

# 2023年银行如何做好国库工作 银行党委 工作报告(大全10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇一

工作报告既是党员总结过去一年的工作，又是对未来一年的工作进行部署。下面是小编为大家收集整理银行党委工作报告，欢迎大家阅读。

为认真贯彻落实中央全面从严治党的精神，根据中组部、中国邮政集团公司党组、总行、省分行党委的工作部署和要求，切实加强对全行基层党支部书记抓党建工作定期开展述职评议考核工作。近日，邮储银行南昌市分行党委出台了《中国邮政储蓄银行xx市分行基层党建工作述职评议考核办法(试行)》。

一是明确了每年四季度，由市分行党委下发文件，以上级评议与党员群众评议相结合、定性定量考核相结合、现场述职与书面述职相结合的形式，对上述单位当年的党建工作开展述职评议考核。

二是确定了基层党建工作述职评议考核的重点内容。落实全面从严治党要求，健全和完善本单位党的组织体系和工作机制情况；完成上级党组织年度党建工作重点任务情况；全面加强本单位党的建设情况；充分发挥企业党组织职能作用情况；下一步工作思路、工作重点和措施。

三是细化了述职评议考核工作流程。下发考核方案、开展年度自查、撰写述职报告、进行现场检查、召开党建述职评议会、按时上报两个书面报告、认真抓好整改落实工作。

四是注重了考核结果的通报及运用。市分行党建工作领导小组根据各单位的日常工作情况和述职情况形成综合评价上报市分行党委。根据现场检查打分情况，评定为优秀、良好、一般、较差4个等次，评定结果经市分行党委审定后，在全行通报；市分行党委将党建述职评议考核工作的结果，作为今后全行评优评先工作的重要依据，党建述职评议考核工作的情况纳入领导班子和领导干部年度考核，并与企业绩效考核挂钩。

该行基层党建述职评议考核办法的出台，使基层党支部书记进一步增强了管党意识，找准了抓党建的突出问题，激发了抓好整改的动力，形成了抓好党建的工作氛围。

根据xx分行关于开展“学规定、强素质、做表率”学习教育活动的要求，今天xx分行党委召开以“学规定、强素质、做表率”为主题的民主生活会，现就自己在开展“新规定、强素质、做表率”活动中，通过学习《领导人员廉洁从业若干规定》等制度规定，联系个人思想和工作实际，对照检查情况和工作开展情况向大家作一汇报，如有不妥之处，恳请大家批评指正。

## 一、“学规定、强素质、做表率”，对照规定自查

针对农业银行少数领导干部理想信念动摇，思想道德滑坡，从业行为失范，表率作用丧失，甚至以身试法，给农业银行带来极大的资金、声誉损失，干扰、阻碍了农行战略目标的顺利实施。总行党委进一步加强领导干部廉洁从业的行为管理，深入推进党风廉政建设和反腐败斗争，根据中央出台的《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于实行党风廉政建设

责任制的规定》等一系列党风廉政建设和反腐败工作的基础性法规，结合农业银行实际，制定下发了《中国农业银行领导人员廉洁从业若干规定》、《中国农业银行问责办法》等制度办法，在对领导干部的教育、管理和监督方面，取得了积极的成果。在此基础上，总分行党委为深入贯彻xx届中央纪委六次全会精神，进一步推动廉洁从业各项规定的落实，充分发挥各级领导干部在党风廉政建设和经营管理中的表率作用，决定在全行县级支行及以上领导干部中开展以“学规定、强素质、做表率”为主题的学习教育活动。

本人作为一个二级分行的副行长深深认识到开展“学规定、强素质、做表率”学习活动的意义，并积极投身到了学习活动之中，按时参加了中心组专题学习，聆听了州分行党委委员、副行长xx同志“加强廉政建设，增强反腐倡廉能力”为主题的党课教育，按照活动要求进一步学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于实行党风廉政建设责任制的规定》、《中国农业银行领导人员廉洁从业若干规定》、《中国农业银行关于领导干部报告个人有关事项的规定》、《中国农业银行党风廉政建设责任制实施办法》和《中国农业银行问责办法》，学习了省分行党委书记、行长xx同志在全省xx年纪检监察工作会议上的讲话；省分行党委委员、副行长xxx同志在全省xx年纪检监察工作会议上的讲话。

