# 202\_年银行工作会议讲话

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-19

*在社会再生产过程中,银行工作处于流通、分配环节,因而我们有一个传统的、习惯的提法,叫做经济工作决定银行工作,银行工作又反作用于经济工作。下面是范文网小编给大家整理的202\_年银行工作会议讲话，仅供参考。 > 202\_年银行工作会议讲话篇1...*

在社会再生产过程中,银行工作处于流通、分配环节,因而我们有一个传统的、习惯的提法,叫做经济工作决定银行工作,银行工作又反作用于经济工作。下面是范文网小编给大家整理的202\_年银行工作会议讲话，仅供参考。

> 202\_年银行工作会议讲话篇1

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

在这辞旧迎新的日子里，很荣幸能够汇聚在投资集团这个大家庭，向集团领导汇报一下一年来的工作情况。尤其是今天代表银行作典型性发言，和兄弟企业交流一些经验和做法，我更是感到很激动。

近年来，在投资集团的领导下，银行经营班子带领全体员工，围绕积极开拓创新、争份额创业绩，实现利润最大化的经营理念，不断深化体制改革，完善公司治理，创新经营机制，呈现出快速、健康发展的态势。特别是年，面对复杂多变的市场形势及日益激烈的同业竞争，我行上下思路清、干劲足、团结一致、措施得力，实现了业务增长和监管要求的协调发展，开创了我行经营管理的新局面。我们的具体做法是：

一、鼓足干劲，多措并举，全力推进各项业务朝着年度目标快速发展。

一年来，我行坚持以效益为目的、以客户为中心、以市场为导向的经营理念，围绕业务拓展和增加收入开展工作。一是抓住国家扩大内需、货币政策宽松、异地机构扩张机遇，坚持抓大突小、以大带小贷款营销策略，抢抓市场、拓展大中型客户，稳定和提升市场份额，保证收入和经营效益的快速提升。二是采取上联下延的贷款营销策略。向郑州地区及周边城市的优质企业延伸营销，抢占市场、逐步实行政策倾斜;利用支持三农政策导向，摸索村镇银行经验，加强县支行的管理和市场营销，深入推进地方经济增长。三是确立以债券回购为主要资金融通方式，以信贷资产转让、信托理财业务、债券代缴款等高收益品种作为新利润增长点的投资思路，以创新求发展。四是以支行作为在省内业务拓展的桥头堡，积极发挥同集团及下属企业协同效应。五是自我加压，抢抓机遇，扩大效益增长点，开展鼓干劲、勇创新、争份额、创业绩竞赛活动，通过绩效激励措施促进大营销的深入开展，鼓舞员工干事创业热情，推动我行实现了四个快速增长。

存款快速增长。截至年12月底，我行存款余额亿元，较增加亿元，增幅%;较年初增加亿元，增长%，完成计划亿元的%，完成增量计划的%。

贷款快速增长。截至年12月底，我行贷款余额亿元，较年末增加亿元，增幅%;较年初增加亿元，增长%，完成计划亿元的%，完成增量计划的%。

盈利快速增长。

截至年12月底，各项收入亿元，利润总额亿元，实现净利润万元。

协同效益快速增长。

截至年12月底，通过与合作，累计办理信托理财业务亿元，实现收入万元;为集团员工办理个人免担保贷款笔、金额万元，办理住房按揭贷款笔、金额万元;集团下属企业等家企业相继在农业路支行开户，累计存款额度亿元。

二、夯实基础，立足长远，逐项落实重点工程，推动全行稳健发展。

坚持增资强身，增资扩股取得重大突破。

年，我行启动了新一轮的增资扩股工作。通过对资产进行评估，确定每股净资产;向国内一流企业、现金股份商业银行、知名风险投资公司、省内各家商会等企业发送邀请函、入股征求意见函;先后北上北京到北交所探讨挂牌增发的可行性，南下深圳到招行总部发出投资邀请，数次与省煤化工集团实质性接触，利用在开封举行的豫商大会发布消息，前后接待了数十家企业不同程度的尽职调查。在年9月初步确定增资对象，之后又数赴国家银监会沟通增资方案，最终取得银监会对增资方案的认可，初步确定定向增发股，每股定价元，引入资金亿元，增资后实收资本亿，净资产约亿，基本满足我行未来两年的发展需要。

坚持严管强控，风险评级取得重大突破。

年，我行将风险评级工作作为提升全行风险管控能力、带动全行跨越发展的重要抓手。一是建立组织，明确职责、工作重点、时间进度和方法措施，建立工作֪ͨ书和督办通知书制度;二是确定风险评级5项重点内容：置入资产变现、贷款集中度达标、拨备覆盖率达标、资本充足率持续保持在11%以上、完善非信贷资产分类管理;三是按照全面、系统、持续、审慎原则，采取以查促防，以查促改的方式，突出重点、有效监控，确保无案件风险事故发生;四是加强与监管部门沟通，争取监管部门早介入、早预评。我行顺利通过风险评审，成功跃至级行之列，为下一步的快速发展打下了坚实基础。

