# 青年员工案防工作总结(合集24篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-07-19

*青年员工案防工作总结120xx年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，在全行干部职工的共同拼搏下，认真贯彻落实全市邮储银行工作会议精神，结合党的群众路线教育实践活动以及xx当地实际情况，紧紧围绕加快转型、加速发展、安全合规、质效并重...*

**青年员工案防工作总结1**

20xx年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，在全行干部职工的共同拼搏下，认真贯彻落实全市邮储银行工作会议精神，结合党的群众路线教育实践活动以及xx当地实际情况，紧紧围绕加快转型、加速发展、安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动xx行各项工作健康、稳步、跨越发展。

>一、业务收入指标完成情况

截至20xx年10月底，我行当年累计实现业务收入987万元，预计全年收入1200万元。

>二、主要业务发展指标完成情况

>（一）信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，截至10月底，全行当年累计结余536笔、金额1940万元。

>（二）公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20xx年10月全县对公存款余额亿元五家金融机构中我行占比15%。

>（三）储蓄业务

个人存款？20xx年10月我行个人存款余额万元，其中邮储自营网点个人存款余额万元，邮政代理网点余额万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负万元代理网点净增万元。

>三、主要工作开展情况

>（一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销各项业务。

明确了目标定位后我行建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。

突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，如大象集团、国电项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

>（二）坚持品种创新和服务创新多方位发展零售业务。

今年我行抓住推行VIP服务等工作，抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点

大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度。抓住理财资金主要靠努力的.特点，全行动员，对周边的商户、村户和老客户有效地吸收理财资金。三是推出了VIP服务方案。开设VIP优先通道，建立VIP客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。四是加大宣传力度以业务宣传为媒介。全行总动员走进城乡的每一个角落加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

>（三）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款积极争取扩大贷款规模带动对公存款业务和结算业务。

一是优良客户的贷款营销：主动营销贷款。

二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲自把关审批。

>同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。

一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证无误后才能受理。

二是强化责任认定。经过努力效果较好确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方：

一是经营理念有待创新。近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性。

二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性。

三是基础管理还有待进一步规范和完善。基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进确保各项工作再上新台阶。

**青年员工案防工作总结2**

商业贿赂不仅破坏了\*\*\*\*市场经济的正常秩序，而且毒化了社会风气，滋生了\*\*行为和\*\*\*\*。商业银行作为资金密集度高、风险大的特殊领域，成为商业贿赂现象的多发地带。近期，我行\*\*全体员工认真学习《关于开展案件专项治理，进一步加强案件防控工作实施意见》、《湖南省分行防治商业贿赂案件专项治理活动实施方案》及《\*\*建设银行员工从业禁止若干规定的通知》文件，结合对典型案例的深入学习，积极开展了批评与\*\*\*\*。

>一、坚定\*\*\*\*理想和信念

始终坚定\*\*\*\*理想和信念。丧失了理想和信念，就会等于失去精神支柱，失去灵魂。在市场经济大潮中，在金钱、官位、\*\*的\*\*下，极个别员工放弃了对世界观的改造，放松了对自身的要求。只讲索取，不讲奉献，只讲钱财，不讲原则的做法使一部分人经不起社会不良风气的侵蚀，从而一失足成千古恨，最终走\*\*\*\*的道路。在当前市场经济的\'形势下，只有自觉地进行世界观、人生观和价值观的改造，坚定自己的信念，提高自我约束能力，坚决抵制市场经济条件下物质的\*\*，规范经营，过好\*\*关、金钱关、美人关，才能经受住各种考验，抵御住各种\*\*。

>二、从案例中吸取教训，做到警钟长鸣

反面的案例警示，作为建行员工都要受到极大触动。这些典型案件说明：人贪欲膨胀就会丧失理想信念，追逐\*\*就会导致急功近利，贻误事业的发展，心存侥幸会触犯法律受到制裁，愧对祖国和人民的培养和信任，愧对建设银行的事业，最终变\*\*民的罪人。所以，我们要时刻保持清醒的头脑，作为一名银行员工，随时提醒自己：强化廉洁意识、\*\*意识、大局意识、奉献意识和服务意识。

>三、加强法规和业务业务学习，提升自己的防腐能力

我们要加强金融法规和建设银行的各项规章\*\*的学习，熟悉和掌握规章\*\*的要求，提高自身的综合素质和明辨是非的能力。认真履行工作职责，将各项\*\*落实到业务活动中去。强化责任意识，要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，\*\*\*\*的事业，勤奋工作，规范经营，彻底杜绝\*\*。

**青年员工案防工作总结3**

 防疫业务档案两级管理是指在卫生防疫站档案工作管理委员会的统一领导下，将防疫业务形成的技术档案实行分别站级、科级两级管理。其有以下四个方面：

 1将卫生防疫业务档案纳入站档案工作管理体系：同其他门类的档案一样，业务档案的管理也应在接受站档案工作管理委员会的统一领导，由站档案室负责具体组织实施。

 2将业务档案分为站科两级：对业务活动中形成的大量疾病防治、卫生监督监测档案分别为站级业务档案和科级业务档案两个层次。

 3站级业务档案管理：凡划归的站级管理的业务档案，由各科兼职档案员负责收庥、整理、立卷，定期向站档案室归档，交由站档案室统一保管和提供利用。

 4科级业务档案管理：凡划归为科级管理的业务档案，交科保存，由各科兼积档案员负责收庥、整理、立卷，并负责保管和提供利用。二、站科两级档案范围的确定

(一)站级业务档案的划分及范围

 在确定站级业务档案的范围时，应本着总体性、综合性、性及学术性的原则对档案进行划分。即要将那些反映主要业务工作的总体水平的材料以及在基础监督监测上形成的综合性、分析性并具有一定学术价值且保管期限长的材料确定为站级档案，以确保站存业务档案能 够全面反映和概括本机构业务活动及工作水平。总体来看，站级业务档案的范围有以下几个方面：

 1业务工作法规、标准及技术方法的档案。包括有关证书、研究报告、编制说明及验证报告等。

 2年度或跨年度的法定传染病、地方病及中小学生常见病等疾病防治方案及、疫情流行病学分析、疫情流行趋势预测等。

 3年度或跨年度的卫生监督、监测的总结分析。

 4重大事故、疫情暴发、中毒调查处理的有关材料包括调查报告及现场调查记录及有关的行政行政处罚材料等或年度综合性分析总结。

 5专题调查。包括调查设计、调查报告或总结，统计汇总等材料。

 6各项业务工作的统计月报、年报。

 7省市级以上刊物上发表的业务论文。

**青年员工案防工作总结4**

20xx年我行在市行、县委县\*\*和监管部门的正确\*\*下，在全行\*\*职工的共同拼搏下，认真贯彻落实全市邮储银行工作会议精神，结合\*的群众路线教育实践活动以及xx当地实际情况，紧紧围绕加快转型、加速发展、安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动xx行各项工作健康、稳步、跨越发展。

