

2023年农商银行党建工作汇报材料(优秀6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

农商银行党建工作汇报材料篇一

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达

能力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

2006年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案;然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划;坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，

加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层5xxxx次，3xxxx天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作中的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。其中：《以科学发展观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲目搞开发区给经济、金融造成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”的观点。《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治***的数据和***分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的结论。明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤；二是要坚持走群众路线；三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人；二是要坚持以能用人；三是要坚持以勤识人；四是要坚持以绩取人；五是要坚持以廉择人”的观点。

《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。

《关于促进县域经济与金融协调发展的思考》一文，分析了惠东经济与金融发展不协调的表现及其原因，提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，2006年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持某*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

五、在廉的方面：

1. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央

保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

2. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

3. 严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4. 密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

农商银行党建工作汇报材料篇二

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行×.×县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

一、履职情况

我于20x.x年2月份来×.×县任职,20x.x年4月邮储银行×.×县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为×.×县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为×.×县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

(一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行×.×县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为×.×县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向

上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

(二) 力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和×.×县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大×.×县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年×.×县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比

为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额全年发放4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务×.×县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，×.×县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自

带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为×.×县支行收入增长的又一动力源泉，截止20__年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20__年公司业务将会有较大的发展。

(三)加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，10年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

(四) 加强学习实践，做好廉洁自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业的贡献。

二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持×.×县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持

科学发展、标准化管理，使×.×县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快×.×县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。

因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造×.×县邮政金融品牌，促进×.×县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

农商银行党建工作汇报材料篇三

一、强化服务意识，优质高效为一线服务

做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

二、强化风险意识，防范和化解金融风险

重点学习了《反对洗钱法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈

进。一是注重引导员工风险意识，防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识；二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《__》，制定《20__年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

三、强化营销意识，积极为客户服务

四、强化队伍意识，提高条线人员综合能

一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

五、工作中存在的不足及今后的打算

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

- 1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。

- 2、努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作

做得更好。

农商银行党建工作汇报材料篇四

，大关支行在市分行、县委、政府的正确领导下，以科学发展观为指导，全面贯彻落实盛市分行年初工作会议精神和各阶段的工作部署，以加快有效发展、提升发展质量为第一要务，围绕以经济增加值为核心的绩效考评体系，加快业务经营转型，提升各项业务的竞争力，推进内部机制改革，增强风险控制能力，加强员工队伍建设，加大企业文化建设，推动全行各项工作健康发展。

一、主要工作及成效

(一)坚持“存款立行”方针不动摇大关经济基础薄弱，存款总量小，针对这一实际，支行党委认真进行了冷静、客观的分析，制定了切合实际的考核和激励措施，立足一个“早”字，认真开展了“春天行动”，取得了一定的成效。但二季度以来，受周边经济环境的影响，储蓄存款严重，总量大幅度下滑，储蓄和各项存款双双负增长。下半年，支行采取了一些阶段性的激励措施，各项存款止跌回升，年末各项存款较上年增长了2234万元。

(二)加大贷款的投放力度，努力提升有效规模。

围绕壮大有效信贷规模核心，突出信贷运作的质量与效率，加强系统联动能力建设，灵活运用“三农”信贷服务政策，协同推进公司类、农业类、个人类业务，坚决在安全性前提下拓宽优质资产业务营销渠道，积极拓展a以上法人信贷客户与抵押足值、风险可控、还款第一来源可靠的个人信贷客户，加强营销住房按揭贷款和个商可循环使用信用，坚决控制新增不良贷款。全年累计发放贷款21131、6万元，累计收回法人贷款1125、7万元，实现净投放某某5、9万元，有效防止资

