

# 最新部门活动宣传标语(大全8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 金融服务工作开展情况报告篇一

因为在这里我们走的是电子商务部当时设的银证通线路，而又归属于荆州营业部，各个业务环节电子商务部跟营业部在流程上有很大的不同，基本业务知识相同，但业务环节和流程上跟营业部的业务流程基本脱钩，这就要求业务风险要进一步加强，于是我对自己的要求就进一步提高了，不断利用业余时间加强业务知识和业务流程的学习，并不断跟荆州营业部、电子商务部等业务风险联系部门联系沟通，同时严格规范了业务操作。业务规范是高昂代价换来的，我在公司规范各项业务的基础上，结合了广华地区的实际情况，在办理各项业务时采取了灵活的运用，为公司利益和客户利益提供了双重可靠保障。

一个服务行业在一个地方立足、占领市场份额，扩大声誉，与当地地方政府部门的扶持和合作伙伴的大力支持程度有很大的关系。今年以来，我在这方面狠下了工夫，目前已经取得了当地工商局、城建局等各个政府监管部门的信任，并同意在政策上对我们进行大力扶持，以帮助我们在广华长久立足，占领市场份额，扩大声誉。并且和合作伙伴中国银行有了进一步的沟通和深入合作，不光是基本业务上的合作，更是在寻求增量资金，扩大市场份额上有了初步的合作，目前已经拓展到潜江市，虽然目前在增量资金方面效果不是特明显，但也有部分客户的陆续转入，在明年我们会跟他们进一步探讨合作的途径，充分发挥银行工作人员在开发客户上的积极主动性。

证券行业是一个新事物不断涌现的行业、是一个竞争日趋激烈的行业。锐意创新，跟上时代潮流、是竞争取胜的必由之路。在这里，刚开始我对客户不是很熟，于是我主动跟客户联系，找他们一一谈心，主动要求他们到我这里来，跟他们一起研究，探讨。客户之间千差万别，对客户我们要对他们进行政策倾心、技术扶持、帮助其资产保值增值，经过和他们一起的探讨，谈心，总结了一些经验并付出实用，取得了一定的成绩，同时也取得了客户的信任。在今年我们服务站的客户睡眠客户已经在我们的扶持下充分动起来了，同时充分利用资源，寻求增量资金，顺利实现了年初报本赢利的目的。

广华服务站客户的市值相对还很薄弱，净资产收益率还有待进一步提高。我将从吸引增量资金和盘活内部资产两个角度去努力提高客户资券换手率，以目前的客户市值和交易量来看，客户的换手率已经非常之高，而且交易人数较集中，多半集中在少数人身上。最主要的问题还是客户人数太少，市值太少。下一步主要工作还是要围绕在吸引增量资金上面多下工夫。

虽然证券行业目前正处于调整的冬季，但是国家新的政策和国民经济的不断增长又为证券市场的发展提供了新的契机，加入wto后更是机遇与挑战并存，发展与创新共举的新时机。回顾过去一年，我感觉到内心的充实，展望来年，我更有决心和信心把广华服务站的工作做得更好，完成我肩负的使命，为长江证券能有一个更为辉煌美好的明天而努力奋斗。

## **金融服务工作开展情况报告篇二**

20xx年3月1日正式签约入职招商银行，5月转正，7月升为二级业代，9月过点数达到125点，现在正在升三级的最后一个指标月。

人的这一生有且仅有那么几个点，改变自己，提升自己的点。

17岁我决定要让自己的生活变得能够不再平庸乏味。我开始接触各种新鲜事物，对于一个除了吃饭睡觉什么都不感兴趣的闷骚男来说，篮球是我精彩生命中第一个启蒙老师。184的大个子在人群中笨拙的练习投篮，带球，过人…在一个下雪的午后，和兄弟们大汗淋漓的释放压抑的自己，我开始思考我的这一生。将来不算迷茫，反而却很清晰，努力努力通过高考，暑假背着篮球奔向憧憬已久的大城市！

21岁，生日，是我有史以来最感动的一次庆生，我的好兄弟纷纷从外地赶来，给了我一个一生难忘的晚上，那天晚上在学校操场，几个外地人。原来拥有几个真心朋友还可以如此幸福！

