

中心小学党员活动方案(优质5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行保安工作总结 农商行支行工作总结篇一

今年来，在上级支行的正确领导下，在当地党政部门大力支持下，我支行鼓足干劲，力争上游，不断克服发展中的困难，取得了一定的成绩。

截止11月底我支行各项业务情况：

3、新增网银225户，完成114.29%;新增手机银行279户，完成103.33%;pos清算金额972.7万元，完成31.38%;pos商户4户，完成100%。

一年来，我们主要做了如下工作：

最后是严格考核，提高组织资金工作能动性。要彻底打破“吃大锅饭”和“干好干坏一个样”的分配格局，在公平、公正的基础上按照已经制定的考核办法，严格考核，充分体现“以业绩论英雄”的考核激励机制，以此充分调动起全员工作的积极性和能动性。

一是始终坚持正确的市场定位，加大信贷结构调整力度，加大对“三农”和小微企业的信贷投入；二是大力推广“卡贷宝”业务；三是加大力度化解资产风险；四是做好贷后管理工作。

三、积极拓展外汇业务。充分利用推出外汇业务这一历史契机，扩大我农商行的影响力，我支行将重点向小微企业推广

我支行的外汇业务，争取其外汇结汇在我支行发生。我支行要求全体职工在立足本地市场外，加强与区域外的客户沟通，适时向客户介绍外汇业务，扩大影响力度，增加中间业务收入。

二是以“严查严防”为抓手，提升稽核能力。要重点加强对重点业务、重点岗位、重点人员和关键环节进行“地毯式”排查。切实抓好资金清算(头寸)账户对账、挂账业务处理等资金清算业务，资金运营业务的内控制度建设，规制执行力，岗位约束、制衡，计算机系统控制和风险指标控制等方面的风险排查;抓好以岗位轮换为重点的“四项制度”落实;抓好银行卡业务管理、自助设备业务管理□pos业务管理、电子银行业务管理、新业务开展、清算差错处理等方面业务风险排查，消除风险隐患。

五、强化案件防控，建立长效机制。

银行保安工作总结 农商行支行工作总结篇二

时光如梭，岁月匆匆，不知不觉，加入湖北农商行这个光荣的集体已近三月，时近岁末，中国人向来就有在此时总结过去，展望未来的传统!今天，我怀着忐忑的心情，写下这篇工作总结，望领导和各位同事指正!

过去的xx年对于年轻的农商行来说是不平凡的一年，对于朝气蓬勃的农商城支行来说也是值得纪念的一年，对于扎根基层，服务“三农”的支行来说，同样是值得细细回味的一年!在这一年的里，我觉得有10件大事，值得我们去共同记忆!

它们分别是：

□1□xx年农商行“春天行动”在各级行社的努力下取得圆满成功!

□2□xx年4月8日，湖北农村商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会召开，选举产生了第一届董事会董事、监事会监事，拟任董事长、行长、监事长、副行长。各级领导与股东亲切见面，这标志着农商银行正式成立。

□3□xx年5月19日，湖北农村商业银行股份有限公司正式挂牌开业□xx市副市长王忠运、人行中心支行行长李帆、银监分局邱承金局长和贾德志副局长出席挂牌仪式。农商银行部分股东代表，各县级行社董、理事长，农商银行机关员工及各一、二级支行、农村业务部负责人参加了挂牌仪式。

（4）伴随着农商行的成立，农商行城支行也随之成立，晋锐任行长。

（5）原隶属于城支行的卧龙支行成为总行直属二级支行，不再纳入城支行管辖范围内。

□6□xx年新招录的大学生有7名分配到城支行，其中4位女同志分配在集支行，3名男同志分配到支行。

（7）在全市范围内进行各支行行长人员调动，任支行行长。

（8）城支行正式搬迁到路上，办公条件有了很大改善，路支行也开业在即。

（9）在新一轮的老旧网点改造浪潮中，农商行支行即将在原址重建，相信在不久的将来，一栋现代化的4层办公楼将矗立在xx镇的街头，更好的服务百姓大众。

（10）城支行客户经理实行集中办公，未来除部分网点外，各基层网点的客户经理统一在胜利街网点集中办理业务。

（1）继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银

行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

（2）结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

（3）结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

（4）熟练的掌握各种业务技能特别是计算机最新办公软件的操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基层行领导的带领下，立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体农商行员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行保安工作总结 农商行支行工作总结篇三