产剥离后的信贷“空心化”现象，提高了创利能力。

(三)有序开展职业道德教育活动

为全面落实全市农行20工作会议精神，紧扣“3510”战略目标，全力落实股份制改革、业务经营转型、精细化管理各项工作任务，准确把握战略发展重点，深化建设“又好又快的发展行”，确保实现股份制银行经营机制的良好开局。根据市分行《关于开展某某年职业道德教育活动的通知》（农银昭发〔某某〕59号）文件要求，结合本行实际，制定了相应的实施方案，于某某年3月23日至4月23日，开展了以“自信自强、提升自我”为主题的职业道德教育活动。活动期间，依次开展了：“学好一本书”、“听好一堂讲座”、“做好一次警示教育”、“学好总行、省行和市分行年度工作报告”、“写好一篇读书笔记”等阶段活动。通过活动开展顺利，对全行员工进行了一次系统的学习，提高了各自的思想觉悟和业务能力，达到了预期的目的。

(四)切实开展案件专项治理，努力提高内控管理水平

为切实加强管理，有效防范案件发生，实现标本兼治，大关支行根据上级行有关文件精神，结合本行实际，制定了《案件专项治理工作实施方案》，明确了各部门的职责，确定了治理活动的重点，针对支行控险的薄弱环节，决定在对账管理、档案管理、员工行为排查、印章管理、信贷管理及各类内外部检查发现问题的整改六个方面进行重点治理。

为确保案件专项治理活动抓好、抓实，抓出效果，我们采取了以下措施：

- 1、对某某年的七项专项治理活动的回头看，查缺补漏，建立长效机制，巩固好去年治理的成果。
- 2、开好两月一次的内控风险分析评价例会，明确每次会议的

主题，做好会前准备，确保会议质量。

3、提高各业务部门自律监管的质量。

4、强化员工排查、岗位轮换、强制休假、领导干部带班查看录像等相关制度的执行。

5、做好各种内外部检查发现问题的整改，提高整改的及时性和整改的质量。

(五)党建和队伍建设取得新进展。

支行对党风廉政建设责任制量化考核办法进行了进一步修订和完善，发出“领导干部廉洁从政考评表”46份，巩固和扩大了整改成果；规范化管理工作更加深入，员工的业务技能和服务质量进一步提高；充分发挥群团工作职能，对老干部、离退休干部员工的关心和服务措施更加细化，有力凝聚了队伍力量；进一步抓好了基层党组织建设和企业文化建设，发展2名预备党员和1名发展对象，同时坚持以健康向上的文体活动来丰富员工业余生活，提高员工素质，凝聚队伍力量，并下大力气开展员工知识培训，使员工队伍的能力和素质得到进一步提高。

(六)转变观念，廉洁自律，切实加强党风廉政建设。

1、认真抓好党委中心组学习。为使党风廉政建设责任制学习活动和业务工作同时进行，做到两不误，班子成员坚持集体学习，在集体学习的基础上开展自学。党委班子始终坚持自觉地用党的纪律约束自己，规范自己的行为，全面贯彻执行各项金融方针政策，牢固树立依法合规经营的思想，履行好自己的职责，在思想作风、经营作风、工作作风等方面起好带头作用。

2、加强党风廉政建设责任制考核制度。一是强化领导班子对

党风廉政建设的领导责任。大关支行党委重视党风廉政工作，认真贯彻落实党风廉政建设的各项规定，进一步明确了支行党委班子领导分工和责任分解，真正把党风廉政建设责任制落实到了具体岗位、具体的人。二是建立和完善案件查处责任制。农行大关县支行建立了“查处、教育、立案”工作责任制，认真落实对员工的排查工作。支行按照《金融机构内部控制指导原则》加强内控制度建设，强化监督制约机制，加大责任追究制度，从源头上预防违法违纪案件。

3、加强队伍建设和企业文化建设，为业务健康发展提供有力保障。根据市分行《中国农业银行昭通市分行企业文化大讨论活动实施细则》精神，支行着重从以下几个方面抓好这项工作：(1)继续抓好党风廉政建设和警示教育、反腐倡廉教育。(2)继续抓好企业文化建设，特别是要以此次企业文化建设大讨论为契机，加强农行社会形象建设，巩固和增进“走近农行，感受亲切”的服务理念与服务规范，进一步挖掘农行服务文化的深刻内涵，提高员工素质，凝聚队伍力量，展示农行风貌。(3)抓好基层党组织的建设，增强党员的政治意识和责任意识，努力提升基层党支部的战斗力和战斗力，密切干群关系，发挥基层党组织在农行改革与发展中的带头作用和先锋模范作用。

