

酒店客房年计划 酒店年度工作计划(实用6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行工作总结汇报发言稿篇一

在。。。员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

我发现在这个岗位上以我现在的能力与知识还勉强应付的来，但是想要干好干精，想要有所突破现在的我还是远远不够的。所以我努力了解与学习与银行金融行业有关的资讯。参加各种与工作有关的培训考试，拿到了会计从业资格证、初级会计电算化证、反假币证、还参加了行里举办的柜员从业资格考试。在这些培训考试中掌握到了各种与工作有关的知识，提高了自己的能力。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

银行工作总结汇报发言稿篇二

制定了《某某年党建工作意见》，明确了全年党建工作目标、工作重点、主要措施，规划了党委中心组学习。扎实开展中心组学习活动，不管业务工作再忙，始终坚持每有集中学习，并精心准备学习内容，保证学习质量。加强党的组织建设，与业务经营紧密结合，调整了党支部，发展了新党员，表彰了先进党支部和优秀党员。抓好党的阵地建设，机关支部建立了支部活动室，设立了学习园地，将党组织重要规章制度张贴上墙。加强党风廉政建设，签定了党风廉政建设及案件防范责任书，向中层干部发出了廉政提示函，制定了党员及领导干部“十不准”，建立了党风廉政建设及案件防范目标量化、按季考核长效机制。在抗震救灾中积极组织党员同志缴纳特殊党费支援灾区，全行在职党员缴纳特殊党费 元，体现了党员先锋模范作用。

抓住全行工作亮点、热点，及时撰写行务信息，上半年撰写行务信息7期，被市分行采用6期，居全市某某行县级支行首位。按时编写、上报《每日快讯》，上半年上报17期，系统反映了领导工作和全行重大行动保质完成了全行工作总结、

工作意见、工作汇报等综合性文件、材料，认真负责地审核、修改了全行所有涉外、上报文件，上半年撰写各类文件材料15份。认真开展了组织机构人员设置和“三农”金融事业部专题调研，撰写了调研报告。及时、规范处理各级来文300余份，编发本行各类文件400余份。

严格按照省、市分行要求，在规定时间内、按规范程序和要求，精心组织，认真实施，较好完成了改革试点任务。工作中，在认真调查研究和思考基础上，制定了改革实施方案，中层干部竞聘、员工选岗过程中坚持了公开、公平、公正。本着“人尽其能，人尽其才”原则，积极、主动向党委建议，妥善安置了全行员工岗位，平稳推进了改革。

认真做好了全行股改前基础准备工作加班人员生活等服务工作，有力保障了工作的推进。通过大量协调工作，完成了新华家属院临时建筑门市重新建设的前期工作，进入了新房建设阶段。开展了支行机关办公房及营业部营业场所选址的大量琐碎、麻烦的工作，机关办公、营业部营业场地获得了银监、人行等主管部门的准许。基本完成了机关、营业部办公和营业设施、设备及会计、信贷、综合、人事档案搬迁，以及新址的简易装修和水、电、气、电话等基本设施的安裝。认真做好了全行水电设施和办公设施的维护、维修，保障了各项工作的有序运转。加强了全行车辆管理，在派车、用油、车辆维修等方面管理更加严格、规范、细致。

按照干部管理权限规定，对支行党委研究通过报市分行党委审批的14人次中层干部任免工作，认真负责地开展了考察、民主测评、公示，及时完成了报批工作。加强员工教育培训。省分行远程视频开通后，为员工培训提供了方便，也加大了培训频率和组织协调的工作量。上半年，总行及省、市分行视频培训近20次。我们及时通知参会人员，热心搞好会议服务。加强员工请假管理，认真执行市分行文件规定，严格员工请假程序、期限、类别和销假制度，并建好了员工请销假登记簿。热忱做好了劳资工作，真实、准确、及时地计发了

员工工资和加班补贴。及时完成了人力资源信息录入和机构年检。

“三农”金融事业部改革后，办公室承担了风险管理职责。我们克服人员不足、工作连续性受影响等多方困难，继续推行“5+2”、“白+黑”工作模式，不断加强风险管理和不良资产处置前准备工作，较好完成了工作任务。

审视上半年工作，尚存在以下不足：一是工作不主动，服务不细致。二是办公室管理不够严格，整体协作能力不强，岗位人员苦闲不均。三是信息工作被动，冷热毛病突出，一季度被市分行采用5篇，二季度仅被市分行采用1篇。四是工会、群团工作抓得较差，活动开展少。

