

# 最新市政道路专业分包 市政工程分包合同 (大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?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。

## 邮储银行工作报告 邮储银行上半年总结篇一

2015年上半年,计划财务部在行领导的直接领导下,在全行员工的大力支持和配合下,同心协力,艰苦奋斗,紧紧围绕年初既定的目标,以更扎实的工作作风,严谨的工作态度,圆满的完成了行领导交办的各项任务。现将这半年的工作总结材料汇报如下:

一、工作落实情况。

(一、)组织部门员工进行定期学习,以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

每周星期一,我部门按质按量的遵照行领导的安排部署进行相关知识的学习,其中包括人事教育、安全法、会计基础知识,法律法规知识、税法知识以及思想道德素质的学习等。通过学习,使我部门员工更为深刻的认识到自己工作岗位的重要性:文件上传下达的及时性,人事教育培训的科学性、车辆资金重要空白凭证的安全性。人们常说,思想决定行动,行动决定执行力。我部门正是注重了这一点,使行之有效的执行力得到了充分发挥,从根本上转变了他们的工作态度,调动了他们的工作积极性,出色的完成了各自的工作,保证了工作质量又快又好的发展。

(二)顺利完成了三险五金的缴纳工作。

上半年,我部门在人员短缺的情况下,虽工作千头万绪,但是为了确保我行员工的切身利益,利用一切可利用的机会和

时间及时的将我行34位员工的住房公积金和医疗保险从邮政局那边进行了账户过渡和缴费工作，确保了我行员工生习，以此提高本部门员工的素质水平。

总之，上半年的工作虽取得一定得成绩，但我们仍应该戒骄戒躁，扬长避短，总结经验教训，将工作完成的更好更出色。综合管理部门的工作千头万绪，但只要随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，团结一心，努力拼搏，我想再大的困难，我们也可以迎刃而解！

## 邮储银行工作报告 邮储银行上半年总结篇二

入职以来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为支行的信贷经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、

产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报上级行。

回顾工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成各项任务目标做出自己应有的贡献。

邮政储蓄银行信贷员年度个人工作总结光阴如梭，转眼间一年过去了，在这一年里我学到了许多，非常感谢邮政储蓄银行提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断学习，不断进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

1. 坚持完成了领导交办的各项任务，尽量做到让领导满意；
2. 协助同事们做好办公室的日常工作，如文件的打印、复印和任务的安排、客人的接待，布置等；三是认真完成了档案的整理工作，对各类文件及时收集、归档，做好分类存放，条理清楚，便于查阅；四是稳定做好老客户发展新客户，提供更优质的服务，进一步树立邮政储蓄银行的品牌形象。
3. 严于律己，自觉遵守各项规章制度 严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日

常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人xxx来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了xxx的贷款申请，xxx再三请求我都谢绝。

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。新的一年，我将努力克服自身的不

足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

时间悄然走过，作为邮储的一名信贷员感触甚多，就本人贷款业务工作所作所为所思所想。谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks[]有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝。

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是

不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。”打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

### 第三、我们要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

### 第四、我们要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事

时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

## 第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守

劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

一、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定

从事客户经理工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。全年收回正常贷款\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；收回逾期贷款\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；收回呆滞贷款\*\*万元，完成任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；收回呆帐\*\*元，完成年度任务的\*\*%；收回利息\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多收\*\*万元；发放贷款\*\*万元，完成年度任务的\*\*%，比去年同期多增\*\*万元。

二、加强学习，增强了我的个人业务素质

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时积极学习上级有关文件精神，加强自身业务学习，增强了自身业务素质，为各项业务的开展奠定了坚实基础。

三、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来，我始终坚持学习党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习



活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践邮储为三农服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行信贷人员职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

#### 四、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强

自我从事信贷员工作以来，我对邮储的行政村进行走访，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。截止今年年底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

#### 五、在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几个的问题

1、学精于勤而荒于嬉，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为三农服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

## 一、重视思想政治学习，提高自身综合素质

(一)、加强政治理论学习，平时我关心国家大事，注重对政治思想理论的研究，深入学习党的方针政策，端正思想，严于律己，牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁，刚正不阿的职业道德风尚，努力向党组织靠拢，积极进取，争取早日能成为党组织的一员。

(二)、加强业务理论学习，平时我非常注重对金融行业有关法律、法规制度和办法的学习，把理论和实践相结合，不断提高自身的业务技术水平，对单位下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

## 二、认真履行工作职责，踏踏实实做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活体现在工作中，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

(一)、严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险，因此，我不断提醒自己，不断增强责任心。同时，为了更好把好关口，我掌握了证件真伪辨别能力，从而把好信贷资产质量的第一道关口。

