

2023年冬季活动名称 冬季活动开场白(大全9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行评优评先主要事迹篇一

晚上好我叫赵政友，现任南台所所长。过去的20xx年中，在行党组和行领导的精心培育和教导之下，在部门领导的直接指导下，同志们的关心帮助下，我通过自己的不断努力，无论是在思想上、学习上还是工作上，都取得长足的发展和巨大的收获。

20xx年是南台所网点转型的第一年，也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

网点转型后，无论是在软硬件及人员素质方面，都发生质的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“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。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴

影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所20xx年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在工作中，我们要克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台所业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建行事业发展尽职尽责。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、有正确人生观、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，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

述职人□xx

20xx年x月x日

银行评优评先主要事迹篇二

虽然银行从业时间并不算太长，从真正干清收工作那天起，就一直和不良贷款有过不间断的接触。少的几万，大的几百万，遇见各种各样的情况，也颇有些心得体会。每收回一笔贷款，心中便有一丝成就感，如同打了胜仗。

近年来，经济新常态下，自然灾害较为频发，不良贷款增长较快。过去一些靠胆大发家的老板，经营规模和利润均不同程度地缩水、下滑，甚至难以为继。很多不良贷款户，大都不太说的清楚自己是怎样发的家，但现在都知道自己是怎么败的家了。至于如何与不还贷款者斗智斗勇，最终战而胜之，其中的酸甜苦辣，不可胜言。

一要充分尊重信贷管理部门和贷审会提出的意见和建议。一笔贷款发放前，对相关人员提出的意见和建议，必须高度重视，充分采纳。我发现，我行出现的不良贷款，信贷管理部门和贷审会都曾经提出过较多的意见和建议。虽然他们对企业的接触和了解不如信贷员深入，但他们从不同角度做出的结论非常准确，能够反映诸多在前期调查中忽略的问题。

二要完善每一笔贷款资料和相关手续。事实证明，往往到了起诉或执行时，总能找出贷款资料中的问题和缺陷。每逢其时，一身冷汗，叫苦不迭！

三是要对贷款客户有着深入的了解。除了要对贷款客户的经营收入情况进行充分深入地了解外，更要关注其家庭情况、日常爱好、亲戚朋友等各方面的关系。一旦贷款出现问题，往往能够从上述的细节中发现解决问题的途径。

一是处理好与上级领导的关系，依靠但不依赖。贷款出现问题后，行领导及相关管理部门起着至关重要的作用。没有他

们的支持和帮助，在处置不良贷款面前，清收的力量是杯水车薪，难以为继的。但如果完全依赖他们来解决，一切都要等领导出面才开始行动，自己不能主动出击，很有可能延误战机。

二是处理好与法院的关系，做到配合不拖延。从起诉、立案、判决到执行，涉及到的环节太多，法院工作人员的配合和效率至关重要。一个环节延误，一个人不配合，势必影响整体工作的推进。

三是处理好与客户的关系，做到援手不绝交。贷款出现问题，其实是银行与借款人都愿看到的，是一个双输的局面。越是在这个时候，越要与客户搞好关系，能救则救，能帮则帮。借款人与银行关系的好坏，并不表现在经营情况好时选择哪家银行合作，而是在危难时选择将最后一笔钱还给哪家银行。对簿公堂，是最后一招棋。借款人出现风险时已经是匹死马，关键是还能不能救。手续再完备，事实再明确，程序再合法，借款人拿不出钱，官司打到最高院也没用。一打就赢，一赢就损失。

一是贷款到期前。预警不等于不良。贷款出现逾期前，肯定会有蛛丝马迹。把握好这个环节，在贷款到期前与客户充分沟通，在政策允许范围内，积极想办法，力争把问题化解在萌芽阶段。只要不是走投无路或恶意逃债，客户是不会对出现不良记录无动于衷的。只要能够制定出双方都能接受的解决方案，客户一定会积极配合。

二是准备起诉、执行前。贷款一旦出现逾期，借款人的思想会发生非常大的变化。往往是昨天还绞尽脑汁想办法筹钱还款，一夜之间就来个180度转弯。由原来的积极配合你，这把剑就悬在头上，一切看你的表现。这是一种威慑，然后实事求是地采取扶持的态度，以情动人，恩威并施！

三是实施起诉、执行后。这个环节其实已是无奈之举，对于

恶意逃债，只能是该出手时就出手，突出一个“快”字。第一时间行动，第一时间处理。出手要快，下手要狠。查封、保全、执行保证人等等，总之要想方设法采取高压态势，给予其巨大的心理压力。但法院不是为一家银行开的，这个阶段往往会陷入漫长的等待执行过程，一旦出现这种情况，势必会陷入被动。可能发展到自暴自弃，甚至变成老赖。千年认账，万年不还。这个环节应该给老板打气，帮助他树立东山再起的信心，并积极帮其出主意、想办法。同时要给予其一种威慑，采取中天悬剑的策略：我随时都可以起诉。

