

银行工作报告讨论发言

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行工作报告讨论发言篇一

大家好！

时间匆匆走过，不知不觉间，在我们的团结努力下，__银行__支行再一次顺利的完成了这一年的任务，并成功超越了今年的指定目标。

对我们而言，这无疑是一个非常出色的成绩。但就银行整体的情况来看，我却感到我们更多的潜力！相信在好好的反思并梳理了这一年的工作后，我们一定会在今后的工作中取得更多，更好的成绩。

一年来，作为银行办公室主任，在工作方面我一直以最严格的态度和要求去做好自己的责任！我自知办公室主任的责任之重，为此在工作的各个方面都加强了自我的要求和管理。

一、思想方面，加强自我管理

作为管理层，我深知自身在思想上的重要性！在这一年的工作中，我重视思想的要求，在工作方面，严格学习公司计划和思想，并积极理解学习，对应自身的工作进行完善，且在这一年里，我也在积极改进自身的思想，通过自我管理的完善，较好的完成了员工的管理和公司内管理计划的制定。

二、提高能力，加强业务工作

在工作方面，我也一直在加强自我的管理。通过过去的反思

和计划，我加深了对自身的认识。为此，在这一年来也积极的向领导和同事们学习，改进。并通过空闲时间里对自我的充电，更好的加强了自身业务能力，提高了管理方法。

三、管理加强，提升队伍的管理

在员工管理上，我配合各部门领导，积极加强员工的要求和培训，提高银行员工的个人能力和团队精神，加强银行凝聚力，提高了我们银行队伍业务能力和服务能力，在一年来，也得到了不少客户的好评和建议。这些，都让我们在工作中体会到了更多不足和问题。但今后的要求上，我们还要更多认识队伍的不足，完善工作的要求。

四、自我的不足

一年来，我在工作上严格的遵守规定要求，但却也有一些死板。在今后，我要更多的分析银行的情况，紧跟公司的发展，对今后的队伍发展和计划进行严格的管理和提升。并更加贴合各部门的要求，完善好员工发展和整体的进步。

一年来我们在领导的帮助下积极的改进了自己，但在下一年，我还有很多的任务需要完成，我会打起精神，带着全新的目标和动力做好未来的任务！

此致

敬礼！

银行工作报告讨论发言篇二

所谓电子银行业务，是指商业银行等银行业金融机构利用面向社会公众开放的通讯通道或开放型公众网络，以及银行为特定自助服务设施或客户建立的专用网络，向客户提供的银行服务。电子银行渠道和物理网点是相辅相成、渠道互补、

共同发展的关系。物理网点更应侧重营销，提供一对一，个性化、差异化的服务；电子银行渠道则应侧重于银行交易，银行各渠道交易同样适用二八理论，即网点交易占20%，电子银行交易占80%，电子渠道交易是柜面的4倍。香港银行目前柜面交易占5%，电子渠道交易占95%。我行目前电子银行与柜面交易量之比为58%。1笔柜面交易成本为9.9元，1笔自助设备的交易成本为1.76元，而1笔电子银行的交易成本仅为0.42元；这些数据正是我们努力方向和动力。

我们市建行大同路分理处现有员工11名，其中主任1名，柜员主管1名，个人业务顾问2名，柜员7名，平均年龄36岁，均为大专以上学历。辖区5平方公里，市场两个，个体商业门店500多户，大型超市4家。针对辖区客户群众情况，为搞好“电子银行”创建活动，分理处自20xx年初根据省、市行关于超常规发展电子银行业务的战略部署，积极开展“3512”营销竞赛活动，全员迅速进入“角色”。网点经理衡亮同志，积极带领全员抢抓先机，每天坚持网点经理坐大堂、抓营销，在改变服务上下功夫，灵活抓优服，对每位来网点办业务的客户始终坚持面对面交流，一对一解答，对vip客户逐一建立档案，进行差异化服务的精细化管理。为此，各项业务尤其是电子银行业务得到前所未有的突破。经过市场洗礼，磨炼出一支能征善战的建行铁军。

