

# 2023年农商银行的年度总结报告(优质8篇)

当前我所在的部门工作已接近尾声，为了更好地发展个人职业生涯，我决定向公司递交一份辞职报告。撰写一篇完美的辞职报告对于个人职业发展具有重要意义，以下是一些成功范文的分享，仅供参考。

## 农商银行的年度总结报告篇一

旺狗回家，福猪归来。做为柜员的我们将继续紧密地团结在以xx主任为中心的领导班子周围，高举“爱我信社，建设信社”的伟大旗帜，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”的思想路线，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的伟大精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效本站益要有新突破，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“每柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路！使我们的信社前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

## 农商银行的年度总结报告篇二

储蓄存款业务：截止20xx年12月31日，\*\*支行存款余额达xx万元，较年初增长xx万元，其中活期存款为xx万元，较年初增长xx万元，活期占比达xx%；定期存款为xx万元，较年初增长xx万元，定期占比达xx%□储蓄存款完成计划任务的xx%□

贷款业务：截至20xx年12月31日，\*\*支行到期到款。回收率达到，不良贷款清收完成，利息收回率达到。

除了揽储任务，总行下达的另一个重要任务就是清收不良贷款。首先，要确保新增贷款发放的质量。\*\*支行严格按照省联社流程，对每一笔贷款都严格实行“三查制度”，力争将风险控制在可控范围之内。其次，在确保新增贷款质量的基础上，\*\*支行加大力度，对不良贷款进行清收。由于\*\*支行不良贷款客户存量较大，逾期时间较长，因此消耗了我行的大部分人力物力资源。今年初我行制定了较为详细和周密的清收计划，对“老大难”、“钉子户”采取自主催收、法院诉讼清收、经侦大队清收相结合多元化清收措施，取得了良好的清收效果和成绩□20xx年我行全年清收不良贷款xx户，xx万元。比年初下降xx%□本年度的清收工作成果不仅维护了我行的合法权益，还为提升我行信贷资产质量作出了贡献。

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“想客户所想，急客户所急”的服务宗旨，开展服务意识教育，不断优化服务窗口，倡导员工说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能□pos机既能够减轻柜台压力，又能够给客户带来便利。\*\*支行把营销pos机作为一项重要任务来抓，通过平时走家串户宣传以及在柜台对平时汇款业务需求比较多的客户进行推荐的方式，推广pos机。

虽然我们的工作取得了一点成绩，但是仍然存在一定的问题。第一，\*\*业务量比较大，客户大都是村里的老百姓，所以柜面会比较繁忙，卫生方面有时候难以及时维护；第二，贷款的发放方面，有时候因为人力所限，贷后的检查工作难以及时到位。第三，在完成存款揽储和不良贷款清收任务的过程

中员工的积极主动性并未完全发掘出来。

一年来\*\*支行虽然取得了一定的工作成绩，但离总行的要求还有一定的差距□20xx年，我行将以发展为主线，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，实现各项业务的全面、快速增长。我们将与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

## 农商银行的年度总结报告篇三

20xx年，在省联社、办事处的正确领导下，在人民银行、银监部门的有效监管xx县委、政府的大力支持下，按照省联社二届四次社员代表大会暨全省农村合作金融机构20xx年工作会议精神和我行20xx年经营管理工作会议的部署，紧紧以深化改制农村商业银行为契机，“以业务经营为中心，以经营效益为目标，以服务‘三农’为己任，以审慎经营为机制”的发展主题，改进工作作风密切联系群众，继续扎实推进“若干意见”的贯彻落实，回顾一年来的工作，经过全体职工的共同努力，圆满完成了各项工作任务，现就20xx年度工作总结如下：

截至20xx年12月末，各项存款余额为173442万元，较年初净增31311万元，增幅，完成办事处下达全年任务30000万元的；其中对公存款47217万元，较年初增加958万元，计划增加40%，实际增加。市场份额存量占，增量占。各项贷款余额为120937万元，较年初净增23748万元，增幅，较办事处下达全年任务24000万元差252万元，其中涉农贷款余额为120xx2万元万元，当年新增涉农贷款投放24088万元，占净投放贷款的。圆满完成了“两个不低于”的监管目标，增量较同期超5904万元，增速较各项贷款增速多，年末存贷比；五级不良贷款余额为620万元，较年初净降102万元，不良占比；表外不良贷款余额为1403万元，较年初净降64万元，完成办事处全年净降任务25万元的257%；全县累计发卡59725张(其中富秦

