提高自身的综合素质和明辨是非的能力。认真履行工作职责，将各项制度落实到业务活动中去。强化责任意识，要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己

的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，规范经营，彻底杜绝腐败。