通过学习进一步熟悉掌握了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》“52个不准”、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》“39个不得”，《中国农业银行领导人员廉洁从业若干规定》59项禁止性规定。在对规定内容进行再学习的基础上，紧密联系个人思想和工作实际，认真查找自身在遵守规定、发挥表率作用上存在的问题和薄弱环节，开展批评与自我批评。主要从两方面进行了对照自查，一是遵守廉洁自律各项规定方面，经自查没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益的行为，本人没有私自从事营利性活动行为，

没有违反公共财物管理和使用的规定，假公济私、化公为私行为，没有违反规定选拔任用干部的行为，没有利用职权和职务上的影响为身边工作人员谋取利益的行为，没有讲排场、比阔气、挥霍公款、铺张浪费的行为，没有违反规定干预和插手经营活动，谋取私利的行为，没有脱离实际，弄虚作假，损害群众利益和党群干群关系的行为，严格遵守了廉洁自律各项规定，自查没有发现问题。

二是履行党风廉政建设责任制方面重点进行了“三查”。一查本人是否清楚应负的党风廉政建设责任制职责以及本人在党风廉政建设和惩防体系建设中的各项任务。经自查，本人清楚自己在党风廉政建设的职责：一是对分管部门的党风廉政建设负直接领导责任；二是对分管部门和各经营行分管同业务副行长的党风廉政建设负重要领导责任；三是加强分管部门的反腐倡廉工作，做到与业务经营同部署、同检查、同考核、同奖惩，及时纠正和解决存在的问题；四是认真执行廉洁自律各项规定，起表率作用。清楚本人在党风廉政建设和惩防体系建设中的任务。

在完善反腐倡廉教育机制方面：一是加强员工依法合规教育，继续深入推进合规文化建设活动。二是继续开展普法教育。在推进惩防体系制度和机制创新方面：一是完善信贷管理制度，加强“三农”信贷管理制度建设。二是完善不良资产处路制度；三是优化风险管理机制。在健全权力运行监督机制，探索有效的监督方式，构建完善的内部监督体系方面：一是加强对信贷审查审批流程的监督；二是加强贷款发放环节的管理与监督；三是加强资产处路监管；四是加强风险监测与评估；五是加强尽职监督和内部控制评价。

在进一步加强惩治机制建设方面：一是开展案件风险排查；二是加大责任追究力度。二查分解到本人或分管部门的反腐倡廉工作任务落实情况，经查本人分管的风险管理部、内控合规部、资产处路部对部门员工进行了党性党风党纪和遵纪守法教育，在信贷项目审查、企业信用等级评定、资产审查评

估、转授权管理、查出问题处罚、不良资产处路项目的调查、审查、及委托不良资产处路工作中未发现腐败问题，分管部门反腐倡廉各项规定的落实。三查本人分管的部门或业务条线是否发生重大违规问题或案件，本人应吸取的教训。经查本人分管的部门或业务条线未发生重大违规问题或案件，但分管的内控合规工作方面还存在一些问题，一是合规经营意识还没有牢固树立，存在部分行未经人民银行核准，为单位开立存款账户，个别行利用员工准贷记卡转移存款的问题。二是个别员工防范意识淡薄，存在运营主管在其他柜员号下办理业务，自行授权的问题。三是个别行对业务检查不重视，整改工作不到位，屡查屡犯的问题仍然存在。针对自查发现的问题本人加强合规方面的工作，结合合规文化建设活动和基础管理提升年活动，通过教育和培训，使员工能够全面、及时理解和掌握与本职岗位相关的各项规章制度，促使员工牢固树立“合规创造价值”的管理理念，正确处理合规经营与业务发展的关系，严格落实责任追究及处理处罚措施，使分管部门工作上一个新台阶。