（一）、坚持观念更新，统一思想意识

提高思想认识，营造浓厚氛围。“认识是行动的先导”。首先，我们组织分理处全体同志认真学习了省、市行20xx年电子银行业务工作会议系列文件，深刻领会上级行领导的讲话精神，通过学习讨论，大家统一了思想，明确了全年业务发展的重点，加深了对大力发展电子银行重要性的认识。认识到，当前加强电子银行建设的意义是：一是缓解柜面排队压力、改善服务质量的迫切要求。近年来，客户对银行服务的需求趋势在逐年扩大，而银行的服务供给相对不足，其中一个典型表现就是柜面排队现象。将拥挤不堪、成本较高的柜

面渠道，转移到成本低廉、方便快捷的电子渠道是必然趋势；二是提高现代商业银行集约化经营管理水平的必然选择。开放式网络，巨大的虚拟空间使得电子银行可以为客户提供标准化、批量化、综合化、程序化的产品服务，既提高了银行的服务质量与效率，也节约了运营成本，从而大大提高现代商业银行集约化经营管理水平；三是进一步增强客户忠诚度、降低客户流失率的有效手段。随着外资银行机构日益增多，小型股份制商业银行、城市商业银行跨区域经营步伐加大，客户争夺战愈演愈烈。增强客户稳定性，将有效提高后来加入竞争者的准入门槛，有利于保持持久的竞争优势。四是应对日趋激烈的市场竞争的战略需要。商业银行经营发展面临着来自经济全球化、客户需求多元化、同业竞争加剧和潜在竞争者进入等诸多严峻挑战，强大的电子平台是整合全球资源，满足客户多元化需求的有效途径。

其次，我们结合自身实际，明确了“多管齐下抓营销”的工作思路，在认真研究支行核定任务的基础上，自我加压，提出了人人争先、任务翻番的工作目标。第三，我们认真学习借鉴郑州南环支行、河北献县支行发展电子银行的先进经验，鼓励大家大胆开口营销，不要怕被客户拒绝，使大家树立起“大胆开口，开口就有机会，开口就有收获”的营销理念，在平时的工作中，注意多鼓励，帮助大家增强自信，让每一位同志接待客户时都能做到“三多”，即：多问一句、多听一句、多介绍一句，真正把主动营销电子银行产品变成了一种良好习惯。通过充分动员，使大家对发展电子银行的重要性、发展电子银行的任务指标和发展电子银行的营销理念，做到心中有数。

（二）、坚持产品体验，畅通营销渠道

实行好产品体验，分享建行营销文化。我们认为，只有自己认为有价值、有意义，柜员才能有向客户营销我行电子银行产品的主动性和积极性。为此，我们多次组织分理处全体人员学习电子银行知识，并在此基础上亲身使用电子银行产品，

切身的体验不，仅让大家全面了解了各种产品知识，成为使用电子银行的专家，更让大家的营销有了底气。当大家结合自己的亲身体验，把个人网银、手机银行、短信等产品安全、方便、快捷、优惠等特点介绍给客户时，客户也乐于接受。在这一过程中，我们不仅是向客户销售了产品，更是挖掘了客户的潜在需求，为客户提供了增值服务，分理处每一名同志蕴藏的潜能被充分激发出来，每天的晨会上，大家都纷纷提出自己的营销目标，“我今天要销售6个网银”，“我要签10个短信”，“我要完成5个手机银行”。有了目标，就有了动力，当日终统计营销业绩时，常常发现大家又把目标定低了。特别是刘建同志，他的电子银行营销业绩是我们分理处最棒的，平时工作中他开口最多，被拒绝也是最多，正是在一次次的成功与失败中，他收获了营销的喜悦。

同时，我们也让客户群众参加产品互动体验，帮助大家深入了解我行各项金融产品。一天的活动下来，很多人现场申请并开办了相关业务。除了体验各种业务，客户还可以通过产品经理、理财经理、客户经理的讲解、观看幻灯课件等形式，初步了解建行个人银行业务、公司业务、信用卡业务、电子银行业务、国际业务、中间业务的重点产品。如营销持存折客户办理银行卡，再通过网上银行或手机银行把折和卡联在一起，特别是代发工资客户，可以通过预约转帐的方式联动，就是在发工资后的日子做一个预约，到时候款就直接到了卡上，用卡可以24小时在自助设备上取款，省去排队的烦恼；还有就是交纳燃气费，交纳燃气费的网点特别少，交费每次要等半小时左右的时间，营销这类客户可就广了，30岁至50岁的人群，他们是交纳燃气费得主力军，告诉他们用电子银行联上卡在家里就能办理，不要跑到燃气公司去排队了，大部分客户容易接受，这种喜闻乐见的营销方式得到了客户的认同。主要目的就是希望借此搭建一个银行与客户交流的平台，让建行的服务和产品走进千家万户，让客户了解建行、走进建行，与建行携手合作。