卡53596张，家乐卡5237张，金卡490张，钻石卡402张)，较年初增加16247张。卡存款余额60502万元，较年初增加20908万元，卡均存款万元□atm机12台，较年初增加3台□pos机具42台(其中：特约商户16台、助农取款7台、收贷收息无线19台)，较年初增加1台，开通电话银行签约10318户□pos转账签约9937户□atm转账签约10040户;实现总收入为17477万元，增幅。其中：贷款利息收入15165万元，增幅，正常贷款结息面100%;总支出12856万元，其中综合费用总额7971万元，综合费用率，实现账面利润4621万元，同比增加1309万元,较市办事处计划4200万元增盈420万元，完成市办事处下达计划的110%。考核利润实现6375万元，同比增加963万元,办事处下达计划5800万元，超额完成计划575万元。完成办事处下达计划的。贷款损失准备余额9983万元，拨备充足率，贷款损失准备覆盖率达到1611%，所得税上缴2200万元，营业税上缴492万元，资本充足率，核心资本充足率，固定资产比率，百元贷款利息率为。

20xx年，面对国内严峻复杂的经济金融形势，总行领导班子继续深化改革—以农商行改制为契机，完善法人治理结构，明晰产权关系，提升管理水平;合规经营—整章建制培育合规文化，加强执行力建设，提高行政效能;大力提升服务质量—通过培训提升员工素质，用优质服务带动业务发展。按照20xx年经营管理工作会议上的安排部署，重点从以下几方面开展工作：

### (一)完善县级法人治理情况

20xx年是我行成功改制为商业银行的一年，总行在经营管理工作，严格按照《陕西米脂农村商业银行股份有限公司章程》的有关规定，完善议事各委员会职责，按规定及时召开董、监事会，向董事会报告我行经营管理情况，制定和执行股东大会和董事会议的方案、措施等;向监事会报告本期的稽核审计和安全保卫工作情况等。

## (二) 改制商行工作取得圆满成功

20xx年我行各项工作以改革为主线，在去年获取《中国银监会关于筹建陕西米脂农村商业银行股份有限公司的批复》的基础上，经过各相关部门的共同努力，陕西米脂农村商业银行股份有限公司创立暨首届股东大会于3月22日胜利召开，这标志着我行改革迈上了新起点、新台阶，是我县金融改革发展史上具有重要里程碑的一件大事；6月21日获得省银监局开业批复，7月24日，陕西米脂农村商业银行股份有限公司开业挂牌仪式隆重举行。这是米脂农村信用社改革发展中具有里程碑意义，必将载入信合发展史册的'一件大事。成功改制后的米脂农商银行，将继续发挥点多面广的优势，服务“三农”的根本宗旨不动摇，着力把米脂农商银行打造成为产权清晰、资本充足、内控严密、运行良好、特色鲜明的现代化地方性股份制商业银行。

## (三) 做好综合管理，确保各项工作稳步运行

为了加强综合管理体系，确保各项工作有序开展。

## 农商银行的年度总结报告篇四

我支行本月小企业贷款发放0万元，回收0万元，实际增长0万元。目前贷款余额为3985万元，全年净增1000万元。贷款本息回收正常，贷款为正常类。

- 1、我行存量客户某某有限公司申请300万元增信贷业务，目前资料已上报审批；
- 2、实地走访了甲工业园区、乙工业园区部分企业，营销成果不明显，后续跟进部分有贷款意向的企业。
- 3、完成了2月的贷后检查等工作。

- 1、跟进有贷款意向企业的营销工作，摸排客户在他行贷款情况，分析我行产品优势，精准营销客户。
- 2、继续加大营销力度，具体措施为电话营销和上门营销，大力发展新客户。银行信贷员工作总结
- 3、加深与园区企业的交流，了解园区管委会相关会议活动，争取参与园区举行的推荐会，拓展新客户。
- 4、对存量客户进行深入营销，营销现有客户上下游企业，扩大存量客户的'贡献率'。
- 5、深入与白酒工业园区企业的沟通和交流，争取把此商圈白酒类行业确立为我行互惠贷项目。

