

# 2023年银行安全工作会议简报(模板6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行安全工作会议简报篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

大家好，首先作一个自我介绍，本人xxx□现年31岁，在工行营业部工作，\_党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

主任、统计员□xx年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强

压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。

争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

## 银行安全工作会议简报篇二

法定代表人：宋家弟，总经理。

申诉人因触电人身损害赔偿纠纷一案，不服四川省合江县人民法院于 x6年6月22日作出的(x6)合江民初字第92号民事判决和四川省泸州市中级人民法院于x6年11月8日作出的(x6)泸民终字第456号民事判决，特依法提起申诉。

申诉事项：按照审判监督程序对上述两级法院作出的一、二审判决提出抗诉。 申诉的事实和理由：

首先，一、二审判决以同杆架设形成重大安全隐患和未对同

杆架设进行限期或及时整改为由要飞通公司担责，其认定事实的主要证据不足，适用法律确有错误。

1、就法律适用来说，对同杆架设问题，是否构成违章形成重大安全隐患，应具体情况具体分析。本案田坝村是1983年自建的低压电力线路的产权人，其于x9年自行将闭路电视线及承载线同杆架设在自己的低压电力线路上，属该电力设施所有者的自主行为，不违反《四川省电力设施保护实施办法》第二十三条关于“未经电力企业或电力设施所有者、管理者同意，不得同杆架设电力线、通信线、广播线、电视接收线、安装广播喇叭或悬挂广告牌”的规定，依法不属违章，不构成重大安全隐患。而一、二审判决依据哪部法律的哪条哪款认定本案中的同杆架设是违章而形成重大安全隐患并需进行限期或及时整改？事实上，一、二审判决对此既没有也无法引用相应的法律依据。显然，一、二审判决认定本案中的“同杆架设形成重大安全隐患需进行限期或及时整改”属适用法律确有错误。

2、就事实认定来说—对同杆架设问题，一、二审判决仅凭部分当事人的口说，并无上级有关部门勒令飞通公司限期或及时整改的文件或通知作为判决的依据，就牵强附会地认定同杆架设需要限期或及时整改，显然其认定的“对同杆架设需要限期或及时整改”这一事实的主要证据不足。

而从二审中飞通公司主动举出的新证据的来源看，该证据是一审庭审期间，合江县安监局应县政府要求，对电力公司请求撤除同杆架设问题的答复。从该证据的内容可知，即使排除了电力设施所有者同意的同杆架设的情形，原有的同杆架设即电力设施所有者等所不同意的同杆架设也系历史遗留问题，需逐步改造，但在未经相关部门联合普查并认定为严重威胁生命财产安全的情况下，此类同杆架设也同样不属“限期整改”的对象。何况，本案的同杆架设还不属于此类需要逐步改造的同杆架设。

其次，一、二审判决以闭路电视线和闭路承载线被他人移动后未及时维护管理形成重大安全隐患为由要飞通公司担责，其适用法律确有错误。

显然，飞通公司对此不应承担任何责任。而一、二审判决以“你的权利被侵犯了，未及时发现进行检查处理，你就有责任”的不合理逻辑，让被侵权的飞通公司担责，是不能成立的，因为权利被侵犯这一事实决不能反过来成为被侵权者担责的理由。

退一步说，闭路电视线本身并不带电，不属高危作业，除非用户投诉闭路电视信号中断，否则飞通公司就不应负有及时发现进行检查处理的职责和义务。

第三，对本案的主要责任人之一泸州玉宇电力公司，一、二审判决均回避了其存在的另两项违章行为及其一连串违章行为在本案中所起的关键作用，反而认定“飞通公司对事故的发生较之玉宇电力公司的责任更大些”，其认定事实的主要证据不足；一、二审判决要飞通公司承担30%的赔偿责任，仅判令玉宇电力公司承担20%的赔偿责任，其适用法律确有错误，且明显有袒护玉宇电力公司之嫌。

