

2023年加班加点工作简报 银行下乡工作 总结(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？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。

加班加点工作简报篇一

2018年**支行仍以加大宣传力度，提高社会知名度，积极抢占市场份额、支持“三农”和中小微企业为主线，在董事长及经营班子的正确领导下，紧紧围绕主线开展工作，以优质服务为支撑，各项业务奋力推进，现将上半年工作总结如下：

本地存款5701户，较年初的4976户增加了725户；余额1xx万元，其中：活期存款1474户，金额185万元；个人通知存款39户，金额355万元；定期存款1235户，金额2680万元（其中三个月30户，41万元、半年43户，53万元、一年269户，284万元、二年107户，213万元、三年627户，1313万元、五年159户，775万元；汇灵通1号1112户，2854万元、汇灵通2号104户，394万元、汇灵通3号1590户，5388万元），较年初的9786万元增加2254万元。三年期、五年期存款户数合计2376户，金额7476万元，占总户数和金额的41%、62%。

抵押13笔，金额1455万元，占贷款总额的58%；质押5笔，金额20万元，占贷款总额的1%；信用235笔，金额710万元，占贷款总额的28%，较年初2805万元下降292万元。上半年累放161户，金额1061万元，累收317户，金额1353万元，新增贷款55户，金额204万元。

到6月末，贷款净收回156户，金额496万元。导致整体户数及余额下滑的

(5) 持续维护。根据掌握的信息，对于有合理资金需求且符合贷款条件的，要实地调查，积极支持；对有富余资金的客户，要上门积极组织存款；经常向客户发送汇通银行改革发展信息、产品宣传信息、客户慰问信息，通过定期回访，持续维护，增加感情，使客户成为忠诚客户，帮忙进行宣传，带来更多的客户。

想客户之想，急客户所急，对急需用款的客户，我行信贷人员加班加点，进行调查发放；二是通过与客户电话沟通，上门拜访，向客户讲述我行贷款优势，可循环使用的政策，向客户推出适合企业发展的贷款及还款计划，以良好的口碑赢得客户。

上半年我行共新增农户贷款55户，金额204万元，现又从他行成功营销三笔微贷业务（一笔60万元抵押完毕，即将发放；从农行营销的200万元商用房抵押贷款，手续正在办理中；另有一笔从大连银行营销的30万元商用房正在积极协调中，有望营销成功），这也使我行的抵押贷款占比超过50%以上，贷款结构良好。

上茶水及糖果，珍惜走进我行的每一个客户，通过聊天让客户进一步了解我行，特别是对抱着试试看的心情走进来的客户，让他认可我行，真正让他们感觉从未有过的亲切感及舒适感，进而达到进一步宣传的目的，同时窗口人员做好礼仪要求的同时，做到适合农民特点的贴心服务。

找出办理业务准、快的尖子确定办理不同业务的所需时间，进行“一对一”的辅导练习，使新员工有努力的方向。通过理论及实践的学习，员工的业务能力及水平都有较大提高，同时提高了工作效率。

我行继续保持对客户承诺：只要经过调查农户信息记录良好，只要诚实守信，符合贷款条件，我们保证最快2小时，最慢2天办理完毕，不符合条件没有任何附加条件，坚决不予支持，

几年的坚持有了比较好效果，不符合条件的基本不会找我们，所以现在看光明山的信用环境还是比较好的，良好的服务也使百姓形成良好的还款意愿，还款非常积极。

上半年，我行共累计收回贷款317笔，金额1353万元，净收回156笔，金额496万元，其中去年发放的光明山冯屯和小营两个大区72笔，金额430万元，今年全部偿还的27笔，部分偿还的30户，另有15户由于当时投资较大，及时办理了续贷。现在我行贷款的良好服务赢得广大农户的信赖，经过持续不断的宣传及高效的服务，效果已逐步显现，现在只要有贷款需求，随着汇通银行业务创新的不断深入，提高员工队伍素质已经成为尤为紧迫的任务。采取多种形式为员工提供学习的机会，组织引导员工积极参与社会学习，参加银行业技能考试，不断学习掌握银行法律法规等新知识、新业务。切实提高员工素质。今年我行有一名员工参加社会会计考试，并取得较好的成绩。同时加强会计核算的检查监督，对未按会计核算要求办理业务的员工，除总行的处罚外，我行也进行处罚，保证会计核算不出差错事故。另外，要定期轮岗，使每个员工都能熟练掌握我行的各项业务技能，成为全能手。对参加完总行的业务培训后，及时组织研讨，对照检查，吸取经验教训，保证各项业务保质保量进行。