>一、业务收入指标完成情况

截至20xx年10月底，我行当年累计实现业务收入987万元，预计全年收入1200万元。

>二、主要业务发展指标完成情况

(一)信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，截至10月底，全行当年累计结余536笔、金额1940万元。

(二)公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20xx年10月全县对公存款余额亿元五家金融机构中我行占比15%。

(三)储蓄业务

个人存款?20xx年10月我行个人存款余额万元，其中邮储自营网点个人存款余额万元，邮政\*\*网点余额万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负万元\*\*网点净增万元。

>三、主要工作开展情况

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销各项业务。

明确了目标定位后我行建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行\*\*以身作则带头攻关保证保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，如大象集团、国电项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基矗。

(二)、坚持品种创新和服务创新多方位发展零售业务。

今年我行抓住推行VIP服务等工作，抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点

大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水\*，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度。抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，对周边的商户、村户和老客户有效地吸收理财资金。三是推出了VIP服务方案。开设VIP优先通道，建立VIP客户档案，实施差别式服务，为有价值的私\*\*客户提供一揽子理财服务方案。四是加大宣传力度以业务宣传为媒介。全行总动员走进城乡的每一个角落加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

(三)、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款积极争取扩大贷款规模带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销：主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的`基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲自把关审批。同时还\*\*信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证无误后才能受理。二是强化责任认定。经过努力效果较好确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方：一是经营理念有待创新。近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性。二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性。三是基础管理还有待进一步规范和完善。基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进确保各项工作再上新台阶。

**青年员工案防工作总结5**

在管理行、支行各位领导的关心和培养下，同事的支持和帮助下。我在思想和工作方法上都有了很大的进步，对待和处理问题也逐步趋向全面化。回首一年的工作，有艰辛，更有收获，有工作经验的锤炼，更有意志品格的磨砺。如果要用一句话来概括的话，那就是：累并快乐着，苦并收获着。现将我本年度的思想、工作总结如下：

>一、20xx年工作情况

>（一）脚踏实地，努力工作。

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序。

二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈。

三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作。

四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

>（二）积极主动，撰写材料。

完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作。配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

>（三）认真学习，努力提高。

时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在20xx年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

>二、自身存在的不足之处

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的.错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

>三、改进措施及20xx年工作计划

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。

一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室。

二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作。

三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作。四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的。五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

二〇xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

**青年员工案防工作总结6**

为了切实做好学校今冬明春防火工作，有效预防和\*\*校园火灾事故的发生，我校积极开展了有效的冬季防火工作排查和系列活动，现将工作开展情况总结如下：

>一、明确指导思想

以《\*\*\*\*\*\*\*消防法》为依据，全面落实消防安全责任制，开展消防安全教育，提高师生防控火灾的意识和能力，为学校安全发展创造良好消防安全环境。

>二、明确工作目标

以深入开展学校防控\*\*小组的“火灾隐患大排查、大整改”为主线，以学校各部门排查和整治火灾隐患特别是重大火灾隐患为重点，通过召开防火专门会议，开展防火宣传教育，\*\*防火安全检查工作等多种举措，确保有效预防火灾事故的发生。

>三、完善\*\*机构，落实责任制

(一)组成\*\*机构

学校今冬明春防火安全工作\*\*小组：

组长：王晋兵

副组长：王文\*

成员：各班\*\*。

(二)落实责任，分工明确

确定治理重点、要求和责任后，由校长负总责、个人分片包干负责的方式对校园各场所进行了防火工作的分工，把责任落实到各室、各班级和个人，由各负责人、各班\*\*包干。

>四、具体目标和任务完成情况

(一)提高认识，加强\*\*，切实做好校园安全防火工作。 入冬以来，我校就把冬季安全防火工作作为当前一项重要工作，切实抓紧抓好。思想上\*\*\*\*，增强使命感和紧迫感，克服麻痹大意思想，把责任落到实处。

(二)认真抓好校园的安全防火宣传教育活动，

1、落实好各项安全防火措施。召开安全防火工作会议，向全校教职工传达区教体局的文件精神，向全校师生进行安全防火知识宣传教育。提高了师生的安全防火责任意识。

2、建立健全各种安全防火规章\*\*和责任制，与全体教师签订了消防安全责任书。抓好校园安全防火检查工作，做到每日必查一次，每周巡检一次，每月安全防火\*\*小组专项检查一次，发现问题及时整改，把火灾隐患消灭在萌芽中。

3、对学校的重点部位及火源点实行重点防火看护管理，如(图书阅览室、微机室、会议室)等部位，把责任落实到人，实行专人管理，专项检查。

4、清理维修好学校的所有\*\*\*材和灭火设备，加强防火硬件建设，做到一旦发生火灾，能迅速、及时有效扑救，减少人员伤亡和财产损失。

5、加大安全检查力度，建设\*\*\*\*校园。 20xx年1月27日检查组成员在校长的带领下深入到各室、教室对所有防火安全防范设施进行了细致地清查。检查组还对各班级教室和办公室的电源使用情况，以及门、窗、水房电闸是否及时关闭，各办公室安全工作值日轮流表是否粘贴上墙、安全职责落实是否到位等情况进行了一次细致地检查。并对发现的一些安全隐患给予了及时地解决。此次检查，有效地增强了全校教师的防火安全意识，为学校的防火安全发展提供了有力地保障。

消防安全高于一切，防火工作任重而道远，我校有信心在教育局及中心校的正确\*\*下，在今后的工作中立足实际，长抓不懈，不断探索安全管理工作新模式。

案防工作总结 (菁选3篇)（扩展5）

——案场置业顾问工作总结 (菁选3篇)

**青年员工案防工作总结7**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的员工不难，但要做一名优秀的员工就不那么简单了。我认为：一名好的员工不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的员工需要学习的东西还很多很多。

一、思想修养。作为一名员工，要想完成工作的责任，首先必须具备员工素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名员工，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

二、素质提升。在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在厂区进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：品控，业务往来等。在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，网上查询有关相关资资料，去书城自费购买与教育管理有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

三、工作展望。通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在管理方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

**青年员工案防工作总结8**

光阴似箭时光如梭，转眼间一年又过去。回顾在胡市支行一年来的工作。可以说成绩尚可，但也存在不足。为了更好地做好今后的各项工作，现对一年来保安工作总结如下两点：

>一、银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。

我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似\*淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级\*\*和银行交给我的每一项任务，做到让\*\*放心，让银行安心，让储户有信心。随着农行胡市支行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我的自身的素质和工作能力!