## 农商银行的年度总结报告篇五

时间荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在银行领导的关怀和同事的关怀下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作状况及下步预备汇报如下：

一年来，我始终坚持工作第一的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户供应规范化和优质的服务，取得好的成果。

### 1、我在不耻下问中收获了成长

我作为银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对将来职业的茫然与期盼。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己快速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关怀下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经娴熟掌握了各项业务技能、办理程序。功

夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我最终成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的银行职员。

## 2、我在辛苦付出中得到了回报

我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我时常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃小家而顾大家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入到到乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，急躁解释分析银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关怀的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

## 3、我在竭诚服务中赢得了笑容

优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会进展对服务行业提出的要求，也是银行自身生存和进展的需要。我心中始终奉行心想客户，心系客户，想客户所想的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户供应实实在在的便利。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户供应更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务进展。我始终把银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，靠自己满腔的工作热忱和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信任与笑容。在我看来，客户满意就是我的幸福和欢快。

## 4、我从敬业守道中感受了欢快

我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我宠爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我时常不断提示自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包涵和理解他人，在得到客户的理解和敬重时，我总是满脸的幸福和欢快。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束力气较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素养，转变工4/10作作风，努力克服自己的消极心情，提高工作质量和效率，主动协作领导和同事们把工作做得更好。

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小的目标，选择实行确保稳住大客户，努力争取小客户，主动拓展新客户策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下四个服务。

4、做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行进展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探究求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

## **农商银行的年度总结报告篇六**

本人进入公司部已有一年时间，在这一年的奋斗当中，不但学习了很多业务上的知识，还学习了很多与客户沟通的方法，

与上年末刚进入公司部时发生了很多变化。那时感觉还是乳臭未干的愤青，做事急躁又冲动，往往也不懂得对事情作全面考虑，而且还常常因为个人原因怠慢工作进度，比较个人主义。而现在懂得工作更多地是要付出责任，你一个人做错事，往往会影响了集体的全盘计划。现在回顾一下这一年来所做的工作：

1、在xx年末刚进入公司部时，每天进行电话营销，成功营销了两个新客户，分别是广东xx药业有限公司□xx市xx药业有限公司。而截至目前□xx药业在我行贸易融资余额已达到xx多万，日均余额126万，且该司在12年11月该司把902万房产抵押给我行，预计年末开始陆续提款900万元。而xx药业已出批复（贷款、银承额度合计292万），但由于他行的’授信条件优于我行，同时考虑到该客户是中小企业，存在一定授信风险，最后并没有与该司叙做贷款业务。

2、在中旬成功营销广东x医药有限公司叙做贸易融资业务，截至目前贸易融资余额达xxxx多万，日均余额xxx万。

3、在中旬开始维护存量客户xxx新特药有限公司，成功营销该司调增额度至xxxx万元和开立电子汇票业务。截至目前，贷款余额为2400万元，银承余额为xxxx万元，票据贴现与上年末相比，贷款余额增加xxxx万元，银承余额增加xxxx1万元，票据贴现余额xxxx万，共收取票据融资服务费、企业服务费用合计xx万元。授信余额对比如下表：

4、在本年中，协助xxx维护存量客户□xxx等，所做工作包括为企业叙做贷款、开立银行承兑汇票，票据贴现，日积月累理财业务等，还有房产查册、业务资料归档、授后报告等一系列授后工作。在本年中下旬，协助拜访新客户广东xx药业有限公司□xxx□和xx食品集团等，其中广东xx药业授信报告已撰写完毕，但由于与该客户协商问题，到现在还没有上报授信方案。

5、在下旬，协助xxx成功营销新客户xx市xx医药有限公司，截至目前，该司贸易融资余额为xxxx万元，票据贴现余额xxxx万元，存款日均为28万。

## 农商银行的年度总结报告篇七

今年以来，在支行领导班子的正确带领和上级行专业部门的认真指导下，我部坚持以市场为导向，以经济效益为中心，以组织资金，拓展市场，调整资产结构，培植黄金客户，寻求赢利化为目标，踏踏实实，攻坚克难，较圆满地完成了本年度的各项工作，现将具体情况形成总结如下：