(七)深入基层，联系群众，充分发挥工会组织作用。

大关支行历来注重工会组织建设，某某年加大了对工会基础设施的投入，为全行员工开展各项娱乐活动提供必要的场所和设施。

1、某某年，大关支行按照全行员工意愿，在市分行工委的帮助下改造了原来的工会场所和设施，使广大员工在工作之余有了一个较好的娱乐环境，对员工放松身心有着较大的好处。

2、工会充分发挥自身的优势，积极倡导“健康生活、快乐工作”的理念，按照员工的意愿，依靠员工适时组织开展形式

多样的工会活动，丰富员工文化生活，增强农行凝聚力。

3、继续开展送温暖活动，慰问困难员工及其家属，向全行每位员工在生日时送上一定的礼金，在员工生病住院期间进行探视，代表组织对员工的关心、爱护，从而激励员工树立“爱行如家”的思想意识，为农行的改革发展多做贡献。

二、存在的困难和问题

(一)有效投放依然不足。这也是目前制约我行业务发展一个关键，贷款存量在呈逐年下降趋势，而不良贷款占比因存量贷款的下降呈上升态势。由于有效投放不足，带来我行有效收入明显不足。

(二)不良贷款反弹压力加大。12月末全行不良贷款占比为23.98%，这是在剥离不良资产后面临的重大挑战。由于不良贷款边清边增、前清后增的现象时有发生，使不良贷款反弹形势十分严峻。

(三)中间业务重营销、轻管理，重规模、轻效益的现象十分突出。

(四)市场拓展力度还需要加强。今年制约我行发展的主要矛盾仍然是存、贷款业务，拓展能力和市场竞争能力仍须加强。服务理念还需进一步改善，个别柜员缺乏全局意识，主动性不强，态度也不好，造成客户投诉。

(五)盈利能力有所减弱。虽然加大了利息收回率的管理力度，全年实现了贷款利息收回率100.4%；但是由于贷款有效投放不足，收息空间进一步缩小，导致盈利能力减弱。

(六)内控治理还需进一步加强。基础管理、规范化治理及柜面业务等方面，从金融监管门组织的历次检查、审计和我行自身组织的自律监管检查中看，都还存有薄弱环节，甚至有

的问题反复出现，整改还不彻底。

三、下步工作计划

年我行经营遇到了前所未有的困难，发展严重滞后，从客观上看是县城经济发展缓慢，经济总量小的原因，但主观上看还是努力不够，方法不多，市场竞争和拓展能力不足所致。新的一年，我们将认真分析形势，明确工作重点，扭转工作的被动局面。

(一)增强员工责任感和紧迫感，加快有效发展，强化法纪意识，坚决把规范经营管理、从严治行落到实处，强化品牌营销意识，树立良好企业形象。积极主动与县委、政府、人行和银监加强联系，推动各项工作顺利开展。

(二)进一步加大宣传力度，提高服务质量和水平，大力吸收存款。采取有力措施，争取绝对增量与市场占比取得明显优势。努力确保储蓄存款存量和增量市场份额在县级金融机构稳中有升。

(三)积极开展惠农卡发行工作，做好有关的信用调查、评估工作，按照《惠农卡管理暂行规定》、《惠农卡发行实施方案(试行)》及上级行的要求有效推进该项工作，认真践行“面向三农、商业运作”的方针，充分发挥服务县域经济的主渠道作用。

(四)把加强内部管理作为重点，以此增强全行各项业务的合规、合法性。进一步加大业务主管部门自律监管力度，坚持处罚与处分相结合，预防各种违规操作，打击业务经营中弄虚作假行为，提高经营成果的真实性、合法性和有效性。