(三)、坚持业务培训，提高员工素质

组织全员充电，临阵岗位练兵。要想打硬仗打胜仗，必须有一支战斗力强的作战队伍，而培训就是培养这支队伍的重要手段。我们始终强调电子银行业务培训工作的极端重要性，将其提高到能否准确、有效地做好客户服务工作，从而真正落实“以客户为中心”的服务理念的高度。在业务培训方面主要做了三项工作，为电子银行产品营销奠定了坚实的基础。一是从每月举办一次电子银行最新业务培训，重点对网银和手机银行及新业务培训，全员参加培训学习，覆盖面达到100%。二是对个银骨干人员进行重点培训，业务骨干全部参加了集中培训，采取上机操作和考试相结合，使每个参加培训的员工都能成为能硬仗的战斗员。三是进行了岗位练兵，围绕电子银行业务内容，开展了“一帮一，一对红”活动和比学赶帮超活动，在全分理处掀起了发展电子银行新业务竞赛的热潮。

(四) 坚持宣传造势，营造浓厚氛围

业务要发展，宣传要先行。针对客户不太熟悉、不太了解银行电子银行产品的状况，我们先后举办了“电子银行产品营销”等系列活动，突出宣传该行电子银行产品安全性、便利性以及“短信通”人性化服务、超值服务的特点。整合了宣传资料，放置了浅显易懂、简洁明了的产品宣传简页、海报、折页和手册，让营业网点员工进行宣传和营销，提高客户信息量和认知度，在扩大了短信宣传网银理财产品的覆盖面，大大地促进了理财产品销售。

不断加大宣传推广力度，树立电子银行品牌。一是要加快对柜面业务的替代速度，提高研发效率，网银产品不仅要能解决大众化需求，更要精细化到针对特定客户群的不同个性化需求，不断推出新品吸引客户，形成独有优势，打造独有品牌。二是在自身网点投放led广告，在客户营销过程中，不断宣传和强化电子银行渠道的优势，赢得客户良好口碑。三是高度关注各项电银渠道评比活动，第三方评价机构的评选活动，认清自己所处的位置，在比较中找到差距，找到自信，

努力扩大影响力，有效提升品牌价值，不断增强互联网经济时代商业银行的竞争力。

平时，我们还特别注意在营业厅现场宣传推荐我们的产品。选的宣传对象主要是从新开户的客户做文章，从源头联动电子银行产品，首先在大厅的排队机处迎接客户，如有新开户的客户就帮助复印身份证，指导客户填写开户申请书，就询问客户办卡的用途，如果是等别人汇款的，就告知客户我们建行有免费试用短信通业务，账户变动及时给你发信息，你也可以发信息查询明显，还可以交话费，如果是附近个体工商户，我们就推荐电子银行套餐（网上银行，手机银行，短信通知）向他们营销我们行的电子银行，省时，省钱，省力特点；建行e路通，理财好轻松，这句话非常实在，这是一个我们一位有名的牙医给我讲的，这位杜医生是我们行的白金级客户，比如说买完基金，账户金就不来网点了，我们就给客户联系，问他知道买的产品什么情况吗？赚了还赔了，他竟然不知道，说太忙了，我到他的诊所一看才知道，他根本就没有时间去银行办理业务，去看病的都得预约，我就告诉他我们行有网上银行非常适合你的情况，他说我根本不会上网，我说你楼上有电脑，保证让你一次还教会你怎么用钱生钱呢！我带着杜医生去网点签约了网上银行，回来就教他怎么在网上买卖金，而且手续费还打折优惠，怎么转换，怎么查询，账户金怎么买卖，怎么挂单交易，告诉他挂单交易睡着觉就可以赚钱的，有什么事随时给我打电话，过了有不到一个月，杜医生给我打电话说“行e路通，理财好轻松”告诉我他的理财产品大约12%，比存定期的收益高多了，等休班要请我酒呢。我听了心里美滋滋的。我们坚信付出就会有收获。