(二)、坚持信贷原则，做好贷款的调查工作。我深知信贷资产的质量事关本行的经营发展，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的三查制度和我行制定的信贷管理

制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提成贷与不贷的理由，每一个环节都仔细审查，没有丝毫懈怠。在贷前做到三个必须，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

(三)、提高工作质量，及时准确做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要工作之一，这项工作即繁琐又重要，我坚持做好当天账务当天处理完毕，各项账务全部核对从不过夜。

### 三、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力

一年来，我与同事能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好各项工作，为全行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(一)、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员他们到我行存款，为壮大我行实力不遗余力，全年吸存日均余额800余万，较好的完成了我行下达的任务。

(二)、积极主动营销贷款，我不断强化贷款营销意识，破除惧贷的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持，全年累放贷款9,000余万。

(三)、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作。如上门服务做好借款合同的签订，收集好贷款档案资料的收集等，能够与大

家一起协调好，共同完成任务。

过去一年是我行在新的起跑线，抢抓机遇、奋发进取、审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，信贷科坚持服务三农办行宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范、强化监督、力促管理，不断提高支农服务水平。

回顾一年的工作，自己仍有不少不足之处。一是业务素质提高不快，对新的业务知识学习不够、不透。二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。三是只是满足自身任务完成，工作开拓不够大胆等。在接下来的日子里，我将努力克服自身的不足，在我行信贷科和领导的指导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成x年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

## 邮储银行工作报告 邮储银行上半年总结篇三

第一是坚持普惠服务的原则。

诺贝尔和平奖的得主，孟加拉的乡村银行的穆罕默德·尤努斯教授说过，每个人都享有获得信贷的权利。同时，我也认为普惠不等于恩惠。和政府的扶贫，社会的慈善是不同的，普惠金融既非计划手段，也非平均主义，而是要用市场化的机制和商业化手段让更多的人以合理的价格和便捷的途径获得各种的金融服务。

第二是坚持社会责任的原则。

传统观点认为普惠金融成本高、成本大，出于体制理性、成本偏好等原因，大银行总是倾向于为高收入群体提供服务，而将普惠金融留给小银行来做。我认为普惠金融并非是小银行的专利，特别是随着经济发展模式的变迁，以及信贷技术

的发展，大银行更能发挥小银行所不具有的资金的优势，包括规模的优势，以及经济范围这样一些优势。在履行国家的服务战略，维护社会公平正义方面能够更好的发挥作用。

第三是坚持可持续发展的原则。

普惠金融在强调包容性的同时，还需要满足商业的可持续性。普惠金融不能简单的被看成是小业务，我们认为小业务有大市场，小业务有大功能，普惠金融触角虽小，但是在最后一公里中发挥着雪中送炭和难中救济的功能，普惠金融理应成为金融业的商业蓝海。

第四是坚持创新发展的原则。

一是从金融机构的建设向金融功能建设转变。随着农村经济的发展，遵循金融机构观的农村金融改革现在遇到了越来越多的困难，或者出现了一些局限性，亟待强化农村金融体系所承担的金融功能，实现金融要素在城市和农村，在高收入群体和中低收入群体之间双向自由的流动。

二是从城市金融思维向农村金融思维的转变。在构建普惠金融服务体系时必须从城市金融思维向农村金融思维转变，在金融产品的设计，服务的方式，客户的营销，风险的管理，考评激励等方面，不能简单地照搬城市金融的运作模式。

三是从商业化的改革模式向多维度的改革模式转变，构建中国普惠金融服务体系必须结合区域间的经济发展不平衡的现状，充分发挥商业性金融、合作性金融以及互助金融的协作作用。

四是从片面衡量指标从综合衡量指标转变，一个好的普惠金融体系能实现服务范围的广覆盖，自身商业可持续，社会福利最大化。

要达到上述目标关键是处理覆盖面和可持续发展的关系，有效的评估衡量普惠金融发展的状况，建立一套综合的统计，包括这样一个评价指标体系，构建中国普惠金融体系是一项复杂的工程，可以从以下几方面入手。

二是丰富普惠金融的产品体系，需要创新金融的模式和扩大信贷担保范围，构筑小额信用贷款、抵押担保贷款、低保机构…普惠产品体系。

三是要强化普惠金融的政策这个体系，发展普惠金融需要建立相应的激励机制，调动金融机构的积极性，要加强信贷、产业、财税、投资政策的协调配合，综合运用货币政策和财税政策来提高金融资源的配置效率。