>二、回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：

1、思想上依赖\*\*性较强，关键时刻缺少敢拍板决断的大将风格，显得不够自信与畏怯;

2、有时候办事不够机动圆练，太过墨守陈规;

3、洞悉问题，解决问题能力还是不够，对问题的预见性不够，离银行和公司的要求还有一定的距离;

4、业务知识方面特别是相关法律法规掌握的还不够扎实;

5、我的工作方法还有待进一步的创新和改进;

6、工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。来年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我的工作提出了新的更高的要求。我一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在这里我将\*\*青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx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\*\*，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最\*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\*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羸得顾客的信任。

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\*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\*\*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\*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\*凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于\*凡之中，\*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。\*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\*凡哪来伟大!人生的价值只有在\*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\*\*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，给客户提供及时、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\*凡，立足于\*凡，淡泊\*\*，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给\*凡的农行岗位，\*\*农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。\_有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**青年员工案防工作总结9**

今年6月份以来，我行根据中国银行业监督委员会的统一部署，严格按照总行、省、市分行的要求，以科学发展观为指导，以抓案防促发展为目标，以现行内控和案防制度为标准，在全行扎实开展了银行业内控和案防制度执行年(以下简称制度执行年)活动。通过周密部署，精心组织，把思想发动、制度学习、边查边改贯穿于制度执行年活动始终，圆满地完成了准备阶段和学习阶段的活动内容，正在紧锣密鼓地开展自查自纠阶段的活动，收到了预期的效果。

一、加强组织领导，深入思想发动，营造开展制度执行年活动良好氛围

1、切实加强组织领导。为了确保制度执行年活动各项工作落到实处，我行成立了由行长任组长，班子其他成员任副组长，部室负责同志为成员的领导小组，并抽调部室骨干力量组成领导小组办公室。同时明确了领导小组、领导小组办公室和各岗位人员的职责，建立健全了人人抓案防的防控联动机制，为制度执行年活动实施提供了组织保障。领导小组成立后，5次召开专门会议，传达上级行有关开展好制度执行年活动的精神、研究制定我行实施方案、专题研究活动有关问题，并针对具体情况及时采取有效措施，确保了活动按上级行的要求进行。

2、深入进行思想发动。为了认真搞好思想发动，清除思想障碍，达到统一认识，增强信心的目的，我行主要做了以下工作：一是深入调查摸底，了解员工的思想状况。活动初期，我们调查了解到部分员工对活动开展存在一些疑虑，有的认为当前业务工作繁忙，担心开展制度执行年活动会走过场，对搞好活动缺乏信心;有的认为制度执行年活动与去年省分行组织开展的信贷管理年、增收节支年活动和以两防一反思为主要内容的遵章守纪、合规经营教育活动的内容相似，简单应付一下上级检查就行了，没有必要多投入精力;有的认为同时开展制度执行年活动和争创四强党组织、四优\_员活动，担心活动多了会影响其他工作等。了解了这些模糊认识，对我们做好思想发动工作更具有针对性。二是及时传达上级精神，层层进行思想发动。6月8日上午，组织全体员工参加了总行组织的制度执行年活动视频动员大会。6月9日上午，召开支委扩大会，认真学习了上级行有关开展制度执行年活动的要求和市分行印发的实施方案 。6月11日上午，召开全行制度执行年活动动员大会，有针对性地进行了思想动员。针对员工中存在的模

糊认识，逐一进行分析讲解，帮助员工理解和把握开展制度执行年活动的重要意义，消除了员工的模糊认识。三是举办了制度执行年活动宣传栏，使活动的指导思想、工作目标、时间安排和每阶段的活动内容及要求人人熟悉，个个明白。同时，我们还将开展制度执行年活动的内容和要求向信贷客户进行了宣传，寻求信贷客户对我行开展活动的理解与支持。通过宣传和发动，全行员工提高了对开展制度执行年活动的认识，增强了搞好制度执行年活动的信心，营造了人人积极参与制度执行年活动的良好氛围。

二、梳理汇整制度，严格组织学习，奠定开展制度执行年活动坚实基础

1、梳理汇整制度。为了方便员工学习，制度执行年活动领导小组办公室按照制度执行年活动方案要求，将所有要求学习的制度文件进行了复印，并装订成册，发到每位员工手中。同时将我行近年来印发的有关内控和案防制度文件进行了梳理汇整，一并发给员工进行学习和讨论，为后段做好制度的废、改、立工作作准备。

2、严格组织学习。制度能否被员工理解和掌握，关系到制度执行年活动的成败。为了确保学习效果，一是制定了学习计划。我行将全部学习的内容纳入学习计划中，并明确了学习要求，如学习实行考勤、缺课的必须在规定时间内补课、检查学习笔记、进行心得交流等。这些都得到了很好的落实。二是处理好工与学的矛盾。为了确保学习与工作两不误，两促进，我行采取了集中学习与个人自学相结合。共组织集中学习3次，每次集中学习前，班子成员先自学好、理解好制度内容，在组织集中学习时能结合实际进行讲解。同时要求员工结合自身业务和职责利用休息时间学完了其他规定的制度文件。这样既确保了学习内容和效果的落实，又能把学好的制度用于指导实践，促进了我行各项工作的顺利开展，较好地解决了工与学的矛盾。三是通过心得交流提升学习效果。为了巩固学习效果，我行组织员工进行心得交流，并将心得体会文章张贴在心得栏中。交流中大家能畅谈通过动员和学习的收获，表明积极参与活动的态度和信心，从而进一步深化了对开展制度执行年活动的认识，加深了对制度的理解的把握，为制度执行年活动的深入开展打下了坚实的理论基础。

三、确定自查重点，坚持边查边改，确保开展制度执行年活动取得实效

1、确定自查重点。自查自纠活动一开始，我行就结合实际，确定内控相对薄弱、案件风险比较突出的岗位和业务环节作为自查的重点，如我行把信贷、

财务、后勤、安全保卫等岗位作为重点岗位，把贷前调查、申报、贷后管理、费用管理、费用审批、物质采购等环节作为重点环节，并把自查的主要精力投在这些重点岗位和环节上。

2、广泛征求意见。为了把内控和案防制度方面存在的问题查准、查彻底，我们坚持走群众路线，把发扬民主贯穿于制度执行年活动全过程。我们计划在较大范围内征求群众意见3次，已征求意见1次。7月5日，我行向7家信贷客户发出了征求农发行员工遵守内控和案防制度情况的意见的函，重点征求对我行及我行员工遵守国家政策和廉政规定方面的意见，并欢迎各信贷客户随时向我行反映这有方面的情况。同时支行向13位员工发出了征求意见表，重点征求是否存在无章可循、有章难循、执章不力的问题。已收回信贷客户的意见表7份，征集到意见和建议 条。要求员工7月25日前以无记名方式将意见表投入意见箱。10月份，我行将结合党支部民主生活第2次广泛征求意见。会前，支部将内控和案防制度执行情况作为一项内容广泛征求信贷客户和支行员工的意见。会后，将及时通报民主生活情况，接受大家监督。11月份支行初步制定整改方案后，将及时召开全行员工大会第3次广泛征求意见。