(五) 坚持差别化营销，完善网银服务流程

在平时的工作中我们体会到，只有注重差别化营销，不断完善服务流程，才能取得最佳效果。当客户进入网点，来到大厅取号或在填单台填单时，首先由大堂经理有效识别客户，简明扼要介绍一下我行电子银行产品的功能，对汇款客户突

出使用网银或手机银行手续费打折的优惠政策，先入为主让客户对电子银行产品有所了解，引起客户的兴趣；当客户到柜台办理业务时，柜员根据大堂经理的提示，不失时机地进行营销推荐，耐心细致的讲解，加上运用得当的话术，客户已经很自然地接收，然后水到渠成办理签约手续；签约成功后，柜员呼号大堂经理带客户到电子银行演示区现场激活，仔细为客户讲解和演示产品使用方法和注意事项，并告知客户使用过程中遇到任何问题可以随时联系，从而解除了客户的后顾之忧。对个人高端客户和企业网银客户，我们十分重视售后服务，经常通过电话联系等方式进行回访，有的还要实行上门服务。如今年7月中旬的一天，天气特别炎热，中午下班后网点经理衡亮刚到家楼下，接到一位鲁南玻璃城的季经理的电话，说他的电脑重做系统了，企业网上银行用不了，最近玻璃涨价，急着往外地汇款，否则这笔生意可能就做不成了，银行对公柜台也下班了，问能不能让公司去车到银行去接接你，来公司给处理一下。衡亮深深知道对客户来讲时间就是金钱，时间就是效率，第一反应就是请你在公司等着，不要来接我，路上耽误时间，我直接开车去你公司；挂了电话，调头就奔鲁南玻璃城去，近半个小时的路程到了季经理的公司，季经理早在大门口焦急的等待了，说了好多客气话，我马上就给客户下载企业网银签名通，就是下载不成功，马上意识到可能是internet选项—安全—activex控件与插件被禁用的原因。处理完毕后下载安装成功，季经理马上安排财务人员汇款，款汇出去后季经理马上与客户取得联系，让客户查看汇款到了吗？客户说刚收到短信，款已到合作愉快，季经理的脸上露出了喜悦，说真的谢谢你了衡经理，你今天帮了我大忙了，我们公司以前在其他行的网上银行有问题他们都是让打客服电话的，你们能在休息的时间又开着自己的车来马上帮我们公司解决了问题，又是请吃饭，又是给加油，都被我婉言拒绝了。就对季经理讲“想客户之所想，急客户之所急”是我们建行人应具备的素质。

后来，作为鲁南玻璃城企业协会的秘书长，满怀感激之情的季经理把他所在玻璃城的企业给我们建行进行了推荐。后有

六家企业经季经理的从中牵线，落户我们大同路分理处，同时开通了企业高级网银，企业短信通知，进一步提高了客户对我行的满意度和忠诚度。

同时，针对中高端客户及个体私企业资金往来频繁，我们对其重点推介网上银行/手机银行转账与短信提醒功能，突出宣传“足不出户办业务、享受优惠价格、实时监控账户状况”三大特点，取得良好效果。为充分挖掘客户资源，全面实行捆绑式营销，提高营销技巧，确保大堂制胜，采取大堂经理，客户经理和员工立体互动营销，确保成功率。主动推介网上银行、手机银行、银信通业务，从而提高营销成功率，确保“营销一户、教会一户、开通一户”。

(六) 坚持柔性激励，打造卓越奋进团队

是讲求柔性激励，打造卓越团队。激励与表扬是前进的动力。每天的晨会上，销售冠军不仅受到口头表扬，得到一张表扬卡，还能得到网点经理颁发的小礼品，这样的表扬不仅能立即鼓舞士气，还让大家一天都精神振奋。从第一个客户办理业务开始，分理处营业大厅里随时都闪现着网点经理的身影，一个会意的手势，一个小小的鼓励，一次对后进员工的指导，都在激励着大家营销、营销、再营销。柔性激励措施的实施，极大调动了员工的营销热情，呈现出“比、学、帮、敢、超”的营销氛围。正是靠着团队的力量，我们完成了一个个营销任务，实现了一个又一个新的跨越。