作为一名党员，一名副行长，今后我要时刻要牢记自己的工作职责，恪尽职守，做学习的表率，主动加强学习，牢记廉洁从业各项规定，牢固树立制度面前没有特权、制度约束没有例外的意识；做执行的表率，严格践行廉洁从业各项规定，要求别人做到的，自己必须首先做到；做接受监督的表率，自觉接受监督，在监督下行使权利，开展工作；落实好“一岗双责”，在抓好业务工作的同时，自觉担负起党风廉政建设的政治责任。

## 二、业务工作方面

今年上半年本人在省分行党委的正确领导下，和党委成员团结奋进，认真履行副行长职责，认真贯彻落实xx年全省农行工作会议精神，以强化内控合规管理，处路受益最大化为目标，不断提高风险防控能力，保障各项业务活动健康有序发展为重点，求真务实，扎实工作，全心致力于农行的改革与发

展，各项工作取得了较好的成效。

(一)强化内控合规管理，切实保证了各项业务经营的健康、稳步发展。在省分行内控合规部领导和同志们的指导下，组织省分行驻海南合规办及xx分行内控合规部认真落实省分行合规部工作安排，积极履行内控合规工作职责，在继续组织开展好“合规文化建设”活动的同时，组织开展了“基础管理提升年”活动，督导各行的活动开展，活动的开展情况及时向上级行进行了报告。组织开展了运营主管履职检查、合规检查、财务专项检查和非现场疑点线索的核查工作，对上年度内控评价风险问题的整改情况进行了检查，对部分营业党委进行了十一次的突击查账查库，负责参加了对xx分行的案件风险排查工作，组织督促各条线开展了尽职监督检查，通过建立事中、事后的监督检查机制，防范业务风险，建立了内部监督体系。

(二)加强信贷管理工作，推进风险管理体系建设，不断提高风险防控能力，促进信贷业务又好又快发展。上半年督促风险管理部主要做了以下工作。一是根据总、分行有关转授权管理办法和制度，严格执行授权和转授权管理制度，结合本行实际，对主管信贷副行长、4个县支行行长进行了转授权，保证了全行各项信贷业务工作的合规有效开展。二是充分利用信贷电子化功能，加大信贷在线监控力度，对贷后管理、信用风险等实施有效监控，有效提高了信贷风险防控能力。三是根据省分行《关于开展信贷业务大检查工作的通知》精神和要求，对全辖法人客户信贷业务进行了自查工作，确保了法人客户信贷业务的合规性。同时积极配合省分行案件风险排查组开展了风险排查工作。四是按照风险管理要求，积极督导各支行及机关各职能部门严格依照《风险监测与报告管理办法》有关规定和要求，认真做好各类风险的监测、识别、计量、报告等工作，强化了风险防控能力。五是组织召开了派驻风险合规经理工作例会，总结分析了派驻以来各项工作开展情况及存在的困难和问题，制定了□xxx分行派驻风

险合规经理考核办法》，进一步明确了派驻风险合规经理的工作思路和职责，切实提高风险合规经理的履职能力。六是按规定要求及时组织召开风险管理委员会例会，分析全辖风险管理状况，对存在的风险隐患，制定防范措施，有效督导风险管理工作，全面提升风险管控水平，较好地完成了各项工作任务。

### (三)挖掘潜力，完善机制，狠抓委托资产清收工作

督促委托资产处路部按照总行提出的“挖掘潜力、提高收益、加强管理、固本强基、完善机制、增强活力”的指导思想，以处路清收收益最大化为目标，创新处路清收机制全行已清收委托资产本息xx万元，完成年计划的xx%□在此基础上要求各行继续狠抓委托资产清收工作，保持对自然人贷款直接清收的持续性，常态化，使委托资产处路受益最大化为目标，全力进行清收。下半年累计清收委托资产本息xx万元，为全行经营效益的提高做出了贡献。

### 三、执行廉洁自律规定情况

本人身为党员领导干部，坚持清正廉明，发挥表率作用。在实际工作和生活中，能严格要求自己，为政清廉，认真遵守《中国农业银行青海省分行领导干部廉政提示函》的要求，牢固树立“领导就是服务，职务就是责任”的意识，正确对待和使用手中权力，如实向省分行报告本人家庭重大事项及收入债务情况，严格执行上级行关于党员领导干部廉洁从政和国企干部廉洁自律的规定，强化廉洁自律意识，增强拒腐防变能力，没有《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、中央纪委“五个严禁”和农业银行领导干部廉洁自律规定禁止的行为。