(五)认真做好网点转型各项工作，加快网点改造，实施“大厅制胜”策略，充分借鉴他行网点改造的成功经验，按照总行有关精神，做好各方面工作，以业务流程再造为核心，优

化流程设计，减少业务环节，释放更多的网点资源用于销售和服务。同时注重网点定位和布局，分层次、分步骤地推进转型工作。

(六)切实做好党风廉政建设工作、党建工作和群团工作，消除安全隐患，为业务经营创造安全运行的环境。营造有感染力、凝聚力的企业文化，培养政治合格、素质过硬、作风优良的员工队伍。

总之，全行要以科学发展观为统领，以开拓县域市场为工作重心，以加速经营战略转型、提升发展质量和经营效益为目标，以精细化营销、精细化治理为举措，狠抓资金组织，加大有效投放，拓展中间业务，控制不良贷款，强化内控治理，着力队伍建设，不断加强资产结构、负债结构和收入结构的优化调整，努力推动各项业务又好又快发展！

农商银行党建工作汇报材料篇五

年终总结是对一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，以指导今后工作和实践活动，所以现在来好好总结一下吧。下面由小编给大家带来银行业务员2019年终个人工作总结精选，一起来看看吧！

银行业务员2019个人年终工作总结(一)

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能

够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、兢兢业业，恪尽职守

平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。

通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

三、把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作

认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥业务员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

四、突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实

银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好业务员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行人员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

银行业务员2019个人年终工作总结(二)

一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

二、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

20x年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

三、工作中存在的不足及今后的打算

2) 努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。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。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，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，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，争取更好的工作成绩。

银行业务员2019个人年终工作总结(三)

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自

己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

四、明年工作计划

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。养

成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行业务员2019个人年终工作总结(四)

转眼间，我进入x银行工作已经两年多了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长到现在，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的2019年，我对今年的工作进行以下总结。

一、珍惜岗位

态度决定一切，银行因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、能力进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、工作成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。以往我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

后来我有幸从分理处脱颖而出，进入支行业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过工作和学习，我对信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

四、工作不足

业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会计业务仍未精通。现在从事了全新的信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的银行业务员。在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行业务员具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的x银行欣欣向荣，作为x银行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应x银行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

银行业务员2019个人年终工作总结(五)

一、完成工作任务，取得良好成绩

20x年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间，为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精

神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20x年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高□20x年，我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

农商银行党建工作汇报材料篇六

20xx年初以来，我行在市行党委的正确领导下，党建工作坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，坚持不懈地贯彻执行党章的各项规定，增强党的观念和党员意识，把学党章与熟悉党的历史、明确党的任务与加强党员修养结合起来，主动适应股份制改革的新要求，以发展为第一要务，切实加强思想、组织、作风和制度建设，充分发挥党建工作在业务经营与发展中的保证促进作用，为全面完成全年的各项目标任务提供了重要动力和组织保障。

一、坚持做好新形势下的思想政治工作。

1、坚持政治、业务学习例会制度。政治业务学习例会制度的建立，保证了一定的学习效果。每月学习例会采取多种形式，主要以通读学习和自学中央重要文件精神、工作思想回顾和

小结、批评与自我批评等形式开展。对行内好的风气及先进个人及时给予肯定和表扬，同时对不良的倾向和歪风及时予以批评和制止，同时将县行的当前任务、业务经营情况、面临的困难和问题及时向行内党员通报，培养全行员工的主人翁精神，从而在全行内部树立起了一种积极向上的良好氛围和团结合作的凝聚力，保障了全行各项工作的顺利开展。

2、宣传贯彻全行的发展目标和发展战略，培育和发展企业文化。我们通过宣传贯彻县行的发展目标和发展战略，让员工对县行的前途有一个明确和良好的预期，以振奋精神，凝聚人心。与此同时，县行党支部坚持教育与管理相结合，不断建立和完善自律与他律、激励与约束相结合的充满活力的管理机制，不仅做到人尽其才，而且做到绩效优先凭贡献决定分配，以激励先进，鞭策落后，努力形成奋发向上的氛围。