3、坚持边查边改。我们要求分支行、部室、员工对过去遵守内控和案防制度情况进行认真反思，切实查准存在的问题，并认真整改，确保制度执行年活动取得实效。我行按照上级行要求，把开展制度执行年活动与贯彻落实全省分行支行行长会议精神、纪检监察工作会议精神结合起来，与贯彻落实全国典型案件视频通报会精神结合起来，与贯彻执行《银行业从业人员行为准则》结合起来，与争创四强党组织，四优\_员活动结合起来，全面自查和整改。从思想认识层面上我们发现有的员工存在图安逸、享清闲，只求过得去，不求过得硬的思想，总认为自己手中无权或权力不大，不会违犯内控和案防制度。表现在对政治学习不热心，工作中缺乏创先争优的意识和进取精神;在操作层面上我们发现工作中确实存在有章不循，违规操作的问题，表现在有的员工在工作中有章不依，自作主张。

从上级组织的检查和我行组织的检查均有发现，如销货款归行率不达标、中间业务收费标准不一、进出营业间不登记、上班迟到早退等;在管理层面上我们自查发现工作中确实存在无章可循、有章难循、执章不力的问题，表现在有的工作和有的时段员工的行为无制度约束，如新增设或调整的工作、员工8小时之外的管理等;有的工作虽有制度约束但很难循制度办事，如有的信贷管理制度已过时、有的制度规定在这家信贷客户适应在另一家信贷客户不适应等;有的出了问题没有执行责任追究或降低了追究的标准，如违规记分管理等。针对这些现象，我行在员工中组织开展了感恩教育、遵章守纪教育和以有为才有位、有位更有为、无为乱为就让位为主要内容的作风纪律教育。通过教育，员工的主人翁意识、创先争优意识和合规经营意识明显增强，作风明显好转。与此同时，我行已着手对有关制度进行补充、修改和完善，并狠抓制度的执行和责任追究，既进一步规范了员工的行为，又提升了员工的制度执行力。

总之，我行开展的制度执行年活动在省、市分行党委的正确领导和市分行制度执行年活动领导小组办公室的具体指导和帮助下，已取得了初步成效：一是广大员工对抓案防促发展的认识明显提高。二是广大员工遵章守纪、合规经营的意识进一步树牢。三是广大员工对内控和案防制度的理解与把握更加准确。四是广大员工制度执行力明显提升。后段，我行将在巩固前段活动取得成效的基础上，进一步加大边查边纠的力度，落实好上级行提出的查找彻底，纠正到位的要求，并在抓好有关制度梳理、汇整、分析、评价的基础上，切实做好制度的废、改、立工作，进一步增强内控和案防制度的有效性和针对性，逐步建立起自觉遵守规章制度、自觉执行内控、案防规定、自觉抵制违犯行为的良好执行力文化，确保全行四无目标的实现和各项任务的圆满完成。

**青年员工案防工作总结10**

在忙碌而又充实的工作中，我们结束了度的工作。伴随着新年钟声的敲响，度已经悄然来临。面对即将开始的新一年度工作，我深入总结自身工作状况，改善自身工作不足，为更好地完成度工作打下扎实基础。回顾过去一年度的工作，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的帮助与支持下，较好地完成了度的工作任务，并取得了良好的工作成效，为确保度的各项工作的顺利进行，我特应上级领导要求，对自身在度的主要工作情况作出如下总结：

>一、年度主要工作情况

自我于10月份从网店运营主管被安排转岗从事大堂经理职位至今，已有一年的时间，在此期间我除从事大堂经理职位之外，还分管网点的安保工作以及文明单位的创建等工作。

通过我从事银行事业多年来的工作经验，我意识到随着银行行业的市场化，银行服务越加受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的.开端，是客户对我行的首要印象。因此，为树立我行的良好形象，我对于自身的要求也分外严苛，作为一名大堂经理，我肩负着连接客户、高柜柜员、客户经理、理财经理的纽带作用。在这一年来，我坚持做好各项相关工作，坚定履行工作职责，充分发挥职责作用。尽可能的做到在客户迷茫时，正确的为其指明方向：当客户不解时，对其进行耐心的解释；当发生突发状况时，及时而又冷静了处理和解决问题。做到随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务态度去赢得每一位客户的信任，以诚信的服务理念去提高客户对我行的忠诚度。用微笑、热情、专业的服务水平，实际提升我行的客户流量，树立我行的良好形象。

在度，我不仅仅坚定履行的大堂经理的各项工作职责，还做好了自身所分管网点的安保以及文明单位的创建等工作内容。坚定维护保持营业厅内良好的工作秩序，成功地寻找到目标客户，进一步营销理财产品，实现服务与营销一体化。此外，为做好我网点的文明建设，我严格要求我行人员做好服务工作，做到用热情、大方，主动、规范的服务礼仪去接待客户，并在建设我行良好环境的基础上，强化员工行为规范，要求员工树立主动意识，负责态度，和良好的工作心态。为了做好服务工作，起好带头作用，更高的提升自身的服务水平，和业务能力，我积极参加银行所组织的各类培训活动，并自觉利用业余时间进行相关专业学习，强化自身理论水平与专业技能，加强自身的综合素质能力。

>二、各项工作主要业绩

在度，我行紧密围绕分行计价指引导向，主要推行了贵金属营销（黄金、白银）等活动工作。一年来，我行施行了多种形式的项目活动，并均取得了良好的效果。其中，在x月份的春天行动里网点较好的完成了黄金销量，在八月份的一个与xx合作的“花好月圆。金喜连连”的巡展活动中我支行在巡展当天就突破了50余万的销售业绩。此外，在，我行推出的电子银行产品受到了广大客户欢迎，尤其是手机银行这一产品，深受客户喜爱。在六月份，通过我行开展的电子银行产品进广场社区活动，使我行当月的新开手机银行用户新增269户，其中有效218户，有效率达到了81%。在整个一年度的销售中，我行的手机银行新开有效1639户，网上银行新开2334户，有效1360户，共计新开户2448户。并且，在今年九月，我行还新制定出一个阶段性考核办法，激进了员工的营销积极性，使得我行的网银和手机银行的有效率从年初的不到20%分别达到了58%和66%，这是我行在上一年度工作中的重大创举。

在今年，由于我行网点现有无贷的贵宾客户共计1200余户，使得理财经理的工作压力过大，工作任务超重。因此，我承担分管了部分贵宾客户，尽力做好各个客户的维护工作。截止至今年年末，我分管的贵宾客户共有314户，签约77户。此外，在一年工作中的个人存款方面，由于我行周围新驻进一家商业银行，部分存款客户被拉走，导致了我行的个人存款工作备受阻碍，虽然工作任务艰巨，工作形式大不如前，同业竞争激烈较大，但是我依然坚持不懈，力争积极，紧密团结我行的员工队伍，不断奋进，努力的完成各项工作任务。通过我们一年的不懈奋斗，我们争取到了个人存款日均新增3462万，年末存款新增2608万，其中管户贵宾客户的存款新增1810万的良好绩效。