根据合江县安办签发的《批复》所查明的事故原因：“电力公司要求村、社组织危改，且施工中，使用无证人员上岗作业违反技术规范，将电杆固定线与闭路承重线(注：实际为铁丝线)重合并接，且将电杆固定线选址于大路中间，又无绝缘设施，致王世清路过时触电身亡。这是电击死亡的第一间接原因。”从上可知，玉宇电力有限责任公司的违章行为至少有三：其一是电杆固定线与铁丝线重合并接，并未错开；其二是将电杆固定线选址于道路中间，而非路侧。由于现场路窄，造成过往行人与该电杆固定线必然进行接触；其三是未设置绝缘设施，即未按照规定加装隔电子。上述三项违章行为共同作用，严重危及他人人身安全，使人性命攸关。也就是说，上述三项违章行为若能避免一项，则本案悲剧即可避

免。而一、二审判决仅认定了其第一项违章行为，回避了第二项和第三项违章行为，更回避了上述违章行为在致死王世清过程中所起的关键作用，反而认定“飞通公司对事故的发生较之玉宇电力公司的责任更大些”，其认定事实的主要证据不足。

鉴于本案被害人王世清是被电击致死的，又鉴于玉宇电力公司存在多项违章行为(侵害行为)以及上述违章行为在致死王世清过程中所起的关键作用，一、二审判决却仅仅判令玉宇电力公司承担20%的赔偿责任;而一、二审判决认定飞通公司有两项“不作为”(注：尚不成立)，就要承担30%的赔偿责任;二者对比，一、二审判决显失公正。显然，一、二审判决适用法律确有错误，且明显有袒护玉宇电力公司之嫌。

综上所述，一、二审判决认定事实的主要证据不足，适用法律确有错误，对飞通公司作出了错误的裁决。为此，特根据《民事诉讼法》第14条和第185条之规定提起申诉，请求贵院依法提出抗诉，实施法律监督。

此 致

泸州市人民检察院

## 银行安全工作会议简报篇三

为弘扬中华民族尊老敬老的传统美德，进一步营造爱老助老的良好社会氛围，新开街道广泛动员机关、企事业单位及社会各界为老年人办实事、做好事，扎扎实实地开展敬老月活动，精心组织了一系列敬老爱老活动，把全街道敬老爱老活动推向一个新的高潮。现将新开街道敬老月活动总结如下：

为了组织好我街道的“敬老月”活动，充分体现新开街道老年人的精神风貌，各街道社区从实际出发，结合自身特

点，利用社区宣传栏、传单、标语等各种宣传形式，大力营造爱老敬老的舆论氛围，使这次“敬老月”活动丰富多彩，得到了全街道老年人的好评。

敬老月期间，我街道及社区积极主动为老年人办好事、办实事，工作切实到位。

1、为百岁老人送温暖。街领导对敬老月活动高度重视，在人武部长周健的带领下，街道代表和星海社区干部，带着慰问金和慰问品看望了百岁老人王志元。把党和政府的温暖送到了老人家中。

2、慰问80周岁以上老人。部分社区代表及居家养老服务员将慰问品送至老人家中，让老人们切实感受到节日的氛围和政府的关怀。

4、关爱分散五保人员。新开街道对分散五保中六十周岁以上老年人开展了慰问工作，将慰问金及时送到了老人手中。

5、进行慈善救助。重阳节当日，街道代表对区敬老院的老人们进行了慰问，并将相关救助金交至敬老院领导的手中。

6、开展丰富多彩的老年人文体活动。相继在通盛社区、沙家圩村等村居组织了送戏进社区、进农村活动。沙家圩村组织了一场别开生面的“九九重阳节文艺汇演”。街道领导及村居干部同老人们一起观看了演出。在演出期间，领导干部们对全村80周岁以上的老人发放了节日慰问品。

新开街道将继续坚持“敬老宣传月”期间的好做法、好经验，不断提高为老服务水平，积极做好老龄工作。在市老龄委及区民政局的领导和支持下不断开拓创新、求真务实，努力开创本街道老龄工作的新局面。

## 银行安全工作会议简报篇四

首先感谢大家给了这次登台演讲的机会，感谢我的领导和同事几年来对我的关心与照顾，谢谢！（深鞠躬）我叫xxx，财务管理与计算机科学与技术专业双学士学位，英语四级，拥有银行从业资格证书，中级会计师，国际财务管理师认证。今天竞聘的岗位是省分行中小企业部业务岗，演讲的题目是《立足xx，开拓创新，服务中小企业》，我想在这个岗位上为我省中小企业的发展贡献自己的一份力量！