一是“正气”。欠债还钱，天经地义！面对恶意逃债者，必须保持自己强大的心理优势，切不可被其牵着鼻子走。适当的同情和帮助是必须的，但如果陷入一些琐碎的问题当中，被其迷惑利用，心存侥幸，优柔寡断，缩手缩脚，必然陷入被动。

二是“霸气”。贷款逾期后，藏匿不住的、穷于应付的、蛮不讲理的众生相都会遇到。道理讲不清的时候，有必要来一点霸气，他横你比他还横，这个时候，往往打的是心理战。对方拿你没办法，你就胜了。

三是“大气”。对于那些能够配合工作、主动制定还款计划或是确实有困难的客户，建议表现的大气一些。应该积极与上级领导和相关部门沟通，讲明情况，合理合法的范围内，只要没有大的损失，能让则让，能免则免。眼前留一线、日后好相见。追债追成了冤家，是不明智的。

以上是个人自从事不良贷款清收工作以来，总结的一些浅见。“圣人不治已病治未病，不治已乱治未乱。”能够做到事前掌控好风险，把风险处理在萌芽阶段，才是最好的经验之谈。

银行评优评先主要事迹篇三

x月xx日，我被调入xx路邮政储蓄□xx路邮政储蓄所是新建的

作为省级示范窗口的网点。

xx路邮政储蓄所原名xx邮政所，位于xx市xx乡，当时的网点东邻xx市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给xx储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的xx路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的xx储蓄搬至现xx路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了xx路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

自从xx储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1、余额直线下降，5月19日我们调入xx路储蓄时，余额较原来xx原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2、由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传xx路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一

身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3、同行业竞争随处可见。我们知道□xx路中段这一区银行林立，仅xx路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

作为对抗赛期间表现出色的班组□xx路邮政储蓄能有今天的成绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上□xx路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有xx师专□xx大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高□xx路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

截止7月31日□xx路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛

计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来xx路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲

虽然，在本次的网点对抗赛中，我们xx路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶而努力，也为xx邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。

谢谢大家！

银行评优评先主要事迹篇四

__年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设

和各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功;5月——9月终于在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上;10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

二各项指标完成情况

1 存款

截止12月底，我支行全口径存款 万元，完成市分行计划 %，其中公司存款 万元，个人存款 万元。全年开立对公账户 户，其中有衡南县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户;也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等;还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约 户，其中白金级客户 名，金级客户 名。

2 资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止__年底，我支行成功发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

3 中间业务收入

全年实现中间业务收入 万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，

结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入渠道也慢慢拓宽。

4 产品完成情况

电子银行的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中网银户，手机银行户，电话银行户，短信金管家户。信用卡完成张，代理保险万。

三 工作亮点和成效

1 成功建立衡南建行的品牌形象。

银行评优评先主要事迹篇五

二、积极拓展并督促联社下达的电子银行业务计划任务

7、自助设备交易量

三、创新服务方式，全力推进电子化服务进程

一是三农特色服务终端运行显成效

二是网银业务快速发展

三是在建安安装atm机1台

四是pos收单及特惠商户业务发展快速

五是按期超额完成惠农便民金融服务终端的布放计划

六是按期完成背包银行的布放计划

七是配合联社基建办做好机房改造及科技信息工作

四、端正工作态度，保质保量地完成各项工作任务

（一）认真做好文件的上传下达

（二）搞好20xx年电子银行业务营销竞赛活动

9、计划电子银行替代率45%，实际48%，占计划任务的107%

（三）将信息科技风险管理工作做为一项重要工作来抓

（四）各项月报、季报、年报的统计上报

（五）按时完成联社下达的存贷款计划任务

（六）协助领导做好包社工作，发挥部门职能作用

（七）做好榆林子镇下沟村两户贫困户的帮扶工作

（八）配合联社纪委积极履行职责

（九）根据联社安排，积极做好全县农村信用社内部控制检查督查工作

五、存在问题

一是工作积极性没有很好发挥出来，对工作关注和热心程度不够

六、下年工作打算

（一）端正经营理念，确立营销思想

（二）加大对各社业务培训力度，全面提高业务操作和新业务的适应能力

（四）进一步做好设备和网络的维护和保养任务，为业务发展保驾护航

银行评优评先主要事迹篇六

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□20xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

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，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，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，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行评优评先主要事迹篇七

时间转逝，20__年很快就过去了，银行工作多年的我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了一定的工作经验，这为以后更好的工作理清思路、加快发展提供了捷径。在这一年里我担任了公司业务事后监督，空白凭证管理员，接待和处理司法查询等工作。

