

唐山银行年度报告 银行员工工作报告 告(汇总7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

唐山银行年度报告 银行员工工作报告篇一

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐

只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而归，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也

不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

唐山银行年度报告 银行员工工作报告篇二

1、通过在xx支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

人金融管理工作。

3、通过在xx支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

(一)了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等；银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购

房担保合同制定和签订等。

(三) 实际操作，单独进行业务操作。

(四) 完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为“个人金融部”，是对应“公司业务部”而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行江门蓬江支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，

需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多数时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

唐山银行年度报告 银行员工工作报告篇三

x年，我满怀着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，给客户及时、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！

唐山银行年度报告 银行员工工作报告篇四

通过两个月时间的工作学习，自己在工实践中吸取了一些经验和教训。

做银行窗口服务人员时刻要保持清醒的头脑和认真的态度。当自己离开岗位是一定要检查屏幕是否退出，自己的相关章

是否收起，业务票据是否放好，带着些事物做好后方可离开。自己在为顾客办理业务时，无论外面还有多少顾客在等候自己都不能着急慌张，一定要仔细慢慢的一步一步去办理业务以免造成不必要的错误。

存取款超过五万元时一定要核实是否出示的是本本身份证件，如果是代理取款一定要出示代理人和开户人身份证原件否则是不能取款的，在签字时一定要签代理人的姓名。在无折汇款中，超过一万元的一定要出示汇款人身份证原件及复印件，一万元以内的只出示汇款人身份证原件，自己在审核中一定要检查汇款人填写的身份证号码与原件是否相符。

在顾客存取款时一定要弄清是存还是取不要把存取方向弄反。顾客存取款时一定要弄清存取数额自己要检查输入的数位与顾客存取金额是否相符，以免造成多存或者少取。在为客户办理开户的时候，无论是电脑反显还是自己输入，要检查清楚自己输入的身份证姓名与客户的身分证姓名是否相符避免造成自己输入的或是电脑显的与实际不相符。

在办理农信银时一定要认真检查输入的帐号、姓名是否正确，也要向顾客询问并确定填写的是否正确。在为其他同事授权时一定要认真负责，自己一定要经常查库，检查自己的库存与实际现金是否相符。要学会自己给自己检查，对自己负责。

以上是这段时间工作中总结出来的经验与教训。

唐山银行年度报告 银行员工工作报告篇五

岗位职责：

1. 负责零售信贷业务营销拓展；
2. 负责零售贷款贷前营销、业务受理、贷前调查、贷后服务；

3. 负责贷后上门实地检查以及贷款逾期催收。

任职要求：

1. 教育背景：本科及以上学历；

2. 年龄要求：35周岁以下；

3. 从业经验：2年以上银行零售信贷工作经验；

4. 素质能力：需具有良好的营销拓展能力、个人资产业务审查工作经验以及一定的分析能力和文字表述能力。

唐山银行年度报告 银行员工工作报告篇六

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1. 建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基矗今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“”，有效地遏制了风险的蔓延。

2. 加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检

查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：1. 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；2. 坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径；3. 坚持考核与经济效益指标挂钩。4. 成立了以骨干为主的结算小组；5. 积极地组织柜员上岗考试。6. 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。7. 开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和《-----》等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设

置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。20__年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是

费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的《-----》等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶。

唐山银行年度报告 银行员工工作报告篇七

20xx年，邮储银行xx街支行在市行、营业部的正确领导下，在人民银行、银监会的关心与指导下，紧扣“从严管理、突出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成年度计划的122.88%。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%；对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。——各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长18%，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%；卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元；银联卡交易笔数6369笔。

新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意见，对新成立邮储银行xx街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试、atm机安装等工作，保证了邮

储银行xx街支行的准时开业和业务的正常处理。

队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

(一)抓业务，与时俱进创佳绩

抓存款，促资金实力增强□20xx年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到了任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行xx街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业□20xx年，邮储银行xx街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至20xx年上半年，邮储银行xx街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖面和受益人群；至20xx年上半年，邮储银行xx街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上，占营业部贷款余额的18.1%。

抓财务，促经营效益上升。注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理，真正把费用用在“刀刃”上，降低经营成本，节支效果明显；在节支的同时，把财务工作重点放在增收上，年初就将收入任务分解下达到岗到人，严格按月考核、按季兑现。

(二)重改革，开拓创新促经营

周密组织，创造改革良好氛围。为使邮储银行xx街支行改革工作做到稳步推进、有条不紊，结合邮储银行实际，明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等，规范了操作程序，并组织召开了相关会议，从而统一了思想认识，增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