### 四、存在的主要问题及成因

(一)政治思想理论学习不够深，有时只顾忙于一些具体的工作，自觉主动的挤时间学习不够，闲时学一阵子，忙时学的少，有时看报纸也是看看大标题，结果对理论上的一些问题，尤其是一些新问题理解还不深，使理论水平不能尽快得到提高。主要是自己思想上对理论重要性的认识，没有上升到应有的高度。

(二)对新业务新知识的学习不够。随着农业银行实行公开上市，我行金融产品不断出新，管理制度不断更新完善，风险防控由过去的手工控制逐步系统自动控制转变，以及计算机在业务工作中的广泛应用，要求管理者的管理模式、管理重点也要相应转变，以适应优秀大型上市银行的管理要求。由于本人平时对业务学习的重要性和紧迫性认识不足，只注重日常的工作，放松了对新业务、新知识学习，对部分新的业务产品、新的管理制度、新的操作程序了解掌握不够，影响了工作的顺利开展。

(三)深入基层调查研究不够，平时忙于日常事务性工作，对深入基层调查研究重视不够，认为经常到基层调研，对基层同志带来诸多不便，不但促进不了基层工作，反而影响基层工作，从主观思想上对调查研究工作认识不够。在一定程度上影响了管理水平的提高。

## 五、今后工作的努力方向

(一)强化政治理论和业务知识学习。提高对政治理论重要性的认识，充分认识只有理论上的坚定与清醒，才能有政治上的坚定与清醒，作为党员干部必须有高的理论水平，必须进一步加强对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习，并指导自己的思想和工作实际。今后要、认真执行党员干部的学习制度，积极参加党员的学习，参加单位的中心组学习。自觉搞好自修学习，制定切实可行的学习计划，做到三个落实，即学习时间落实，学习内容落实，学习效果落实。同时加强自身主观世界的改造，树立正确的



权力观、地位观、利益观、政绩观和群众观，在各项工作中牢固树立科学发展观和合规经营理念，更加坚定共产主义理想信念，进一步增强自身的政治意识、责任意识、大局意识，在政策水平、理论水平、管理水平上得到进一步的提高。

(二)提高对掌握业务知识重要性的认识，加强业务学习。一是加强对金融政策的学习，学习总行、省分行、银监局、人民银行等部门的文件，熟知上级的各项方针政策及重大决策，树立科学的经营理念、管理理念和服务理念，提升思想道德修养和政策理论水平；二是学业务，对各项操作规程、管理办法等知识进行学习，了解掌握上级行开发的新业务产品、制定的新管理制度、新的操作程序，不断对自身的业务知识充电，更好的管理好全行的内部控制、风险管理和委托资产处路工作。

加强党性修养，发挥表率作用。继续认真学习党的xx大和xx届四中全会精神，学习在全党深入开展学习实践科学发展观活动总结大会上的讲话和中央纪委第四次、第五次全会上的讲话及全会工作报告，学习《廉政准则》、《关于党员领导干部报告个人有关事项的规定》和《党政领导干部选拔任用工作责任追究办法(试行)》、《党政领导干部选拔任用工作有关事项报告办法(试行)》，学习王伟、孔德昌同志在全省农行20xx年纪检监察工作会议上的讲话，认真实践自重、自省、自警、自励的要求，做到“五慎”，即：慎初、慎微、慎欲、慎独、慎终，切实加强党性修养和作风养成，提高廉洁自律和自觉接受监督的意识。坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，充分发扬民主，自觉遵守党的纪律，维护班子的团结统一，解放思想，实事求是，不断增强工作责任心和使命感，立足于本行、本职，兢兢业业，埋头苦干，全身心投入到业务工作中，强化内控合规和风险管理工作，防范经营风险，努力使我行各项业务经营迈上一个新的台阶。