四是要健全普惠金融市场体系。需要健全包括银行、保险、证券、期货、信托等在内的功能完备的普惠金融市场体系，充分发挥不同金融机构的协同效益，实现综合化、一体化的服务。

五是拓宽普惠金融的渠道体系，发展覆盖金融离不开覆盖城乡的金融服务网络，互联网金融具有交易成本低、覆盖范围广，效率高的优势，与发展普惠金融进行配合，鼓励互联网企业和金融机构利用互联网技术来创新金融服务方式，为社会各阶层提供良好的服务。

六是优化普惠金融生态体系，发展普惠金融需要构建和谐稳定的金融环境，需要围绕城乡居民、小微企业开展信用等级的评价工作，全面推进社会信用体系建设，同时也需要加大金融支持教育的普及力度，营造诚实守信的良好社会风尚。

发展普惠金融路虽远，行将至，事虽难，做则必成，研究普惠金融政策体系和有效实施普惠金融的政策必将是一个需要经过长期努力才能见效的这样一个艰巨任务，需要社会多方面来共同努力。中国邮政储蓄银行作为中国普惠金融的先行

者，将为探索大型商业银行，实践普惠金融商业可持续发展道路做出新的贡献，谢谢大家。

## 邮储银行工作报告 邮储银行上半年总结篇四

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

### 一、履职情况

我于2月份来县任职，4月邮储银行县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

#### (一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。

四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正

常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

## (二) 力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。

三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务



专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。

全年县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

## 2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额质押贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额质押贷款全年发放质押贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额质押贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。

小额信贷业务县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

## 3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。

人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为县支行收入增长的又一动力源泉，截止底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信公司业务将会有较大的发展。

### (三)加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，以来邮政金融业务的窗口服务压

力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

#### (四) 加强学习实践，做好廉政自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。

四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

## 二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额质押贷款业务办理过程中出现了一些管理漏洞。

2、银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

### 三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造县邮政金融品牌，促进县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工反映的问题，及时答复、耐心解释，对待用户反映的问题不护短，有错必纠，随时接受各级领导检阅，是县支行内外更加和谐，发展环境更好，工作经得起检查。

回顾一年多来自己的工作，虽取得了一些成绩，但与领导的要求还有差距，我将继续努力工作，不断创新，加强学习，克服不足，争取新的超越和成绩。请市分行领导审议。

## 邮储银行工作报告 邮储银行上半年总结篇五

作为邮储银行的员工，我们要不畏困难、艰苦奋斗、开拓创新，在火热的工作实践中创造出无悔青春的业绩，我与邮储银行共同成长。下面由本站小编向你推荐邮储银行员工演讲稿范文，希望你满意。

尊敬的各位领导，同志们：

大家上午好！

今天我演讲的题目是《绿色的邮政储蓄银行》。

在中国异彩纷呈的金融长廊里，有一道靓丽的风景。它葱绿浓郁、青翠欲滴、生机勃勃、令人向往。它就是——中国邮政储蓄银行。

新起点、新征程。年轻而具活力的邮储银行面对强势金融市场竞争，走适合自己的自我发展之路，二手房信贷、个人商务贷款、小企业贷款等信贷产品的相继推出成了一道亮丽的风景。银行业务行为规范年活动的开展，让我们认识到“诚信敬业，廉洁合规”的重要，使每位员工清楚什么事情能做，什么事情不能做，在工作中坚决避免“撞红线”、“触高压”；增强我们的责任感、使命感，把拒诱惑、防腐蚀、保廉洁、多自爱作为对自己、对工作的郑重承诺。

优服务、树形象。而在银行林立竞争激烈的现代社会中，一个金融集团若想立住脚跟并有所发展，除了必须具备良好的内部防控能力外，还要有良好的服务态度、可靠的安全措施、讲究诚信的职业道德。唯其如此才能成为友好、另人信赖的银行。走进中国储蓄银行，你会看到可亲的笑脸，阳光般灿烂的笑容。你会听到春风般温馨的话语，你会感到亲人的真诚，兄弟的情谊和朋友的随便；你会有家的感觉，主人的塌实。

业务众多，服务全面，不管你需要什么样的金融服务，它都能为您提供最安全的、最可靠的、最方便的、最快捷的、最优质的。

20xx年6月的最后一天，刚离开大学校门的我带着青春的激情，带着对未来的憧憬走进了邮政储蓄银行常熟市支行，开始了实习生活。在这里我成功实现了由学生族到上班族角色的转变，实现了从懵懂学生到达职场人的心智成长。在与腾飞的邮储银行一起成长的历程中，最让我感动难忘的还是那些感动我、激励我、培育我的前辈和同事。从一名懵懂的校园学生到职场社会人，我的世界观更得到了一定成长，工作上主动而不盲动，融合而不迎合，永不固步自封，永远追求成长进步。正如一位哲人所说的：青年不一定非要成功，只要有追求；不一定非要成熟，只要肯学习；不一定非要沉稳，只要善总结。