直到，直到20xx年3月1日，我开始了自己真正意义上的职业生涯！好像这不太像是年终总结，说了太多以前的事，但正是这些以前的事让我更加珍惜这份来之不易的幸福！现在看来之前碰到主任，我不觉得是去人才市场找工作，反而是在人生交叉口遇到了贵人。确实，天生愚钝的我，如果没有这一遭，不知道还会沉沦多久。我不想沉沦，浑浑噩噩，努力改变自己，但却找不到方向…谢谢你郝哥，谢谢你招商银行！

入职后，又开始延续了自己慢热迟钝的习惯，久久打不开局面。也曾逼迫自己如果做不到就离职走人，占着位子却做不成事，恨自己不成器。但只有冥冥之中的自己才知道，我是可以的，我不可能离职，也不舍得放弃刚刚开始的路程，这不是我风格！然后，然后就像志在成为天下第一剑客的卓洛，一次又一次的挑战自己，向目标靠近！谢谢主任和师傅，在我最困难的时候拉我一把。

6.30第一世界，我把它当成自己的末日，我一定要成型，向优秀靠拢！6月交件146户，达到个人最高交件数，胜利在望，我觉得从来都不曾成功的我终于可以为自己骄傲一次了！无奈在这场势在必得的战役中，又一次要为自己的粗心大意买单：由于整件粗心，过件率下滑至70%以下，以一户之差和第

一世界擦肩而过。（后因为两月交件200户以上可参与抽奖，幸运的搭上了通往第一世界的末班车）

还记得转正时给自己定的目标，年底之前升至三级，冲进一次卡部前二十，向优秀无限靠拢！现在看来，不出意外，三级应该没有问题。卡部前二十，也变得越来越有信心，从渺茫到现实，最重要的是，坚持！坚持不掉链子，每个月月初总是很难，而到后来再奋起直追，追到最后一天发现又一次冲击失败。。每个礼拜总是有那么一两天，阴沟里翻船，节距达不到，周末又要加班，让领导担心。

展望一下吧，今年最后的这段时间，尽量保证自己不掉链子，每个礼拜，每一天，每一天的每个时间段，抓牢细节，咬住节距，进一次卡部前二十，至少证明给自己看，充实信心！过年回家是一个加油站，来年回来，咬住每个月，争取前二十不掉队，明年一年的奋斗目标：一口一口咬个标兵出来！！！！

我不是没有野心，只不过我觉得自己急不来，这么多年的教训让我深深的了解我是个一步一步一步一步走出困境的人，每每困境时，都要告诉自己不急不急，等我走出去，一切都会拨开乌云见晴空。

## 金融服务工作开展情况报告篇三

### 一。调研目的

寻找营销的最佳突破点。

挖掘邮储潜在客户。

### 二。调研方法

### 三。调研概况

2013年6月对周围商户进行了地毯式走访和调研。此次调研的商户主要有以下类型，室内装饰装潢，批发部，小型超市，药店，宾馆，修理部，洗车行。

这次调研普遍感受到了商户对邮储服务的满意程度，

业务熟练程度，和银行内部营业员对业务的了解程度及解释能力。

以上也是促成周围商户选择和拒绝邮储服务的基本因素。有小部分附近商户对邮储的服务还是有忠诚感的。如果能调整一下营业员 1 的分配，服务，业务纯熟的能力上，情况可能会有一些变化。例如，用户上午来办业务，营业员业务纯熟，办理业务速度快，服务态度好，给用户留下了优良的印象，但是下午班换了别的营业员，由于有些老营业员业务素质差，办理业务速度慢，介绍业务的时候没有耐心，可能又给用户造成了不良印象，这样，就给用户带来了极大的反感。

## **金融服务工作开展情况报告篇四**

按照上级行和当地档案管理部门的指示要求，地分行将档案管理工作当作内部管理和加强银行精神文明、企业文化建设的一项重要内容，给予了高度重视。首先通过组织学习《档案法》和《甘肃省档案管理条例》，以及上级行关于档案管理的有关规定，强化了全行员工，特别是档案文秘人员的执法守法意识和岗位职责意识，使各级领导和全体员工对档案管理工作重要性的认识不断有所提高，为开创全行档案管理工作的新局面奠定了基础。