根据电子银行业务时尚、便捷和高效的特点，我们以网上银行为重点，围绕网上银行有针对性地开展了一系列提质增收的数据库营销活动，搜集整理了辖内个人高中端客户进行精准营销、定向营销和捆绑营销，组成营销小组深入各企业及单位积极营销，做到“人人头上有任务，个个身上有担子”，全分理处无论是负责人还是员工，都认识到了电子银行产品销售的重要性，实现了由“要我营销”向“我要营销”的意识转变，领导带头，全员参与，全员营销、主动营销，柜员

周末营销已成普遍现象，全员参与，联动营销，将电子银行业务营销推向新的高潮。

在同业竞争中不进则退，慢进也是退。在竞争激烈的环境下，如何创新产品、创新服务成为各家银行提升竞争力的有力资本。目前，全行上下都在大力发展电子银行业务，我们大同路分理处虽然做出了点滴成绩，但与上级行要求相比，与其他先进行相比，还有一定差距，这也正是我们继续前进的动力。在今后的业务发展中，取人之长，补己所短，积极进取，团结拼搏，争取在上级行开展的各项竞赛活动中取得更加优异的成绩，为我行电子银行业务的超常规做出更大的贡献。

银行工作报告讨论发言篇三

x年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为

自己的岗位而自豪!为此,我要求自己做到:一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守,遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系,与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来,我立足本职岗位,踏实工作,努力学习业务知识,向有经验的同事请教,只有这样,才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到,作为一名一线的员工,注定要平凡,因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口,炸碉堡,留下英雄美名供世人传扬,甚至不能像农民那样冬播夏收,夏种秋收,总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款,账务录入,收收放放,营销维护,迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上,让我深刻体会到,伟大正寓于平凡之中,平凡的我们一样能够奉献,奉献我们的热情,奉献我们的真诚,奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空,没有根基哪来高楼,没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中,我始终坚持“想客户之所求,急客户之所需,排客户之所忧”,为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务,做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体,给客户留下了良好的印象,也赢得了客户的信任。实际办理业务时,在保证遵守我行各项规章制度的前提下,灵活掌握营销方式,为客户提供一定的方便,灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上,我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为,没有挑剔的客户,只有不完美的服务。在日常工作中,我积极刻苦钻研新知识,新业务,理论结合实践,熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起,在办理业务时,尽量做到快捷、准确、高效,让客户少等、少跑、少问,为客户提供及时、准时、定时、随

时的服务。

青年时期是人生最宝贵的'时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

银行工作报告讨论发言篇四

一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神,对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位 上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力

学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服务好，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服务好，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服务好，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

x年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶。

银行工作报告讨论发言篇五

一、坚定政治立场，强化学习提高素质

在此岗位工作一年多来，在支行党支部的正确领导下，我能坚持坚决贯彻执行党的路线、方针、政策和金融工作的一系列决定、指示。紧紧围绕全行工作重点，把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。一年多来我认真学习了我行各项金融产品和各项规章制度。对上级行的会议和文件精神能理解透彻并执行到位对领导交办的工作能领会透彻并完成到位对金融产品的精髓能吸收透彻并宣传到位。

二、牢记第一要务，不断加速支行业务发展进程

在工作中，我深感加快发展对支行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为己任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了支行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，促进全行资金实力不断增强。将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良借款面广量大的实际，成立了资产经营小组，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同步增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

三是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。

银行工作报告讨论发言篇六

根据（国发〔xx〕15号）《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》精神，《农村合作银行管理暂行规定》的要求，义乌农村合作银行筹建工作小组经过紧张有序的工作，筹建工作已基本结束，总体上具备了开业的各项条件。现将筹建工作报告如下。

义乌市农村合作银行是在原义乌市信用联社的基础上于20xx年11月开始筹建的，在义乌市委市政府和有关部门的密切关注和全程指导下，历时近一年时间基本完成了筹建工作。

（一）建立组织，加强领导。义乌市信用联社被确定为全省农村信用社改革试点单位后，义乌市委、市政府高度重视，成立由市长吴蔚荣任组长，副市长王奎明、朱江龙任副组长，有关职能部门为成员的义乌市深化农村信用社改革试点领导小组。抽调领导小组成员单位一名业务骨干组建改革指导小组，指导、协调义乌农村信用社的改革工作。4月26日，成立义乌农村合作银行筹建工作小组，具体负责筹建工作，为改革的顺利推进提供了组织保证。