>三、工作中存在的问题

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。

二是自身在6S管理方面未能实现常态化，不分时段存在有松懈现象，耽误了我行的经营管理实效。此外，在管点文明服务方面，我还有待提高，没能做到温馨服务，微笑服务，对员工要求没有实质落实到工作之中，文明服务力度还需进一步强化。

在新的一年里，我将会不断地提高工作质量和服务艺术，切实提升自身的管理水平，更好地为客户提供更为优质的服务，为树立我行的良好形象而付出应有贡献。

**青年员工案防工作总结11**

>一、强化内部\*\*和操作风险管理理念，建立良好的风险\*\*企业文化氛围

对于城市商业银行来说，引进国际银行业先进的操作风险管理理念，形成良好的风险\*\*企业文化氛围是迫在眉睫的任务。建立良好的操作风险\*\*文化氛围首先要明确操作风险的科学含义和风险\*\*\*\*及方法。

现代银行风险管理理论对操作风险给出了明确的定义，即操作风险是指由于内部流程、人员行为和系统失当或失败，以及由于外部事件而导致直接和间接损失的危险。操作风险主要来自内部\*\*和外部事件两个层面，主要包括：人员风险、\*\*和流程风险、技术风险以及操作策略风险。

银行操作风险的防范主要依赖完善的内部\*\*，完善的内部\*\*是有效实施银行操作风险管理的主要\*\*。巴塞尔银行监管委员会1997年在《有效银行监管的核心原则》中提出：“最重大的操作风险在于内部\*\*及公司治理机制的失效”。根据20xx年9月人民银行颁布的《商业银行内部\*\*指引》对商业银行内部\*\*的定义：商业银行内部\*\*是商业银行为实现经营目标，通过制定和实施一系列\*\*、程序和方法，对风险进行事前防范、事中\*\*、事后\*\*和纠正的动态过程和机制。

与\*\*其他商业银行相似，锦州市商业银行成立初期注重资产规模的扩张和市场占有率的提高，以期在区域银行市场获得一席之地，完成最初的生存和发展需要。在这一发展阶段，银行的风险意识还处于萌芽状态，虽然从管理层到员工都能够意识到风险的重要性，但是在\*\*上缺乏风险\*\*的有效\*\*和科学方法。随着竞争的日益激烈以及银行风险监管要求的不断深入，管理层深刻地意识到必须形成风险\*\*企业文化，建立科学的风险管理和内部\*\*体系，将先进的风险\*\*\*\*和方法与银行自身经营特点相结合，做到“实用、管用和会用”，从而全面提升银行的风险管理水\*。

通过风险管理和内部\*\*项目的实施，锦州市商业银行引入了科学的银行操作风险管理理念，加强了对管理层和员工的内部\*\*和操作风险管理理念和方法的培训。在银行内部，将风险管理由高深的理论变为所有银行员工的自觉意识和行为，使从银行高层管理者到基层员工的所有银行员工\*\*控和操作风险的内容和含义有了准确的理解，清楚地认识到银行内控与操作风险和每名员工的相关程度。通过培训，员工们进一步明确了不同岗位风险的\*\*方法和\*\*，做到合理有效地\*\*风险。

在强化\*\*控和操作风险理念的宣传与培训工作的同时，项目小组对原有绩效考核和薪酬体系进行了重新设计，将包括操作风险管理在内的全面风险管理内容融入其中，使得内部\*\*和风险管理不仅是对员工日常工作的要求，并且成为衡量部门绩效的成本因素，直接影响部门的经营效益考核结果，进而形成管理者和员工风险管理的激励机制。通过事前培训，事中\*\*和事后考核，已经将银行内部\*\*和风险管理理念深入贯彻到每名员工，相信通过一段时间的实施将形成良好的内部\*\*和风险管理企业文化氛围。

>二、进一步完善风险\*\*的\*\*结构和岗责体系

完善的\*\*架构是保证内部\*\*和风险管理的\*\*保障，而科学的岗位职责设计能够确保每名员工在内控和风险管理工作中权、责、利上的明确分工，进而通过合理的绩效考核和激励机制设计保证分工的有力执行。项目小组结合内控和风险管理的科学理念和最佳实践对自身的\*\*架构进行了改造，对岗位职责进行了重新设计。

良好的公司治理结构是商业银行建立有效风险管理\*\*的基础和前提。锦州市商业银行注重通过加强银行治理，强化股东会、董事会职能，从源头上提高内部\*\*和风险管理意识。在项目中，进一步强化了董事会和各委员会的职能，确保董事会能够真正在银行重大决策中发挥作用。在完善原有职能的同时，将成立资产负债管理委员会、审计稽核管理委员会、提名管理委员会、信息管理委员会和战略发展委员会，进一步加强对银行的内部\*\*。

在风险管理和内控项目中，锦州市商业银行着重强化了风险管理部和稽核部门的工作职能。垂直\*\*权威的风险管理\*\*机制是加强风险管理的\*\*保障;健全配套的风险管理机制是风险管理的必要\*\*和配套措施。为全面有效地进行风险管理，成立了由银行董事会及高级管理层直接\*\*的，以\*\*风险管理部门为中心，与各个业务部门紧密联系的\*\*的风险管理体系。风险管理部负责对包括信用风险、市场风险和操作风险在内的银行风险进行全面管理。风险管理部通过运用各种管理\*\*包括\*\*约束，流程规范以及有效量化\*\*工具实施风险管理，将各类风险损失\*\*在可接受范围内。

锦州市商业银行注重通过内部稽核部门发挥\*\*和\*\*职能。通过建立全行具有高度权威性与\*\*性的稽核部门，进一步增强其作为内控重要\*\*部门在内控评价与\*\*方面的职能。稽核部是全行最高的稽核管理部门，负责全行\*\*各经营机构以及各业务管理部门的\*\*与稽核，同时直接向董事会及稽核审计委员会负责。目前总部正着手对\*\*机构进行风险分类，根据不同机构风险等级的采用差别化的稽核方式，强化对存在较大风险机构的稽核审计工作。调整后稽核部\*\*提高了在\*\*审计方面的稽核检查力度及检查有效性。

>三、建立科学的内部\*\*、风险管理\*\*与流程体系

科学有效的管理\*\*和流程体系是确保内部\*\*和风险管理质量的基本保证。锦州市商业银行通过完善各部门与业务的内部\*\*\*\*以及优化风险\*\*流程来降低和防范操作风险，将系统、标准的管理方法运用到各类业务的操作风险管理当中，全面梳理各项业务流程，建立有利于全面风险管理的内部\*\*体系。

