

2023年银行上半年意识形态工作总结(优质7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行上半年意识形态工作总结篇一

我是中国银行的一名普通员工。在行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国银行分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

1、今年“中国银行分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相

关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

四、今后设想

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，公文写作范文把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。

银行上半年意识形态工作总结篇二

----word文档，下载后可复制编辑修改----

我是中国银行的一名普通员工。在行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国银行分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一

名。

一、履行职务情况

思想上，积极参加政治学习，理解掌握*理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

1、今年“中国银行分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻

的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

四、今后设想

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，公文写作范文把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

银行上半年意识形态工作总结篇三

兴好产业促发展

各位领导、各位代表、同志们：——`乡委员会2011年党建工作报告

现在，我向大家作##乡党委书记抓党建工作报告，请大家评议，并提出意见。

一年来，在县委的正确领导下，在县委组织部和上级部门的精心指导下，我认真履行党委书记抓基层党建的工作职责，深入开展创先争优活动，坚持以围绕经济抓党建，抓好党建促经济的原则，全面落实党建工作目标管理责任，团结带领乡三家班子其他同志，以“同为##人，同讲##话，同办##事，共建##美好家园”为精神，恪尽职守，努力推动##经济社会加快发展，现将我抓基层党建工作报告如下：

一、以提高执政为民为重点，狠抓班子强队伍 一年来，乡党委以开展创先争优活动为契机，狠抓班子和队伍建设，坚持加强政治理论学习和党性锻炼，不断增强政治理论水平和提高党性修养、品德修养和执政能力。

（一）狠抓班子建设，领导的执行力显著增强。乡党委把“学习提高上领先一步、科学发展上高人一筹、工作节奏上快人一拍、团结协作上步调一致、自身建设上正气一身”作为提升执政能力建设的准则，充分发挥领导班子的集体智慧。一是始终坚持党委领导。重大的事情、事关原则的问题都由党委集体专题研究决定；二是扩大党委领导班子联席会议。对全乡经济发展、新农村建设、城乡环境治理、农村道路、政权建设等重大决策以及涉及群众利益的重大事项，坚持听取党员代表、群众代表的意见和建议，使乡党委的决策更加正确，更加科学合理；三是合理对班子进行分工。结合班子成员的岗位特点和自身特长进行合理的分工，使每个班

子成员都能做到在其位、谋其职、尽全力，共唱一台戏，从而使党委班子始终保持廉洁高效运转，真正成为组织、领导、推进全乡三个文明建设的坚强核心。

（二）狠抓干部队伍建设，不断培育后备人才。一是加强干部职工学习培训工作。2011年，我乡深入开展“学文件、强素质、增效率、促发展”活动、学习型党组织建设活动以及“再解放思想”大讨论活动，参加学习培训多达500人次，多渠道收集广大干部职工提出的意见、建议50多条，使广大干部职工，特别是9个行政村的点长参与到全乡的管理工作中；二是出台了《##乡领导干部职工管理制度》。在广泛征集干部职工意见和结合##实际制定了干部管理制度，率先在干部的管理上，采取干部职工自我管理、自我监督与制度管理相结合的方式；三是重视年轻干部和领导后备干部的培养。2011年，我乡加大对后备干部的培养力度，对老实肯干、会干事、敢干事的干部及时培养，进一步扶持，并通过公开推荐方式，推出了1名干部走上领导岗位，7名优秀年轻干部借调到县委、县府，县直单位和其他乡镇，使广大干部在工作环境艰苦，既能得锻炼又能得提高。

（三）抓好村干部队伍，为民服务的能力明显提高。一是优结构重民意，选好村干部队伍。在2011年村“两委”换届选举工作中，全乡33名两委脱产村干部中，有16名村干部是连选连任的，有17名是在激烈竞选中脱颖而出，真正把一批致富本领强、工作能力强，能为群众办事和愿为群众干事的优秀党员选拔到书记岗位或进入支部班子。在全县率先实现了班子高学历、低年龄的良好格局；二是重培训敢压担子，提高村干服务能力。班子选出后，我乡把做好村干部的培训计划，抽调年轻女村干部到乡府跟班学习3期，同时组织各类培训12次，培训400人次；三是搭平台促村干部交流。村干部的上班正常、中心工作指标完成好，群众到村办事方便快捷。