(三)深入基层调查研究，不断改进工作作风。要从思想上正

确认识调查研究工作的重要性，克服思想上的畏难情绪，深入基层与员工交流沟通，倾听员工意见和建议，现场检查了解掌握经营行内控合规工作、风险防控能力和委托资产处路工作的第一手资料，全面掌握全行内部控制、风险防范、资产处路部工作情况，有针对性的开展工作，努力开拓工作新局面。

共2页，当前第1页12

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇二

- 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。

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇三

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。

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇四

你们好！

20xx年，是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下，我与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入

内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意

见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务。

此致

敬礼！

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇五

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩，范文之工作报告:农业银行工作报告。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

### 一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%;日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%;对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%;完成国际结算量近xx万美元;信用卡发卡xx张;期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

## (一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基矗

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

## (二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新用户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最



大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周边优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡-通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三)针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

#### (四) 大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比

年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

## (五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、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，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话xx分行开展合规守法教育活动实施方案xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引xx银行客户经理行为禁令xx银行柜面业务人员行为禁令xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年

度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下□20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

## 一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

## 二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

### (一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基矗

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的

思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

## (二) 强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区

营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三)针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下

家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四)大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、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，落实案件

防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《xx分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话xx分行开展合规守法教育活动实施方案xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引xx银行客户经理行为禁令xx银行柜面业务人员行为禁令xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基矗在全行员工的共同努力下xx20xx年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为xx万元，较年



初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的66%。对公存款xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的99%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款xx万元，较年初新增xx万元，其中个人资产业务xx万元，较年初新增xx万元，完成全年任务90%，对公资产余额xx万元，较年初新增xx万元。贴现累计发生额x亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近xx万元，完成全年任务58%；完成国际结算量近xx万美元；信用卡发卡xx张；期缴保险xx万元，趸缴保险xx万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

### (一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基矗

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新增x个亿，对私存款x亿，对公存款x亿；资产新增x亿，个人资产x亿，公营贷款x亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

### (二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户 xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中□xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近x个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对x区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将x万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区xx山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行xxx客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周边优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温

馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡-通的方便。对中、高端客户主要介绍xx卡、xx白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款xx万元。同时还公私联动，落实了xx汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三)针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是xx区支行的弱势业务。2019年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和xx等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了xx等企业，上半年累计实现贴现x亿元，与2019年同期相比增加了2019万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和xx制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的xx公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局□xx区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和xx区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半

年国际业务的亮点。

(四)大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对xx区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和xx/xx等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如xx地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至x亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了xx分行金额最大的单笔个人按揭xx万元。此外，通过直客方式，支行营销了“xx/xx”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基矗截止6月末，支行实现了比年初新增xx万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、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，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据□xx分行开展合规守法

教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了□xx副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话□xx分行开展合规守法教育活动实施方案□xx银行诚信举报及奖励规定、两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引□xx银行客户经理行为禁令□xx银行柜面业务人员行为禁令□xx银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

3、以“合规守法教育活动”为切入点，结合分行会计部组织的“票据结算风险知识培训”“账户管理系统(二期)”等业务培训等有机结合，通过内控管理制度和案件专项治理工作，加大了对风险隐患的标本兼治和综合治理力度，建立起了前台操作，后台复核和岗位间监督三道防线，落实要害部位和关键环节的风险防范和安全保卫措施，有效防止了风险。增强的员工的合规、守法与诚信意识。在日常管理工作中要求员工必须坚持执行规章制度和操作规程，各施其职，分工合作，扎实工作，把各个环节的工作都落到实处。做到上半年会计无票据交换差错，结算一般性差错仅一笔；并保持了储蓄柜面服务零差错的记录。(六)加强警队建设，开展治理三项执法监察、案件专项治理等工作，注重企业文化建设，为业务发展创造和谐人文环境支行认真贯彻落实总分行有关会议精神，【提供内容】制定了纪检监察安全保卫工作计划。年初以来，加强了对警员在保卫技能、管理制度、银行业务及服务等多方面的培训，加强了警员体能训练，制定了详细的训练计划和奖惩措施，警队在上半年分行监保部的体能考核中名列前茅，起到了保驾护航的作用。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心；积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