坚持求强做大，机构网点建设取得重大突破。

去年，我行一方面加快了原有网点升级改造进程。按照网点布局更加合理、更加贴近客户需求、紧跟城市经济发展方向发展思路，制订《银行年度机构发展计划》。对机构总量、区域布局、客户资源及同业机构等相关情况进行综合分析，对家网点分别进行了迁址或改造，使网点布局更加合理，网点焕然一新，社会形象大为改观，业务量大幅提升;另一方面加快推进机构网点建设。初步实现立足开封、辐射县域、进驻省城的战略规划。首家县域支行支行于年元月8日正式开业;首家跨区域支行支行成功设立，成为省内第二家入驻省会的城商行。两家支行的经营发展短时间内也取得了重大突破。截至年月末，支行存款余额万元，贷款余额万元，实现盈利万元;存款增量市场份额占比%，位居县家金融机构第位;贷款增量市场份额占比%，位居第位。支行依托集团这个大平台，积极拓展业务，至月末，各项存款余额亿元，贷款余额亿元，均超额完成既定目标。在全部摊销当年开办费后，实现盈亏平衡目标。

坚持重组落实，资产优化取得重大突破。

年，我行通过与政府及开发商的三方合作，成功变现重组置入土地款万元，目前积极运筹剩余万元变现工作，确保年底完成;对市政府亿元到期贷款办理展期手续，已收取前三季度利息万元;市政府置入资产收益万元于11月末全部入账;置入集团资产收益年底完成;土地办证正在积极推进;对其他需落实事项开展了前期基础性工作。通过一系列工作，置入资产变现额度达到40%以上，超额完成银监局下达的变现比例不少于30%的要求。

坚持科技支撑，电子科技应用取得重大突破。

年，我行着力提升电子科技应用水平，拓宽服务渠道，完善服务手段，满足客户多元化需求。首先经省市银监局同意，组建电子银行部;通过需求提供、功能开发、性能测试、生产验证、安全评估、材料申报等项工作，网银正式推向市场，运营良好，成为省第四家开通网银的城商行。至11月末，网上银行开户户，实现交易额亿元，其中跨行汇款亿元。积极制定电子银行三年发展规划，推进其他电子银行业务的发展，已经完成电话银行、多媒体自助终端和短信平台项目的方案设计及前期基础工作。

坚持改革发展，战略部署取得重大突破。

年，我行积极探索改革发展规划，通过北京时代朗迪咨询公司进行全面管理咨询;经省投资集团牵头组织有关专家进行评审论证;经股东大会讨论通过，明确了未来五年的总体发展战略，即：在集团建立区域金融控股集团军的大框架下考量发展资源，立足差异化竞争战略，完成更名，在达到二类行监管标准的同时，到年成为中等资产规模的现代升级股份制银行，成为投资集团未来区域金融控股集团的核心力量，达到公开上市要求的实质条件。并制定了总体发展目标，到年，成为资产规模超过亿元，治理完善、资本充足、内控严密、运营安全、服务优质、效益良好、创新能力和竞争能力强的现代升级股份银行。

共3页: 上一页123下一页

> 202\_年银行工作会议讲话篇2

同志们：

今天这次会议，主要任务是：贯彻落实省分行1226视频会议精神，全面启动伴你成长金钥匙春天行动综合营销活动，借以研究部署全行一季度工作，同时就如何紧紧抓住两节契机，创新我行品牌形象，促使各项业务快速突进，也是此次会议的一个重要议题。在新年的第一天，我们就紧锣密鼓组织召开这次会议，主要是局面逼人，压力迫人，希望催人，形势喜人，更是我行新一届班子组成以后，要以新的观念、新的思路、新的举措统领全局，为今年必须实现扭亏为盈这个宠伟目标，而早争主动、早打基础、早出效益、早做贡献，同时确保全行首季开门红。下面，我讲几点意见：