为更好的体现风险管理的\*\*性，锦州市商业银行在原有单一的业务线基础上分离出风险管理线，建立了风险经理\*\*，对每家支行派驻风险经理，负责对支行风险的全面\*\*工作。风险经理由风险管理部管理，不隶属于每家支行，从而避免由于经济利益的驱动而导致的对风险的忽视。通过实施稽核专员\*\*，稽核专员负责对支行经营过程中的内部\*\*、操作风险问题进行现场和非现场检查，并按照各支行内部\*\*管理水\*的不同确定现场稽核频率。

项目小组设计了风险信息报告和评估反馈机制。建立覆盖全行的风险信息报告机制的目的在于及时、全面、完整地向决策层和管理层提供银行经营管理中涉及的各类风险与内控状况，及时发现、防范和化解经营风险，确保稳健经营。风险报告路线采取纵向报送与横向报送相结合的矩阵式结构，即部门或者支行向总部对口管理部门报送风险报告的同时，必须向风险管理部门报送。建立\*\*评估反馈\*\*的目的在于及时发现、报告和纠正内部\*\*的缺陷，不断地提高规章\*\*的适应性和操作性，从而增加对基层机构的\*\*能力。

在\*\*设计的同时，锦州市商业银行对原有的风险管理流程体系进行了进一步优化。设计中减少了包括贷款审批流程的审批环节，进一步明确了从客户经理、风险经理和最终审批人的风险责任。得益于先进风险\*\*方法的引入，虽然\*\*环节减少，但是信息传达的透明度提高，加之激励约束机制与风险责任的直接联系，因此提高了风险管理的质量并且降低了管理成本。

>四、建立涵盖风险管理内容的绩效和薪酬考评体系

实施对员工的有效激励、对风险管理的科学性和效率性具有根本性影响。人们行为的动机在于与之相关的效用激励，忽视风险\*\*的激励机制只能将员工的行为动机转向单纯的.规模和简单的利润导向。为提高对员工的风险约束，项目小组在建立涵盖风险内容的部门绩效考核的基础上重新设计了员工薪酬考评体系，将风险考核纳入了员工激励机制。

在对部门绩效考核体系的设计中，项目小组设计了科学的关键绩效指标体系(KPI)，运用\*衡记分卡实现了绩效考核要素的全面性要求，引入了包括风险调整的资本收益率(RAROC)在内的综合性银行绩效指标，避免了原有考核体系由于指标间相关性造成的激励冲突，将风险成本和风险资本作为重要因素明确地纳入考核，体现了考核标准的科学性。在绩效考核体系的基础上，项目小组设计了包含风险管理激励机制的员工薪酬体系，通过采用不同的薪酬结构和支付期限避免了风险偏好不同员工之间的激励冲突。

>五、锦州市商业银行内控和操作风险管理的未来规划

良好的内控和风险管理体系要通过充分有效地实施才能实现，锦州市商业银行将在未来一段时间内继续完善新体系的实施工作，确保项目设计目标的最终实现，并将继续推动银行信息系统的风险\*\*工作以及加强风险量化管理精确化的准备工作。

银行内部\*\*和操作风险管理无论是文化氛围的形成，管理体系的搭建，还是管理\*\*和方法的实施都不是一朝一夕就能完成的，风险和内控项目实施的目的并不是毕其功于一役，而是为持续的内控和风险管理工作奠定坚实的基础。锦州市商业银行将时刻关注\*\*外银行内部\*\*和操作风险的最新动态，学习和借鉴先进的管理方法，形成符合自身发展和经营需要的风险管理体系，持续提高自身的风险管理能力和水\*，向国际化银行管理水\*的发展目标不断迈进。

**青年员工案防工作总结12**

安全工作重于泰山，学校安全工作是学校工作的重中之重。今年我市学校共发生火灾4起，虽未造成伤亡事故，但也造成了一定的经济损失。为切实加强今冬明春火灾防控工作，坚决预防和遏制重特大尤其是群死群伤火灾事故发生，根据江山市消防\*\*\*员会《关于印发江山市今冬明春火灾防控工作方案的通知》和《凤林学区学校今冬明春火灾防控工作方案》、《江山市教育系统今冬明春火灾防控工作方案》文件要求我校防火工作方案，\*\*小组认真开展火灾防控工作，现将工作总结如下：

>一、工作目标

冬春季节是火灾事故的高发期，学校要以“安全第一，预防为主”为总体目标，结合我市学校实际和突出问题，\*\*开展有针对性和实效性的集中整治活动，进一步建立健全逐级消防安全责任制，加大火灾隐患排查整治力度，全面提高学校防控火灾能力，实现“\*”以及元旦、春节、元宵节等重大活动和重要节日期间不发生火灾事故。

>二、工作时间

xx年x月x日至xx年x月x日

>三、工作内容

（一）落实校园消防安全责任制，切实做好校园消防安全工作。成立相应的\*\*机构，具体负责\*\*、指导本校开展今冬明春火灾防控工作。制定消防安全应急预案，分工明确，责任到人，要把教职工岗位消防安全管理职责落到实处。按要求定期排查消防安全隐患，填写消防检查记录，配齐消防器材，积极\*\*开展今冬明春火灾防控宣传教育活动。

（二）加强学校消防基础设施建设，认真开展消防安全隐患排查。学校的消防设施和器材要明确专人管理，\*\*\*定期检查更换，保证安全有效。学校的所有消防通道必须保持畅通，教室和寝室等人员密集场所都须有疏散指示标志和应急照明设施。12月25日前，各校要对前段消防安全专项行动进行“回头看”，对没有排查到位的要及时排查，没有整改到位的要及时整改，对发现的重点问题，要逐条逐项地明确主体责任、解决方法和时限，要紧盯容易引发火灾的关键环节和致灾因素，\*\*用火用电安全，\*\*疏散通道和安全出口，\*\*危险物品和易燃装修材料，加强防范。

（三）积极推进校园消防队伍建设，建立校园消防安全管理长效机制。成立义务消防队，加强培训和日常管理及值勤，配足配齐必要的消防器材，提高处置初起火灾和\*\*火灾蔓延的基本能力。学校的重点部位要建立安全管理\*\*。学校食堂、寝室的用火、用气、用电等都建立消防安全管理台账。学生寝室的管理是消防安全管理中的重中之重，严禁私接电线、私装插座和使用明火，寝室管理员严格执行学生寝室管理\*\*，做到日检查、周汇总、月上报，及时发现并消除火灾安全隐患。

（四）加大消防安全宣传工作力度，切实增强师生消防安全意识。11月份是消防安全宣传月，消防安全宣传教育是预防、减少火灾的重要措施。、在消防宣传周\*\*开展了一系列消防宣传活动，结合今冬明春消防安全工作，充分利用各类载体，积极开展形式多样的.消防知识宣传工作，确保消防知识宣传工作深入师生心中。通过一系列消防安全教育活动的开展，使广大师生掌握基本的消防技能，提高师生的消防安全素质，全面提升学校防控火灾的能力。

