# 村支委会会议记录范文(6篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-06-13

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧村支委会会议记录范文篇1一、加强日常管理工...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**村支委会会议记录范文篇1**

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保xx年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

xx年,车辆运转正常，没有发生任何大的事故,xx年继续做好车辆管理工作,一是部门领导定期加强对司机进行安全教育,增强司机的安全意识,克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车

规章制度

,做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路, 司机不带情绪开车, 确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动xx年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

**村支委会会议记录范文篇2**

20xx年，是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结20xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处20xx年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。20xx年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴20xx年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的.有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从20xx年11月份开始进行商户摸底宣传，20xx年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

在紧锣密鼓的开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

**村支委会会议记录范文篇3**

在金融业日趋激烈的全球化竞争中，中国银行业当务之急是尽快提高人力资源素质。本文分析国内外商业银行之间的差距、国内外商业银行培训体系的现状对比，结合笔者从事相关工作实践和经验，提出建立商业银行员工培训体系的建议。

市场竞争中，人才是企业核心竞争力的第一要素。国内商业银行或已股改上市的股份制商业银行都拥有一支规模庞大的员工队伍，如何盘活存量的人才储备，尽快提高人才的数量和质量、改善人才的结构，是确立国内银行在竞争中制胜地位的紧迫需求。当务之急，是建立、完善银行员工培训体系，强化中国银行业从业人员的培训。

一、国内外商业银行之间的差距分析

客观评价和分析当下中国银行业的竞争力态势，引导中国银行业抓住机遇，保证平稳过渡，并争取在国际金融竞争中居于有利地位，对于我们制定竞争策略、维护金融业健康发展，深化金融体制改革具有全局性意义。

商业银行竞争力评价指标体系分为两个层次：现实竞争力指标(包括市场规模、资本充足性、资产质量和安全性、资产盈利能力、资产流动性管理能力、国际化业务能力);潜在竞争力指标(包括人力资源、科技能力、金融创新能力、服务竞争力、公司治理及内控机制)。现实竞争能力是指银行在当前条件下所表现出来的生存能力。而潜在竞争力则代表了实现这一现实竞争力的进程。

我们从以下几个关键指标来分析国内外商业银行之间的差距。

(一)盈利能力之比较

在“分业经营”的管理模式下，国内银行经营同质化致使行业内存在同层面的低水平竞争状况。目前，国内银行盈利能力主要取决于资产扩张效率与资产盈利能力即存贷利差收入，占总体盈利水平的银行新员工工作培训计划以上;而中间业务创利能力是国内商业银行的薄弱环节，依然未摆脱种类少、收入占比低、盈利能力差的状况，其总体盈利水平在10%以下银行新员工工作培训计划银行新员工工作培训计划。

20世纪的最后十年，美国银行业信贷业务日渐萎缩，为此，zf和美联储陆续出台了一系列政策，促使商业银行实现业务多元化。例如，鼓励商业银行特别是具有人、财、物优势的大银行，全面“转产”，开发以金融衍生品交易为主的附营业务。正是这些政策的陆续出台，给美国银行业带来了丰厚的利润。在90年代后半期至本世纪初，美国商业银行非利息收入实现了两位数的增长;非利息收入在银行整个经营收入中所占的比重从20xx年20.3%、20xx年的35%上升到20xx年的41.9%。到20xx年，美国商业银行业更是取得了1205.78亿美元这一创历史记录的纯利，与上年同比增长了14.2%，当年非利息收入在银行整个收入中所占的比重也接近50%。需要强调的是，大银行从附营业务获取的利润，其实远不止占总收入的50%!从90年代中期开始，金融衍生品交易所产生的利润，已成为大约100家全世界最大的商业银行的主要盈利来源。

作为未来银行的业务发展方向，中间业务创利水平代表银行创造高附加值金融产品的能力，而其收入水平将更能反映银行的经营管理水平和竞争实力。国内商业银行中间业务创利能力的薄弱最主要的原因固然有政策因素，但归根结底是缺少熟悉中间业务的人才。

(二)银行对中高端客户私人业务服务能力之比较

近年来，美国银行把以往用于公司客户的一些服务手段，用来对中产阶级以上的“高端客户”提供私人理财服务。为这些“高端客户”提供理财服务的，除了银行自身或外聘的投资专家，还可能会有税务专家，或公正机构的公证人。他们共同的任务就是为每一位客户量身制定一些经营计划与投资计划，把他们当作小型机构(或者说是小型公司客户)来对待，使他们的金融资产能规避风险，并得到保全和升值。

国内商业银行在近两年才开始尝试建立个人客户经理队伍，服务中高端个人客户的战略转型刚刚起步，处于一个销售银行产品给客户的营销员阶段，根本谈不上替客户理财和规划;个人客户经理队伍与国外商业银行在经验、知识结构、了解和熟悉国际规范、国际准则等方面有相当大的差距。