3、加强廉洁自律教育，提升县行自身形象。一是继续开展“爱岗敬业，遵纪守法”社会主义道德教育，发扬理论联系实际，密切联系群众的工作作风，着力解决思想认识上的偏差，从源头预防犯罪和遏制腐-败的发生。二是加强理想信念和廉洁教育，引导党员干部树立正确的世界观、人生观、价值观、权力观和利益观，筑牢思想防线。三是强化警示教育和正面教育，做到政治思想教育和法纪约束教育相结合，正面典型示范和反面典型警示相结合，廉政教育和勤政教育相结合。四是结合员工守则、员工违规处罚办法的教育活动开展，县行党支部把廉洁自律教育作为日常教育的主题，逢会必讲，遇事就说，加强全行员工特别是党员干部的政治思想教育，切实提高整个队伍的思想道德素质，提高思想免疫力。

4、开展健康向上、丰富多彩的团队活动。年初以来，县行党支部充分利用业余时间，组织员工开展多种文体活动，既保证了业务发展和经营需要，又增进了员工之间的交流，促进了团结。平时，县行还鼓励员工为贫困地区捐资捐物，其中：捐资350xx-xx元，捐棉被衣物30xx-xx件；与挂钩扶贫单位的

群众结对帮扶;组织员工观看电影《任长霞》等;开展“五四”征文比赛;深入社区、企业、客户家中进行反假-币宣传活动,丰富了员工的业余文化生活,增强了员工的社会责任感,陶冶职工情操。通过以上活动,我们收到了良好的效果,使员工更加增强了对县行的感情和发展的信心,增强了党支部的凝聚力和战斗力,员工之间更加融洽,团结合作蔚然成风。

5、为职工办好事实事,解决好职工的后顾之忧。今年来,除了做好节假日物品的发放和为全行每位员工庆祝生日发送生日蛋糕之外,还调高了全行员工的住房公积金缴纳比例,积极改善营业环境和办公条件,促进员工之间沟通和交流,形成一个其乐融融的大家庭氛围。

二、扎实开展《树党员形象,创良好业绩》的主题教育,以保持党员先进性,深入实践“三个代表”重要思想。

三、加强组织建设,做好发展新党员工作。

部岗位上来,使中层干部队伍更加坚强有力,更加朝气蓬勃,增强了党组织的凝聚力和向心力和战斗力。三是加强制度建设。重点建立健全了民-主生活会制度、党支部“三会一课”制度、理论学习制度等,建立健全党员教育管理制度,重点针对工作和队伍管理中存在的突出问题和薄弱环节,完善监督制约机制,认真落实岗位责任制,积极推行激励机制,认真执行各项责任追究制度,严格考评考核,严格兑现奖惩,充分调动党员的工作积极性。进一步完善各项内控制度,全面推行行务公开,自觉接受群众监督。四是严格按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的十六字方针,坚持高质量、高标准的原则,成熟一个发展一个。从员工队伍中注意培养年青有为,综合素质较高的积极分子,加强对这些人的培养,提高入党积极分子的整体素质。上半年发展了一名党员、推荐了一名发展对象,为党员队伍输送了新鲜血液,扩大了党员队伍。

四、抓好党建工作进一步促进业务发展。

今年是我行股份制改革上市的关键年，按照总省行的日程安排，我行党支部认真把握改革的大方向，坚持在市行党委的统一领导下开展各项工作，确保业务发展不出偏差、稳步推进，以党的建设促进县行各项改革事业向纵深发展，各项工作和经营指标都取得了喜人的成绩。截至12月20日，各项存款余额为23亿元，比年初增加了xx-xx亿；各项贷款余额为18亿元，比年初增加了3亿元；实现盈余xxx元，经营效益再创新高。