一、经营业绩

1、负债业务：

截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较

年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：

截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向__项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行上半年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销__、__两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：

上半年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到__万元。

4、国际业务：

上半年我行国际业务有了较大的进展。通过营销__科技、__等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。6月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务

和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：

为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，上半年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止6月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：__年__路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与__支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、__支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在__年的工作中，__路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜在客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。上半年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在上半年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销

网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。上半年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在上半年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3__万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。上半年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使__科技、等信贷业务的投放为我行上半年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

上半年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

上半年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，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。对内签订

职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。上半年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

上半年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛里一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三. 存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。上半年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、下半年年工作规划

下半年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

- 1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增__万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。
- 2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。
- 3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。
- 4、会计达标通过一级验收。
- 5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。
- 6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

银行保安工作总结 农商行支行工作总结篇四

20xx年，支行全面落实市行个金专业工作的部署，在坚持以客户为中心的前提下，进一步转变经营理念，拓宽产品种，努力推介中间业务发展，提高个金业务的贡献度，加强内部管理，实现全年安全无事故，员工知难而进，爱岗爱业，团结协作，甘于奉献，敢于拼搏，努力完成市行、支行的任务。

- 1、截止12月31日，我行储蓄存款余额万元，较年增加万元。
- 2、中间业务手续费万元。
- 3、工资月额万元，年累计万元，万笔，单位个。
- 4、牡丹e时代卡（即牡丹灵通卡）营销张。
- 5、代理营销人寿保险面额万元，手续费收万元。

6、代理国债发行万元，兑付万元。

7、代理基金万元，中间业务收入万元。

支行认真贯彻落实省、市行提出的“高端客户营销服务年”活动精神，号召员工从立行兴行的高度，围绕高端客户营销，积极行动起来，全身心的投入到支行经营工作之中，领导班子身先士卒、率先垂范、走在营销前列，同时还推出了《员工绩效工资考核办法》等项措施，通过动员和组织全行力量开展高端客户营销攻坚，使个人高端客户营销取得了较好的成效。全年就营销个人高端客户近100户，揽存达3500万元，为完成全年增储计划奠定了坚实的基础。

年初以来，支行着眼于行业发展需要，立足市场、创新服务。经过支行领导班子认真研究和对大学实地考察论证，认为工行在大学附近没有固定营业网点，校内教职员和学生持卡量1.5万张，而大学在校学生的数量在全省是最多的。如能在校园内设立atm机，将为该校师生提供极大的便利，而且对扩展我行业务发展领域十分有利。对此，支行及时向市行汇报，市行领导高度重视，行长亲自协调运作并安排该项工作、带领支行相关部门员工加班加点，加快从安装到筹备等项工作的进度，在较短时间内完善了繁锁的相关手续，并一次通过公安部门验收。此次地区工行第一台离行式24小时atm自助网点的诞生，不仅一举打破了城区长久以来没有24小时离行式自助网点的历史，为支行大力营销牡丹卡、加速电子银行业务步伐，扩大中间业务收入奠定了良好的基础。

一是积极寻找效益的增长点，全力增收中间业务收入。支行高度重视中间业务工作，从细节抓好工作，通过良好的服务，精确的核算做好人民币解算业务。

二是培养我行良好的.客户资源，充分利用我行在大学校园内的atm机优势开展阵地宣传，安排人员积极营销灵通卡业务一增加收入。

三是组织好客户经理营销队伍，进行全方位营销，确保实现中间业务收入和利润的经营目标。

四是深入挖潜，多创中间业务收入，全行员工拓宽营销范围，挖掘客户资源，在营销保险、基金、理财等方面下功夫，努力做大中间业务。同时积极开展工资转存业务。

五是加大网上银行业务的宣传与营销，对优质客户如：农发行、中储粮等大的客户要加大营销力度。

首先，支行制定了走访中高端客户方案。对大客户有行领导亲自走访百万元以上的客户，提出需要的特殊服务理财。如购买债、保险、基金等，中级客户由主任、客户经理分别走访，给予相应的慰问品，并征求服务上的意见，以利于在服务上的改进，方便客户，稳定客源。其次在营业大厅摆放花卉，营造良好的服务氛围，提升档次，在大厅外悬挂条幅。三是到市场宣传我行的金融产品，如速汇业务等争揽户源。