(三)强管理，从严治行保稳定

完善制度建设，狠抓各项制度落实。在日常管理过程中，根据制度逐项检查，对检查过程中发现的违规违纪问题，坚决按照制度规定进行落实，绝不姑息，切实加大了制度的执行力度。

落实安保责任，提高风险防范意识。把安保目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任书，并实行风险责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，实现了全年安全无事故。

强化内部审计，坚持治行从严原则。切实贯彻落实案件专项治理工作的一系列文件精神和要求，努力构建风险防范和案件治理的长效机制。对存款集中的大户及资金来往频繁的客

户重点抽查并进行了上门对账，对所有开立的单位结算账户大额流动资金情况进行了全面排查，对内部控制制度建设及制度执行力情况进行了全面的梳理自查。

外部方面：邮储银行xx街支行经济总量较小，金融资源较为贫乏，结构单一，主导型、骨干型企业少，邮储银行邮储银行xx街支行面临的发展大环境不容乐观。内部方面：一是体制、制度建设还有待进一步加强。二是业务量小、创利能力低。三是内部管理还不够规范，干部员工的积极性没有得到充分发挥。四是科技创新支持力度不够，创新步伐迈得不快，新业务品种推广力度不够。

总体要求是：以党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照邮储银行三年发展规划，以市场为导向，以防范风险为重点，以资本管理为中心，以发展为主线，以建立完善面向市场的考核机制为动力，以“依法合规、稳健经营、稳步发展”为理念，以提高综合竞争力和经营效益为目的。在风险可控的前提下，着力扩大资产规模，提高资产运行质量；着力拓展业务发展空间，提高经济效益、服务水平和赢利能力；着力建立和完善各项考核制度，调动全体干部职工积极性，激发经营活力；着力加强精神文明建设、员工队伍建设，提高员工素质，不断增强综合竞争能力，全力促进各项业务持续快速健康发展。

与时俱进，高度关注经济金融形势，做好调研分析。本着对企业、对客户、对自身高度负责的态度，对当前经济金融形势进行客观判断，随时注意各项业务指标的变化情况，做好重点分析，尽量规避风险的发生。

砥砺奋进，坚持不懈抓存增效，扩大市场份额。一是转变观念，改进认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。二是立足潍城区，把营销区域向周边扩展，把营销触角向乡村延伸，进而扩展到全市，实现储蓄存款和对公存款的双增长。特别是做好周边经济情况的调查和分析工作，把营销重点放在系

统大户上。三是继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。

稳步迈进，加强内控制度建设，严防风险发生。一是规范制度化建设。通过建立健全制度，做到用制度约束人，用制度充实人，用制度引导人。开展“制度落实年活动”，狠抓制度执行落实力度，严格按章办事，增强执行制度的自觉性。二是建立责任问责制。实行“谁主管，谁负责”的工作要求，建立第一责任人制度，以达到相互制约，预防风险的目的。三是加强内部制约。完善违规必究的处罚机制。资金计划、会计账务按照内部牵制、授权有限的要求，建立相互制约的工作流程。柜面业务做到经办、复核、授权三分开，相互监督。四是加强安全风险防范。梳理全行各岗位的工作流程，逐项落实各项安保制度，切实做好各类预案和三防一保工作，确保全行安全经营。

奋起前进，整合网点资源，延伸服务范围。进一步扩大机构覆盖面，将服务范围向潍城区周边延伸。通过延伸服务范围，进一步扩大规模，增加贷款投放量，有效解决小企业贷款难和难贷款问题。——团结勇进，培育企业文化，精心打造团队精神。以“思想高起点、待人高素质、办事高效率、处事高节奏、能力高水平”为目标，积极开展企业文化建设，创建一个诚信稳健、创新高效、以人为本、追求卓越的新型城市邮储银行。一是要考核服务质量。将文明优质服务纳入员工考核机制进行严格考核。从服装、卫生、服务态度等各个方面入手，全面体现邮储人的精神风貌。二是加强员工培训。在支行范围内开展“技术比武、专业培训”工作。不断提高服务质量、改善服务态度。积极将先进的技术引入经营服务的全过程，为顾客开设各项方便、提供安全、高效的服务项目。三是构建企业团队精神。引导员工树立团结协作的作风，树立以大局为重、互相理解、相互配合的团队精神，全力打造精诚团结的员工队伍。