一、面对困难不气馁，制定目标勇攀登

据初步了解，我行目前面临的困难很多，业务经营要走出困境，员工要实现自身的人生价值，尚存很多技术性原因。就制约我行经营与发展的几个不利因素，主要有：一是网点优势已不复存在。目前，我行仅有两个营业网点，与工行、建行基本处于同一水平。在服务手段方面，由于缺少ATM自动提款机，我们的硬件配备又落后于他们。实事求是讲，工行、建行都属于上市银行，内部从上到下已经形成了一套科学的、先进的管理体系，这方面我们亦存在一定差距。同时，信用社、邮政储蓄又可以通过城乡联动的传统模式，与我们争抢城区业务。过去的经验表明，他们的城区竞争力不容忽视。二是任务差距较大。上年度由于撤并网点，导致我行储蓄存款拉下较大步子。今年，市分行在分配任务时，是在上年度任务的基础上进行累加，就是我们一季度不但要完成今年的任务，还要弥补上年度的差额任务。所以说，目前我们的任务压力很大，对一季度增存是一个巨大的挑战。三是不良贷款占比居高不下，严重削弱了我行的资产创利水平。不良贷款占比当前为，据测算，约有的不良贷款基本处于睡眠状态,不但不能为增收利息做贡献,而且给我们完成分行的任务指标形成压力。这是一个方面。另一方面，货币及小额农贷清收工作越来越难。因为农村已经失去机构网点的支撑，加之清贷力量在减员分流后也相应减弱，致使大量散落于农村的小额贷款，长期无人问津，甚至丧失法律时效。四是非生息资金占用矛盾愈加突出。上年度机构人事改革造成存款总量下降，以及经营利润持续大幅亏损等原因，直接导致非生息资金占用在存款负债中的占比，又有了新的攀升，此方面矛盾目前仍然十分突出。五是中间业务增长难以实现较大突破。虽然在营销基金、\_\_\_险等方面取得了一定进展，但是网上银行、电话银行以及交强险、传统财险等方面，进展仍然缓慢。中间业务创收的最主要业务产品，目前主要还只能依靠信用卡结算。讲到这里，我想强调一下。就网上银行、电话银行、交强险等，我们自己的员工绝大部分对此都不熟知，都不会或不习惯使用，何谈向客户推荐呢?其实网上银行、电话银行发展好了，某种程度上在减轻前台柜员劳动强度的同时，又可以促进这些业务产品的发展。这里要求，在向客户营销推介新的业务产品时，首先我们的员工应该学会使用。原则上，我们要求全行有条件的员工，人人都要开通网上银行，人人都要使用电话银行，自己的摩托车如要缴纳交强险，都应该在我行办理。

综上所述，虽然我们面临诸多困难和挑战，在当地金融机构中也无多少优势可言。但是，我们有一支能打硬仗、吃苦耐劳、敢于拼搏、永不言败的团结战斗的员工队伍。近年来，历经数次减员分流、优胜劣汰以后，保留下来的都是工作业绩最突出、对农行事业最热爱的优秀团队。只要我们矢志不渝地坚持以人为本的经营思想，在新的一年、新的战场，并在新的班子带领导下，以新的思维为纲领，以新的观念为谋略，以新的举措作保障，团结一心，恪尽职守，顽强拼搏，争创佳绩，我们就一定能够战胜新困难，迎接新挑战，在推动临猗农行这辆大车快速前进的同时，实现个人的理想目标和人生价值。所谓我们的新思维，就是全行上下不分前台后台，不分基层机关，我们都是一线员工，都要面向市场，都要攻关营销。所谓我们的新观念，就是人人都要分任务，人人都要完任务，人人都要创效益。所谓我们的新举措，就是以百分制考核办法，对柜员、收贷人员、保卫人员、客户经理、行政后勤人员，以及行长、主任、司机、勤杂工等全部在岗人员，人人分配任务，人人参与考核。就此，我们结合客观实际，并充分考虑到当前工作面临的困难，几经讨论，纵横比较，认真算账，慎重决策，为我行一季度工作确定了三个大目标：第一个大目标是，增存6000万元，其中储蓄4000万元，对公20xx万元;第二大目标为：清贷完成万元，其中小额农贷必须完成万元，另要盘活不良贷款400万元;第三大目标为：业务收入实现万元，其中收息万元，中间业务收入30万元。

二、树立增存新理念，确保实现开门红

一年之计在于春。近年来的实践证明，谁抓住了一季度工作，谁就抓住了全年工作的主动权。为此，全行必须以一季度两节带来的各种机遇，以开展金钥匙春天行动综合营销活动为契机，认真组织，再接再厉抓好三收一拓展工作，力争使各项业务取得良好开端。表现在存款工作方面，全行每一名员工，都要牢固树立总量就是实力，份额就是地位，增存就是增效，增量就是竞争力的存款新理念，全面分析和研究区域内的资金组织及市场竞争的新动向、新特点，牢牢把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，大力拓展新的领域，努力提高市场份额。今年一季度，省分行加大了对增量市场份额的考核力度，对存款市场竞争力的考核系数拉高到了45，说明省分行对今年的增存工作非常重视。就此，我们要求，全行一季度的存款工作必须做到以下四个要。一要树立服务增值、服务创效理念，真正把规范化服务工作落实到窗口、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和服务效率，针对元旦、春节前后，各类商户及城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索揽存的新对策，突出抓好储蓄存款工作。同时就如何做好我们的服务工作，应在以下三个方面进一步加强。一是文明规范服务意识必须加强。此方面，各部门之间要充分发挥职能作用，加强监督检查，切实将文明规范服务落到实处。就增强文明服务意识，理解文明服务内涵，在此阐明两方面内容。一方面，服务就是一种管理。优质文明服务水平的提高必须依赖于严格、规范、科学的管理，严格规范的管理又能促进优质文明服务水平提高。包括统一着装、仪表举止、文明用语等这些都必须形成制度，成为员工的行为准则，严格执行。另一方面，服务就是一种精神。员工要树立一种爱岗敬业的服务精神，要有文明诚信的服务观念，要有乐于助人、无私奉献的服务精神。只有树立了这种精神，才会在工作中表现得积极主动。