(三)传统银行借网络走出新路径之对比

十年前，美国一家名叫“安全第一(securityfirst)”的网上银行呱呱落地。它的出世，成为美国整个银行业全面转型的先声。以网络技术为手段，这家银行为客户提供全天候24小时服务，业务涉及信息传递、数据查询和交易支付等各项传统银行业务。借助网络手段，网上银行无需修建遍布各地的营业网点、雇用大量柜面操作人员、支付昂贵的办公费用，所以其经营成本只占营业收入的15%，仅为传统银行的1/4。比尔.盖茨预言：“随着网上银行的出现，传统银行将是在21世纪灭绝的一群恐龙。”为了幸免于难，近几年来各国传统银行纷纷拿出巨资开办自己的网上银行银行新员工工作培训计划百科。美国人由于此前已长期使用信用卡，电脑普及率和因特网走在世界前面，因而很容易接受网上银行业务

目前，美国传统银行原来手工办理的存贷款业务几乎都转到网上银行。而花旗、汇丰等银行不仅提供个人网上银行的各项服务，而且对于公司客户，他们可以提供完善的现金流管理平台、财务顾问系统，运用知识进行营销。

国内商业银行也看到了网上银行的发展趋势，招行、建行、工行等紧跟潮流，在国内市场中占有一席之地。但用国际水平衡量差距仍是很大，症结之一是银行技术人才队伍数量、质量的不适应。

综上所述，不管是现实竞争力指标还是潜在竞争力指标，国内外商业银行之间的差距归根结底是体现在人员的知识结构和知识水平的差距上。

**村支委会会议记录范文篇4**

一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市潮去卖得到的价值最大化。

“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。我们银行将“成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；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。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+1>2！”。一个人不可能完美，但团队可以；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。

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势，银行会计主管工作计划。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；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、抢占市尝争得先机，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。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；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。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；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。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0。5%，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比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。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括：

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

**村支委会会议记录范文篇5**

今年是营业部更名为xx支行第一年，今年工作经营直接影响到我行今后健康、持续、协调发展。我行确立的思想就是贯彻省市行工作会议精神，牢固树立办商业银行的经营理念，以“三比一管”活动竞赛为主线，继续坚持以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，以抓好增效，大力拓展市场为重点，抢抓机遇，加快发展。为此制定以下工作计划。

一、全力推进“三个创新”

第一个创新是科技创新。要加快科技创新，为加快发展提供强有力的技术支撑。将现有限财务尽量向科技进步倾斜，强化硬件设施建设；维护和充分利用好现有科技设施尤其是abis系统；不断研究和开发科技与业务经营、内控管理相结合的金融产品，营业室要加快速度克服技术难关，尽早把网上银行推出，在条件许可时，还要积极拓展自动银行、电话银行、手机银行等科技成果的开发和应用，全力打造新一代、大前置、中间业务、网上银行四大应用技术平台。

第二个创新即业务品种创新，除了利用好传统的业务品种外，要借助科技进步的有力支持，根据与时俱进的多样化的客户需求，不断开发利用好更具吸引力的新的金融产品，诸如新的代理业务、通汇宝、银证通、国债组合存款、教育储蓄、养老储蓄、金色世纪借记卡、校园卡、准贷卡、银转证、西联汇款、私人理财，出口退税贷款、汽车消费贷款等，不断打造更具影响力和吸引力的业务品牌。在具体操作中，要注重业务品种的综合并用，尽量为客户提供全面的产品组合服务，突出我行的特色。

第三个创新即服务创新。在搞好传统金融服务的同时，积极为客户提供经济金融信息、代管保险箱、投资咨询、个人理财、银证联网等综合性服务，继续坚持设立大客户服务中心。“一站式”服务，且逐步让一线临柜人员掌握百句服务英语，以应对日益凸现的金融国际化。

二、采取“七进”策略

1、坚持不懈抓存增效，扩大市场份额，把存款工作当作第一要务来抓而开拓奋进。

存款是立行之本，是发展之源，存款工作是制约我行业务发展的关键因素，要继续推行竞争意识，强化市场营销，细分目标客户，采取差别服务。

①更新观念，提高认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。我们要从农行生存与发展的高度想问题，做事情，克服存款工作中单纯任务观念和稍进即安思想。大力组织资金不仅是解决资金困难的需要，实现大幅增盈的需要，也是迎接挑战，参与竞争的需要，更是生存与发展的需要。