是否断电，按时做好防火、防抢演练。

虽然每天要求最少不少于3次的业务技能练习且每周登记，但效果不佳，多次组织学习考试，但成绩不是很理想，员工自觉学习能力差。

缺少主动营销积极性。无发自内心的营销热情，即使到了草莓收获季节也没有利用工作时间积极营销，对当地不熟悉的人文有畏难情绪，想不出更好的办法。

光明山现在是存款淡季，利用淡季做好宣传，培育好潜在客户，并利用我行利率等优势挖拉他行存款（现在利差太小，

挖拉存在较大难度），要进一步利用淡季的宣传拉进和客户的关系，培育出自己的真诚度客户，达到持续吸存的目的。光明山每个集市都要保证2-3名员工进行宣传，为客户答疑解惑。

时行长按要求不定期进行检查、观察，对不按要求服务、出现客户投诉等要严厉处罚。要通过我们的良好服务，提高我行的认知、认可度。

现在陆续就是农户大棚建、改造的高峰期，要走出去，不能坐屋等客。一是外勤每人都有营销任务，并加强考核，二是利用现有300多的存量贷款客户进行宣，把我行方便快捷高效阳光的贷款优势宣传出去，来赢得更多客户；三是同政府、村、屯领导做好沟通，有立项及时通知我行，现在冯屯村有20多户报名建棚，等上级政策，确认后正式实施，我行会合力跟进。

加强业务培训，全面提升职业技能。搞好岗位练兵活动，提高员工业务能力及水平，创造良好的学习氛围，要结合当前的金融形势和业务开展的需要，重点围绕提高员工业务知识和操作技能这一主线，持续开展理论和业务技能轮训，积极参加总行的各种业务培训。不断提升员工综合业务能力，树立求学上进、求真务实的工作理念，增强员工的荣辱感、危机感、使命感，更好地适应我行发展的需求。争取在总行每次考试中取得好成绩，同时找业务、服务尖子类员工进行示范演练，让员工努力有方向。

速反应、高效运转、临事不乱，建立健全突发事件预防和预警机制及相应的预案，坚持并加强每季度安全防爆演练的真实性及有效性。

2018年上半年已经过去，下半年的工作任务将更加艰巨，特别是贷款的营销较任务还有很大差距，我们光明山支行的全体员工将在总行的统一领导下，全力以赴，以更加高昂的斗

志，争取全面完成总行下达的各项工作任务。

银行下乡调研报告

近期，山东省银监局集中发布了一批文件公告，其中有多家银行在县乡筹建了网点。其实近两年来，省内银行掀起了一股下乡的浪潮，越来越多的银行把目光瞄准了经济蓬勃发展的乡镇市场。在银行下乡的背后，体现的是金融业竞争升级、差异化发展。自xx年年底山东开设首家村镇银行开始，由于注册资本门槛相对较低、贷款审批灵活迅捷，村镇银行就成了省内农村金融市场最活跃的一股力量。截止xx年底，山东省村镇银行也以每年增设十几家的速度发展着，截至目前省内已开设了85家村镇银行，在全国位居前列。

村镇银行的快速发展与其开设门槛较低有关，在县(市)设立的村镇银行，其注册资本不得低于人民币300万元；在乡(镇)设立的村镇银行，其注册资本不得低于人民币100万元。设立村镇银行，其股东至少有1家为持股比例不低于20%的银行业金融机构，且主要发起人为出资额最多的银行业金融机构，我省村镇银行的主发起人既有外资银行也有城市商业银行。

根据我省“十二五”金融业发展规划纲要要求，“十二五”末要达到村镇银行县域全覆盖、县区覆盖率85%以上，而全省村镇银行的数量也将达到100家左右。目前我省开设的村镇银行，注册资本多在5000万-1亿元，村镇银行就是小银行，找准市场定位是当务之急，规模虽小，却是一级独立法人，区别于商业银行的分支机构，村镇银行信贷措施灵活、决策快。