二是产品服务意识必须加强。当前，我们的服务产品可谓不少。各类基金、保险等理财产品，目前开办得十分火爆。一季度，省分行特别强调要加大对双利丰个人通知存款，以及教育储蓄的营销力度。这方面，我们尚存巨大潜力可供挖潜。通过挖潜这些新业务产品，拓宽增存渠道，寻求新的发展。

三是效率服务意识必须加强。客观上，由于计算机故障、办公高峰时段客户拥挤等现象，造成不能及时为客户办理手续诸类事情仍有发生。就此，做好对办公系统的维护以及对客户的疏导工作，也是提高办公效率的重要举措。我的意见是，两节期间，营业部、东街分理处均应由专职人员坐班，为客户提供疏导、咨询服务，在柜台外为客户营造一个良好的办公秩序。

下面讲第二个要。就是要着力提高对公存款综合营销能力。以资产业务为切入点，积极拼抢集团性、系统性优良客户，努力提高我行的对公份额。要高度重视机构存款业务，以代理业务为突破口，有效扩大与行政事业客户的合作领域，提高资金留存率。与储蓄存款相同的是，对公存款在两节期间也是一个增长的高峰期。特别是企业之间正常的商业拖欠，按惯例也会得到阶段性的清算。因此，在回笼这部分资金中，重点是客户部与营业部应加强协作，深入企业检查督促，确保货款足额归行。三要继续密切同信用社的合作关系，扩大合作领域，力促同业存款保持稳定。四要加大宣传力度，进一步加强形象建设和两节期间的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造农业银行新的良好形象。

三、积极培植优良户，扩张规模多创效

面对目前现状，我们必须依靠自身拓展来提高资金营运效益。要以信贷新规则为前提，严把投放质量关，加大贷款营销力度，全力以赴拓展业务市场领域，培植优良客户，达到早投放、早见效。一要主动沟通，继续抓好对临猗、临晋两所学校以及我县的龙头企业卓里集团、化工行业的排头兵翔宇公司等优良客户的营销工作，在龙头项目上做大文章，为全行一季度资金营运寻找新的出路。二是转变思路，高瞻远瞩，对丰喜集团临猗分公司，可以做些积极有益的接触摸底。同时，应进一步拓宽视野，高度注重个人质押贷款、消费贷款、贴现、住房等低风险贷款的营销，并结合实际情况，确定营销重点。一季度，在省分行的综合营销活动中，个人类贷款将作为一项战略工程予以实施，借以实现不良贷款的双下降。目前，我们应抓紧寻找符合我行实际的客户群体，及早研究对策，确保使个人贷款在一季度有一个较大突破。三要继续建立和完善市场营销的组织保障体系，形成班子领导主攻系统大户，部门主任主攻重点户，客户经理和员工主攻个人精品户的全员营销机制。四要不断开发、培育、挖掘新的客户，逐步建立我行的优良客户基地。对那些负债低、效益好、风险小、前景好的信贷客户，要充分利用两节期间，加大营销力度，争取信贷政策，同时做好对现有大客户和重点意向客户进行回访维护，加强沟通，联络感情，为扩大合作关系奠定良好的基础。

三、连续奋战清不良，开创工作新局面

近年来，我行不良贷款占比高的不利因素，在绩效考核中，对我行的效益工资影响极大。目前，我行不良贷款实际占比高达，高于全市农行平均水平个百分点。因而说，要想解决我行的发展问题，就必须真刀真枪、真抓实干地解决不良贷款的清收问题。过去的不良贷款清得好不好，毕竟已经过去了。今年的清贷工作，必须要有一个大突破，要打开一个新局面。全行必须面对现实，充分认识整体经营上所面临的严峻形势，利用年初集中回笼资金的有利时机，动员全行员工，早收快收，全力搞好收贷收息。一要清醒地看到，清收工作仍是明年的重头戏，是绩效考核的重点，我行清收旺季是在一、四季度，决不能等待观望，必须坚定信心，在一季度抓出成效。二要对法人客户不良贷款继续实行行长和主任包挂责任制，全行所有信贷人员都要深入重点大户、重点企业进行连续跟踪清收，以点带面，大力推动全行清收管理工作扎实深入开展，在一季度取得新的突破。三要切实发挥资产经营部的专业清收作用，发扬连续作战精神，继续打好清收攻坚战。可以对买断、打包清收进行研究和尝试，同时把散、小、差贷款作为专职清收人员的主攻对象，继续组织人力抓好清收工作，全面掀起不良贷款清收新高潮，大力开创散小差退出工作新局面。