②加大市场营销力度，提高市场竞争能力。

把营销重点放在系统大户，我们要立足开发区，把营销区域扩展到全市，把营销中心搁在教育、部队、事业单位等行业，把营销主体设在社区服务，把营销触角伸在边缘乡村，把营销品种定在教育储蓄，利用一切可利用的关系，采取一切可采取的方式，谋策划、抓信息，领导上阵，人人参与，强力营销。

③以“迎新春优质服务竞赛活动”为契机，按既定目标对各科室发放计划任务书，督办通知书，实行按月考核，按月奖惩，完成任务好的要予以精神和物质的两重奖励，对于宛不成任务且排序最后一名的科室负责人就地解聘，对于完不成任务的且排序取后一名的个人实行下岗分流。争取在第一季度为全年存款工作打下坚实的基础。利用各种媒体加大宣传力度，对外可召开重点客户座谈会，写标语、拉横幅、印发宣传页，对内抓好正反两方面典型，用先进事迹、模范人物鼓舞士气，振奋精神。

2、积极营销、强化管理，加大清收盘活力度，把提高资产质量当成重中之重来管，强力推进。

①要继续贯彻落实信贷新规则，在防范风险前提下，优化信贷业务流程，提高信贷运行效率。把有限贷款资源集中支持市行与我行已确定的只有行业垄断性，收益稳定性、科技含量高的重点客户，如我市通讯项目贷款以提高信贷质量，增加利息收入。

②要强化贷后管理，健全贷后管理制度，规范贷后管理内容，设置贷后管理高压线，设置贷后管理“高压线”，定期写出客户风险分析报告。要把贷后管理工作同提升客户或客户退出计划相联系，化解风险，提高质量。

③另外，一方面要认真抓好信贷退出工作，根据总行制定的标准在研究现有信贷客户结构基础，明确退出客户具体范围及贷款规模，合理牙分退出的责任，另一方面对已形成事实的风险贷款，要实行“一把手工程”行长亲自上阵带领资产经营部人员分包管理，相关行长与经营部同志的效益工资，与盘活业绩一同挂钩，严格考核，同奖同罚。今年要在原能公司的盘活收息，对林技站的资产变卖，对航运处的公关处理上，拿出蚂蚁啃骨头的精神，实现大的突破。

3、将国际业务、个人业务当成新的效益增长点来抓，增加收入，减轻财务压力，为保证利润计划完成而奋勇前进。

在常规业务市场基本已定且开发成本高情况下我们要积极营销，其它行无法比拟的业务优势即国际业务和个人业务，充分发挥潜能增加收入。

①我行国际业务去年已取得突破性进展，在稳定走客户的基础，今年仍然要积极发掘新客户，本着“虎口拔牙

”的胆略，把一些成长性、优良性的外向型客户业务营销过来，以办理结售汇业务龙头，吸引外币存款为基础，发放出口贷款、押汇贷款、等底风险、高收益贷款为根本，积极介入，优先办理，争取完成壹仟万国际结算量、增加壹佰元的美元存款的目标。

②金融超市的业务优势已逐渐显现出来，要在保证贷款质量的前提下，继续大力开展个人消费性贷款，集资建房贷款、汽车消费贷款、二手房按揭等业务，在原有规模基础上实施量的突破。在条件成熟后，还可按照“积极安全效益”的原则介入个人信用评级业务个人旅游贷款及高档消费品贷款等新兴个人业务，并加大宣传力度，真正把个人业务的金明品牌擦亮、叫响，成为营业部一个业务亮点。

4、加强内控制度建设，把建章建工作当成总的安全阀来拧，向会计创“三铁”稳步迈进。

通过几年来的努力，我行的内控制度管理一类行的荣誉已保持三年，我们决不能掉以轻心，要介骄、介躁，切实按照内控管理制度的要求建章建制，把我行的经营管理纳入到合法性、规范性的轨道上来，向会计制度的“三铁”稳步迈进。

①提高认识，加强领导，切实加强会计基础工作，在提高经济效益的同时，加强对会计基础工作规范化管理的组织和领导，成立专门领导小组，按照《中国农业银行会计基础工作规范化管理施行办法》要求，结合今年的“会计基础工业工作规范化考核验收”工作，制定年度目标计划和长期规划，并采取有效措施，保证规划顺利实施。

②继续推行营业单位坐班主任制度，提高内部管理水平，防范和化解操作风险。

一方面要高度重视新一代综合应用系统下，坐班主任监督的重要性，充分发挥坐班主任对业务处理的事前风险防范和事中事后控制作用。另一方面坐班主任坚持临柜坐班，不准兼柜员和外勤并实行定期轮换制，要严格履行自己岗位职责开展即时监督、审核工作事项、对上一工作日进行监督、审核事项等日常性工作。同时每旬不定期对库存现存、有价单证、重要空白凭证和代保管抵押品、质押品进行检查和核对。

