

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结 (优质7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结篇一

根据区教育局党工委、教委提出的“队伍建设年”的要求，施行“提升素质、依法治会、活动强会”的工作方针，工会工作要服务学校发展、服务教职工、服务学生务本实干，特订以下计划。

一、提高素养，增强自身学习

通过开展政治理论、哲学思想和工会业务知识的学习教育活动，进一步提升思想境界，进一步改变心智模式，进一步增强理性思考和系统思考力，进一步规范工作行为。把工会工作的有关法律法规及各项政策宣传好、落实好；坚持把教代会会员队伍团结好、引导好；切实把自身的本职工作谋划好、完成好。

二、实施、规范管理好两项法规制度

结合我校实施教代会(教大会)及校务公开制度的现状，工会组织将在本单位进一步依法实施、规范管理好教职工代表大会制度和校务公开制度。要切实提高认识，高度重视，党政工齐抓共管；进一步明确责任，工作落实、到位；要做到工作重点明确，教代会(教大会)规范举行，校务公开内容涵盖广泛，及时了解和反馈教职工意见，档案资料齐全规范。

三、以活动展素质，抓比赛练队伍

开展务实、创新、有效的工会活动来增强工会组织的吸引力，影响力，打造会员创造力，为此，我校工会将组织开展以提高会员素质和能力的培训活动，进行技能竞赛活动；举行“争做学习型教工”表彰活动；举行《祖国颂》教职工诗·词·歌、画比赛活动。

四、实施健康行动计划

为积极参与健康重庆、健康沙坪坝的建设，实施工会会员健康行动计划。即：一是学习健康知识(身体健康知识和心理健康知识)；二是开展有益身心健康的活动；三是开展教职工课间操活动和特色运动会。

五、发挥工会作用，抓好“三创”活动

在全体会员中开展“创新、创造、创业”活动。提高创造能力，形成“人人创业绩、个个都发展”的生动局面。在不断提高学校工会组织和教职工会员个人的理论水平、职业道德水准，责任意识、素质技能等方面取得实际效果。活动的主要内容及形式，一是为共建共享和谐校园，为队伍建设积极建言献策。二是为把学校工会建设成为谋大事、干实事、办好事、解难事的职工之家。三是为促使学校工会会员成为师德高尚、一专多能、质量一流的教工而队伍。倡导“一辈子学做教师”的职业精神。四是在全校开展“一项竞赛、两项评选”的活动。即：师德建设知识和专业技能知识的“双知”竞赛；开展学习型年级组、学习型教工的两项评选活动。

工会在抓好基础性工作，协助党政做好教职工的安全稳定工作，抓好女职工工作，坚持为教职工办实事、解难事，做好工会的档案资料的形成及搜集整理工作，抓好工会经费的收管用。

活动主题

具体内容

2月 新学期新面貌

1. 开展读书学习活动，让书香飘进办公室；2. 参加青年教师论坛；3. 庆祝“元宵节” 4. 关爱——全校教师体检。

3月 争创活动

4月 体验与运动

5月 收获与畅想

1、开展唱红歌活动2. 畅想职业乐趣，增强职业操守；

6月 评比表彰

1. 评优秀学习年级组；2. 评优秀健康锻炼积极分子。

9月铸师魂树师德扬师风强师能

1、开展庆祝教师节活动2、传箴言3、板报

10月祖国颂活动

1、爱国主义教育2、开展经典颂读，唱红歌，讲故事，学简笔画活动

11月 强身健体

1、秋季职工运动会2. 经典诵读展示活动

12月收获与畅想

1、课间健身活动2. 迎新座谈总结

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结篇二

工会组织按期进行换届选举，这是工会会员政治生活中的一件大事，也是工会组织贯彻民主集中制的具体体现。下面是本站小编给大家带来的基层工会换届工作报告，欢迎阅读！

一、四年来的工作回顾

过去四年来，在上级工会

和公司党委的正确领导下，在公司行政的大力支持下，公司工会坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，融入中心、突出重点，坚持方针、突出维护，弘扬先进、突出教育，依法治会、突出特色，全面加强各项工作的落实，开创了新局面，跨上了新台阶。