目前山东省很多村镇银行最快可以3个工作日放贷，而一般的商业银行审批周期至少要10天。针对农户、农企的特点，村镇银行还能量身为其设计信贷方案。在村镇银行之外，城商行无疑也是银行下乡的主力。

近年来，聊城市地方经济实现了突破性发展，现代农业逐步

实现规模扩张和标准化生产，工业经济实现质量和效益双突破，旅游产业实现了基础加强和效益提升，特别是全市农村金融产品与服务创新工作取得了阶段性成果，农村金融产品日趋丰富，金融服务水平显著提升，金融服务覆盖城乡，农村信用体系和支付环境也得到了显著改善。农村合作金融机构作为农村金融中坚力量，对于推动全市经济特别是农业经济起到了重要作用。农村合作金融机构在支持地方经济发展中虽然贡献较大，但由于山东省农村信用联合联社的规模控制，使得农村合作金融机构不能独力发挥经营优势。

在大型国有商业银行撤出农村市场后，农村合作金融机构作为农村地区尤其偏远乡镇唯一的金融机构，受到了农户的依赖和信任，农户在选择存贷款业务及其他业务的时候也会更趋向于到农村合作金融机构办理。近年来，随着国家对“三农”问题的关注，农村城镇化水平不断提高，现代农业水平逐步提升，农户贷款需求也从以往的小额、短期逐渐向大额、长期转变，农村合作金融机构常规信贷产品逐渐与农户信贷需求相背离，与此同时其他金融机构逐步涉足“三农”市场，开发新型“三农”信贷产品，改进农村金融服务，这些做法正在逐渐改变农村合作金融机构在农户心中的地位。同时，农户生产生活方式也在不断改变，由以往的春种秋收到现在反季节、多样的、多元化的生产耕作方式，资金需求发生了显著变化，而由于存在规模控制，往往造成农村合作金融机构无法有效适应这种变化，间接导致了客户群体减少、市场份额降低，进而影响到机构盈利能力。

一方面农村合作金融机构的各项业务工作开展都必须适应社会经济环境，特别是要适应县域经济发展的需要。农村合作金融机构的发展既要受县域经济的影响和制约，又要受国家宏观环境的影响和制约。因此增强信贷投放的自主性不仅表现在针对某一笔贷款、某一个产品的具体调整和政策变化上，一般情况下，农村合作金融机构应该将国家宏观调控和支持地方经济发展作为基线，及时完善经营体制，准确把握市场经济走势，积极调整思路、调整政策、规避风险，以达到农

户乐意、政府满意、金融机构收益的良好局面。二是省联社应将规模控制作为一项软性指标进行考核，即根据各地农村合作金融机构自身发展状况及风险控制情况进行弹性考核，从市场占比情况、风险控制情况、不良贷款回收情况、盈利情况等方面进行考核，对经营状况良好、盈利能力较强的金融机构，适当调整其规模，必要时可增加其规模，使农村合作金融机构可以投得出、收得回，有效增强农村合作金融机构的贷款市场份额和盈利能力。

对于农村合作金融机构来讲，目前盈利主要还是依靠存贷差，业务收入来源单一，造成除发放贷款外，其他业务收入水平低下，而作为贡献较大的中间业务来说辖内农村合作金融机构仅仅开办了结算和代理两项业务，且发生额较小，处于中间业务发展起步阶段，对于农村合作金融机构长远情况来看，只有逐步加大创新力度，寻找新的增长极，大力发展中间业务收入，拓宽收入渠道，才能在不影响信贷规模控制的前提下保持盈利，而发展中间业务务必从加大力度培养高素质人才和科技人才、加大支持中间业务发展的科技投入、努力创新中间业务服务产品等几个方面入手。

农村合作金融机构应该定期积极向上级政府、主管部门进行信贷规划汇报，

形成有效的联系机制，从以下几个方面争取突破信贷规模限制。一是请示人民银行建议各级政府部门发挥政府协调作用，形成政府、人民银行、金融机构合力，主动反映问题和困难，在符合政策的前提下，尽量向上级部门争取追加信贷规模。二是定期将存贷比、市场份额等数据形成正式材料后上报人民银行并由人民银行上报各级人民政府，建议政府出台相关政策，指引更多的涉农企业和事业部门在农村合作金融机构开户、结算，增加农村合作金融机构存款市场份额；三是尽量以书面形式向省联社进行资金预算情况说明，尤其注明资金使用情况、再贷款使用情况、存款准备金缴存情况、资金缺口情况以及贷款需求情况，争取省联社能够按照农村合作