（五）认真落实查漏补缺，切实完善学校消防安全工作档案。根据附件3相关要求进行自查自纠，完善《学校消防安全工作档案》。

提高思想认识，落实工作责任，制订今冬明春火灾防控工作方案，认真开展火灾防控工作。总之，通过消防安全管理检查与整顿，我校发现了许多消防安全隐患，做了许多力所能及的事，排除了一些安全隐患。同时，借此机会开展了多种形式的消防安全宣传教育活动，加强了消防管理，提高了师生的消防安全意识和自防自救能力。

**青年员工案防工作总结13**

20xx年对xx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。在全体员工的共同努力下，xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

>一、经营业绩

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xx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xx、xx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xx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xx科技、xx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万元，国际结算量达到万元。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xx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xx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。

>二、主要工作回顾

>1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20xx年的工作中，xx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xx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。

>6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

>三、存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

>四、20xx年工作规划

20xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增2024万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

**青年员工案防工作总结14**

上半年，我们\_\_农行认真\_、\_，创新服务手段，大力组织资金，强力营销信贷资产，加大增收节支工作力度，通过半年的努力工作，促进了各项存款的稳定增长，保持了消费信贷业务的有效增长，不良贷款得到了有效控制，内控建设进一步完善，较好地完成了市分行下达的各项经营目标。\_\_年上半年主要做了以下几项工作：

一、深化考核力度，强化营销理念，优化服务内涵。

促进各项存款的持续增长存款总量的大小是商业银行经营和发展的基础，也是一个行综合竞争实力和社会形象的体现。因此，年初以来，全行员工增强“存款立行”观念，努力增加存款总量，不断调整负债结构，全力推进存款工作，实现了各项存款的快速发展。截止6月末，全行各项存款余额为想万元，较年初纯增先万元，完成计划的下%。其中储蓄存款余额\_万元，较年初纯增\_万元，完成计划的\_%;对公存款余额为\_万元，较年初万元，完成计划的\_%。

(一)深化考核力度，改善服务质量，搞好服务宣传。

科学有效的机制建设才能调动全员存款工作积极性，我行不断完善考核分配机制和激励机制，为各项存款工作增添了动力。年初以来，在考核机制上制定了符合存款业务实际的《存款工作综合考核方案》，实施了符合按劳分配原则的绩效工资分配办法，并对\_\_年实行的竞争机制进行强化;服务是银行生存和发展的无形资产维系良好的客户关系，不断更新服务内容，是金融企业得以生存发展的前提，通过不断强化优质服务，促进了窗口服务质量的提高。在服务上制定了《储蓄窗口服务实施细则》，对服务进行细化，规范了服务行为，并制定了《窗口服务检查监督操作规程》，加强对细则的监督落实;结合实际情况，充分把握时机，广泛开展宣传，做到电视有影、报纸有文，各营业网点都采取挂横幅、贴海报等形式扩大社会影响，通过大力宣传，使舆论声势形成攻势，提高社会公众认知度，让百姓和客户真正了解农行、认同农行，信任农行、依赖农行。

(二)强化营销观念，利用机制转换，抢抓制胜先机。

一是加强系统资源整合，将地理位置优越、员工素质好、经济效益佳、发展潜力大的秋林储蓄所加大了存款考核力度，根据存款余额达到4000万元以后进行翻牌的政策，申请改为分理处，充实了高级管理人员、个人业务人员和柜面人员，全面办理存款、贷款、中间业务，提升经营层次，实现了经营多元化、效益最大化。

二是开发社会资源，发挥客户经理营销作用。利用客户经理岗位工资系数较高、待遇优厚的政策，大力压缩后台管理人员和业务保障人员，全部充实到客户部门，并制定了《客户经理等级评定办法》，实行等级聘任。对内使客户经理的基本待遇与其负责的工作、承担的责任大致相符;对外要细分客户，高级别的客户由高等级的客户经理来营销、服务，使顾客的需求与客户经理的等级大致相应，按客户经理市场营销业绩兑现奖励，发挥客户经理全行业务经营主力军的作用。

三是转变以往“等客上门”的经营方式，主动走出行门，面向市场、贴近客户实施“营销”，加大了支行直接营销力度，由管理行转变为经营行，在营销中主动出击，量身定做，对优良客户提供优质的特色服务。加强了储蓄存款工作的组织领导，在全辖范围内实施了一把手工程，各营业单位一把手投入主要精力，分管行长集中精力抓存款工作，充分发挥行长和客户经理的公关优势和社会影响力，对于储蓄和公存大户，由行长亲自出马，把工作做到位，把客户牢牢地稳定在农行。

(三)优化服务内涵，创新特色服务，向服务要效益。一是建立以柜面人员的工作量和工作质量为主要内容的量化考核机制。根据省、市行文件，支行研究制定了《柜面人员实行量化考核分配指导意见》，确定了对柜员考核的原则、办法、具体量化标准，通过量化考核的杠杆提高了一线员工的服务质量。二是推进差异化服务，首先，加强了大户室的服务作用，深化差异化服务内容，为大客户提供优质、优先的贵宾式服务，目前，大户室日均业务量达到120余笔，日均业务额达到700多万元;其次对路途远的大、中等客户采取上门服务，每天专门派车到收费站、二道岗粮库、锦山粮库、地税局等单位取送款，此项揽储日均达120余万元;第三在春耕季节，为销售化肥、农药、种子的10余户个体户每天集中时间派车取款，此项揽储日均达50余万元。三是在业务品牌的营销上，积极响应国家科教兴国的号召，大力开办教育储蓄业务，在半年的时间里，教育储蓄实现了大幅度的增长，余额达到万元，比年初增加万元，实现年度计划的%。服务内涵的优化、适当差异化服务的实施使客户看到了农行服务的优越性，逐渐培养了一批优良的客户群体，为我行经济效益创造了良好的增长空间。

二、用好信贷政策，管好信贷资金，做好信贷工作，大力培植稳定的收益来源

上半年，我行针对不良贷款占比高，优良客户比例小，息源少的问题，在优化增量的同时，大力活化存量，使信贷资产质量进一步好转，信贷结构得到了调整。

(一)加强对各类贷款的管理，做好信贷电子化建设工作。一是做好了企业信用等级评定和统一授信工作。为了做好基础性工作，我行成立了主管行长任组长，信贷部门为成员的信用等级评定领导小组，将此项工作作为加强信贷管理、优化信贷结构、防范金融风险的关键性环节抓紧、抓好，在企业信用等级评定授信中，贷款企业评出AA级企业2户，B级企业6户，C级企业125户，授信总额46850万元，企业信用等级评定较为准确，授信额度较为合理。二是加强电子化建设的管理。按总行统一部署，信贷管理系统(CMS)将与新一代综合系统(ABIS)实现对接，这是今年信贷电子化建设工作的重点，我行按时启动和应用了个人信贷子系统，做了大量的准备工作，及时采集并录入了个人信贷业务、合作商信息、存款帐户等相关的业务信息，确保了对接工作的顺利开展，保证了CMS数据的完整、准确。