四、转变观念抓营销，中间业务上台阶

思想是行动的先导，观念就是财富。发展中间业务必须彻底改变中间业务是副业的看法和做法，确立资产、负债、中间业务共同开拓，协调发展的思想，真正把中间业务当作主营业务来抓。一是以金钥匙综合营销活动为契机，加快推动交强险业务的前进步伐。要在总结20xx年开展的保险代理业务经验的基础上，克服困难，进一步挖掘潜力，促使保险代理业务成为全行中间业务的骨干产品。二要加大对银行卡业务的营销拓展力度，全面提高银行卡收入水平。一方面，要利用贷记卡的推广契机，加大对企业老板、政府官员、个体经商大户的营销力度，并于适当时机，组织人员送卡上门，力争使贷记卡在一季度就迎来发卡旺季。另一方面，做好对家家利超市的服务工作，通过为该超市提供全方位、多层次的优质服务，力求将其打造成我行的第三个营业网点。据我们了解，家家利是一家经营规模大、实力雄厚的连销店，其开市火爆，产品热销，说明已经得到了消费者的认同。自开业以来，该超市以日均三十万的现金流动量，和保持相对稳定的货款存放量，成为各家金融机构的争抢对象。欣慰的是，通过我们及时攻关，家家利已经成为我们的贵宾客户。因而，营业部及押运人员要像服务东街分理处一样地为该超市现金回笼做好服务。随后，我们还将组织人员，认真调研，专门为其设计制定一系列特色服务，借以拓宽我们的业务领域，促进中间业务的稳定增长。三要加强维护代收代付业务。在坚持不懈发展代发工资、代收学费等业务的同时，还要千方百计做好财政资金代理工作;对与我行建立长期合作的系统客户，要利用两节，加强走访，做好对这些客户的维护工作。四是重视对新业务品种的营销，做好基金、国债的代销工作，全方位拓宽中间业务收入渠道。作为一项最具魅力的理财产品，基金业务在西方国家已经发展了多半个世纪，并成为其银行业的一项可与信贷收益相比美的主要业务。20xx年下半年以来，国内基金业务也迎来了一个火爆销售的新局面。去年10月份，央行发布的消息称，国民储蓄率五年来首次出现月度下降趋势。数据显示，其资金主要流向基金和股市。据有关专家分析，20xx年的基金销售将会步入一个新的发展时期。因而，省分行对基金的销售工作十分重视。不但为此项业务设置了较高的考核分值，而且还分别就对老基金、新基金及申、认购五万元以上的优质客户等，均做了细化及量化考核。就此，要求我们在营销基金业务时，应重点发展一批五万元以上的优质客户。这是一个方面。另一方面，要做好凭证式国债、储蓄国债及记账式国债的宣传发行工作，借以推动中间业务向深度与广度发展的同时，使中间业务的创收水平得到较大提升。

五、精心组织早行动，掀起两节新高潮

一要认真抓好全省农行伴你成长金钥匙春天行动综合营销活动电视电话会议精神的贯彻落实，把会议精神不折不扣地贯彻落实给每名员工，从而做到早动手，早见效。二要充分发挥组织、协调、公关、营销作用，切实加强组织领导，周密安排开展劳动竞赛活动，为全年开局工作起好步。三要统一思想，提高认识，使全行员工深刻领会首季就是旺季，关系到全行整个年度的业务经营，积极主动地发扬连续作战精神，并迅速掀起高潮。四要继续完善激励机制，强化对各项业务经营的考核，做到任务到人，责任到人，奖罚到位，增强一季度工作的发展动力。讲到此，我要强调的是，今年要做好对员工个人任务完成情况的统计与考核工作。只要是支行承诺的利益，就一定兑现给大家;只要是属于大家的工资，支行都会全额发给大家。但是，如何分配?就是一要兑现，二要保障任务的完成。五是后勤保障必须服务于业务，服务于员工。车辆使用必须围绕收存、清贷、营运服务，机关食堂要加强管理，为加班、值班、换班员工做好服务。工会要多参与群众工作，为困难员工排忧解难，多开展业余文化活动，积极营造家园文化。六是一如既往地抓好安全保卫工作。两节期间，我们的注意力容易分散，精力难以集中，加之人口流动频繁，思想麻痹大意，正是一年之中的案件频发期。因此，我们一定要将安全防范工作摆在首要位置，要保持高度的警惕性，不能存在丝毫的侥幸心理。特别在春节假期间，一定要留足值班人员，保卫部门要做好监督检查工作，并切实做到值班有登记，交班有交接，夜间有巡逻，安全有保障。真正要做到业务经营和安全工作两不误，把安全二字真正落到实处，为全行业务经营创造一个良好的环境。