金融机构发展实际规定或增加信贷规模。

加班加点工作简报篇二

一、从实际出发，精心制定工作计划。

深入开展“卫生下乡对口帮扶”“万名医师下基层”活动，并扎实有效地开展了这项活动，院党政领导给予高度重视，经过认真研究讨论，精心制定了卫生下乡工作计划，要求做到分工明确、责任到人。

二、积极组织，开展多种形式的卫生下乡活动。

为了切实把卫生下乡工作办实办好，院领导做为一项重要工作来抓，在全院各科室的大力配合下，我们克服了医院资金短缺，医务人员缺少的困难，组织了巡回医疗工作组进行对口帮扶，每季度选派我院优秀中层管理干部到xx乡卫生院□xxxx卫生院，帮助建立健全各项规章制度，完善技术规范，并组织xx乡卫生院□xxxx卫生院中层干部来我院参观学习3次。从而加强了乡卫生院的建设。同时，我院从乡镇卫生院事业发展角度出发，将我院一部分医疗器械于3月间分别捐赠于xx乡卫生院□xxxx卫生院，器械设备共38台，价值约30,8028余元。我院每周选派医疗内、外、妇、儿、中医专业专家下乡巡回医疗，近一年派出医务专家60人次，其中常住医生人数24人，进行专题讲座、教学查房、手术带教、病例讨论等方面的业务帮带，解决一些疑难杂症，共诊治患者1800人次，并协助彩b超、放射、检验等辐助科室开展常规的诊疗项目及规范操作流程。开展各类手术54台。举办了培训班3次，培训基层医务人员30人次，负责接纳进修人员10名，为对口支援单位创收7万多元。通过帮助管理，培训人才，诊疗病人，送医送药等活动，把“送”和“教”结合起来，从而提高了各级卫生院的管理、技术、服务水平；同时，我院还在当地积极开展义诊活动，参加义诊的专家共48人次。为当地农

民患者提供更好的医疗服务，满足广大农民患者的健康需求，得到了广大农牧民的欢迎和赞扬。

三、我院党政领导班子高度重视对口支援工作，专门成立领导机构。

由xxx副院长主抓此项工作，由医务科负责具体工作安排，外派人员按计划交接工作，每日补贴xx元，报销交通费xx元，工资、津贴、待遇不变，奖金以行政奖兑现，经费由专项经费支出，不足部分由医院财政支出。

加班加点工作简报篇三

光阴似箭，日月如梭。作为一名光荣的白衣天使，我特别注重自己的廉洁自律性，吃苦在前、享受在后，带病坚持工作；努力提高自己的思想认识，积极参与护理医院的各项建设。

xx年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、医生长及科主任的正确领导下，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、医生长的认可。较好的完成了20xx年度的工作任务。具体情况总结如下：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习医生专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助医生长做好病房的管

理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)

三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。端正工作态度，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与医院组织的各项活动，丰富了知识，增强了意识。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是医生队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献!在新的一年里，新的环境下，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好医生应该做的最起码的工作。作为一名医生，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到!

加班加点工作简报篇四

响应卫生部组织的“万名医师支援农村卫生工程”，开展卫生支农、送医药下乡和卫生宣传活动，我有幸成为医生下乡支援的一员，亲身参与这一重要活动，在容县中西医结合骨科医院参加了为期半年的下乡支援工作。在各级领导指导关怀下，我积极、认真工作，严格执行医德行为规范，遵守医院的规章制度，顺利完成了各项工作任务，同时使自己得到了锻炼，思想素质和业务水平均有了很大的提高，圆满完成了下乡支农任务。总结如下：

一、不断加强政策理论学习，切实提高思想素质，为服务当地群众奠定坚实思想基础在支农工作期间，我按照市卫生局和容县中西医结合骨科医院的相关规章制度和要求，结合创先争优活动，深入学习科学发展观，在思想上坚持拥护党的路线、方针和政策，认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论以及“三个代表”重要思想，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，积极响应组织号召，到人民需要的地方去，到艰苦的地方去。积极参加院内组织的政治业务学习，认真学习关于卫生支农的重要意义，明白自己所肩负的大责任，思想政治素质有了很大提高，为全年支援活动的顺利开展奠定了坚实的思想基础。