企业的飞速发展，员工们兢兢业业，无时无刻在促使我快速成长。我来单位的这一年来，有很多精彩瞬间值得回味，有很多宝贵记忆值得珍藏。这一年来，既有“人生有涯知无涯，精诚不懈求真谛”的勤奋，也有“青发边上白丝缕，衣带渐宽何所惧”的执着；有“双手掘开幸福泉，畅饮甘霖笑春风”的喜悦，也有“仗剑击水三千尺，万里江山笔下生”的洒脱。

“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。作为邮储银行的一员，我们苦的滋味胜过于咖啡，痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。多少欢喜的日子，我们舒展疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回。这一刻，我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐，也深深地感受到来自同事们的信任和支持、关心与呵护。为此，我们兴奋、自豪，同时更加地珍惜和热爱我们的邮储事业。

作为一名邮储员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我们综合素质提高的企业；有着传我经验、助我成长的同事；有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。

“与企业共发展”是我们每一位员工实现理想和价值的必经之路。身为邮储人,我感到莫大的骄傲和自豪;作为一名邮储职工,能在这个平凡的岗位上为企业的发展壮大贡献自己的青春,我更是感到光荣和幸运。

“与企业共发展”决不能只靠一句空话。如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合,那么我们将可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企业明天的辉煌,在于我们今天扎实的努力;在于我们每个人身上的责任感和使命感;在于我们爱岗敬业,以企业为奋斗的乐园,成长成才,建功立业。

邮储银行从xx年成立到现在已经六个多年头。六年来,邮储银行带着一丝稚嫩走进复杂万变的金融业,面对竞争激烈、瞬息万变的市场,还有银行业所必须面对的各种风险,逐渐走向成熟。全行职工团结奋进、努力拼搏,真诚的为每一个客户服务。目前,邮储银行网点遍布全国,邮政储蓄全国联网,业务种类齐全。各项存款持续上升、资金实力不断壮大、支农贷款逐年增加、金融服务手段大大增强,为我国“三农”经济的持续、健康发展注入了资金活力,尤其是近两年的改革与发展,邮储银行已经成为农村金融的主力军和联系农民群众的金融纽带,在支持农业、农民和农村经济发展中发挥着举足轻重的作用。六年间,邮储银行经历了从无到有,由小到大,逐步发展壮大的渐进过程。走过六年的风风雨雨,邮储银行脱胎换骨,迎来了崭新的发展契机。百年邮政赋予生命,金融改革成就梦想。用绿卡走遍全球,用真诚赢回世界。华丽转身轻装上阵,积蓄力量展翅飞翔。中国邮政储蓄银行将继续依托邮政网络优势,按照公司治理架构和商业银行管理要求,不断丰富业务品种,不断拓宽营销渠道,不断完善服务功能,为广大群众提供更全面、更便捷的基础金融服务,打造成为一家资本充足、内控严密、营运安全、功能齐全、竞争力强的现代银行。身为邮储人,我感到莫大的骄傲和自豪。但同时也懂得自己肩负的责任。奋斗和理想是我们邮储人终生无悔的追求,奉献和坦荡是我们邮储人人格力量的象征。让我们扬起生命的帆,踏上追求的船,用睿智的思想,宏

深的智慧,丰富的情感,崇高的道德,浓烈的热情,与我们的邮储事业一路同行。

有句话说的好:一滴水溶入大海它将变成永恒,一个人钟情于自己的平凡岗位,他的人生就会更精彩。为了这平凡的岗位,为了这富有生命力的企业,我将继续奉献出我的光和热!

从20xx年11月邮储银行宜阳县支行正式成立至今已4年有余。4年的时间不算太长,但变化很大。记得宜阳邮储银行刚成立时没有经过装修改造,营业场所陈旧,企业形象差。在许多客户眼里,我们与其他银行的形象对比就如同乌鸦与孔雀一样。没有好的印象自然就没有好的业绩,认识到问题的根本,我们认真面对,经过4年的奋斗,今天的邮储银行有了很大的变化。不但营业服务质量有了很大的改善,而且更加注重邮储银行的企业形象。

首先是对原有部分网点进行了装修、改造,而且还成立了红旗东路支行网点,有效地提高了邮储银行的外在形象和自身的知名度。在各级领导高瞻远瞩、身先士卒的带领下,全行职工团结奋进,努力拼搏,真诚的为每一个客户着想,得到了广大客户的支持和好评。