同志们，任务艰巨，时不等人。全行上下一定要保持清醒的头脑，强化管理，规范经营，集中精力，奋力拼搏，确保全行业务经营健康快速发展，为我行20xx年迎来首季开门红做出自己应有的贡献。

共3页: 上一页123下一页

> 202\_年银行工作会议讲话篇3

几年来，工商银行xx支行狠抓两个文明建设，多管齐下抓经营管理、抓优质服务、抓工作业绩、抓队伍建设、抓企业文化、抓素质教育，致力于繁荣侨乡经济建设，在兼顾社会效益、经济效益、企业效益和自身效益的同时，拓宽了生存发展空间，营造了具有特色的企业文化氛围。xxx工行从四个一流入手，以创建青年文明号为动力，开辟了符合自身特点的改革和创新的道路，实现了经营管理的良性循环和更具竞争力的可持续发展。xxxx年创建以来，在各级党政领导的重视和支持下，在团组织和广大团员青年的积极参与下，创建工作不断深入，创建范围不断拓展，创建内容不断丰富，创建综合效益日益突出，创建青年文明号已成为全行青年职业道德教育和共青团组织参与两个文明建设的主要途径。

近年来，支行被评为国家级金融系统先进单位一次，连续x年被评为省级文明单位、被评为省级先进单位x年次，被评为总行级先进集体x次，获xx市级先进集体荣誉xx次，获得县级荣誉xx次。十个服务窗口被评为巾帼建岗示范窗口。xxxx年，xx分理处获得xx市级文明单位称号，支行现有省级青年文明号x个，xx市级青年文明号x个，市级青年文明号x个，获青年文明号单位在分理处以上机构中占xx。

(一)加强组织领导，始终保持青年文明号高水平运行

支行领导十分重视团的建设与创建青年文明号工作，始终把它摆上重要的工作日程，高度重视基层团组织建设和青年干部的培养，以团组织实行垂直领导成立工行xxx支行团委为契机，对团组织机构进行更切合实际的设计构建，形成了以工行团委为中心，辐射下属十个团支部的组织框架，由分管副行长亲自担任团委书记，加强了党团、政团之间的纵向联系，不失时机成立十个团支部并进行换届选举，补充新鲜ѪҺ，为优秀青年提供了发挥才干和自我锻炼的舞台，团组织充满了活力，加强了推力，提高了动力，凝聚了合力。每一年度各团支部在团委工作计划的基础上拟定各自工作计划并上报支行团委，由团委负责监督落实，做到年有计划、月有重点、季有反馈、半年小结、全年总结，再由团委向党政两级汇报。近年来，工行xxx支行团委共下发各种文件通知xx份次，对创建青年文明号、团的组织生活、团会团课、团费收缴、推优工作等进行规范布置并加大了监督力度。

在加强团委组织建设的同时，抓住机遇，加强对青年文明号创建活动的组织领导，根据工作需要不断地充实调整青年文明号创建领导小组成员，每年度下达创建青年文明号工作规划，指导创建工作。xxxx年我们对全辖各机构提出了两个实现的要求，即没有青年文明号的要实现授牌，已有青年文明号的要实现升级，将其列入考核范围。创建青年文明号领导小组注重青年文明号标准的不断提高，其考核标准和细则每隔一定时期都要修定补充一次，以提高标杆作用，激励进取，进一步深化青年文明号创建工作。目前xxx支行x个县级青年文明号有望升级，省级青年文明号--营业科也以瞄准目标，充实条件，准备向更高的层次迈进。