支行将利用农发行、北方物流中心、中储粮等客户的平台，大力办理个人结算帐户，增加储蓄存款，并开办网上银行、灵通卡等，全面营销各类新产品以此促进中间业务的增长。

支行将采取下列措施：制定相应的存款考核办法与绩效考核工资挂钩，采取上不封顶，下不保底的规则，创造公平、公正、公开的平台，充分调动员工的积极性。

切实发挥大堂经理的职能，分流客户、引导客户、疏导客户，用亲切的语言，便捷的解答。员工迅速的办理业务。将潜在客户和有理财需求的客户。介绍到理财经理，进行理财辅导，购买各种产品。发挥理财产品的相关知识，给客户一满意的理财回报。

新的一年，支行继续实施“形象工程”。强化对优质文明服务工作的管理，支行将开展贯穿全年的以提高服务水平为载

体的树形象工程，做到哪里有岗位，良好的形象就树立到哪里。同时改进服务工作检查方式，提高服务工作的自觉性，从根本上改变全行员工服务理念，把支行的优质文明服务提高到一个崭新的水平。

银行保安工作总结 农商行支行工作总结篇五

(一)基本情况

刘老桥村位于双浮镇政府东3公里处，东靠吴店集，南临旧县镇，西接麦仁村，北与前进村隔河相望。全村辖15个自然村，总人口1120户、4328人□20xx年初建档立卡贫困户275户、572人。太和县支行帮扶的是20xx-20xx年建档立卡的贫困户75户。

(二)主要做法

1. 认真落实“单位包村、干部包户”制度。严格落实“双包”和扶贫工作要求，支行定期到村走访调研，了解到贫困户实际困难，帮助解决实际问题。有针对性的制定了“一户一计划，一人一措施”帮扶计划，圆满完成全年走访任务。

2加大精准扶贫工作的宣传力度。充分调动群众的积极性和主动性，将政府支持、社会帮扶与自力更生紧密结合起来，自觉杜绝“等、靠、要”思想，切实增强自力更生、艰苦奋斗、脱贫致富的创业精神。

3、加强基础设施建设。督促施工单位对双吴路刘老桥段(刘国凤一牛头桥)路面拓宽工程加快进度□20xx年上半年顺利竣工;督促扶贫路刘国凤至杨庄、后史至孙油坊尽快实施路面硬化□20xx年11底竣工。积极动员村委会，让孙油坊采取“一事一议”的方式对孙油坊自然村内500多米道路进行硬化，以及各自然村入户道路进行硬化□20xx年均已完工。

4、引导贫困村利用本地优势，加强帮扶。一是利用有机良庄

的有利环境，让贫困户进园务工。二是实行以工代赈，让贫困户参加农村环境综合整治给予适当补贴。三是在产业发展上要立足实际，点面结合，尊重市场规律，瞄准贫困人口，精准实施扶贫。加强对已实施的产业，特别是养殖业的后续管护工作，确保产业实现增收、贫困户稳步脱贫。协调县农商行、扶贫办为贫困户办理扶贫小额信贷带资入股。四是加强对村级光伏电站和100户用光伏电站工作管护工作。

(三) 保障措施

1、整合人员力量。支行干部职工15人，每人包5户，实施考勤打卡对接。

2、开展调查走访。利用双休日，帮扶人员到贫困户家中开展“面对面帮扶”工作，与村民进行交流，详细了解其家庭成员、生活生产、经济来源、家庭就医等方面存在的实际困难及致贫原因，帮助贫困户想办法、找出路。

3、实施多措帮扶。一是鼓励贫困户发展规范化种植养殖，联系大户代种、代养，协助申请政府补助，增加群众收入。二是协助贫困户办理扶贫小额信贷带资入股。三是帮助贫困户转移劳动力。鼓励有技能、有文化、有知识的贫困户劳动力到珠三角、本地城区等地方进行务工，增加家庭收入。四是积极筹集资金帮助贫困村解决实际问题□20xx年为刘老桥村解决光伏发电缺口资金5万元□20xx年为刘老桥村解决修路缺口资金4万元□20xx年为刘老桥村解决危房拆修缺口资金1万元。五是捐款捐物进行走访慰问。多次动员支行干部职工捐款共7450余元，对帮扶对象开展慰问。

4、切实解决具体问题。加强政策宣传，使20xx年、20xx年度已脱贫的贫困户知晓了目前他们应该享受的170元综合保险、产业扶贫政策和教育扶贫政策。协调督促村委会增设安装路灯、危房改造。帮助贫困户打扫庭院，整理卫生改善环境。协助申请旱厕改造、安装自来水等。