一、发挥工会组织优势，团结激励广大员工为实现企业发展建功立业。

公司两级工会深入开展经济技术创新和合理化建议、争先创优、岗位培训、劳动竞赛等活动，发动员工钻研业务、发奋工作，在公司的生产经营中发挥了良好作用。

1、深入开展经济技术创新活动。两级工会以生产经营为中心，广泛深入开展合理化建议、技术革新、发明创造等群众性经济技术创新活动。联系实际，创新活动载体，丰富活动内容，开展了各具特色的“专项劳动竞赛”、“‘金点子’合理化建议”、“先进操作法”、悬赏攻关、岗位练兵、技术比武、“巾帼建功竞赛”等活动，大力推进了群众性经济技术创新工程。四年来，两级工会共开展劳动竞赛27项，悬赏攻关活动23项，对生产经营起到良好的促进作用。

2、认真开展员工教育培训工作。公司两级工会紧密结合“创建学习型组织，争做知识型员工”活动，深入推进员工读书自学、岗位成才，倡导和鼓励员工学技术、钻业务。在教育培训中，公司工会采取专家讲授的方式，先后组织员工参加了安全知识、岗位技能、班组管理、劳动法律等各类专题培训，通过分步骤、分层次、分等级地开展培训，将教育培训工作与选拔拔尖人才相结合，与提高岗位操作能力相结合，与技能鉴定相结合，切实提高岗位操作人员的技能水平，形成“以点带线，以线带面”的培训格局，有效推动了培训工作的创新和进步，为扩大员工知识面、优化员工知识结构、提高员工业务技能发挥了积极的引导和促进作用。四年来，先后涌现出某省“知识型技能型人才”2名，某市“杰出人才”1名，各类技术能手、岗位能手57人次。

3、广泛开展形式多样的劳动竞赛。在劳动竞赛中，公司工会围绕生产经营这一中心，始终做到“三个坚持”和“四个做好”，即坚持把握竞赛活动主题，坚持突出竞赛活动重点，坚持注重竞赛活动实效；做好计划，做好宣传，做好指导服务，做好考核检查。四年来，先后开展了“大干红五月、抢干二季度，为某某奖状添光增彩”、“全力拼干三个月，全面完成某订单生产经营任务”、“决战四季度，兴某、保大局”等主题劳动竞赛，有力地促进了公司生产经营任务的全面完成。特别是在20xx年“决战四季度”劳动竞赛中，在公司全体员工坚持不懈的努力下，公司实现了四条线、多个品种同时作业的历史性突破，创造了月交车6个品种705辆的历史纪录。

二、积极参与企业管理，维护员工的民主权力和企业的稳定繁荣。

公司工会坚定不移地执行全心全意依靠工人阶级的根本指导方针，尊重员工民主权利，发挥员工民主参与、民主监督作用，保证了企业重大决策的民主性、可行性。

一是坚持职代会制度。坚持和完善以职代会为基本形式的民主管理制度，坚持定期召开职代会，并严格按照程序办事，坚持该提交职代会讨论的问题一定要讨论，该有职工代表参加的项目一定要参加，该有职工代表参加考核的内容一定要参加考核，做到多渠道、多层次、多方位的参与，充分发挥了参与、监督企业管理的作用。

二是坚持民主评议干部制度。两级工会分别组织员工或员工代表对中层领导干部从德、能、勤、绩、廉五方面进行考评，监督干部们不断改进工作作风和方法，赢得群众信赖，提高了干部的职业道德素质、群众路线观念和业务水平。四年来，评议领导干部4次，评议领导干部80多人次。