(二)狠抓清收盘活，积极调整信贷结构，提高资产质量。年初以来我们认真贯彻省市行的总体部署，清醒地认识到清收盘活保全不良资产是改善我行经营发展的关键，将此项工作作为业务经营的重中之重，加大不良贷款管理力度，使不良贷款得以进一步下降。到6月末，全行清收万元，完成任务的%;盘活万元，完成任务的%;保全万元，完成任务的%。

1、多法并举、因企施策，努力形成清收盘活工作新格局。清收盘活不良贷款是全年工作的重中之重，半年中，我们综合运用挂点清收、责任清收、依法清收、强制清收等办法，对不良贷款企业因企施策，一企一策，逐个击破，在具体操作上采取“三个一块”的办法，即对生产经营正常的AA以上信用等级企业通过可循环贷款盘活一块，抵贷物处置变现一块，责任清收依法起诉一块。各单位在清收过程中针对不同企业因户制宜、一户一策、区别对待，灵活清收。对生产经营正常，能够还本付息的，有发展前景的企业，跟踪监督资金的使用，采取收回再贷的方式，清收不良贷款;对经营暂时陷入困境，但尚能还本付息的企业，则利用银行的信息和服务优势，帮助企业改善经营，清收外欠款，疏导结算途径。对经营正常但信誉较差的企业实行信贷员挂点清收。信贷员发挥了“蚂蚁啃骨头”的精神，“捡西瓜不丢芝麻”，力争每次清收都有收获，积少成多;对已停产倒闭的企业，采取依法清收，拍卖抵贷物，转移债务等手段强制清收。由行级领导挂帅，包大户，重点攻关;针对不良贷款笔数多，金额小和任务重的特点，对借款户的经营状况、关停倒闭形成原因、企业主管部门意见、法人代表下落、企业资产负债情况等逐一拉网过筛，本着先易后难、先大后小、先近后远的原则各个击破;针对清收对象、形成不良原因，采取多策并举，法理并举，充分利用行政、经济、法律等各种手段，用足用好清收盘活的优惠政策，做到应收尽收。从而形成了上下联动、整体清收盘活的新格局。

2、突破岗位建制，变信贷岗位“独角戏”为全行“大合唱”。完善了《\_\_支行信贷考核办法》，积极开展全方位立体式的收贷收息工作，打破以往收贷收息只考核处所主任、信贷员的惯例，

严格明确信贷员的岗位和责任，按照不良贷款余额大小和占比高低进行分类排队，根据每一位员工工作性质的不同下达相应的收贷收息任务，使全行员工清楚地认识到，收贷收息是全行的事情，是关系到自己切身利益的事情，在全行员工中抛起了清收盘活的工作热潮。据统计，半年中我行员工利用空余时间共补回贷款诉讼时效手续354笔，金额3860万元。

3、突破部门建制，建立清收盘活专门机构。信贷部门由于办理日常的各种业务，很难集中精力指导全行不良贷款的清收工作。我行在精简机构、压缩人员的同时，打破常规，抽调了7名责任心强、懂银行业务，有一定法律知识和较强公关协调能力的员工，成立了不良贷款清收大队，直接对行长负责，专门负责“两呆”贷款的清收工作。不良贷款清收大队的成立，对各营业所均产生了一种无形的压力，该大队承担了许多不良贷款清收的艰、难、烦、重任务，发挥了“\_”的作用。一方面对拖债、赖债的“钉子户”，善于选准突破口，找准一个，突破一个，成功一批，警示一批，使许多有意逃废银行债务的企业无处藏身，招架不住，最后只好重新与我行合作并落实还款付息计划。另一方面，清收大队对全辖所有不良贷款逐户摸底调查，造册登记，有目的、有计划地指导各网点清收并提供必要的法律援助。

4、突破分配制度，实行经营工效挂钩。年初支行制定了《富锦市支行实收利息考核办法》，对全行员工实行收息风险责任制。该办法要求每名员工年初交纳1000元的风险保证金，支行把每月的收息任务下达到各营业所、分理处，进行分月按季考核，根据收息任务完成的好坏实行收息风险保证金奖罚制度。在此基础上，把收息风险责任制的业绩延伸到年终目标考核，与单位和个人的岗位目标津贴、误餐补贴等挂钩，年终按完成全年利息收入任务的比例进行奖励。工效挂钩的实行拉大了单位与单位之间、员工与员工之间的收入差距，真正打破了干好干坏一个样、干多干少一个样的平均主义制度，调动了员工的积极性，有力地推动了收贷收息工作的开展。

5、增强保护自身债权意识，确保清收盘活工作有理、有据、有序进行。一是做好催收工作。催收工作中为了避免债务悬空，要立足于重新落实债务，保证不良贷款笔笔不超诉讼时效，笔笔债务关系清楚。二是做好抵押手续变更工作。清理抵押已到期的贷款企业，协调企业主管部门、工商局，对抵押已到期的企业进行了及时变更，充实了粮食附营企业贷款产权证明等有关资料，完善了合同内容，并保证抵押的连续性和合法性。三是各管理贷款户的部室和分理处建立了不良贷款预告、预警制度，对逃废债的不良贷款企业起到了较好的约束、控制作用。

(三)加大对个人消费贷款的投放，形成了新的效益增长点。

我行从去年开始，根据上级行精神，充分用好信贷政策，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的营销理念，加大了投放个人消费信贷的力度，在迅猛开展已有业务的同时，又新开展了个人生产经营贷款、二手农机、二手住房等新的消费信贷业务。截止6月末，共投放个人消费贷款万元，其中住房万元，农机万元，汽车万元，个人生产经营万元。

1、加强了市场导向作用，积极营销，促进综合效益的增长。随着富锦市小城镇建设步伐加快，我行在城镇市场上整合系统营销资源，以贷款为切入点，向经计委立项论证、项目可行、市场行情看好的房地产开发商及购房户、有收费职能的交通、热电等部门提供存款、贷款、中间业务一体化全方位的金融服务，根据物流、客户流、资金流和服务流情况培植我们在市内的黄金客户群体。目前，轻纺商场、富锦商厦、九校商都、二热电厂、富密路、富饶路等基础设施建设项目已陆续上马，这给我们消费信贷的投放带来了机遇，在为我行综合效益的增长创造了空间的同时，有力地促进了市域经济的发展。

2、充分利用开办公积金委托贷款利率低、期限长这一优势，或单独投放委托贷款，或与一手

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找