我认为自己应聘这个岗位，具备以下三点优势：一是我有坚定的信念，能在具有挑战性的环境中创造性地开展工作，敢于在困境中挑战自我。参加工作以来，我办事讲原则，立场坚定，勤政廉洁，实事求是，公平公正，严格要求自己，立志献身我所热爱的金融事业。在思想上和行动上我能够与行党组保持高度一致。二是我年轻、有活力，头脑灵活，擅于创新，并具有较强的营销能力和沟通表达能力。特别是在营销方面，我具有较好的行销能力，沟通能力强，具有积极的、持续不断的学习态度，在学习中改变自己提高自我成长的能力，并具有良好的心态，用爱心做事业，用感恩的心做人。三是我做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，高效快捷。

各位领导，评委：对于中小企业的理解，各国各有各的定义，我国也对其有定义。但不管怎样，无非就是从企业规模和效益上来讲，都在中游或偏下的那种。在我国，中小企业具有小而灵活，融资快、转型迅速等特点，是推动国民经济发展，构造市场经济主体，促进社会稳定的基础力量。当前，在确保国民经济适度增长、缓解就业压力、实现科教兴国、优化经济结构等方面，均发挥着越来越重要的作用。为此，大力扶持各类中小企业发展，已成为当前一项刻不容缓的战略任

务。

我省作为老工业基地，存在大量的国有大中型企业，所以，在不直觉中各大商业银行扮演了专门服务大中型国有企业的身份，缺少对中小型企业的支持。而我省在近几年的发展中，中小型企业发展迅猛，各种类型的中小企业如雨后春笋般生长出来，并一跃成为我省经济发展的主力军。与之向矛盾的是，各大型商业银行对其扶持力度不够。再加上中小企业规模较小、资信度低、可供抵押的物品少、财务制度不健全、破产率高等，加剧这种贷款的需求与供给之间的矛盾。幸运的是，我们建行较早的发现了这一供需矛盾，积极相应省委和政府号召，率先在xx开创了中心企业信贷服务业务，及时推出了“成长之路”和“速贷通”业务，通过标准的业务流程、简化的操作程序、多样的融资产品，不设置准入门槛、不强调评级和客户授信，满足企业不同的金融需求，同时根据企业信用等级提供授信额度，给予企业全程持续支持。这些产品服务从推出就受到了社会各界的广泛好评，为xx中小企业的发展加了一把力！

综合以上，可以说，“成长之路”和“速贷通”业务的推出是xx广大中小企业发展的希望，为xx经济的发展立下了汗马功劳。但通过我的调查后发现，由于中小企业的自身弱点，银行与企业的矛盾也很突出，我认为，在下一步扶持中小企业发展中，应注意以下几点：一是立足银企共兴，使企业资金效益和提高银行资金效益紧密结合，银行特别应对“有市场、有效益、有信用”的中小企业积极提供资金支持，在满足中小企业金融服务的同时，不断壮大自身的实力。二是把解决中小企业资金困难与化解银行不良贷款结合在一起，树立在满足中小企业发展资金需要的同时，防止产生新的不良贷款。三是把促进传统产业升级、资源合理利用、环境保护与银行调整信贷资金投向结合在一起。对符合国家产业政策、不符合国家行业发展规划、重复建设、资源浪费、效益低下的中小企业予以限制。四是把支持特色经济、支柱产业与促



进xx省经济结构调整结合在一起。我想，如果做好了以上几个方面我们的“成长之路”和“速贷通”两项业务才能发挥更大的作用。

最后，谈一下，竞聘成功后，我将如何开展工作。一是加强学习，不断掌握行业 and 产业政策。我知道，这个工作对我来说是一项全新的工作，一些流程和技巧还需要学习，一些行业政策还需要掌握。当然，即使掌握了相关知识，也不能就此停止，还要不断学习，只有全面掌握行业 and 产业政策，才能游刃有余地把工作做好。二是进一步提高企业申报流程效率。我认为当前的流程还不是很科学，一些方面还影响到的申请效率的提高，为此，我要在实事求是的基础上，不断完善内部申请流程，用更加科学的流程代替老的流程。三是加强风险控制把握发展与风险平衡。在这方面，我要对申请企业严格考察，在加大对“有市场、有效益、有信用”的中小企业扶持的同时，坚决不放过任何可疑环节，对没有发展希望的中小企业坚决不与通过。四是仔细研究客户需求，不断提出产品整改建议。为此，我要扑下身子，实事求是的做好客户调查，认真做好客户意见反馈工作，并整合各客户意见，在科学论证的基础上，对产品提出整改意见，让其更加契合我们xx中小企业发展的实际。