三是坚持厂务公开制度。公司两级工会通过职工代表组长会、公司领导干部会、下发文件及简报、厂务公开栏等形式定期对工厂奖金分配方案、公司重要规章制度、公司业务招待费使用情况、公司通讯费等厂务公开项目进行了公开，并通过召开员工座谈会搜集员工群众对所公开项目的意见和建议，按程序提供给公司党政决策考虑。对员工群众不理解的事项及时给予解释，保证公司党政决定的事项的贯彻落实。随着厂务公开项目的及时公开，使员工群众了解、掌握了情况，稳定了情绪，安心于生产，保证了生产任务的顺利完成。四年来，公司公布年度生产经营计划4次、重要规章制度2次、奖金分配方案7次、业务招待费使用情况3次、中层领导通讯费14次、招聘人员方案及结果等项目共计26次。

三、关心员工生活，维护员工权益，努力为员工办实事，办好事。

公司两级工会树立群众利益无小事的观念，认真履行维护职能，关心员工生活，想方设法为员工把实事办实、把好事办好。

设施投入，查改安全事故隐患，将查出的问题及时上报车间

和公司进行整改。四年来，组织安全检查20余次，查出并整改安全隐患及劳动保护方面的问题53项。公司工会还与安全部门通力合作，大张旗鼓地开展“安全生产月”、“安全监督岗”等多形式的安全活动，加强了员工安全教育，提高了员工安全意识，促进了安全生产，保证了员工的人身安全与身心健康。

2、有效开展“送温暖”工作，积极为员工排忧解难。公司工会坚持以“温暖、关心、帮扶”为内容，有重点地开展工作。公司工会始终把出现紧急困难、特重大病困难的职工作为重点对象，建立了特困人员档案。对出现紧急困难、特重大病困难的职工，及时走访、慰问，积极出主意、想办法，帮助解决一些力所能及的困难，使职工感受到了组织的温暖。四年来，工会探望生病住院员工160人次，送慰问品价值达20xx00余元。春节、中秋、国庆双节时向员工和离退休员工发放慰问品，通过对员工的关怀，使大家感受到了工会组织的温暖。四年来，在厂工会的大力支持下，办理困难补助600人次。在今年上半年度送温暖活动中，工会积极向上级工会和公司行政申请资金，对全公司31名困难员工分类排队，特困特补，发放慰问金13500元。

3、切实保障女工合法权益和特殊利益。依法维护女工合法权益，为女工说话办实事，做女工的贴心人，是公司女工委员会的一项重要工作。公司两级女工委员会采用各种形式，组织女工学习《劳动法》、《妇女权益保障法》、《女职工劳动保护规定》等法律法规，增强女工依法维权的能力，提高女工自身维权意识。对女职工孕期、产期、哺乳期的一切待遇，公司女工委员会监督有关部门严格按工厂有关文件执行，较好地维护了女职工的合法权益。同时，每年“三八”节，公司工会都会积极筹备丰富多彩、主题鲜明的纪念活动庆祝女工的节日。公司工会还积极配合厂工会组织开展女工妇科体检工作，在今年组织的体检中，有323名女工进行了健康检查。

4、开展多种形式的文娱活动，保障员工的文化权益。为丰富员工业余文化生活，各级工会利用业余时间日组织扑克、跳绳、拔河、气排球、乒乓球、卡拉ok等比赛。通过一系列活动的开展，丰富了员工业余文化生活，营造了良好的企业文化氛围，增强了员工凝聚力。

四、以创建“职工小家”为重点，努力加强工会自身建设。

公司工会始终把加强自身建设放在首位：一是以开展保持共产党员先进性教育活动为契机，认真加强工会干部的培训与教育。各级工会在党组织的领导下，以开展保持共产党员先进性教育活动为契机，努力解决工会干部在思想、组织、作风方面存在的问题，坚定了理想信念，增强了党性观念，树立了群众观念，激发了新形势下做好工会工作的自觉性和责任感，提高了工会干部的业务素质和工作能力。四年来，工会干部参加各类培训学习2人次；二是以“职工小家”建设为载体，重点加强基层组织建设。按照抓重点、带一般的思路，系统性地加强两级工会的制度建设、硬件建设、责任体系建设和日常管理工作，有效改善一线职工的生产、生活、文化、娱乐等条件。今年，某某对公司下属车间生产工人的更衣箱统一进行了更新，并要求做到规范管理，一方面有效解决了男工现场更衣的老大难问题，一方面又规范了班组管理园地，使工会阵地建设工作得到了完善，为今后加强进一步小家建设奠定了基础；三是以“巾帼建功竞赛”为载体，大力开展女工工作。两级女工委组织动员广大女员工积极参与巾帼建功竞赛活动，引导女职工树立自尊、自信、自立、自强精神，全面提高女职工的思想道德、科学文化技术和健康素质。在今年三八节期间，公司女工委先后开展了“巾帼岗位成才”、“双增双节”等活动，通过活动充分展现了女工风采，发挥了半边天的作用。