下半年，办公室的工作重点是

要认真落实“五定”措施，抢收、快收、早收不良贷款本息。重点是大力清收表外利息，对广电网络、小角楼、路桥收费所、泰升公司等企业采取责任清收、上门座收等有力措施，并努力争取政府协调解决。要按照省分行要求，继续补充完善不良贷款档案资料，提高确权率；继续做好剥离组卷、会计核算等处置相关准备工作。要加快资产处置进度，按照省分行下达的拟处置资产的处置计划，坚持“减少损失、规范操作”的原则，进一步加快处置进度。加快cms剥离处置模块的应用，密切配合，落实责任，细致操作，按时高质量地完成cms和abis系统间信息数据的核对、和补录工作，确保拟剥离贷款实现cms和abis的正确对应，确保在剥离日达到一次性剥离。

加强内控合规管理。一是加强合规理念和规章制度学习。重点以《员工行为守则》、《积分管理办法》、《金库管理办法》等重要制度文件为学习内容，促进全员树立严格遵守制度的自觉性。二是强化自律监管检查。督促相关部门认真开展各专业的自律监管检查，有效树立内部防线。三是加强各

类违规整改。进一步抓好案件专项治理工作。强化对重点业务和重点环节的治理，结合银监会防范操作风险“十三条意见”和内控“十个联动建设”的要求，严格落实金库管理工作会议的要求，强化执行案件防控九条强制性措施及会计内控管理的二十三条规定，抓好信贷业务操作风险专项治理，落实员工行为排查制度，及时发现问题和化解风险。

一是抓好奥运信息保障工作。认真贯彻落实上级行关于信息科技风险管控和信息系统奥运保障专项工作视频会议精神，明确任务，落实责任，确保奥运期间一切业务正常开展。二是做好信访维稳工作。监察、人事、工会等岗位资分工配合，并与保卫部门紧密衔接，对相应的人和事进行逐一排查分析，针对重点人员制定预案。同时进一步做好员工思想政治工作，及时解决有关疑难问题，化解各类矛盾。三是充分发挥工会、群团作用，积极开展有益活动，凝聚全行人心。

下半年改革、发展任务重，党建工作要与业务工作紧密结合，深入扎实开展“讲学习、重品行、做表率”活动，在各项实际工作中充分体现党组织战斗堡垒和党员先锋模范作用。

银行工作总结汇报发言稿篇三

时间总是在不知不觉间流逝□xx年已悄然过去。回顾这一年以来的点点滴滴，从一个什么都不懂得新人，再到现在能够独挡一面的工作，我真的十分感谢领导的栽培和同事们的帮助。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己。

xx年以来，我始终坚持学习学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，发扬爱岗敬业的职业精神。

在这一年的努力下，我圆满顺利地完成了各项工作指标，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。经过不断的摸索，我在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，也都有了很大的提高。工作中，我严格按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，尽心尽力服务客户，给客户最优质的服务体验。

我热爱自己的本职工作，能够正确、认真的去对待每一项工作任务。工作中，我以严格的规章制度来约束自己，热心帮助同事，收获了团队友谊，也收获了不俗的成绩。

作为一名银行从业人员，我还存在着业务与思想上的不足。在新一年的工作中我一定通过不断的充实自己、提高自己来弥补自身的缺陷，争取更大的进步。在业务上，我所具备的创造性工作思路还不是很多，个别工作还不是很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在思想上，在以后的工作中，我一定夯实理论基础，深化理论学习，以更高的标准来要求自己。

以上是我xx年的工作总结。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我相信“点点滴滴，造就不凡”，有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行工作总结汇报发言稿篇四

到我行工作的`时间已经有一年多了，根据公司的规章制度，现将这一年自身工作总结如下。

作为一名刚刚毕业的硕士研究生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作

能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守我行各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读行里所发的各项规章制度文件外，我还自费购买各种银行金融类参考书。

这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。

古人说，三人行必有我师。我觉的，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才的以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，银行这个大家庭才会整体的提高。

自入行以来，由于离家较远，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。通过1年的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我最大的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的惟一选择。