### (一)存款工作

1、单位存款方面□xx年，支行的单位存款增势迅猛，截止12月31日，单位存款余额达万元较年初净增万元，较上年同期增加了万元，完成年度计划的%，单位存款旬均增长万元，完成年度计划的%。其中，新增单位存款主要是xx市财政局社保资金户的亿元增量和xx理工大学的亿元存款。在这项工作中，支行坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。全年重点抓了以下几项工作：

第一，加强领导，落实责任。年初，支行多次召开单位存款工作会议，认真总结经验，制定了今年的单位存款工作实施方案。明确了工作步骤，将各项指标分解落实到基层，并按季指定了相应的考评方案和奖惩措施，增强了基层单位的责任感和紧迫感，提高了员工的积极性和创造性。

第二，更新观念，强化管理。一是从转变观念入手，多次组织对员工的学习培训，使大家树立了“围绕效益，瞄准市场，主动出击，全员创利”的经营理念，变“要我揽储”为“我要揽储”。二是坚持以“管理出效益”为原则，强化对内管理，狠抓服务质量。我行成立了“营销存款工作领导小组”，

由一把手亲自挂帅，并坚持执行《大额存款转移报告制度》，同时，采取各种措施改善工作环境，提高员工服务质量。

第三，抓住契机，努力增存。4月份，总行批准了我行向理工大学发放3亿元贷款项目。此笔贷款，按理工大学的原意应按工程进度，分期、逐笔发放。但我行本着早放款早受益、创造效益的想法，经与理工大学多次协商，在迅速做好贷前调查及一系列相关工作的情况下，于4月30日向理工大学全额发放了3亿元贷款，至年末，滞留资金过亿元，该校收取学费的资金帐户也转到我行，对我行完成全年单位存款任务起到了关键作用。

2. 储蓄存款工作：至xx年末，支行储蓄存款余额达万元，较年初净增万元，较上年同期增加了万元，完成年度计划的%；储蓄存款旬均增长万元，完成年度计划的%；其中外币储蓄余额折合人民币万元，较年初净增加万元，完成年度计划的%；教育储蓄余额万，较年初净增万元，完成年度计划的%。在第一季度的“迎新春”活动中，支行立足于抢先抓早，积极部署，群策群力，在本次活动中取得了较好的成绩。支行外币储蓄余额折人民币高达万元，获得外币储蓄先进单位称号，支行营业部人民币储蓄较年初净增万元，获得储蓄先进集体称号，景阳分理处的张祝平同志荣获先进个人称号。

## (二) 中间业务

截止12月末，支行中间业务收入成绩喜人，实现万元，较上年同期增加万元，完成年度计划的%。其中，代理寿险工作成绩突出，全年共计实现保险代理业务保费收入万元，较上年同期增加余万元，为支行创效万余元，此外，银行卡中间业务收入也达到了较高水平(此项工作将在银行卡工作中详细说明)。从以上数字可以看出，我行的中间业务收入增势迅猛，代理寿险业务功不可没。我们的主要做法是：

1、安排专人负责与各保险公司的业务联络和关系协调，加强

与保险公司合作;同时, 派多人次到市内其他商业银行“取经”, 以客户身份, 进行实地了解, 学习其好的做法和经验。

2、提高全员对代理保险业务的认识, 增强其工作的积极性, 主动性。年初, 我行将代理保险业务的计划进行层层分解, 落实给各分理处和每名员工, 做到“千斤重担大家挑, 人人肩上有指标”。我行注意加大对内宣传力度, 使员工意识到代理保险业务是一项惠己利行的新兴业务, 激发起工作的积极性、主动性。对外宣传方面, 通过各服务网点张贴宣传海报, 发宣传单, 面对面讲解等方式, 大力宣传保险业务益处, 增加其知名度, 让更多的人认识和了解保险。

3、采取行之有效的措施, 加大岗位培训力度, 提高其从事该业务的服务技能。为了做好代理保险业务工作, 我行克服人手少, 任务重的困难, 与各家保险公司大力合作, 积极组织人员利用统一休息时间和串休时间, 分期分批组织员工进行保险业务培训, 讲解保险知识, 传授营销技巧。