### 三、目前工作中存在的问题

(一)柜面服务技能、服务质量有待提高；

(二)柜面员工处理与客户关系的技巧有待改善；

(三)个人资产的二次营销力度弱，对市场情况未能准确把握，信息不灵；

(四)票据业务未能寻找到大的龙头客户；

(六)国际业务仅限于一两个客户，不利于支行国际业务收入长期稳定发展。

(七)信用卡业务进展缓慢。

(八)零售业务柜台、大堂、客户经理三点没有形成有效的一线。

### 四、下半年工作打算：

支行下半年要在巩固已取得的成绩基础上，有针对性地做好以下工作：

(四)高度重视和持续进行合规守法教育活动，不能流于形式，增强员工什么该干，什么不该干的认识。

(五)照总分行的统一部署，开展好“优质服务”活动。加强员工教育，加强大堂力量，提升服务质量，重塑服务品牌。

(六)继续加强企业文化建设，努力打造“魅力支行”，“活力支行”，形成自己的特色。

## **银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇六**

一、加强基层工会建设促进企业发展。抓好基层工会组织整顿建设工作，使工会组织建设规范化、制度化。坚持不懈地开展职工之家建设活动，增强基层工会组织活力，提高工会工作整体水平，使工会组织在改革、发展、稳定大局中更好地发挥作用，促进了邮储银行的改革和发展。职工之家建设活动深入持久，工会工作年初有计划，年中有检查，年末有总结，在深入建好“大家”的同时，建好职工的“小家”，全行共 5 个工会小组，好的或比较好的工会小组达 90%以上，会员和职工群众对工会的信任率达 90%以上。

二、把维护职工合法权益贯穿到工会工作的各个方面。根据《职代会条例实施细则》，支行工会将进一步抓好职代会各项职能的落实，坚持和完善职工代表大会制度，每年定期召开一次职代会，企业中的重大决策，均由职代会审议通过，贯彻职代会五项职权，充分行使职工代表的权力，全员参与企业民主管理，民主监督，对企业主要领导实行民主评议，在企业民主管理上实行党政工齐抓共管。同时推进行务公开，确保职工的知情权。在维护职工经济利益时，把职工关心的热点问题作为维权的切入点。每年为每个职工入意处保险

100 元。坚持走访慰问制度，今年走访一线职工 13 人/次，每人送上价值 500 元的慰问品，探望生病员工 2 名。为解决员工居住分散，中午生活不好安排等困难，通过联系办理员工伙食团，补发午餐、交通、水电费为员工办好事。

三、紧紧围绕企业的中心工作，针对邮储银行业务发展中的难点、重点，积极开展各种劳动竞赛活动。在邮政储蓄短途攻关赛中，工会配合行政领导，做到全员发动，不漏死角，倡导正向激励机制，每个职工都能以企业的效益为中心，千方百计的完成任务，尤其是机关后台员工起到了表率的作用，使竞赛活动取得了令人满意的结果。截止到 12 月 31 日邮储累计余额达 1.6 亿元，净增额达 5000 万元。公司业务余额达到 1.35 亿元，超分行计划 3500 万元；信贷发各项贷款？万元，结余？万元，完成分行计划的？。全行三大收入指标圆满完成任务，取得了较好的经济效益。

四、与节日、纪念日及企业的中心工作相结合，在抓好生产经营的同时，组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年开展了庆“三八”女工综合知识竞赛；、国庆节员工趣味体育活动，我与银行共成长演讲比赛、组织开展了职工红色教育基地参观活动，职工党员联欢会。活动的举办增强了企业的凝聚力，也充分调动了职工工作的积极性，密切了员工关系，提高了工作效率。