（二）认真研究，制定方案。市改制领导小组根据（国发〔xx〕15号）《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》的精神，多次召开会议，专题研究农村信用社改革工作，并结合义乌市实际，制定了《义乌农村信用社改革试点实施方案》，于3月12日上报浙江省深化农村信用社改革试点工作领导小组，4月6日获得批准。4月27日，义乌市政府召开了全市农村信用社改革工作会议。至此，义乌市农村信用社改革全面启动。

报告书》和《义乌市农村信用合作社联合社净资产确认书》。经义乌市农村信用社改革试点工作领导小组、信用联社和金华安泰会计师事务所三方确认，并通过金华银监分局和中国银行业监督管理委员会浙江监管局的验收。

（四）认真细致，做好各项具体的筹建工作。

一是研究制定筹建方案。根据《浙江省深化农村信用社改革试点实施方案批复书》关于同意组建义乌农村合作银行的意见，按照《农村合作银行管理暂行规定》，结合《义乌农村信用社改革试点实施方案》，研究制定《义乌农村合作银行筹建方案》和《义乌农村合作银行可行性报告》等有关筹建

材料。

方案。（3）授权委托义乌农村合作银行筹建工作小组向银监管机构提出合并组建义乌农村合作银行的申请。

管理。列专户管理的股金，只享受分红，不享受股东的其他权利。四是以生产队名义入股的股金，原则上予以清退；不愿清退的转入专户集中管理。列专户管理的股金，只享受分红，不享受股东的其他权利。上述方案经联社及各农村信用社社员代表大会审议通过。4月28日，义乌农村合作银行筹建工作小组与各农村信用社联合发布公告，4月28日—5月10日，全面开展农村信用社股金清理工作。据统计□20xx年末实际应清理股金24676户、5781.2万元，已清理21310户、5779.3万元，占应清理户数的86.36%、占应清理股金的99.97%，未清理股金3366户、19559.3元。

。义乌市深化农村信用社改革试点领导小组高度重视，多次召开专题会议，严格设定入股条件，精心研究募股方案。为充分体现公开、公平、公正的原则，决定对义乌农村合作银行股金募集的全过程实行公开操作，即：公开增资扩股方案和增资扩股指标，公开符合条件要求申请入股的法人、自然人名单，在《小商品世界报》上进行公告，并由银监办事处、纪委监察局、审计局组成入股资格审查监督组，负责对整个资格审查过程、结果进行全程监督。7月2日至7月9日，义乌农村合作银行筹建工作小组对申请募集义乌农村合作银行法人、社会自然人股金资格认定结果在《小商品世界报》上进行了公示。公示期满，经义乌农村合作银行资格审查监督组认定，符合募集义乌农村合作银行法人股资格131家法人，社会自然人4749人，其中：重点客户1666人、非重点客户3083人。根据银监会意见，义乌农村合作银行以发起形式设立，符合募股条件的法人和自然人在自愿的前提下于7月14日前签订了《义乌农村合作银行发起人协议书》，认购义乌农村合作银行的发起人股份，自愿发起设立义乌农村合作银行。

上述各项工作按有关法律、行政法规和其他规定完成后，经浙江银监局审核同意，于8月4日向中国银行业监督管理委员会上报义乌农村合作银行筹建申请，8月4日申请核准。9月9日，中国银行业监督管理委员会办公厅下发了《关于筹建浙江义乌农村合作银行的批复》，同意筹建浙江义乌农村合作银行。

。筹建申请批复后，义乌农村合作银行筹建工作小组及其办公室立即开展各项筹建工作，向发起人募集股份，起草章程（草案）、股东代表大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则和义乌农村合作银行主要管理制度，选举产生了义乌农村合作银行第一届股东大会股东代表。今天，我们召开创立大会暨第一届股东大会第一次会议，并将召开第一届董事会、监事会第一次会议。至此，义乌农村合作银行筹建的各项准备工作全面完成。

银行工作报告讨论发言篇七

1) 中行地位：中国银行是中国建立最早也是国际化程度最高的一所优秀的国有银行。连续多年被国际银行组织评为中国最佳银行和世界10大银行。如今也是世界500强和中国10强的优秀企业。