(二)党政建设带动团建，围绕行处中心任务开展工作

支行在加强基层党组织建设的同时，非常重视共青团的配套建设，坚持配套抓、抓配套，为新时期加强团的基层组织建设创建有利的条件，形成党建带团建，团建助党建的格局。我们把三讲、三个代表、金融职业道德教育纳入团的学习活动范畴。组织团员青年在团会团课上进行深入的学习讨论，组织研讨，撰写心得。注重党团联动，在党的活动中邀请团干与优秀团员参加，先后组织了闽西革命根据地行、安业民烈士墓宣誓、三观教育、形势教育讲座、毛泽东故居行等教育活动。近年来，工行团委先后向党组织推荐了xx名优秀团员青年入党。推优工作一方面为党组织推优选秀输送了人才，另一方面提高了团委的威信，营造了进取争优的良好竞争氛围。在党建的带领带动下，支行团组织的作用得到了更好的发挥：第一、充分发挥了团组织的助手作用;第二、充分发挥了团组织的后备军的作用;第三、充分发挥了团组织的桥梁纽带作用;第四、充分发挥了共青团在青年工作中的核心作用。在党组织的带领下，党有号召，团有行动，把占员工总数近xx的团员青年紧紧团结带动起来，积极投身行处两个文明建设，围绕行处中心任务开展工作，行处的凝聚力、战斗力大大提高，经济效益连年增长，充分体现了xxx支行在xx工行系统的支柱作用。

(三)全面加强学习，建设一支高素质的青年队伍

首先，狠抓教育学习。为了适应市场经济优胜劣汰的发展要求，走提高素质多出人才的可持续发展之路，我们注重抓好六大教育：抓好形势教育;抓好价值理念教育;抓好职业道德教育;抓好商业银行风险管理知识普及教育;抓好法制和警示教育;抓好行规行纪教育。为了提高学习效果，我们先后聘请了学院老师举办了三观教育、形势教育、会计法、保密法、三个代表、加入世贸，迎接挑战、警示教育等十场专题讲座。还穿插组织了认清形势，感受危机和职业道德教育两场以实话实说、畅所欲言为形式的青年论坛活动。

其次，狠抓培训练兵。我们在会计、出纳、储蓄三个专业部门开展岗位练兵和专业技能竞赛，继续塑造工商银行三铁形象。选拔业务尖子参加总行、省、地、市各级业务技能及专业知识比赛，xx人次获得总行级技术能手称号，xx人次在省行级业务比赛中名列前三甲，在全行掀起了比、学、赶、帮、超热潮，涌现出总行文明优质服务标兵当好一名新型的市场营销员xxx同志、总行级三?八红旗手xx同志和省级xx公司先进工作者精诚所至，金石为开所主任xx同志等一批先进人物。岗位竞赛活动推动优质服务工作的深入展开，提高业务素质和操作技能，增强了同业竞争实力。xxxx年x、x月份开展以爱岗敬业、遵纪守法、文明服务为主要内容的职业道德教育活动，力图通过创建青年文明号活动与不间断地教育学习活动，建设一支政治过硬、业务优良、作风清正、纪律严明的员工队伍，塑造良好的社会形象。

第三、创造学习机会。工行团委通过各种渠道与有关大专院校联系，将自考、函授、电大等各种院校名称、专业、信息等打印成清单下发给团支部，组织了认清形势，感受危机的青年论谈活动并印发了倡议书，加大了对自学成才的嘉奖力度，鼓励自学成才，营造了良好的学习氛围。xxxx年，我行参加了各种大专、本科学习者xx人，参加中、初级职称考试者达xx人，纪录前所未有，青年人才工程蓬勃发展。

(四)加大创新力度，优质服务推陈出新上层次

当前，同业竞争日趋激烈，入世在即。我们面临着新的机遇和更多的挑战。在全行实行统一标识统一装修，统一贯彻落实各项优质文明服务措施，提高优质服务水平的基础上，注重服务的创新和升级：

1?二线为一线服务，每个二线科室挂号一个一线处所，推出二线为一线、一线为顾客的大后方服务措施。2?开展比作风、比贡献、比技能的三比劳动竞赛，挂钩福利。实行分理处综合考核末位淘汰制，加大奖罚力度，鼓励先进，鞭策后进。3?实现柜面窗口服务的两个转变，改变普遍的柜台服务为综合型服务乃至升级为增值型服务。4?创新业务品种，推出消费信贷、理财咨询、信息咨询、教育储蓄、教育信贷等各种新的业务，拓展牡丹卡应用空间和效率，提出银行超市新理念及付诸实施。5?实行客户经理制。一个客户经理专门为一个或多个优秀客户提供全方面银行业务服务，涉及全班业务领域为优秀客户提供高效、快速、准确、综合性的绿色通道服务。6?实行信贷营销战略，支持xxx经济支柱行业支柱企业，发展支持了xx集团、xx服饰、xx集团、邮电、电力等一大批优质客户，取得了银企双赢，增强了服务xxx经济的实力。盯紧水电路等民生民心工程，先后投入信贷资金x?x亿元取得了良好的社会效益和经济效益。7?加大检查监督整改力度。我们将现场与非现场监督和专项性监督相结合，定期监督与不定期监督相结合，动态监督与静态监督相结合，领导性监督与群众性监督相结合，实行快速反馈整改。如：零售科扣罚xxx元，人事科扣罚xxx元，几年来对十多名违纪同志进行行政处分。