在工作、学习过程中，我深深体会到□xx银行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导

实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

要成为一名公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和工作上的内行。

在段的时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够；因此，我在今后的的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，一年的时间已经结束，我也将奋发图强的继续工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好。

银行工作总结汇报发言稿篇五

这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安

全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案例的学习分析和讨论，通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

银行工作总结汇报发言稿篇六

20xx年6月10日，我们参加招商银行20xx年投资者日活动，招商银行分管零售银行业务的丁伟副行长和零售金融总部刘建军副总裁对于招行零售银行业务经营情况和未来发展方向进行了重点介绍，此外我们还参观了招商银行私人银行业务和远程银行业务中心。

招商银行在7年前就提出了将零售业务作为银行未来发展的重点，在战略和资源配置上积极倾斜，目前已经取得了良好的成果，目前招商银行已经拥有一***600万张，其中有效户

数超过4800 万户，拥有储蓄存款6000 多亿元，平均卡均存款达到了将近1万元，在国内银行业中名列前茅，以830 家网点的网点数量拥有了3700 万张信用卡，其中有效卡数为1700 万张，有效户数为1300 卡，户均卡数量在1.25-1.28 张之间，从两手客户的贷款结构上看，50 万元以上的“金葵花”客户数量为70 万户，500 万以上的钻石客户数量达到了3 万户，资产总额在1000 万以上的私人银行客户数量达到了1.5 万户。高端客户的交叉销售率达到了4-5(国际上的指标为5-7)，而低端客户的该指标仅为2.7-2.8，未来还有较大的提升空间，零售银行整体的收入占比已经达到了40%，其中零售银行非利息业务收入占比达到了零售银行总收入的60%，零售银行来的利润贡献度从20xx 年的10.9%迅速提高到21%□20xx 年5 月底已经达到了31%。

招商银行零售业务的发展优势可以总结为

2、体系化的优势，整体零售银行的业务管理体系分为财富管理、私人银行、个人信贷、信用卡、渠道管理和运营作业体系，目标是打造强大的客户综合服务能力。

3、良好的客户结构；

5、完善的产品体系。

6、高效协同的服务渠道体系，网上银行的替代率目前已经达到了73.44%，电子银行的替代率达到了84.5%。

7、较强的专业能力和较强的销售能力□20xx 年和20xx 年连续两年招商银行偏股型基金销售位居同行第三位(仅次于工行和建行)□20xx 年实现基金销售额1333.6 亿元，同比增长10.68%，实现基金销售收入11.85亿元，同比增长6.37%，而同期很多银行同业基金销售额和基金销售收入同比都出现了下降，特别是在银保业务上，由于20xx 年保监会出台了银保销售新规，禁止保险经纪人进入银行网点代理销售保险，

因此整体20111-4 月，同业的银保销售业务同比下降了15%左右，但是招商的银保业务增幅达到了28%。

8、先进的管理技术、独具特色的零售文化和较高的品牌美誉度。

从招商银行零售业务的未来发展情况看，由于传统业务的盈利模式已经收到挑战，零售业务增长将成为商业银行日益重要的利润来源，招商银行将致力于持续打造零售银行业务的四项能力，分别是低成本运营能力、客户价值挖掘能力、风险定价能力和新客户获取能力，最终提高零售业务对于招商银行整体的利润贡献度。

分摊运营成本，最终通过it 系统实现快速精确的自动定价，从新客户的获取能力看，招商银行将通过客户介绍、信用卡、营业厅e 理财、全员推介和公私联动等各个方面全力推进新客户的获取和挖掘能力，招商银行内部制定的目标是每年保持30%以上的客户数增长速度。

是集咨询、交易、营销、理财与一体的远程中心，目前服务与招商银行5000 多万的零售客户和50 多万的批发客户，在深圳福田、蛇口以及成都拥有三个场地，客户咨询服务中心于20xx 年3 月更名为远程银行，目前已经发展成为集远程柜台、远程助理、空中理财、空中贷款和空中商旅为一体的综合远程中心，主要包括：1、快易理财，包括转账汇款、产品购买、支付缴费和账户维护，2、空中贷款，包括在线受理、主动授信和电子化签约，在一年多的运营过程中，远程交易中心已经实现了600 万笔的交易笔数，基金销售超过1000 亿元，空中贷款授信超过60 亿元，空中理财客户超过8 万户，客户总资产提升将近10%。