(一). 通过对这些业务细则的不断学习，在工作中不断的总结我取得了长足的进步，也有着很多的感悟。

首先，对于凭证管理我能够按行里的规定严格要求自己，每天保证账实相符，不跳号发放，保证库房的干净整洁。由于银行的快速发展我们又增添了公司业务，我又担任了事后监督的职务。我知道这对我是一个挑战，事后监督工作对事后监督员的业务素质要求很高，需要掌握非常全面的内容，这样才可以认真的审核每一笔业务。因此，强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要，这就要求我们认真学习业务。在理论的指导下运用实践不断的总结改正和解决问题。我本着应知应会和缺什么补什么的原则，进行全面学习，全方位提高自己的综合素质。为了更进一步的学习我利用业余时间下到网点学习，每一张支票每一张进账单逐一审核。

其次，就是对特殊业务的审核，作为一名事后监督人员，认真监督基层网点的每一笔业务是非常必要的，也是我的职责

所在，围绕上级及银监局风险排查方案等精神，我主要在重要空白凭证管理，大额授权，挂账，等特殊业务上加大监督力度，将风险隐患控制到最低。

(二). 对于事后监督要把好网点的质量关，监督业务处理依据是否合法，账务处理手续是否合规，并且纠正营业网点操作人员的差错和问题。经过我近几个月的努力，基层网点的账务质量，报表单据的整洁度有了相当明显的改善，而我的工作思路也越来越清晰、明确，那就是紧紧围绕总行下达的各项文件精神，认真按照领导提出的要求，踏踏实实的做好本职工作。坚持把监督工作做好，监督好工作中的每个细节，及时处理和反映工作中的问题，及时纠正工作中的差错，防范风险事故的发生，保证网点工作的正常运行。

(三). 对于司法查询工作，我会去面对各级司法部门的用户的查询，冻结，扣划等业务，有时还会接待普通用户的查询。为了更好的办好此项业务，我也查阅了许多资料学习。强化执行，完善各项制度，认真阅读学习上级文件，严格按照上级文件指示规范操作。随着银行的不断发展和完善，也要求我们作为一名普通员工也要适应环境的变化，要学习新的知识，掌握新的技巧，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的优秀员工，丰富自己的职业生涯。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以银行的理念完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为银行事业的发展尽绵薄之力。

银行评优评先主要事迹篇八

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625

万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增? 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人

网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□20xx年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20xx年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留

住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算

质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

银行评优评先主要事迹篇九

我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学

习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*行“以客户为中心”的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm□关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的

三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面！要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。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、价值观改造不好的表现。针对以上问题，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。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行评优评先主要事迹篇十

转眼之间就到了年底了，来到__银行工作其实才几个月的时间，在这几个月中自己是成长得比较的快的，也学到了很多的工作技能。新一阶段的工作已经快开始了，我想在新的一年里取得更大的进步，所以我决定做一个年终的工作总结，总结自己这几个月的工作，找出自己的不足争取在明年的工作中进行改变，让自己能够把工作完成得越来越好。

一、工作表现

在银行工作的这几个月自己早已经适应了工作的节奏，现在跟刚刚进入这里的时候相比已经是有了很大的进步了的，自己也学习到了很多的工作技能。总的来说自己的表现还是不错的，在工作上没有出现什么失误，也能够很好的完成自己的工作任务。在这段日子里我是很认真的在学习新的知识的，每天也是很努力的在工作。虽然现在我的工作能力还不是特别的好的，但是至少一直是有在进步的。我之后也是会保持自己现在这样的工作态度，让自己能够有更好的工作能力，也能够学到更多的技能。

二、工作体会

其实不管是哪一个行业的工作都是不容易的，也都是需要认真的去做才能够做好的。在这里工作的这几个月，我觉得想要完成这个工作是不难的，只要上班没有偷懒那是一定能够完成的，但想要做好的话是需要付出很多的努力的。在我们行那些工作能力很好的同事在我这个阶段都是很努力的，我也想要成为向他们那样的人，所以我觉得自己还是要更努力才行。在工作的时候一定要认真仔细，一定不要让自己出现一些不该有的错误，这样影响是比较的大的，所以自己也是要努力的去改变自己粗心的毛病的，虽然现在还没有影响，但以后是一定会让我出现错误的。

三、工作计划

新的一年的工作马上就要开始了，自己在新的一年中要更加的努力。在这里工作也已经有好几个月了，工作的流程也已经很熟练了，但跟其它的同事还是有很大的差距，所以必须要更加的努力才有可能追赶上别人的脚步，至少要拉近跟其他人之间的距离。在新的一年中自己要改变一些会影响到工作的不好的习惯，让自己能够把工作完成得更好，也能够更好的去完成自己的工作。

新的一年是必须要努力的，不能把自己是一个新员工当做是

自己迟迟不进步的借口，反而是要当做是一个自己前进的动力。