二是明确分管领导和配合协作部门，按照有关规定要求，选拔配齐了具有一定文化素质和有较强实践经验的档案管理人员。每个单位都把档案管理工作列为分管领导的重要议事日程，作为办公室主任的重要职责，定期分析研究档案工作，及时解决存在的问题，并把此项工作纳入岗位责任制中，确

保档案工作与业务经营工作同步发展。三是根据上级行和当地档案行政管理部门的有关要求，结合全区档案达标工作的实际，地分行提出争取在年内一次性达标的具体目标，并将此项工作的任务目标落实到具体部门，实行部门领导责任制，从而加强了对各县支行档案工作的领导、督促和帮助，为促进全行系统档案工作的不断规范起到了有力的组织保障作用。

我行根据实际情况，提出了具体的贯彻意见和措施，使达标升级工作得到了地县两级行领导的高度重视和大力支持；地分行主管领导对档案达标升级工作经常进行强调，就做好全区农行系统档案管理达标升级工作做了具体部署和要求，引起了各县支行的高度重视，使必要的人、财、物得到了及时落实；同时为了全面带动全区农行的达标升级工作，地分行办公室积极与地区档案处联系沟通，及时对有关达标升级的具体规定事项进行请示、咨询和研究，制定了具体的落实方案。

首先从地分行机关抓起，对当年的文书档案按新的要求进行整理、装订和充实提高，并从管理体系、干部队伍、管理制度、档案设施、业务建设、开发利用6个方面中的具体内容抓起，逐条进行认真仔细的补充完善，然后按规定在组织有关部门进行自查的基础上，及时向档案管理部门进行了申报，经检查验收，保持了“省一级”标准。为带动促进全行的档案达标升级工作发挥了积极作用。

20xx年，我们在认真学习《档案法》和《甘肃省档案管理条例》的基础上，按照《全省农行20xx年档案工作要点》及《中国农业银行各类档案归档范围及保管期限的规定》，狠抓落实，把建立和完善各项档案管理制度当作加强档案管理工作的重点，列入了部门工作的重要议事日程。一是邀请档案行政管理部门的专职人员亲临现场指导帮助，对不符合制度规定的有关具体问题及时进行了整改和纠正。

二是认真按照档案管理的有关规定和要求，结合农行特点，统一制定了《档案管理制度汇编》，从档案人员的岗位职责，

到档案的保管、查询、移交、保密、安全、统计、鉴定、销毁、接收、利用等各个方面都建立了比较系统完善的制度。三是全面落实了各种登记制度，从收藏、借阅、利用，到保管接交，都统一实行严格的登记签字制度，有效杜绝了丢失、泄密、损毁等各类事故的发生，初步实现了档案管理的规范化、程序化和制度化。

回顾我行20xx年的档案工作，由于上级行和当地档案行政管理部门的大力指导帮助，在地县两级行领导的关心支持和全体档案人员的辛勤努力下，不论从升级达标，还是业务基础建设等方面都取得了一定的成绩。但是，就全行档案工作与全行改革发展的整体状况比较，还很不协调，特别是与上级行的要求还有一定的差距。

三是个别支行对档案工作重视不够，有1个县支行至今未达标。四是制度建设不太完善，部分档案室的登记制度不落实，流于形式；五是业务基础建设亟待进一步加强，门类不齐，结构单一，室藏档案不全，财务、人事、信贷档案未统一保管的问题仍未解决。上述问题的存在，与检查指导不到位有很大关系，对此，我们将在在新的一年里重点加以改进。

20xx年，我行将认真贯彻上级行的指示精神，进一步加强对全行档案工作的组织领导，全面加强业务基础建设，进一步加强对档案人员的培训和档案管理达标升级工作，争取20xx年10个单位全部达标；不断提高档案的自身价值，更好地为农行的改革与发展服务。

## **金融服务工作开展情况报告篇五**

本人自20xx年xx月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

## 一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水……但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

## 二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“三个代表”的重要思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。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。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以



及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

### 三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13、5万元，完成年度任务的94%；收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5、5万元；收回呆滞贷款2、9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1、6万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%；收回利息4、9万元，完成年度任务的29、5%，比去年同期多收2、1万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“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。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

1、时刻不忘学习，提高自身素质。一年来，社内每月组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。五月份，远去，参加了组织的系统上线的业务培训，经过几天的日夜刻苦学习，成功结业。扩展领域，不断学习信贷知识，并参加了信贷员资格考试。工作之余，观看《亮剑》等精典电视剧，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。学习李云龙，如何出奇制胜；学习独立团，如保精诚团结，从弱到强。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