尊敬的领导，评委，以上就是我应聘这个岗位所要演讲的全部内容，如有不妥之处，还请指正。如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将尽职尽责，开拓创新，以服务xx省中小企业为目标，以我行业务的为平台，坚决不让领导失望，以辉煌的工作回馈领导的厚爱！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行安全工作会议简报篇五

(一)

目前,农村比较热门的投资渠道仍然是储蓄。来自武穴市^v^的数据显示,末金融机构人民币各项存款余额121、33亿元,比上年末增长15、4%,其中,城乡居民储蓄存款余额87、65亿元,增长18、5%。人民币各项贷款余额52、03亿元,增长10、5%,其中:短期贷款余额27、85亿元,增长8、8%;中长期贷款余额23、65亿元,增长10、7%。显然,如果将所有的钱存银行吃利息,不仅收益低,还要面对通货膨胀、货币贬值、购买力下降等带来的损失。除此以外,农村比较热门的投资方式还有民间借贷,但动辄10%至30%的年利率风险极大,纠纷不断,严重威胁了债权人的财产安全。在日新月异的新农村建设中,金融服务更是农村经济发展中不可或缺的重要环节。

对于我行春天行动开门红的对策:

转眼一年一度的“开门红”即将到来,对于我行的业绩是个很好的提升机会,我们要抓住机遇做好各方面的工作来迎接。在我看来我们重重之中就是要做好理财业务,不论是我行自己推出的每期理财产品还是代理的保险、基金。“思路决定出路,眼光决定财富”。多数人依据习惯思维判断,农民的理财观念相对保守,但客观现实是农村理财投资渠道缺乏,农民不得不选择储蓄。但在现今的农村,不少农民通过外出学习、工作,对投资理财有一定的了解,头脑十分灵活。

因此,金融行业应加大对农村关于投资理财的宣传和引导。农业银行和农村信用社可以在农村农村设立理财中心,邮政储蓄加大基金、保险代理力度。各类金融组织也应组织服务下乡。

近年,我国商业银行相继推出了理财中心和理财产品,国内个人理财业务方兴未艾,市场前景十分广阔。特别是零售业务的快速发展,它的作用越来越突出。从一定意义上说,它关系到银行的兴衰大事。

从银行战略层面考虑,无论怎么强调理财产品和理财市场的重要性都不过分。从眼前看,资本市场的活跃,导致储蓄不断分

流,迫使银行必须推出收益率高的理财产品遏制新增储蓄下滑的势头。从长远看,央行几次调整利率,不仅表明利差在收窄,还会使商业银行在定价、债券市场缩水等方面面临多种风险。

“近忧”和“远虑”迫使商业银行必须加快推进经营方式、结构和盈利方式的战略转型,大力推出理财产品等不占用资本金、不占用信贷规模的中间业务。

从需求层面看,农民投资渠道狭窄,只能在无风险、低收益的产品(国债、存款)和高风险、高收益的产品(股票、主要与股票挂钩的基金)间进行选择,银行理财产品可以填补中间的空白地带,为居民投资多元化和商业银行开拓新的利润增长点带来了良好契机。

理财业务是一把“双面刃”。不管怎样的“利器”,在把握风险、做好内控的基础上,通过产品价值最大化实现客户价值最大化才是理财的终极目的。当然理财业务因其涉及面广、专业性强、复杂度高,对境内商业银行的组织流程、业务模式、专业人才等提出了新挑战、新课题。在农村进行理财业务的推广中,非常有必要做好相应的扎实工作。