2) 中行历史：中国银行是中国历史最久的银行，在孙中山的批准下于1912年成立。同时中行也是最早成立海外银行的银行，于1929年在伦敦成立第一家海外银行。百年的力史也为中国的银行业的发展起了引导的作用。

3) 中行分布：中国银行是中国目前国际化程度最高的银行。不仅分布在全国各地，同时也分布在世界各地。在伦敦，在纽约，在东京，在新加坡，在莫斯科，在悉尼，你都可以看到那红色醒目的标志。它代表着中国的银行业的形象，代表着中国优秀企业的形象，代表着我们中国的经济在进步，在发展，在腾飞；在向着国际化，世界级前进。

4) 中行战略：中国银行有很多竞争性的战略。第一个是实行it蓝图战略，把所有部门的银行业务分系统合为一个系统，提高办事效率，方便统一管理。第二个是工商e线通，派专门的人员去到工商局，当有新企业在工商局注册时，让企业去中国银行去做验资证明，然后开户。那以后的存款和贷款都在中国银行进行。然后为企业提供一整套的流程服务。第三个作为国际化的银行，中国银行为留学生提供一系列的留学资金证明，留学贷款，信用卡和借记卡等服务。其他还有很多的战略，但是由于实习时间较短，就给大家介绍这么几个。

5) 中行的人：中国银行作为一个优秀的中国企业。企业的员工都至少是本科学历以上的较高素质的员工。对人尊敬，为人和善，做事积极，认真负责。所以跟他们相处很愉快，同时也可以学到很多在单位上怎样对领导，对客户，对工作的态度和方法。

6) 中行部门：中行大大小小的部门有10几个将近20个的样子。从外部的物业管理部，保卫安全部，人力资源部，办公室到核心业务的个人金融部，银行卡部，公司业务部，个人业务部；信息科技部；风险管理部；财务管理部等等。每个部门都各尽其能，并且相互合作，相互联系。共同支撑中国银行的健康快速的发展。

7) 中行业务：对应的部门就有对应的业务。和其他银行一样，中国银行的 core 业务也是存款，贷款，结算，银行卡，外汇等。我实习的部门则是公司业务部，主要是对公司或者企业等组织处理资金业务，发放贷款，征收存款等等。像中国银行山东分行的大客户有中国移动，中国联通，鲁商集团，山东高速等等。这是中国银行盈利的一个重要部分。

以上中行的概况都已经展示了中国银行的形象和我为什么选择中国银行的原因。简而言之，中国银行作为世界500强和中国企业10强企业，在中国银行，可以领会优秀企业的发展战略，运作模式；可以感受优秀企业的文化和工作氛围；可以学

习怎样做一个好员工，怎样服务好顾客，怎样处理好企业内部的人际关系，怎样提升自己。

1) 刚去期间：刚去的几天，什么都不懂，什么都不会。只能一边看，一边听，一边想，一边试。首先从开始认识部门的每个成员开始，去收集和记录他们的信息。然后就集中去看相关的书籍(经济学，金融学，货币银行学，商业银行学，中国银行产品手册，中国银行员工守则)去了解银行的运作流程，银行的工作业务等。

2) 工作期间：在公司业务部。新员工的主要任务就是负责服务的后台业务。第一就是统计工作，在邮箱里面，省行下发任务，然后我就帮忙下发给下面的五区三县的支行。然后把他们汇总的任务在汇总起来，发给省行。这些表格的内容不外乎于：企业信息表(包括企业的规模，资金，诚信);客户经理表(时间，职位，管理企业);贷款评估表;第二，除了统计表格外，我还帮助各个客户经理和主任们去打印，复印和扫描文件。还有去各个科室去传递文件，传达信息，领取物品，叫行长签字等等。这些杂活，只要能做的，都尽力做好它。

银行工作报告讨论发言篇八

我行第六届职代会第二次会议于xx年年5月19日召开至今已经将近一年时间。在过去的一年里，我行的工会工作，在分行党委、分行工会工作委员会、县总工会和支行党总支的领导和指导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，深入学习党的xx届六中全会和xx大会议精神，紧紧围绕全行业务经营目标任务，按照“围绕中心、维护稳定、维权监督、促进改革”的工作思路，健全各项工作机制，充分发挥工会组织的桥梁纽带作用，为员工办实事，调动全行广大员工的工作积极性、主动性和创造性，为促进全行业务经营、市场营销，完成全行各项工作任务目标发挥了积极的作用。