2、大力发展存款，壮大资金实力。三月份，我利用定期免征利息税的大好时机，深入各村，积极宣传。通过组织车队，音响，张贴海报，发放传单等形式，使好消息迅速传到千家万户，起到了很好的宣传效果。在社领导的协调下，挖来了新储源，以前为邮政储蓄代办的人员，纷纷为我社服务，成了我们的联络员。平时对专柜所辖的代办站，联络员多次走访，密切关注存款动向，作好统计，每日上报。一分耕耘，一分收获。截止10月底，专柜较年初上升800余万元。

3、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守信用社的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。在办好业务的同时，定期对信用站，联络员召开会议，交流揽储经验，学习典型案件，做到警钟长鸣。在三秋期间的案件高发期，大宗款项实行社内车接车送；平时办理业务，要求二人同行。严格的防范措施，使一年来未发生一起刑事案件。

4、不断创新，笔耕不辍。在完成本职工作的同时，勇于担起社通讯报导报送的重任。在日常工作中，时刻不忘寻找其中

的热点，亮点，先进典型事例，好人好事等。工作之余，值班夜里，将材料整理润色，并以通讯形式及时上报联社办公室。付出总有回报，汗水不会白流。一年来先后撰写通讯报导23篇，其中在《农信》报上发表16篇。

5、以社为家，美化社容。今年来，新一届班子投入了大量人力，物力对办公设施，外部环境进行了改造。营业室内外焕然一新，特别是对营业室门前的地面重新硬化。在东边空闲处安置了健身器材。优美的环境更需要我们用心保持，每天我能同大家一起将营业室内外认真打扫，力争作到一尘不染，以优美，整洁的环境的环境吸引储户。营业室外，彩旗飘飘，铁树青青。使信用社成为xx街上一道亮丽的风景。在大院内，东西两个黑板遥相呼应。我能用其所长，搜集精典小故事，名言警句，宣传信息等，出黑板报20余期，为信用社文化建设尽自己的一份力。

6、顾全大局，忍痛撤并信用站，联络员。十一月份，按照中国人民银行，银监会的文件精神，对我社辖区内的九家信用站全部撤并。我能够同领导一起，深入各个村站，作好认真的安抚工作。并将当月手续费，一次性补偿金及时发放。使广大代办人员能够认清形势，思想很快转变，情绪稳定，得到了平稳过渡。并对村站储户作好解释工作，使村站存款能够继续保持，为社所留。

7、兢兢业业，鞠躬尽瘁。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。为很好完成自己的本职工作，主动放弃休息时间。一年来，请假休息不超过十五天。地里的农活，家里的琐事，我很少顾及。看到父母妻子的责备，看到孩子躺在病床上渴望挽留的泪眼，我的心都碎了，想想自己的工作，我不能休息。只能乞求他们理解，我也是身不由己，欠他们太多，太多。

1、吸收存款时储源不足，以后还得多方寻找。

2、业务能力方面提高不快，对信贷，结算业务不太精通，还需要努力学习。

3、方字材料写作不高，以后仍需多写多练。

下年工作打算：

20xx年，我将认真弥补自身不足，学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责。当好领导的助手，扑下身子，多挖储源，发展更多存款。多写多练，提高自己的写作水平，力求上进，为信用社的发展，作出自己应有的贡献。

回顾一年来的工作，我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，我对以后的工作充满信心。票据置换的兑付，全省通存通兑的开始，全国结算的畅通。使我们的工作如虎添翼。我相信，信用社明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

xx年即将过去，现在一年来的工作总结如下：

一、努力提高修养。

作为一名共产党员，我坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论为思想行为的指南，严格按照提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实

上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

## 二、努力提升素质。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

## 三、努力尽职尽责。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在x部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。一是。二是。三是。在x室工作期间，我努力适应新岗位对自己的要求，与同事一起共同发挥好“四大职能”。一是全身心投入到抗震救灾各项工作中，。二是。三是。四是。五是。六是。五是。工作中我努力做到“三勤”：一是手勤。。二是脑勤。。三是嘴勤。。

## 四、努力遵章守纪。

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

## 金融服务工作开展情况报告篇六

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二是要加强对信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。



在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。