一、 每个季度召开一次职工联欢会，全年召开四次职工联欢会。

二、 每个季度召开一次工会委员工作会，就职工思想动态和生产生活中存在的问题进行汇总梳理，及时形成文件提交行务会处理 解决。

三、 坚持走访职工家庭制度和慰问一线职工活动，统筹安排“三 “五四”青年节、八”妇女节、 “元旦” “国庆”节的庆祝活动。 四、 进一步完善工会小组的建章立规、



各专门委员会的组建。

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇七

，机要保密管理从党政机关内部拓展到面向全社会管理，涉及人员流动性也随之加大，涉密载体呈现多样性，故而导致涉密活动也日益频繁，涉密渠道增多，窃密手段隐蔽性也在不断增强，保守秘密的难度加大。面对正处于股份制改革关键时期的农业银行，随着股改工作的逐步深入，农行对外开发程度、透明度也在逐步提高，与外方的合作日益增多，程度不断加深，所以农行所涉及的国家秘密和商业秘密面临的安全风险也在不断加大，为此，就基层农行如何做好机要保密工作略谈点见意。

### 一、当前机要保密工作存在的主要问题

近年来，我行在机要保密工作上健全了制度、明确了责任、加大了管理措施，充分发挥了机要保密工作的保障作用，确保了国家秘密和我行重要商业秘密的安全，未发生任何重大失、泄、窃密事件。但是，目前还有少数基层行在机要保密工作中还存在不少薄弱环节和泄密隐患，有待我们更进一步的引起高度重视。

一是国家秘密载体使用不规范。少数行在秘密文件复印上存在送社会上营业性场所复印；秘密文件传递上存在用平信或挂号信等普通邮件邮寄，取送秘密文件时乘坐公共汽车、出租车或走路等；在秘密文件清退上存在没有严格按一般秘密文件应在一个月以上就要清退机要室保管的规定，有的半年或第二年清理文件时才进行清退；在文件归档上没有实行专卷专柜保管的要求，而是与普通文件混合一起进行保管。少数单位还存在涉密文件存放混乱，登记不全，在文件阅读、销毁等方面执行规定不严，存在随意扩大阅读范围、私自复印或传

递文件等现象。

二是计算机网络安全管理有待加强。目前，虽然各单位在计算机网络信息系统保密意识方面较以往有所增强，但“重应用、轻保密”的问题依然存在，有的单位存在连接互联网的计算机上存储处理国家-机-密及农行商业秘密信息、移动存储介质在涉密计算机和非涉密计算机间交叉使用、将标有密级的文件通过电子邮件发送，以致造成涉密事件。

三是保密设施配置滞后。在个别单位目前还存在保密要害部门部位，没有安装铁窗，没有监控和报警设施等等；少数单位的远程工作室没有安排独立的工作间，与办公室共用一个房间办公。

四是商业秘密的范围和标准把握不准。现各单位部门普遍存在单纯的把已定密的公文认定是需保密的范畴，而对某些应进行保密的资料把握不准，如把业务部门的计划统计报表、经营市场分析、未公开的客户信息、研究未定或未实施的方案、各种内部资料等等没有定密的应保密资料视同为一般资料，忽视其应保密性。同时，少数单位部门存在认为商业秘密的保密工作是办公室的事，保密工作应由办公室去抓，事不关己等等现象。

## 二、机要保密工作要抓好四个落实、履行八项职能、健全一支队伍

新时期，农行机要保密工作面对的形势复杂、任务艰巨，我们务必对当前形势下机要保密工作的极端重要性有清醒的认识，要做好新时期机要保密工作，我认为必须抓好四个落实，履行八项职能，健全一支队伍。

### 第一，抓好四个主要环节的落实

一是加强领导，确保组织落实。保密工作涉及面广，做好机

要保密工作，首先，各级领导要高度重视，把机要保密工作列入各级行的重要议事日程，定期分析保密工作形势、管理现状和队伍建设情况，及时研究解决保密工作中的重点难点问题。其次，机要保密工作单靠一两个保密干部是无法搞好的，必须建立完善的机要保密工作管理体制及组织机构，形成保密队伍和网络，这是我们做好保密工作的基本条件和组织保证。