4、全球联线的理财服务；

5、尊享的增值服务；

6、高雅尊崇的品质生活体验。

1、中国银行业传统依靠利息业务收入尤其是对公贷款的利息业务收入的营业模式受到越来越多的挑战，业务转型的必要性和迫切性越来越得到银行自身和研究界的重视，招商银行的业务转型和零售银行发展明显领先于国内同业，并且形成了自己的鲜明优势，其中客户基储客户结构等均是同业无法在短期赶超或者模拟的优势。零售业务的发展除了能够为银行开辟新的收入来源和利润来源之外，在利率市场化作为长期趋势的大背景下，零售业务占比越高的银行，未来的盈利能力受到的冲击就越小，从而能够保持银行利润的稳健增长和盈利能力的稳定。

2、从招商银行其他方面的情况看，他的投资亮点在于：1、招商银行在降息周期的净息差下降幅度最大，实际也说明了如果宏观经济真的复苏进入升息周期之后，招商银行净息差的上升幅度和盈利能力的提高能力也是最快的；2、在贷款规模天量增加而宏观经济复苏基础尚且不稳固的基础上没有轻易的释放贷款拨备来平滑利润波动；盈利质量良好3、收购永隆银行之后永隆经营的逐渐改善和协同效应的逐渐发挥；4、贷款结构逐渐调整，中小企业贷款业务发展顺利。

4□20xx年招商银行的roe为21.75%，未来随着利率市场化、传统对公业务的发展增速可能逐渐放缓、资本要求和杠杆率要求的逐渐提高，招商银行的roe在一个较长的时间内可能处于下降趋势，但是考虑到招行零售业务发展所带来的资产负债结构的优秀、零售业务带来的较高盈利能力和较为稳定的中间业务收入等原因，我们认为招商银行roe下降的速度和空间将明显慢于其他银行同业□20xx年如果不考虑融资，我们认为招行的roe还有进一步上升的空间，上升动力来源于净息差的提高和零售业务的利润贡献度的提高，整体我们看好招商银行在零售业务上的长期发展和持续的先动优势，长期维持推荐评级，但是短期由于考虑到资本指引即将下发

和平台贷款的可能政策扰动，建议投资者适当谨慎。

银行工作总结汇报发言稿篇七

一、自身的工作情况

在9月份的工作中，我认真的负责的在银行大堂中完成好自身的岗位职责，尽我所能的为可客户提供最优质的服务体验。

同时，身为大堂经历，我深刻的认识到在工作方面有着必须要坚持的事情。只有做好了这些基础要求，在的工作中才能让客户满意。

1、微笑服务

时刻保持着微笑是我们服务者最基本的要求和责任。优良的微笑能给顾客留下良好的初次印象，并加强自身以及__银行在顾客的心中的形象。这不仅有利于取得顾客信任，更是安抚顾客情绪最好的方式之一。

2、察言观色

作为一名大堂经理，学会对顾客察言观色可以说是我们生存的的必要技能。对我来说，察言观色也氛围两个方面。

首先，是对整个银行的观察。对于客户群中是否有疑虑之色的客户要及时的发现，并及时的去为客户解决忧虑。但同时，这个阶段中也要学会好好的安排。因为客户众多的时候，要处理的往往就不止是一两个顾客的问题。在这时，因该主动引导顾客至柜台来逐步解决问题。

其次，是对客户在业务办理时的观察。学会在服务中揣摩顾客的想法，但却不能以自己的想法为主导，要尽力去引导顾客，为顾客提供选择的道路。

二、自身的能力提升

在这个月的工作中，我除了在工作方面的锻炼之外，我也通过一些学习提升了自我的能力。如在9月中我通过阅读了一本交流类的书籍来加强了自身的交流能力。尽管书中所讲的都是些技巧，但通过在工作中的实际锻炼，我在交流方面也有了很大的提升。

总结这个月的工作，我在业务方面取得了较为优秀的成绩。但这不过是9月的工作而已，为了今后能有更大的提升，我必须严格的要求自己！下个月的工作中，我会更加的努力的加强自己的工作能力，取得更加出色的成绩！

银行工作总结汇报发言稿篇八

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到xx年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。1999年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。xx年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入20xx万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

搞好宣传发动，统一全行思想

1997年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文

明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化作每名职工的实际行动。

突出工作重点，促进业务发展

（一）以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

（二）以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。