四年来，经过大家的不懈努力，公司工会工作取得了全面进步。涌现出某集团先进女工1名，某集团员工体育积极分子1名，某集团劳动模范3名，某省十大杰出技术能手1名，某省

技术能手1名，某某优秀技术创新能手1名，某车间设维班荣获“全国模范职工小家”荣誉称号。这些先进集体和个人，为工会工作做出了突出贡献。在此，我代表公司工会向努力工作的工会专兼职干部和积极支持工会工作的各位党政领导和全体会员表示衷心的感谢。

回顾四年来的工作，我们虽然取得了一定成绩，但也存在着不足。主要表现在：对新形势下工会工作的组织形式、活动方式、运行机制等创新不够；工会协助党政解决员工生产生活问题还有大量工作要做；维护员工合法权益的工作还面临许多困难。对此，我们要采取有效措施加以克服和改进。

本届工会在学校党总支和行政领导下、在上级教育工会的领导和指导下，在全体委员的努力下，特别是在全体会员的支持、配合下，各方面都取得了较大成绩，尤其是在围绕学校工作中心，以创建和-谐、幸福教工之家”为主线，充分调动教职工主动性、创造性，积极推进学习型工会工程、民-主建设工程、权益保障工程，工会组织建设工程，组织教职工开展有益活动、创建和-谐校园方面取得了可喜的成绩。

当今所处的时代，是一个变革、调整、创新为显著特征的时代，新情况、新问题、新矛盾不断涌现。面对新形势，本届委员会一致认为要与时俱进，应更加自觉的学习，更加认真的学习，更加勤奋的学习，努力创建学习型工会组织。希望通过学习，力争使全体会员具有“科学理论武装、具有世界眼光、善于把握规律、富有创新精神”的素质；通过学习全体工会会员的政治思想素质、文化业务水平和各项管理能力有一个大的提高。

- 1、认真学习中共xx大和中共xx届一、二、三、四次会议精神，政治思想上和党中央保持一致。

- 2、认真学习《中华人民共和国工会法》、全国总工会xx大文件精神、浙江省和杭州市《中小学教职工(代表)大会工作规

程》以及杭州市教育局和市教育工会第二、三、四次联席会议的通报和文件。努力提高以法行政、以法治会的工作能力。

3、广泛组织开展师德学习活动，认真学习贯彻新修订的《中小学教师职业道德规范》。具体做法是每年第一学期结束时，征订下发学习资料或请教科处确定师德学习文章；学习中结合师德学习、强调要立足国情、会情、校情、把握时代特征、遵循客观规律、坚持正确方向，服从服务于党、国家和学校的大局，推动学校发展，学习后，要求撰写学习体会文章，评出优秀学习体会论文，举办学习体会交流活动；连续二年评出一、二、三等奖学习体会文章326篇。在学校提出的“正气、大气、灵气”的基础上，工会提出了为构建正气、大气、文气的工会会员队伍的目标，为使工会成为学习型、服务型、创新型的群众组织取得了成效。

4、开展读书活动、组织学习心理学、教育学文章，请徐元老师挑选教育学、心理学的有关文章，上校园网教工之家栏目便于大家阅览；购买放发毕淑敏的《破解幸福密码》一书，有老师连续阅读二次。并请省妇幼保健专家作健康保健报告，请市瑜伽协会秘书长作瑜伽知识讲座，为打造阳光、和-谐的教职工团队和构建和-谐的校园作出了贡献。