二是提高认识，确保思想落实。做好机要保密工作，首先要提高认识，要把机要保密工作的思想教育落到实处，切实提高干部职工对保密工作的认识，消除存在的各种模糊概念。目前少数单位机要保密观念淡薄，保密干部的保密经验不足，甚至存在“天下太平、资讯发达、无密可谈”，“情况复杂、科技先进、有密难保”等错误思想。针对上述情况，我们要加大机要保密工作的宣传力度，定期组织保密专项教育、举行各种泄密典型事例图片展，组织观看保密教育片和进行保密知识测验等措施，提高领导干部的保密意识，让全行保密干部绷紧保密这根弦。

三是狠抓执行，确保制度落实。机要保密法律、法规和规章，是开展保密工作不可缺少的依据和保障。抓好机要保密工作的制度建设主要从两方面进行。一方面抓制度的制定，即根据保密法规、规章和上级行的文件要求，结合本行实际，制定和修订保密工作各项制度，并发放到各单位重点涉密部门部位；另一方面抓制度的执行，在机要保密工作中严抓各项保密制度的执行，对违反保密工作制度人员，要进行严格的处罚或组织处理；对造成重大事故的，要根据保密法追究刑事责任。

四是加大经费投入，确保物防技防落实。在保密设施建设方面，各单位要加大经费投入，切实保障保密工作的顺利开展，保密工作开展的好坏，在很大程度上取决于经费的投入。首先必须加大科技投入，添置先进的仪器设备，如购买保险箱、密码文件柜、碎纸机、办公电脑等保密设备，提高文件管理

的现代化程度，这是保密工作顺利开展的基础其次要努力提高涉密人员的待遇，以防止人才的流失。人是保密工作中最为活跃的基本要素，涉密人员已经成为保密工作的软资源。提高涉密人员的待遇，防止涉密人员的流失，已经成为当今保密工作的重点内容。

第二，履行八项基本职能

第三，抓好保密队伍建设

抓好机要保密队伍建设是做好保密工作的基本前提。机要保密工作必须建设一支对党忠诚、严守纪律、精通业务、开拓创新、甘于奉献的机要保密干部队伍。一是要提高全员的保密意识。做好保密工作不仅是办公室保密人员的事，而是全行员工应做好的一件大事，要人人关注保密工作，并认真去做好保密工作；二是要加强保密工作人员的理想信念、社会主义荣辱观、机要保密工作形势教育，进一步增强观念，筑牢严守国家秘密的思想防线，配备政治强、业务精、作风好、纪律严的人员到保密工作岗位；三是要进一步加强对机要保密工作人员的日常管理，既要注重上岗前人员的选配和离岗时的脱密管理，又要注重在岗时的“全天候”、“全方位”管理，还要密切关注8小时以外的情况，对不适宜在保密岗位工作的人员，要坚决予以调离；四是要针对保密岗位的工作需求和特点，加大对保密干部的培训力度，优化保密干部队伍的人员结构和知识结构，不断提高保密工作人员的工作能力和水平；五是要坚持以人为本，按照“事业留人、感情留人、适当待遇留人”的要求，关心保密工作人员的工作、生活和成长。

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇八

1、加快思想观念的转变。

经过\_\_年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。

进入\_\_年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力。在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金代替发放、收复失去的代替发放工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。

营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自

身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个\_\_年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后\_\_上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

## 2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

\_\_年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。

同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

## 3、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。

一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。

三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的'业务领域，创造良好的发展环境。

对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。

一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。

二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。

三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

4、做好新业务学习和营销工作。

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融

产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近20\_\_万元，代理记帐式和电子国债\_\_万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

## 5、身先士卒，起到党员的带头作用。

\_\_年是建设银行重大改革的一年，在\_\_年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出—一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

\_\_年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。\_\_年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

## 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇九

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前



的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的工作实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的工作实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们工作实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的工作实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

工作实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在工作实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

# 银行如何做好国库工作 银行党委工作报告篇十

大家好

## 一、加强业务知识学习

个性是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

## 二、做到优质服务，提高窗口服务质量

我明白我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中必须要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮忙客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

## 三、大力宣传新业务品种

用心营销中间业务，全面完成分理处下达的各项业务指标，营销正德保险32万元，太平洋保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

## 四、增加安全意识

及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20\_\_，展望20\_\_，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。