二、以开展创先争优活动为契机，增强党组织活力和感染力

2011年，我们将“创先争优”活动贯穿到整个基层党组织建设中，以五好支部兴产业，五会支书干事业，五星党员创家业为抓手，不断深化三个五活动的开展。一是深入开展庆祝建党90周年主题纪念活动，开展百名党员三球健身比赛活动和“和谐##幸福家园”摄影大赛，参与三球健身比赛活动党员近300人次，参与摄影大赛摄影爱好者和摄影家协会会员多达40人次，活动开展深受广大党员群众的欢迎；二是把好入党源头选好苗子。为充分储备人才，在人才中优中选优，我乡在入党积极分子培养方面，做到提前储备超前谋划，共举办入党积极分子班2期，培养入党积极分子56名，发展党员30名；三是扎实开展农村党员大培训和机关党员轮训活动。一年来，乡党委以创先争优活动为契机，大力开展农村党员大培训和机关党员轮训活动，以打造山汶村党建示范点为切入点，狠抓党员管理，深入开展创先争优“五大行动”，使广大党员在五星党员争创活动中脱颖而出；四是大力开展党内关爱活动。年内共募集到党内互助金共4180元，先后开展了春节前慰问70岁以上老党员、离任村干121人，发放慰问金1.21万元，慰问困难党员29名，慰问死亡党员家属13家，发放慰问金0.59万元，2011年度开展党内关爱活动累计发放慰问金1.8万元。

三、凝心聚力谋发展，推进##加快发展

2011年，乡党委坚持围绕“抓党建、促发展、兴产业、惠民生、构和谐”的工作思路，以抓强班子带好队伍为先机，带领全乡干部群众克难攻坚，扎实工作，全乡经济呈现持续、快速、健康发展。预计全乡地区生产总值完成了21424万元，增速16.9%；全社会固定资产累计完成投资36000万元，财政收入84.2万元，增长15%；农民人均纯收入4002元，增速11%；全乡经济运行质量良好，人民生活水平明显提高。

（一）理清思路谋发展

谋划##的发展不可能跳开现在的乡情，因此，较长一个时期

内改善基础设施、发展农业产业仍是发展的重点。在改善基础设施方面，一年来主要是做好“水”和“路”两篇文章。“水”的文章，一方面是推进农村人饮安全工程，2011年全乡投入405.79万元完成了7个村惠及5000多群众的人饮工程，全乡27个自然村仅余的思伴、止扎、禄围、古樟四个村未通自来水，我们力争在2012年实现屯屯通人饮工程。二方面是抓好农田水利设施建设，年内共争取资金56万元完成水利渠道硬化近9公里；争取二级路的设计前期工作，力推该项目及早开工建设，投资1450万元建设##三级水泥路，预计2012年全乡27个自然村可实现屯屯通水泥路。

在发展农业产业化方面，主要是建设了五个基地。一是通过招商引资，引进总投资3亿元，是乡有史以来最大的投资项目，2011年已完成用地土地协议的签订，正积极推进水源勘探及设计等工作。二是建设原料蔗生产基地，11/12榨季，我乡将在上榨季原料蔗进厂7.63万吨的基础上，狠抓砍、运、护工作，奋战120天努力实现进厂原料蔗保8（万吨）争9（万吨）的目标。三是建设500亩连片间套种高产栽培技术示范基地，在山汶村建成自治区农业示范项目——木薯—花生、玉米—花生间套种，带动周边群众充分利用土地促进增产增收。四是建设水稻生产全程机械化示范基地 500亩。