二、完善以教代会为基本形式的民-主管理制度，积极推进民-主政治建设。

1、加强基层民-主政治建设，开好历次教代会。从20xx年以来，先后召开了杭十四中七届教代会三次、四次、五次、八届一次、二次教代会，讨论、审议和通过了《杭十四中校园网建设奖励条例》《杭十四中教职工奖惩细则修改意见》《关于调整班主任若干津贴的方案》《关于教职工部分津贴调整的建议》《阳光工资奖励部分的执行办法》《杭十四中教工手册》等。召开了教代会的换届工作，根据新的《浙江省中小学教职工(代表)大会规程》，本届教职工代表从原来占全体教职工的百分之三十五提高到现在的百分之五十一。

在每次教代会召开之际，工会采用会前、会中和会后有利时机，组织代表学习民主管理相关知识，进一步激发广大代表民主参与学校管理的积极性，切实提高教代会的质量。争取由过多集权向适度分权转变；由为民作主向由民作主转变；由单向制约向双向制约转变；由实行人治较多向尽量实行法治转变。

2、制订杭十四中教代会实施细则。认真总结我校教代会制度实施工作情况，根据省市教育工会《关于中小学教职工(代表)大会规程》，制订了《杭十四中教职工代表大会实施细则》，并及时上网公布，征求大家意见。市教育工会也非常关心我校的实施细则，提出了具体修改意见。实施细则突出了进一步落实好教职工的知情权、参与权、表决权和监督权的内容。为推动我校教代会工作规范化、制度化、程序化和法制化建设迈出了一大步。

学校总支和行政十分重视工会和教代会在学校工作中的作用，为教代会的召开、改癣工会的活动都给予了大力支持，工作中认真落实教代会通过的条例和有关规章制度。吸收工会小组长、工会干部参加年级组的考核、聘任以及调解工作。每学期组织工会干部参加听取教职工对学校工会工作的意见。安排时间请工会干部传达市纪检监察工作和学校行风建设工作会议精神。为学校 and 工会工作的进一步改进起了一定的作用。

3、以“和谐教工之家”建设为抓手，切实维护教职工的合法权益，促进和谐校园构建。加强源头参与、源头维护，推动利益协调、诉求表达、矛盾调处和权益保障机制的建立，特别关注《劳动合同法》和学校教职工考核制度、聘任制度以及可能涉及的劳动人事争议等问题。扩大和充分发挥“学校调解小组”的作用，以及在校务公开工作中的督促作用。校工会组织要进一步配合党政发挥好沟通协调作用，依法科学主动维权，维护学校稳定、发展的大局。

三、积极响应号召，积极开展献爱心活动

进一步加强各种形式的困难帮扶和慰问工作。积极响应市委、市政府以及市教育局、市教育工会的号召，开展献爱心活动和“情系教工、服务会员”活动，努力为社会受灾群体尽绵薄之力，竭诚为社会和教职工办实事、做好事、解难事。做好省市结对村镇、市“春风行动”、市级结对家庭及单位的慰问和帮扶工作。学校工会与党总支、校办先后四次赴临安大峡谷镇仙人潭村联谊活动，学校荣获浙江省“双万结对共建文明”活动先进对子荣誉，并受到了表彰。

学校连续三年参加市结对扶贫“1+x”活动，学校承担的是富阳市胥口镇的八个贫困家庭的联系工作。我和刘凤已3次代表我们全校教职工赴该镇慰问，得到了该镇领导和群众的好评。

20xx年组织教职工参加杭州市第八次春风行动，教职工捐款总数为35000元；20xx年组织教职工参加杭州市第九次春风行动，教职工捐款总数为35902.1元；20xx年组织教职工参加杭州市第十次春风行动，教职工捐款总数为35600元；20xx年四川汶川大地震，我校师生共捐款144801.5元，其中教工68300元，另外工会响应号召，捐款2200元。