4、建立代理保险业务的日报告制。我们指定了操作性很强的检查考核方案, 实行“日报告”、“周检查”、“月通报”制度, 建立了保险业务销售台帐, 时时掌握销售信息。

### (三) 银行卡工作

截止12月31日, 支行银行卡业务收入表现不俗, 共计实现了万元, 完成年度计划%;存款余额万元;银行卡发卡量余额张, 较年初净增张;银行卡消费额累计消费万元, 完成年度计划的%。自xx年2月16日起, 农行开始实行新的金融服务收费标准, 许多客户并没有因为收取手续费而不在我行办理业务, 这主要是因为虽然相应的收取了手续费, 但我行的员工服务热情, 以真诚赢得了广大客户。以青年路分理处为例, 该分理处银行卡中间业务收入激增就是因为该行员工不怕困难, 积极争取周边的个体工商户到我行办理银行卡异地汇款业务(这些个体工商户存款的券别多为10元以下面值), 从而使

得该分理处银行卡中间业务收入大幅度提高。虽然支行银行卡收入完成的较好，但是，其他指标年度计划的完成不容乐观。针对支行银行卡各项指标发展较不均衡的经营状况，今年5月份，支行制定并实施了《□xx支行xx年银行卡和电子银行经营考核评比办法》和《□xx支行xx年度金穗卡“1+n”活动实施方案》，目前看，这两个考核办法均已取得成效，充分调动了全体员工的银行卡工作积极性，“爱我金穗，用我金穗”已成为我行每位员工的工作宗旨，仅仅6月份一个月的时间，员工持卡消费高达50余万元，同时，经支行多方公关营销，与xx理工大学等大专院校达成协议，为新生办理借记卡余张，为支行的银行卡工作带来质的飞跃，全面带动银行卡发卡量、银行卡存款和银行卡业务收入的均衡、快速发展。(四)贷款工作截止12月31日，我行客户部各项贷款余额合计为万元；不良贷款按四级分类年初余额为万元，不良贷款按五级分类年初余额为万元；截止12月末，不良贷款按四级分类余额为万元。不良贷款按五级分类余额为万元。培植优良客户4户，共新投放信贷资金35800万元，有力地支持了区域经济的发展；在不良贷款清收上，我们发扬有条件上，没有条件创造条件上的精神，调整思路，转换观念，因地制宜，因企施策，共清收不良贷款万元，盘活万元。

1、合理调整信贷资产结构，积极培植黄金客户，切实提高信贷资产盈利水平。科学合理的信贷资产结构对于改善资产质量，控制信贷风险，实现良好的综合效益具有重要的作用。工作中，我们认真执行省行提出的以利润为目标，以市场为导向，大力调整信贷资产的方针，在对客户信用测评的基础上，对于限制类和淘汰类客户坚决不予贷款支持，制定严密的压缩计划，积极倡导“一保、二争、三扩、四退”的经营策略，完善劣质客户退出机制。在确定新增贷款投向上，我们坚持风险控制和综合效益相结合的原则，力求将有限的资金用在“刀刃”上，彻底杜绝点贷、指贷、人情贷、关系贷款，千方百计控制信贷投放切入点，深入挖掘潜在客户资源，积极主动地加大优质客户的开发力度，重点培植规模较大的

黄金客户和经营前景较好的优势企业，切实优化贷款结构□xx理工大学欲进行南校区项目建设，急需银行的信贷扶植，这无疑是我行合理调整信贷资产结构，积极培植黄金客户，切实提高xx信贷资产盈利水平的绝好项目。经过周密准备，统筹规划，客户部门在行领导的带领下，把营销的触角伸向了xx理工大学□xx理工大学项目的巨大效益引来了共行、建行、交行等多家实力雄厚的竞争者，均欲将其收入自家囊中。面对这种局面，我行领导在上级行的大力支持下，积极开展市场营销。一次不行，就去两次，在对学校营销的同时，又巧妙地对该校的主管部门开展更高层次的营销。百折不挠的精神终于感动了校领导，他说：“我真服了你们这股韧劲了，领导我见得多了，可像你们这么敬业的领导我还是头一次见，行了，我们就与你们建立信贷关系了”。为了使该校项目的信贷资金早投放，早见效，为了使该校项目的信贷资金早投放，早见效，在上级行的帮助下，我行又向总行申请了“特事特办”，行领导多次前往总行，汇报项目情况，寻求政策支持。经过不懈努力，终于成功地将xx理工大学发展成为我行的优良客户，银企双赢，互惠互利的格局已经形成。此外，我行又向xx市路灯处□xx洗浴有限责任公司等企业发放贷款5800万元。