（二）广惠民生促进社会和谐稳定

2011年，共争取资金80多万元，积极打造市级新农村建设试点村村和村，完成40户群众民房1000平方米的立面改造，安装了太阳能路灯、健身器材、石凳、石桌、绿化，高规格地打造了市级农民文化乐园示范村；参合率在90%以上。成功举办第一届农民文化艺术节。全乡共落实发放种粮补贴、退耕还林补贴、母猪补贴、综合直补等各项惠农资金414万元，完成255个危房改造任务，60座的沼气池建设任务，300座的卫生改厕任务。一大批为民办实事项目的扎实落实和一大批惠民工程的有效覆盖，加上我乡加大全民法治宣传教育活动力度，组建130多人的乡村治安联防队，使乡村矛盾纠纷排查调

处、一些影响社会和谐稳定的突出问题得到有效化解。一年来，我乡无安全生产事故、无群体性上访、无群体性械斗事件发生，全乡上下政治平稳、社会和谐。

四、严于律己，作勤政廉政的表率

我始终加强对党风廉政建设理论和各项规定的学习，不断增强自身的拒腐防变能力，自觉抵御腐朽思想的侵入。在生活中，用党员领导干部标准严格要求自己，用党的纪律和国家的法律法规来规范自己的行为，要求别人做到的，自己率先做到，要求别人不做的，自己坚决不做，严于律己，管好自家的家属和身边的工作人员，在工作中，做到公道正派，自觉坚持执行民主集中制原则；正确行使手中的权力，从不利用职权搞特殊化和搞以权谋私。

2011年来，我在工作上虽取得了一定的成绩，但离县委和##群众的要求还有很大的差距。比如学习深度不够，抓基层组织建设还需不断的加强，抓经济发展项目建设还需创新思路等。在今后工作中，我将总结经验，克服不足，解放思想，开拓创新，努力工作，以开拓创新，团结干事，奋发有为的精神状态，扎扎实实做好各项工作，为实现##的跨越式发展而努力奋斗。

中共##乡委员会

2012年3月1日

银行上半年意识形态工作总结篇四

“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好银行服务工作，取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础，细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以

客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要服务的理念牢固树立在自我的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

既然选取了这个行业，我们就得尊重这个行业，就得具备这个行业就应具备的仪表形象。作为银行的一名员工，在与顾客及同事之间频繁的交往中，就应时刻牢记尊重对方，思考对方的需要。从细小的整洁、发饰、服饰等方面严格要求自我，让对方感觉到你的形象无愧于一个合格的银行职员，让对方首先在形象上认可你、信任你甚至依靠你，我们就应给顾客一种“稳”的感觉。银行柜员就应做到尊重客户。接递客户手中的现金、单据、卡证时，不要抛掷；有必要确认客户存款或取款的具体数额时，不要高声大喊；当客户前来办理某些较为琐碎而毫无利润可言的业务时，如大钞兑换小钞、兑换残钞等等，要有求必应，不可推辞。

柜员工作是银行最辛苦的工种之一。银行业务流量逐渐变大，工作中又不能出丝毫的差错，所以工作一天下来，人会十分的疲惫。有时候碰到与客户产生分歧时，更是感觉不被理解。很多时候，并不是柜员态度不够好，而是在这个行业中为了降低风险而制定的规定和要求，一些顾客对此十分的不理解，甚至不理睬柜员的解释。因为受了委屈，一些柜员会偷偷地掉眼泪。生活在现实中，每个人都会遇到烦心事，也很容易被对方的情绪感染，这时我们务必努力做到不把自我的情绪带到工作中来，要时刻微笑着为大家办理业务，但有的银行柜台职员却给人一种冷冰冰的感觉，因为要和钱打交道，似乎金融工作人员天生一副严谨、不苟言笑的面孔。这让来办各种业务的客户们多少感觉有些别扭。所以，当我们带着微笑为客户服务时，总会使人不由自主地心生好感。