平时，学校工会努力做好退离休教职工及在职教职工春节慰问及平时住院探视慰问等工作；做好去世教职工的追思、悼念活动（和校办孙等一起）；女职委们做好做产教职工的慰问工作和女教职工的特殊保险工作。

以上这些涉及到每个人的数字不一定大，有些慰问也不可能大家一起去，但有爱心就行，这种爱，我认为是一种大爱，这种大爱，像火一样辉煌，在黑暗中能给你我他带来光明；这种大爱，像日月般的永恒，在孤独中给我们以生存的力量；这种大爱，像浩海般的深广、大地般的宽阔，给我们以奋斗的力量、拓展我们的生命里程。

四、以创建和谐教工之家为重点，强化工作落实，广泛组织和开展有益于教职工身心健康的活动。

广泛开展各种有益于教职工身心健康的活动，丰富教职工业余文化生活，促进校园精神文明建设。促使广大教职工以强健的体魄、愉悦的心情投入崇高的教书育人工作。

在学校第38届、第39届运动会，太极拳、太极剑俱乐部的20位会员两次参加了展示活动。组织教职工参加了市教育局、市教育工会的第十三届、第十四届教工运动会，虽然总分名列第十三名和第十四名，但重在参与，通过该活动展示了十四中教工的风采，我们的舞龙队、鼓队得到了市教育工会的好评。

组织乒乓球俱乐部成员与风帆中学、光明中学、浙江省园林设计院开展了友谊比赛活动，本学期组织开展了男女选手的乒乓球比赛活动；选拔、组织了男女选手8人参加了杭州市教育局、教育工会组织的市教工“迎五一”比赛活动，在黄迎、吴一鸣、沈宏权、游捷等同志的努力拼搏下，我校教工乒乓球男队进入前八强，得到了奖励。

xx小学教育工会举行了第七届会员大会暨换届选举大会。大会以县总工会第六次代表大会精神为指导，得到乡党委政府和学校行政，党支部，共青团组织的大力支持。

大会上，全体工会会员们听取和审议了xx小学校长王明所做的学校工作报告，教育工会主席王德忠作的第六届工作报告，报告回顾了第六届委员会在近三年来所做的工作和今后工作建议。同时也听取和乡小学教育工会第六届委员会财务工作报告和所作的女工委主任工作报告。报告审议通过后，全体会员表决通过了xx小学教育工会第七届会员大会委员选举办法和主席选举办法，表决通过了候选人名单和监票、计票人名单。而后，按照即定程序，监票人、计票人清点人数，清理票箱并封条，领取选票，发选票，会员划票、投票。

在划票、投票过程中，全体会员都认真地斟酌每一位候选人，并在选票上划上自己心目中的工会委员。开始投票，会员们按规定顺序，在投票箱中投下了神圣的一票。划票、投票过程都在监票人、计票人的全程监督下进行。

在大会上，差额选出了xx小学教育分工会第七届委员9人。之后，又通过选举，在委员中选举出了工会主席，工会会计，女工委主任，宣传组织委员。

最后xx小学党支部书记陶明理同志对新一届委员和全体会员表示祝贺，并提出了希望。希望新一届工会委员不辜负全体会员和广大教职工的信任，真正形成一个团结的、有活力的班子，把工会建设成充满生机和活力的工会组织。密切联系职工群众，贯彻党依靠教职工办学的方针、维护教职工合法权益，担负起教育工会义不容辞的责任。积极履行工会职责，发挥着它应有的作用，在围绕中心、服务教育、突出维护职能、深化学校民主管理、监督学校行政依法治校、促进队伍建设等方面都做了积极的努力。

此次xx小学教育工会举行换届选举，完全按照上级工会文件精神指导精神实施。大会由会员、退休教师代表全程监督。充分尊重了全体会员的权利，彰显出工会委员选举和谐、民主、公正的特点。大会圆满完成了各项议程。

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结篇三

在一年的工作中，想必你对管理银行的工作已经有了很多的经验好好总结一下吧！下面是由小编为大家整理的“银行基层主管年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