(一) 健全完善职工代表大会制度，加强民主管理

根据分行工会工作委员会关于认真组织召开年度职代会的通知要求，在支行党总支部的重视和支持下，积极组织筹备并报分行党委同意，于5月19日召开了第六届职工代表大会第二次会议。会议坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，充分行使和发挥职代会的“五权”和参政议政职能，认真贯彻落实全省分支行长会议精神和州分行的工作部署，紧紧围绕全行工作的总体要求和目标任务，认真完成了职代会的各项议程。会议审议通过了《着力控制经营风险，全面提高发展速度，促进各项业务经营又好又快发展》的工作报告、《农行xx县支行xx年财务工作报告》、《发挥工会作用，强化民主管理，促进业务经营又好又快发展》的工会工作报告、《农行xx县支行xx年工会财务工作报告》、《农行xx县支行xx年度工会财务经费审查报告》；表彰了xx年度先进集体和先进个人；提出了今后年度工会工作的努力方向。

xx年年是农业银行实施股份制改革的关键一年，改革的不确定性使员工想法较多，支行工会组织准确及时地把握广大员工的思想动态，畅通与员工交流的渠道，反映员工的愿望和呼声，协助党总支部做好协调关系、稳定情绪、化解矛盾、稳定队伍的工作，教育和引导广大员工站在全局的高度，在员工既得利益不受到较大损害的前提下，坚定不移地支持行党总支部提出的各项工作措施，正确对待各种利益关系的调整，更好地理解改革、支持改革、参与改革，为农行股改营造和谐稳定的内部环境。通过职代会和行务公开的有效途径，让员工积极参与涉及员工利益的各项政策、规章制度和办法措施的制定，努力营造齐心协力谋发展的和谐环境和氛围。

(三) 积极开展“职工之家”创建活动，为广大员工办实事

(四) 广泛深入地开展业务技术练兵和比赛活动，掀起了岗位技术练兵的热潮。

为适应农业银行股份制改革，不断提升员工的业务素质，增强服务意识，提高竞争力，组织开展了开展业务技术练兵和比赛活动，由工会牵头，办公室、会计结算、客户部等有关业务部门密切配合，于2月29日召开了业务技术比赛动员大会，3月26日至27日晚组织全行51名员工进行了业务知识考试和业务技术比赛，经过选拔选派了4名素质高、技能强的选手集中训练参加分行决赛，取得了较好成绩。通过组织各种业务技能比赛，使工会工作更加贴近业务发展，体现了工会服务中心、服务大局的宗旨，实实在在地推动了业务的健康发展，带动了全行掀起业务技能练兵的热潮。

回顾过去的工作，虽然取得了一些成绩，但离上级行要求还有一些的差距。主要是：一是工会小组活动内容单一，不广泛，不丰富；二是员工参与民主管理的积极性不高。

二、今年工会工作的意见措施

继续深入学习贯彻党的xx大精神，坚持科学发展观。按照上级行总体工作部署，认真抓落实。总体工作思路是：“围绕中心重本职，围绕本职促创新，围绕创新抓亮点”。

(一)继续认真学习贯彻邓小平理论、“三个代表”重要思想和《工会法》，全面贯彻落实科学发展观，进一步明确在新形势下开展工会工作的基本任务和目标，为农行的改革发展做出新的贡献。

银行工作报告讨论发言篇九

截至本月19日，我行对公存款时点新增11419万元，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不开的。

对公存款方面，我行成功营销了锦州铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供vip服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息，在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问下一步的营销做了较好的铺垫。

而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方面比较稳定的理财产品——黄金。

对在前台办理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。

通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区排名第五位。

xx年我国经济形式一片繁荣，gdp增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到3478点。20xx年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复苏的有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头。

xx年锦州房价增幅一直居全国前列，进入20xx年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我行电子银行的方便、快捷理念深入人心。

增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来了xx行一季度营销的开门红。我深知进入一季度以来锦州同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔的市场，创下更加优秀的成绩。