银行上半年意识形态工作总结篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

一、我具有比较扎实的政治素质和法律基矗从求学阶段到工作期间，我从未放松过对政治理论、法律法规和科学文化知识的学习和领会，且我也是支行法律专业出身人员。

二、我具有比较丰富的实践经验和工作能力，参加工作至今十几年，我品尝过储蓄工作的艰辛，体验过信贷工作的繁杂，胜任过所主任工作职责的重大。

三、我具有强烈的事业心和良好的个人品德，十几年来，我经历过艰苦生活的磨炼，思想上更加成熟，作风上更加优良，性格上更加坚强，并养成了坚持原则；清正廉洁、乐于助人的道德品格。

四、我具有良好的学习习惯和较强的基本技能，日常工作中我始终坚持干一行、爱一行、钻一行，业务能力在支行范围内可以说较强，同时具有较强的文字处理能力并熟悉电脑操作，不仅年年超额完成支行新闻宣传稿件任务，且《送您一束鲜花》的新闻稿曾被总行职工报录用。

五、我具有丰富的社会资源，这是储蓄工作任务、指标是否能完成的关键，任务与指标的完成与其社会资源密不可分。我不仅是中行员工，同时也是县政协委员，能经常与县政府有关领导及企业领导接触，并与其沟通良好。

一、要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

银行上半年意识形态工作总结篇六

我于20__年__月调往分理处担任主管一职。在分理处工作的将近12个月的的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任主管工作期间的情况总结汇报如下：

20__年__月21日，我由处调往处担任主管一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的主管相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他主管名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任主管以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。主管是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知主管的一言一行都会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得主管工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢

慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20__年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

银行上半年意识形态工作总结篇七

在行领导和同志们的关心、支持、帮助下，我以有效把控风险为前提，打造合规经营环境为基础，以强化制度执行为重点，从基础建设、合规经营、按章操作入手，“精雕细刻夯基础”贯穿工作始终，使各项工作顺利圆满完成，自身综合素质也有了较大提升。现将个人工作等总结如下：

一、政治方面

认真学习，积极参加支行组织的学习，认真撰写笔记及心得体会，提升自身素养。能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，牢记以人为本，努力做到学习实践活动与业务发展“两不误、两促进、两提高”，起到了良好的带头示范作用。

二、业务方面

20__年在激烈的市场竞争中，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在工作岗位上大胆开拓，转变观念，圆满完成了管理与拓展两大目标任务：

(1)存款总量稳步增长，对公存款较年初新增6700万元，个人存款较年初新增4000万元。

(2)3月份开办了支行第一笔“善融贷”业务。

(3)完成推荐新增信贷账户一户，积极配合支行公司业务部对该账户的信用评级工作，同时公司部并为该账户申请额度授信及单笔放贷业务。

(4)全年累计办理汽车分期业务20余笔。

(5)为军区司令部办理“安居分期”综合授信业务，发放“安居贷”2笔。

(6)以结算通卡优惠活动为契机，通过举办产品推介会、主动上门营销宣传、精选客户、加强督导等措施，积极营销结算通卡1000余张，沉淀资金约700万元。

(7)注重细节，强化服务，树立网点优质服务品牌形象。

(8)加强柜面营销是个人业务快速发展的手段。充分发挥网点

主营销渠道作用，梳理营销流程，提高员工主动营销意识。

(9)加强产品营销，通过产品维系更多的优质客户。

20__年工作目标和措施如下：

1、抓基础，夯实基础，稳扎稳打，结合实际，找准定位，全方位推进各项业务工作快速发展。

2、积极拓展新客户。一是广泛发动人脉资源，拓展外行客户；二是发挥柜面优势，有效识别优质客户。

3、持续做好中收相对较高产品的营销，重点提升代理保险、代销基金、商户收单等业务；重点突破分期业务。

4、抓好基础管理工作，特别是稽核差错率控制在万分之三范围内。

5、做好日常安全防范、合规经营工作，对个别员工进行家访。

20__年，将进入一个崭新的世纪，在_行的大舞台上，我决不松懈，要全新理念，并以20__年的工作结果为起点，在支行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创__支行业务发展的新高。