（一）兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

加强管理，搞好团结，凝聚士气；

积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，

准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充分调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创造良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

（三）突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

（四）提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

过去的两年，自己虽然做了大量辛勤的工作，取得了一定的成绩，但离一个优秀的银行从业人员的`要求还有一定差距。在今后的`工作中我将进一步改进方法，克服自身的缺点，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，正确处理各种矛盾，协调好各个方面关系，提高水平，把各方面的工作干得更好，为x行事业的发展最大限度的发挥自己的潜能。

20xx年x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在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。

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20xx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。

年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会！

一、加深了对银行价值最大化的理解

在市场价值的增长上达到同业领先水平；

树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力

每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

模拟银行演练：

使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念

而“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评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；

不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训

低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

三、在思考中领悟了做人做事的真谛

（一）如何做领导

期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

（二）如何做下属

二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；

三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存

单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了x行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的x行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

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

(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。

20xx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。

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。

20xx年，将进入一个崭新的世纪，在x行的大舞台上，我决不懈怠，要全新理念，并以20xx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xx支行业务发展的新高。

推荐阅读：

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结篇四

为进一步提高金融消费者的权责意识和风险意识，助其自觉远离和抵制非法金融业务活动，引导金融消费者理性维权，构建和谐、绿色的金融消费环境，民生银行大连分行积极响应人行号召，于3月9日至xx日期间在分行辖内各营业网点、社区支行、自助银行开展了以“权利·责任·风险”为主题的“20xx年金融消费者权益日”集中宣传活动，全面配合并主动做好宣传活动。

本次活动为期半个月，主题为“权利·责任·风险”。活动期间，民生银行大连分行工作人员重点围绕消费者各项法定

权利、维权方式和渠道、银行理财、非法集资等内容对社会公众进行了重点宣传讲解。通过宣传，强化金融消费者风险责任意识，进一步提升金融消费者保障自身合法权益的意识和能力，同时倡导消费者理性消费，科学合理地选择合适的金融产品和服务。

为提升客户服务水平，维护保障金融消费者权益，加强行内员工知识普及，该分行组织员工学习《新消费者权益保护法》，了解“新消法”修订背景、新亮点以及赋予消费者的基本权利；学习《消费者金融知识宣教手册》，掌握金融服务基本知识、投诉维权须知以及常见产品和服务风险及操作注意事项；学习《征信业管理条例》，掌握信用报告网上查询办法，提高员工依法查询、管理和使用个人信用信息的合规意识。

通过网点公示该分行消费者投诉处理机制，普及金融消费知识。公示内容主要包括该行投诉电话、投诉渠道、投诉处理流程及消费者的申诉路径等。民生银行大连分行还统一制作了消费者权益保护的宣传公示牌和宣传折页，布放于各营业网点显要位置。各网点led自助机具滚动播放“普及金融法规知识，保护金融消费者合法权益”、“畅通维权渠道，保护消费者合法权益，稳定行业发展秩序，提高金融服务水平”等宣传标语。

同时针对越来越广泛的微信使用群体，民生银行大连分行制定了微信宣传材料，在该分行各微信公众平台上发布3.特辑报道，普及金融知识。

民生银行大连分行根据人行下发的《“金融消费者权益日”宣传手册》制作了3.主题宣传折页，在支行网点周边人流量大的区域摆设展台，由支行业务经验丰富、沟通能力强的业务骨干担任宣传人员，积极主动地为前来网点办理业务的客户以及路过的市民发放折页、普及宣传金融知识。同时利用社区支行的便利条件，深入小区对群众开展安全权、知悉权、

维权渠道、防范风险方式等多个方面的知识解读。

同时，在活动期间内，各支行售后经理在进行的各类现场回访过程中，对回访客户派送金融知识宣教材料，并进行面对面金融知识宣传教育，得到了客户的一致好评。

集中宣传活动结束后，民生银行大连分行将在各营业网点显著位置持续公布投诉告示牌，长期在分行外网公布处理流程、基础金融知识、消费者权益保护知识等内容。始终把银行业消费者宣传教育服务放在重要位置，每年定期以一定形式开展银行业金融基础知识宣传活动，构建公众教育长效机制。