邮政储蓄银行成立后,依托邮政网络优势,立足于长远发展战略,着眼于向商业银行转型,以逐步扩大资金运作渠道为目标,拥有了众多业务合作伙伴,并拓展了绿卡业务发展领域,以绿卡为载体发展多种零售金融服务产品如雨后春笋层出不穷。

台和服务渠道。客户通过网上银行可进行“自助注册与登录”、定制“我关注的信息”、管理“我的账户”、实现“转账汇款”、“网上缴费”、“外汇通”、“投资理财”、“信用卡”、“网上支付功能管理”、“个人贷款”、“客户服务”、“安全中心”、“申请开办”等功能,以全面满足客户多样化的业务需求,保证客户足不出户



即可享受7\*24小时的金融服务。以更好的产品特点：安全认证机制领先化；操作方便快捷人性化；资金实时到账即时化；账务审核流程个性化；金融优质服务持续化，服务于大众。让客户享受了网上购物与创业无限乐趣，感受了足不出户的现代时尚生活节奏。

储蓄存取款、个人结算业务、银行卡、理财业务、信用卡、电子银行(企业网银、个人网银、手机银行)、公司业务、信贷业务等业务。

邮储银行每一项新业务的诞生，不仅为广大客户提供了高效、方便、快捷的服务，而且留下了一个又一个进步的足迹，谱写了跨越式发展的光辉篇章，搭上了祖国经济腾飞的快车道。

邮储在进步，我们也在成长，我知道，只有不断地提高学习意识、服务意识，才能跟上邮储前进的步伐！是领导和同事给了我很多帮助和影响，让我在业务上进步，在工作上得到成绩。我深信只有在一个优秀的集体中，自己也才会变得优秀。在工作中我深刻的体会着这句话，而我所工作的集体就是这样的一个优秀的集体。每一个同事，都努力做到最好，用自己的实际行动践行着我们的工作准则。认真的工作，融洽的工作氛围，和谐的工作环境，让我们的工作更加高效，我们把属于我们的快乐传染给了更多的顾客。

走进邮储银行，每一个人都身兼知识与传播者的双重身份，优秀的同事总是身体力行的为我讲授一堂堂深刻的人生之课。回顾我踏入的邮储银行的旅程，从邮储银行分营进行的一名后台员工到现在的部门负责人，我深深的相信，只有不断提高学习各项业务知识能力，才能不断的进步，不断的发展。

很多人认为，作为一名银行的工作者，工作总是一沉不变的，其实不然，我们总是在随着政策的变化，随着时间的推移，对我们的工作进行创新，进行改变。最简单的介绍业务方式，最高效的工作方式，让顾客最贴心的服务方式，都是我们一

直在创新努力的方面。我们总是希望我们的服务能做到最好，我们总是希望能够得到每一位顾客的满意！

在邮储银行多年的工作，希望在今后的工作中，我可以用自己严谨的工作态度，热情的工作方式，影响更多新的同事。用我的灿烂的笑容，感染更多顾客！我希望能和邮储银行，一起共同成长！

多年来，领导和同事们兢兢业业地为了工作而努力奋斗，他们的一言一行感染着我，一举一动激励着我。身为邮储银行的部门管理人员的，我会尽自己的力量，干好每一项工作，完成好每一项任务。在工作中，我时常这样勉励自己：不求轰轰烈烈，只求滴水穿石；不求闻达于世，只求无愧于心。我也许不能做到完美，也许不能做到优秀，但一定要努力去做。我要用点点滴滴的奉献为邮储银行企业建设和发展添砖加瓦！一路走来一路欢喜，能在这样一个团结互助、相互鼓励的环境中工作，我感到自己很幸运。玉不琢，不成器。人不学，难成材。这4年我不仅学会了协同、竞争、坚持，更懂得了守护理想，分享心得，一起成长。看到银行在不断发展壮大，我为它感到自豪与骄傲。感谢邮储银行这个大家庭，为我提供了发展的机会，使我的人生充满了奋斗的激情；感谢这个大家庭，为我提供知识的源泉，使我不断充实自己，为我提供学习的动力，使我不断成熟进步。眼望未来，我感到脚下的路越走越宽，对邮储银行的未来充满希望。

邮储银行虽然成立时间不长，但我们的前途是光明的，责任是重大的，要使邮储银行得以健康、快速地发展，就需要我们全体员工戮力同心、不畏困难、艰苦奋斗、合规经营、开拓创新，在火热的工作实践中创造出无悔青春的业绩，进步，与您同步，我同邮储银行共同成长。