(一)扶贫工作创新力度不够。当前开展扶贫工作主要是按照上级扶贫办的部署安排，按部就班，工作中缺乏自主创新。

(二)引导群众脱贫方面缺乏过硬的本领。部分贫困户等、靠、要思想严重，发展养殖嫌脏、务工就业怕累，小额贷款怕有风险，坐等政府救济。贫困户与非贫困户本身只是席地之差，大量扶贫项目的实施，导致非贫困户心理不平衡。

(三)群众主动参与环境整治的意识不够。目前，群众意识淡薄，主动参与的积极性不够。造成政府的“输血”功能倚重过大，群众主体的“造血”功能严重不足。镇村干部成了开展环境整治的主力，有点本末倒置，如何调动群众的积极性成了一个很大的课题。

下一步我支行将按照“思想帮扶激发内生动力、资金帮扶改善家庭环境、精准施策提高帮扶效果”的工作思路，切实提高帮扶工作的针对性和实效性。坚持把精准扶贫与美丽乡村建设相结合，通过多种帮扶措施，促使村容村貌和群众生产生活条件得到明显改观。

1. 加大走访力度。不断增加走访的强度和覆盖面，实施多轮走访，摸清摸透贫困户的基本情况，尤其是收入情况，提升脱贫成效。支行班子成员按照规定定期到村走访调研，帮助研究解决村社会经济发展、脱贫攻坚中出现的问题。

2. 加强宣传教育。发挥自身优势，加大金融扶贫政策宣传力度。开展金融消费者权益宣传、反假币宣传、理财知识等宣传，切实维护农民的金融权益。

3. 组织银企对接会，助力双浮镇经济发展。在双浮镇组织银企对接会，争取信贷资金的投入，带动当地农民致富。

4. 在20xx年特色种植业的基础上，继续推进落实“一村一品”中绿色种植。在条件允许的情况下，动员广大村民扩大

种植面积。

5. 帮助协调相关部门争取刘老桥村社会经济发展的各类帮扶项目、资金等。

6. 组织单位帮扶联系人按照规定到贫困户家开展走访慰问活动，帮助落实各类到户扶贫项目。

7. 指导村抓好环境保护、村容村貌整治、文化建设、精神文明建设等工作。

8. 开展10月17日“扶贫日”宣传、关爱留守儿童、慰问孤寡老人、困难老党员慰问等活动。

9. 在让贫困户了解国家扶贫政策的同时，加大对贫困户的宣传教育，提升贫困户的脱贫意识和内生动力，强化其子女的赡养意识，按时完成脱贫攻坚任务。

10. 实施村风民风提升工程。重点解决贫困户思想涣散、情绪消极的问题。鼓励贫困户贫困人口克服消极慵懒的思想，重拾生活的信心，提高自我发展的能力；倡导贫困群众树立“健康生活生活健康”的生活理念，远离黄、赌、毒；发动社会各界关爱农村留守儿童、留守妇女、留守老人，给他们送去温暖和关爱。

银行保安工作总结 农商行支行工作总结篇六

20××年，在分行党委、行长室的正确领导下□xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20××年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

负债业务：本外币存款余额为xxxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%□增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%□企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%□外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□

资产业务：本外币各项给款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费给款新增xx万元，同期增幅为xx%□完成年度计划xx%□

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝

竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对公项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行vip客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、加强对新项目争揽。

累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

2、加大对他行目标客户的争揽力度。

三个项目组具体锁定4—5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营

销、走访等形式，积极争揽。

3、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。

首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

1、国际结算：

培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达xx亿美元□xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

2、零售给款：

在有效防范风险的前提下，结合20××宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%□

3、其他中间业务：

经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

1、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。

将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

2、强化业务主管“内当家”作用。

从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

3、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门20××年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。四季度举办业务主管座谈会，对20××年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强了精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

银行保安工作总结 农商行支行工作总结篇七

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销、两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万

元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展银行支行年终工作总结银行支行年终工作总结。通过营销**科技、等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我

行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了 42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员

工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广银行支行年终工作总结工作总结。

今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层(酒店前台工作总结)负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展想座谈，使骨干人员得到有效的素质

提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害银行支行年终工作总结银行支行年终工作总结。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。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三. 存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作计划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元银行支行年终工作总结工作总结国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。