(五)勇创一流业绩，青年文明工程声势浩大

作为xx工行系统的支柱行处之一，xxx工行在抓好精神文明建设的同时，把创建青年文明号活动与我行处的物质文明建设有机地结合起来，促进了经济效益高速发展。1?存贷营销出效益。存款营销我们注重抓经济新增长点，注重抓源头，实行存贷款营销、本外币营销一体化联动。对公存款增量及增幅占比全市第一。信贷资产结构得到了深化调整，培养支持了一大批优秀客户群体。2?中间业务迅猛发展。外币结算量翻番，牡丹卡应用及资金沉淀成倍增长成为新的效益增长点。3?压缩费用措施得力，增收节支促进效益增长。4?剥离不良资产及核销呆帐贷款工作成绩显著，夯实了我行的经营基础和发展竞争实力。工商银行xxx支行本外币存款逾xx亿，各项贷款余额超xx亿，三项贷款占比低于x，年利润比xx年翻两番有余，两个文明建设硕果累累成绩骄人。

我们在取得社会效益、经济效益和人才效益三丰收的同时，我们还积极开展青年文明号优质服务促假日经济和青年文明号创新创效等特色活动，受到社会的广泛好评。

1?号户结对活动深入展开，好人好事层出不穷。几年来，工行与xxx一中，xx中学，xx星村等近十所学校贫困村建立了扶贫帮困关系，xx人次参与了希望工程长期捐助失学儿童活动，在闽北水灾、保护母亲河、支授西北雪灾难民、九八特大洪灾、台湾x、xx大地震等系列赈灾捐助活动中捐款达xxxxx余元。支行连续四年参加无偿献血逾xx人次。团委每年都与一个贫困村或学校结对帮扶，每个青年文明号集体都有帮扶对象，并与贫困地区建立帮扶关系。xxxx年x月x日，xx晚报刊登我行xx所员工识破一诈骗案的新闻报道;又如x月份，民警xx女儿坠楼，抢救期间员工发扬团结互助、扶危助困的友爱精神，捐款x万x千多元帮助燃眉之急;xx见义勇为，勇擒小偷，受到公安机关的表扬;出纳柜退回欠款xx笔金额xxxxx元。

2?共青活动有声有色，综合效益日益突显。xxx支行团委一直是xxx直机关组织中的一支活跃力量。xxxx年，我们提出了共青团活动的新思路，即团的活动要力争扩大社会影响面，要有一定的社会效益和宣传效应，要体现xxx工行企业文化的特质、营造xxx工行企业文化氛围，团的活动要寓教于乐，促进团结，催人向上，丰富青年人的业余文化生活。围绕四要思路，xxxx年xxx工行团活动丰富多彩有声有色。(1)我们倡导全行唱好一首歌《团结就是力量》。(2)在全辖xxx名团员中先后成立了摄影兴趣小组(其中有两名省级摄协会员)、集邮集币兴趣小组、工行合唱团(曾荣获xx合唱一等奖)。组建工行文娱小组(其中xx等几位同志巳成为了xx、xxx各种晚会的主角)，成立了读书兴趣小组(团委组建流动书库并特设心得交流园地，一些支部的小图书库也已初具规模)，xx支部的羽毛球队活动频繁，支行篮球队成为了加深友谊促进青年交流的桥梁，书法兴趣小组展览不断，队伍日益壮大。(3)由工行出资与团市委等单位合办的工行杯少儿乐器比赛及颁奖晚会取得了良好的效果，社会影响强烈，体现了xxx工行关注少年儿童成长成才的爱心。(4)工行团委组织的毛泽东同志故地行、古田会议旧址行，安业民烈士墓宣誓，清明祭扫革命烈士墓等活动起到了生动的教育效果。(5)青年沙龙论坛系列活动实话实说，不避锋芒，注重交流，关注焦点，成为了我行团委的名牌活动。(6)参加团市委的五四青年金融综艺大擂台，爱我xxx自行车环市等活动报名涌跃，成为全市的一支活跃力量。(7)以环保、爱乡、护绿为主题的登山、飘流比赛群情激昂，寓教于乐。(8)直属一支部发起的读好一本书，写好一篇心得活动在全辖掀起读书热。(9)爱我工行，述我观点的主题征文活动获得成功，多篇文章被各级刊物采用。(10)第二届书法、摄影展览、水平提高，作品增加，视角开阔，受到好评。

面向新世纪，我们将继续以四个一流和三个效益为目标，以更高的标准来严格要求自己，不断总结创建经验，不断深化创建活动，不断创新青年文明号活动内容，在侨乡的经济大潮中扬起青春的风帆。

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！