此次宣传活动取得了良好的宣传普及金融知识的效果，民生银行大连分行表示将持续做好宣传普及工作，认真总结活动经验与做法，高效有序的推广金融知识，改善金融服务，促进银行业务健康发展。

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结篇五

我是xx支行的一名基层员工。自参加工作以来，勤恳工作、吃苦耐劳，把青春和热血都散在了我深爱的工作中。

在工作中，我始终把业务和知识放在首位，新系统上线以来，作为一个银行老员工，我努力学习新业务，在短时间内掌握了新系统德操作方法。娴熟的技能、过硬的理论知识，为做好日常工作提供了有力的支撑，也为自己赢得了同事和顾客的认可。

我从事会计工作多年，始终保持一种平常心态，不争名，不计利，任劳任怨。作为对公会计，肩上的责任不言而喻。我除了要做好本职工作外，还要把防范风险作为重点，对核算严格把关，按照规章制度办理每笔业务。

2016年是银行业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，

在制定每项制度、流程时，要从以银行内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对银行一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

7.2016银行柜员工作总结

8.2016银行员工工作总结

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结篇六

今年是我行实现股份制改革的关键一年，是我行发展战略的落实之年，是体制与机制的变革之年，也是公开上市的关键之年。

这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工

作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

一、贯彻落实上级行和支行党委关于年的工作安排和要求，高度重视，密切配合支行开展各项专项治理工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案例的学习分析和讨论。

通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

二、迎难而上，做好个人贷款营销工作，实现贷款余额止跌回升。

今年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初，省分行向我支行下达了商业性个人按揭贷款余额新增21000万元，个人消费贷款余额新增3400万元的任务。但直至9月，各类贷款余额不升反跌，其中个人消费贷款余额比年初下降4232万元；个人住房按揭贷款余额比年初下降1789万元；个人商业用房贷款余额比年初下降799万元。

业务发展不理想，主要有以下几方面原因：一是我行个人消费贷款对客户的贷款用途有较大的限制，申请资料的要求比较严格，客户不愿意到我行申请个人消费贷款；二是我行助业贷款的操作办法未能适应市场需求，助业贷款业务受到限制；三是自年年初省分行停止我支行开发贷款和个人按揭贷款业务经营权后，发展商未恢复与我支行合作的信心；四是我支行个人住房按揭贷款依赖性较强，业务发展不均衡；五是我行信贷政策收紧，个人类贷款准入门槛较高；六是我行按揭业务政策竞争力不足；七是受到人民银行提高按揭贷款利率影响，客户提前还款量较大。

面对困难和问题，我部采取了多种措施，扭转不利形势：

1. 分清岗位，明确职责。

房信部是年年8月由原房地产金融客户部、个人客户部及个人银行业务部的部分岗位组建而成。部门成立后，我部马上制定的《房信部岗位设置及岗位职责方案》，根据业务分工和流程控制的需要，把前后台各岗位分设成贷款业务营销岗、公积金业务岗、贷款业务申报岗、贷款发放岗、客户服务岗、贷后管理岗、档案管理岗、综合管理岗等岗位，对各岗位的职责进行了清晰的划分，基本上达到了分工合理、职责明确、岗位制衡的目标。

2. 优化业务流程，加强业务培训。

在我部业务开展过程中，发展商普遍对我支行提出提高贷款发放速度的要求。为恢复发展商与我行合作的信心，加快业务发展，我部对贷款业务流程进行了完善和优化。

首先，利用新开发的个人贷款业务系统，在贷款业务申报岗和贷款发放岗之间实现了贷款资料一次录入、共享使用、异机修改等功能，使贷款申请资料能够应用于贷款申请、合同打英贷款发放等多个环节，避免了各岗位录入资料的重复劳动，减少出错的机会，对贷款发放流程进行了进一步的优化。

银行工会年度工作总结 基层工会工作总结篇七

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

(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。