(一)开拓农村金融市场首先应改善农村金融理财环境。

2、设计适合农民的理财产品。应充分考虑城乡差别,针对农村居民的经济、生活和金融知识水平,开发符合农民理财需要和理财心理、操作简单方便,且风险低、收益稳定、能随时赎回的金融理财产品。如可针对农民目前关注的子女上学、养老问题,适当降低教育储蓄产品的准入条件,设计专门针对农民养老的投资理财产品等。对有较高风险承受能力的农民可加大办理开放式基金、分红保险等理财产品的力度。对于理财业务尚处于起步阶段的农村信用社,可侧重于帮助农民了解金融知识、建立家庭资产档案、制定并论证资产增值计划、传导各种理财投资信息等,使农民排除恶性负债,控制良性负债,理性选择投资方式。

## (二) 理财规划要做到既顺应历史潮流又要有前瞻意识。

当前, 银行要积极顺应历史潮流, 不断地适时地推出新的理财产品, 应对由于资本市场和直接融资的快速发展对商业银行造成的“金融脱媒”压力, 满足客户的投资需要。同时, 随着我国经济日益多元化、国际化, 我们还要充分利用中国银行外汇资金的传统优势, 充分利用利率、汇率、信用等管理工具, 满足客户的避险需求, 提供挂钩国际市场的理财产品。为实现上述目的, 围绕发展理财业务实现流程再造深入性和业务规划长远性的紧密结合。

目前农村的理财市场潜力巨大、方兴未艾, 但理财专业人员的危机意识不可或缺, 前瞻性研究不可缺少。在理财产品的推广上, 不能一哄而上, 要根据本地的实际情况, 有所为, 有所不为。

## (三) 农村理财要做到专业性和通俗性相结合。

个人理财的推出是对银行综合实力, 以及对市场需求的判断和反应能力的检验, 从一定意义上说它代表银行零售业务的水平, 理财是各种经济信息的汇集和综合。因此, 要贯彻战略合作理念, 与农村保险公司、证券公司等全方位的合作, 互相依托, 共同做强, 建立长期稳定的合作伙伴关系; 要充分利用合作伙伴的核心资源, 渠道资源、品牌影响力为个人理财vip客户提供更多的高附加值服务, 想方设法稳定住现有客户, 赢得客户持续的忠诚。充分利用和挖掘现有产品、服务和信息资源, 为优质客户提供个性化、全方位的服务。

现在的理财产品同质性多, 差异性还没有拉开。如何让客户靠近你、了解你、购买你, 依赖于理财经理独辟蹊径的推介和深入浅出的阐述。这种介绍不能绕开对客户风险提示, 实际上这也是对投资者的教育和保护, 促使客户树立正确的投资理念, 使银行避开潜在风险。

## (四) 拓宽理财营销渠道, 建立完整的“理财”产品服务体系

## 银行安全工作会议简报篇六

2023年春节将至，为营造欢乐祥和的新春氛围，深入践行“我为群众办实事”活动，近日，农行顺德北滘支行携手北滘社区在朝亮艺术馆开展“玉兔迎新携春来，义写挥春福气满”党建共建公益送春联活动。

活动邀请了北滘镇书法名家、优秀书法老师、书法爱好者为社区群众题赠春联。现场年味浓浓，气氛热烈，只见书法家们一字排开，挥毫泼墨，起承转合，把祝福一笔一画融入到春联之中。一幅幅苍劲有力的春联、一个个喜庆吉祥的“福”字跃然纸上，由社区和农行的党员志愿者们送到群众的手上，更是将新年最美好的祝福送到大家的心坎上。参与活动的群众纷纷喜笑颜开，对书法家们的艺术造诣和本次公益送春联活动给予高度赞赏。

活动现场，该行还摆设了社保卡服务摊位，通过派发折页、现场答疑等方式，积极向社区群众宣传社保卡常识以及支付安全、防范电信网络诈骗等金融知识，为有需求的市民提供便利金融服务。

此次活动是农行顺德北滘支行与社区在党建引领下开展丰富活跃文化生活的实践活动之一，为即将到来的春节增添了浓浓的“兔年年味”，同时进一步普及了金融知识，提升了社区群众防范风险和正确使用金融服务意识，取得了良好的社会效应。