二、积极协助容县中西医结合骨科医院开展业务培训活动按照着力服务乡镇卫生院医务工作者业务培训的要求，在支援工作期间，我紧紧把握“传技术、帮管理、带人才”的卫生支农工作重点，不断是使自身知识资源优势得到最大化共享，配合该院医务科对乡村医生进行麻醉专业知识讲座，规范诊疗等培训。带教卫生院麻醉医师3名，通过开展麻醉操作常规培训，喉罩通气道在困难气道中的应用，中心静脉置管，心肺复苏等技术操作的培训，有效提高了该院麻醉管理水平，对围手术期麻醉安全起到了积极作用。在培训过程中，通过理论培训和实践考核相结合的方式，基本实现了提高理论水平、解决实际问题、加强服务能力的目标。

三、开展日常麻醉工作，方便群众就医，社会效益和经济效益实现双赢在支援期间，我以饱满的工作热情和极端负责的工作态度，积极投身日常手术麻醉工作，把努力为群众提供安全、有效、方便、优质的医疗卫生服务放在工作首位，对手术患者，耐心检查，细心解答，严格按照操作规程仔细操作，术中严密观察病人为手术提供有力的安全保障。一年来圆满完成约40余例手术的麻醉。在历时一年的卫生支援工作中，我以全力实施支援项目为己任，以医院工作制度为依托，爱岗敬业，兢兢业业，在医院出勤天数达全勤。无论工作还是生活，都紧密团结周围同志，积极协作配合工作，得到较好认可。

总之，一年的时间匆匆而过，回顾过去，我感慨万千。容县中西医结合骨科医院虽然是一个乡镇卫生院，但是，卫生院职工积极认真的工作态度，令我感动，并激励我在今后的工作中，发扬不怕苦、不怕累的精神，刻苦钻研医术，提高自己的医疗服务水平，为全县医疗卫生事业贡献自己的力量。

几点建议：

一、卫生院根据现有的医疗资源，积极开展常规的手术。加强手术室安全监护措施，使手术安全得到更好地保障。

二、每年选派人员到上级医院进行学习，提高业务水平，积极探索适合本院发展的新项目、新技术。

三、适当提高基层医务人员的生活待遇，调动他们的工作积极性。最后向半年来在工作中给我给予关怀和帮助的各级领导表示感谢，向医院全体医务工作者给我提供的支持和方便表示感谢。

加班加点工作简报篇五

驻枣林乡梁家岔村干部包村农民增收

工作小结

按照区委的安排，离石区枣林乡梁家岔村为区财政局干部包村增收定点村。接到任务后，在区财政局党总支书记刘瑞平的带领下，全体下乡工作人员先后数次深入梁家岔村，以区第四次党代会提出的“打造四新离石，建设幸福家园”为奋斗目标，以科学发展观为指导，积极开展调查研究，制定发展规划。落实帮扶项目，解决难点问题。

包村增收是一项重大的工作，局领导班子十分重视，五次召开专门会议进行研究确定。下乡工作人员多次深入该村调查研究。通过调研，我们认为要彻底改变梁家岔村的落后面貌。确保农民增收落到实处。不能单纯地头痛医头，脚痛医脚。要变输血为造血。制约梁家岔村发燕尾服的根本原因是：农业基础设施落后，村内基础设施落后，村民文化设施落后。农民种粮的科学技术匮乏。

针对上述因素，以“打基础、创环境”为首要工作，确定了13项工作为2011年的工作计划。重点是村内的基础设施建设和完善。截止9月15日，已完成9.5项，完成计划的80%，具体工作为：

另外规范了村图书室。

解决的重点、难点问题是：

开学以来，虽经多次下雨，滴水不漏，彻底解决了一大难题，为学生创造了一个良好环境。

其他工作：

“六一”国际儿童节，我局投资4500元，购置各类科学学习用书280册，充实到小学爱心书屋。

“七一”党的九十周年之际，我们投资4000元对村内建国前的1名老党员和其它党员进行了慰问：送去了白面、大米等生活用品。

2011年结束已不足4个月，我们一定在区委、区政府的正确领导下，对照2011年工作计划，争取全面完成，为区委、区政府和梁家岔村民交一份满意的答卷。

离石区财政局梁家岔村下乡工作队

2011年9月15日