2、根据上级行部署，实施不良资产分帐经营。年初伊始，按照上级行的部署，我行客户部门积极实行不良贷款的分帐经营。加班加点，保质保量地完成了这一具有战略意义的工作。共计对28263万元不良贷款实现了分帐经营，此举对于我行减轻经营压力，优化资产质量，改善资产结构，起到了至关重要的推动作用。

3、改进工作方法，细化工作措施积极做好收息工作。我行客户部门的领导和工作人员在行领导的正确带领下，改进工作方法，细化工作措施，积极深入企业，将利息及早落实。此外，前台会计人员协助看好贷款企业帐户，做到贷款利息一分不流失。由于领导有方，措施得力，收息工作取得了较好

的成绩。全年共实现利息收入万元。

4、上半年，在优化增量的基础上，我们加大了对存量不良贷款的清收整治力度。结合各项指标和工作实际，经过精密测算，将指标横向分解落实到人，纵向分解落实到企业，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。在不良贷款清收工作中，我们精心部署，周密安排，取得了清贷收息攻坚战的阶段性胜利。

5、扎扎实实做好贷后管理工作□xx年，xx银行总行从战略的高度将贷后管理工作作为本年度的“四大工程”之一作为全年信贷工作的重中之重。为了将信贷客户的贷后工作做实做细，我行客户部门在行领导的带领下，努力学习贷后管理的相关知识和业务，在实践中不断钻研和探索，扎扎实实地做好贷后管理工作□xx理工大学是我行的大客户，贷后管理工作尤其重要。贷款发放后，我行认真执行上级行的贷款管理制度，对企业用款和项目进展情况进行适时监测。先后多次深入学校教学和建筑施工场所，进行实地检查，并按照贷后管理的有关规定，加强了该贷款贷后管理人员队伍的调整力度，将业务精良，责任心强，素质高的人员充实到其中来，建立了客户经理组，设立了风险经理。客户经理组人员为，组长：孙国启，副组长□x0□组员□x1□x2□x3□确定了经营行行长为贷后管理主责任人；风险经理为x4□x5□作为重点客户，省市行均配备了客户经理组，贷后管理过程中，我行客户部门严格履行客户部门的贷后管理主要职责，对资金用途、限制性条款的落实、项目的建设及其他相关情况进行认真的审核和处理。按照客户经理组制定的贷后管理方案努力做好贷后的维护工作。

回首xx年的工作，我们虽然基本完成了年初既定的工作划，取得了一定的成绩，但个别方面存在的差距和不足也是不容忽视的，我们将总结经验，弥补不足，鼓足干劲，开拓创新。因此，明年的工作重点我们将放在继续控制成本，扩大市场

营销力度，大力拓展市场营销份额，强化服务，完善信贷管理。

1、加强成本控制目前，从我行的各项业务经营情况的`量化分析中，我们可以看出存款余额的增加比例和利润的增加比例并不是完全一致的，银行卡的发卡量和银行卡余额也是不成正比的。分析其原因，主要是收入增加的同时，我们对成本的控制仍然不够。例如，银行卡的发卡量方面，在以前年度，有些分理处单纯追求发卡的数量而不顾质量和效益，开出了许多空卡和长期不动卡，这种处于休眠状态的卡不产生利润却增加了成本，因此我部将在明年严格控制成本，以保证实现利润的化。