③abis营业网点要加强现金、重要空白凭证、联行、抹帐、冲帐和挂帐业务的管理，安全稳妥地实施复核制劳动组合形式，杜绝差错事故的发生。

④实行行内部对应岗位的交叉检查工作并制定出相应办法，每季定期或不定期至少进行一次互查，对发现问题及时整改，若在上级行检查时再发生类似问题，将严厉追究负责人和经办人的责任。

5、强化服务意识，提高服务质量，把服务当作金字招牌来挂，以服务促发展而竭力拓进。

①拓展服务空间，要克服“坐在房地产间开银行”的思想，积极改变工作思路，树立“走出去，找上门”积极营销的服务意识，要大力开展“金融社区服务进万家”的活动，每月抽出四天时间，选派业务骨干，深入各个居民小区，介绍我行的服务品种，替居民兑换成破钞、讲解金融常识等，真正把金明的服务品牌根植到广大群众心中。

②培养高素质的服务人才，当前的服务先有“微笑服务”“站立服务”“一站式服务”是不够的，还要具备会理财、懂英语、精代理等综合素质，以应对不同客户的不同需求。因此要在培养高素质的人才上下大力气。

③开发服务品种。在传统服务基础上，要积极开展网上银行、自动银行、西联汇款、外汇理财等新型服务品种，实现服务多元化，服务综合化。

6、大力开展劳动竞赛活动和体育文化活动，深化企业文化内涵，为企业注入源源不断的生命力，真正向全国百强百优行努力靠进。

①要认真贯彻实施省市行的“比利润、比盘活、比存款、严管理”劳动竞赛活动，结合自身实际情况制定出我行考核办法，认真考核，严格奖惩，充分调动员工参赛积极性、主动性、创造性、激励先进、鞭策后进，促进年各项经营指标的顺利完成。

②加强企业建设，对于有效激励员工，树立良好的金明农行公众形象，提高整体竞争力具有十分重要意义。要树立与客户共创价值的企业宗旨和与客户双赢的现代经营理念，要树立与客户共创价值的企业宗旨和与客户双赢的现代经营理念；要树立团队协作，追求卓越的企业精神，向世界一流银行看齐，要树立忠诚敬业，清正廉洁的职业道德，花大力气整合现有产品资源，加强包装设计，提升文化含量。

**村支委会会议记录范文篇6**

第三季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，月底，各项存款总额突破亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

第三季度工作和经营情况

至今年九月末，全行人民币存款××亿元，比年初增长××亿元，增幅××，其中储蓄存款比年初增长××亿元，余额达××亿元，增幅××%，对公及其它存款余额××亿元，比年初增加××亿元。

人民币贷款余额××亿元，比年初增放××亿元，增幅达××%。其中农业经济组织、农户贷款余额××亿元，比年初增长××亿元;民营、个私、股份制中小企业贷款余额××亿元，比年初增长××亿元;中小企业贷款占总贷款××%。

9月末，国际业务外汇存款余额××万美元，比年初增长××万美元。国际结算量××万美元，比去年同期增加××万美元，其中出口结算量达××万美元较去年同期增加××万美元;进口结算量××万美元，比去年同期增加××万美元。结售汇合计××万美元，比去年同期增加××万美元。外汇贷款余额××万美元，比年初增长××万美元;人民币打包贷款××万元，比年初增长××万元。

九月末不良资产余额××亿元包括抵贷资产××亿元，比年初减少××万元，不良资产占比××%，比年初下降个百分点。今年三季度，贷款综合收息率××%，比去年同期增加个百分点，季度我行实现帐面利润××万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作： (一)狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本;份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，x季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。 一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，月号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。

竞赛将全市家支行按市场份额水平和所处经济环境结成组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。 二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，月日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的位支行行长，在××支行举行现场会。

再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看××支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果;听××支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报;位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神;营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。月末总存款比月末增长了亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

(二)投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值××商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“x走进，x服务”长效机制。一方面继续强化“x农”意识，积极支持“x农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：××神龙蛇业，

××九州果业，××华美生态园艺，××稷山养鸡场，××澄禾禽业，××未来园林，××唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“x农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，月末，我行农业贷款余额比月末新增万元，占全市。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“x走进，x服务”确定的家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计××多家，贷款余额××亿元，比年初增长××亿元，比月末新增××亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破，达到，比年初提高了个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。 (x)常抓基础管理，案件专项治理全面推进。 根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部x个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷 管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。 通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市名业务骨干，分成个检查组对全市家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

(三)广泛开展演讲会，金融服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进××商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、x等奖共名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以××支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升××行形象作出贡献。

第四季度工作打算

第四季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前x个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营周年献礼。 ⒈突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

⒉紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，x季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。

同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

⒊狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。x季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。x是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。 ⒋强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为××商业银行增添新的活力。

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