

2023年银行网点巡察整改工作报告总结 书记组织落实市委巡察反馈意见整改工 作报告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

银行网点巡察整改工作报告总结 书记组织落实市委 巡察反馈意见整改工作报告篇一

局党组高度重视、态度鲜明,把专项巡察通报问题的整改工作作为重大政治任务,严格按照专项巡察通报的意见和要求,坚持问题导向,以上率下,全面整改,以巡察整改的实效推动市场监管事业发展。

(一)统一思想,加强领导。深刻认识专项巡察通报问题和整改意见的重要作用 and 重大意义,切实把思想和行动统一到整改要求上来,把落实问题整改作为当前一项重大政治任务,强化领导、全员参与、上下联动,不折不扣地落实好各项整改任务。成立了由局党组书记、局长杨绵春同志任组长,党组成员、副局长任副组长,各股室、所及直属单位负责人为成员的整改工作领导小组,设立巡察整改工作领导小组办公室,由党组成员、副局长钟奇同志兼任主任。

(二)抓实责任,明确措施。局党组统一领导、有序推进整改工作,党组书记、局长亲自抓整改,召开了专题会议,研究部署具体整改工作方案,并面向全局征求意见建议,经党组研究后发文实施,对专项巡察通报的问题,建立整改落实明细台账,逐条明确目标、牵头领导、责任单位和完成时限,

切实将各项整改目标落实到位。

办自接到巡察反馈意见后，全办上下立即进行整改，对号入座，逐条整改。对缺乏的相关资料内容及时补全。及时汇总材料并安排专人负责归档整理。

银行网点巡察整改工作报告总结 书记组织落实市委巡察反馈意见整改工作报告篇二

吉林银行领导班子召开党史学习教育专题民主生活会。会议按照“学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行”的目标要求，联系带头为群众办实事的实际，深入对照检查、进行党性分析，认真开展批评和自我批评，不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力。

吉林银行党委副书记、行长xx主持会议，吉林省财政厅金融监管处处长田xx、干事陈xx、荆xx到会指导。

吉林银行领导班子对开好这次民主生活会高度重视，在常态化理论学习基础上，深入研读党章、相关党内法规，切实增强开好民主生活会的思想自觉和行动自觉。会前，按照专题民主生活会通知要求，领导班子召开征求意见座谈会广泛征求意见建议，深入开展谈心谈话，深刻查摆问题，认真撰写对照检查材料，进一步深化认识、统一思想，为开好这次民主生活会打牢思想基础。

会议通报了上年度民主生活会整改措施落实情况以及本次民主生活会征求意见和准备情况。王立生代表吉林银行党委班子作对照检查，并带头作个人对照检查发言。随后，领导班子成员逐一进行对照检查发言，逐一开展批评与自我批评。

田xx在点评中充分肯定了吉林银行开展党史学习教育和各项改革发展取得的成效。他指出，本次吉林银行党委班子民主生活会准备工作扎实，思想斗争彻底，对上次民主生活会问

题整改措施落实到位。田志龙提出三点建议：一是希望吉林银行党委班子进一步提高站位，凝聚思想共识。二是担当作为，强化落实能力。三是找准坐标，提升整改成效。围绕高质量发展这个主题，把“稳增长、防风险”摆在更加突出的位置，以稳促进，以进固稳，确保实现质的稳健提升和量的合理增长，做到两手抓、两不误、两促进。

王xx结合本次民主生活会召开情况，就下一步工作中不断改进提升提出要求。一是坚定理想信念不动摇。持续深入学习贯彻党的十九届六中全会精神，坚定捍卫“两个确立”、坚决做到“两个维护”，持续深入推进党史学习教育常态化、长效化，持续巩固拓展党史学习教育成果。二是严肃整改落实不偏颇。对这次民主生活会查摆出来的问题，要以“抓铁有痕、踏石留印”的精神，下决心予以整改落实。要坚持“当下改”与“长久立”相结合，以务实有效的问题整改提升民主生活会效果。三是锚定高质量发展不放松。必须在学史力行、担当作为中，进一步明确我们的发展方向和服务宗旨，选好站位、精准发力，在服务高质量发展和民生改善的实践中，主动承担吉林银行的政治责任、经济责任和社会责任。四是坚持正风肃纪不越线。必须从党的百年奋斗历史中继承和发扬革命斗志，打好作风建设持久战，常态化开展以案促改，增强取得管理攻坚最后胜利的的决心和信心。不断开创全面从严治党新局面，着力营造风清气正的良好政治生态，形成干事创业的浓厚氛围。

王xx强调，吉林银行领导班子将以此次民主生活会为契机，进一步加强和完善党的领导，全面提升党委“把方向、管大局、促落实”能力，踏踏实实做好各项整改措施的分解落实工作，务求取得实效，把省委省政府、省财政厅的各项工作部署和指示要求，落实落细落到位。我们要从党的百年奋斗史中汲取智慧和力量，加强自身建设，走好新的赶考之路。

吉林银行总行党委组织部部长刘xx、党委办公室主任刘x及相关负责人列席会议。

银行网点巡察整改工作报告总结 书记组织落实市委巡察反馈意见整改工作报告篇三

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。

银行网点巡察整改工作报告总结 书记组织落实市委巡察反馈意见整改工作报告篇四

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

银行网点巡察整改工作报告总结 书记组织落实市委巡察反馈意见整改工作报告篇五

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