2、加大市场营销力度市场营销是现代商业银行工作中永恒的主题，有鉴于此□xx年，我部将积极公关，加大宣传力度，争取把营销工作做实做细、做大做强。同时，还将继续推行“1+n”银行卡持卡消费活动，这里的“1”指员工持卡消费□“n”指员工发展和动员的持卡人(非农行员工)持卡消费，即以员工的持卡消费带动周围消费群体的消费，以期扩大我行银行卡的影响力，增加中间业务收入和银行卡存款。另外我部也将继续督促和指导各分理处和储蓄所加大对存款的营销力度，努力拓展寿险代理业务市场，开发新的目标客户，为支行创造更大效益。

3、强化服务在日趋激烈的市场竞争中，服务的优劣对企业的效益有直接的影响，例如“海尔”的服务，在质量相当的情况下赢得了更多的客户。在目前已有的软和硬件条件下，我行强化服务是增加效益的一个有效途径□20xx年，我部要积极把提升服务质量，改进服务方式作为日常工作的重要环节常抓不懈。对在定期不定期的监督检查中发现的问题，及时纠正，严肃处理。在员工中间开展“假如我是一名客户”的大讨论，进行换位思考，使之想客户之所想，急客户之所急，设身处地地为客户排忧解难。

4、完善信贷管理xx年的工作让我们清醒地意识到成绩的背后还隐藏着这样那样的差距和不足。基于此，明年我们将在总结经验，分析不足，巩固已有成绩的基础上，坚定信心，再鼓干劲，着重做好如下工作：(1)、进一步调整信贷结构，强化信贷风险管理，提高信贷资产质量。要做好这项工作，必须做到“三加”，即信贷结构调整要加速；不良贷款清收要加力；风险管理要加强。结构调整要“加速”是指按省行党委确立的“抓两头和一保、二争、三扩、四退”的经营发展战略，大力压缩劣质客户的贷款占用，努力提高优良客户贷款占比，积极扩展、培植和巩固优良客户群体。要以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，更新经营理念，积极抢占消费贷款市场份额，加快消费贷款的发放，改善信贷资产结构；清收盘活要“加力”是指要进一步集中精神，集中时间，集中人力，加大力度，限度地盘活不良贷款，以缓解资金紧张状况，从而腾出有限信贷资金，支持产品有市场，经营见效益的客户，提高资金使用效益；风险管理要“加强”是指要向管理要质量、要效益，选准新增贷款投向，加强贷后管理，切实优化增量，努力防范和化解信贷资产风险，提高信贷资产营运管理水平。

(2)、在优化增量的基础上，避免前清后增的基础上，我们要继续加大对存量不良贷款的清收整治和利息的回收工作力度。要加强领导落实责任，明确阶段性目标，坚持抓早和常抓不懈。要结合各项指标和工作实际，进行精密测算，将指标横向分解落实到人，纵向分解落实到企业，清收目标分解到信贷员之后，要签定《不良贷款清收责任书》，明确具体目标，然后与个人的工资和奖金挂钩。按月考核，按季兑现。要按照责任和时间的要求，把收息工作落到实处，作到该收必收，应收尽收。要采用目标清收、责任清收、领导包大户清收、依法清收、感情投入法进行清收，因企施策，一企多策，多策并举，争取早见成效，早出效益。

# 农商银行的年度总结报告篇八

我行认真贯彻执行分行个xx经营方针，全行个xx员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个xx员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大xx灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。

因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。

同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数

和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股xx分红800万元，6月份奖xx120万元，11月份职工奖xx550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。

发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔□xx额万元，收回笔□xx额万元，实现利息收入元□xx县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个xx中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个xx结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带

领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《xx县支行一线员工绩效工资考核办法》《xx县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个xx工作，有以下几个方面的体会。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性。20xx年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现xx。实行一线员工绩效考核，每营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发。20xx年、20xx年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到xx堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了铝业公司离退休、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关

系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的'信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位 and 户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。

xx堆铝业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长□xx堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之铝业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争□20xx年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想□20xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之xx县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财xx账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20xx年也不容乐观。

(1)、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)、个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)、灵通卡20xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财xx账户20户。

(1)、加强个xx业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个人xx工作领导小组，下设办公室，营业部主管个人xx经理任主任。

(2)、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20xx年的重点工作。

(3)、抓好大户营销，在费用上要向xx堆分理处倾斜，千方百计做好铝业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动摇20xx年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财xx账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力。