

2023年农商银行工作汇报(优秀6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

农商银行工作汇报篇一

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，__年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。__年，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况

1、负债业务增势明显。到12月末自营存款余额为万元，较年初新增__万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额__万元，较去年新增__万元，完成全年任务的66%。对公存款__万元，较去年新增__万元，完成全年任务的154%;日均储蓄存款余额__万元，较核定基数增__万元，完成任务的120%;对公日均存款余额__万元，较核定基数增__万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。__自营贷款__万元，较去年新增__万元，其中个人资产业务__万元，较去年新增__万元，完成全年任务111%，对公资产余额__万元，较去年新增__万元。贴现累计发生额__亿元。

3、中间业务稳步推进。全年实现中间业务收入近__万元，完成全年任务111%;完成国际结算量近__万美元;信用卡发卡__

张;期缴保险__万元，趸缴保险__万元。

二、总结__年各项业务发展和管理，我们主要采取了以下工作措施

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对__年工作目标进行了规划，明确负债新__个亿，对私存款__亿，对公存款__亿;资产新增__亿，个人资产__亿，公营贷款__亿。年初支行再次召开工作会，就__度全年工作进行统一的部署和安排，对__年取得的成绩，行长(本站提供)__室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到__户。从全年情况来看，支行共计实现新开户__户，实现新用户存款新增__万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中，__区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近__个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对__区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。

三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业

环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍卡、白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

农商银行工作汇报篇二

**年我来到招商凤起支行直到现在，我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机，押运的保卫任务。记得刚到招行时，为了能快速进入角色，熟悉工作。我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度，遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教。在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着，然后默默的记下来，遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教，为提高自己的工作能力和服务水平，在平时工作中，我学会了塌实，勤奋，务实，兢兢业业地干好每一项工作，所以我很快就熟悉了工作技巧。赢得了许多客户的好评。我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班，当时客户很多，我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望，我就主动上前问到：“您好，先生，请问您需要办什么业务？”客户回答说：“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里，要填什么单子吗？”我说：“要填的，请问你要汇的金额大吗？”客户说：“三十多万吧，”我说：“那手续费可能高一点。大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说，“以前不是50元就够了吗？”于是我耐心的向客户解释说：“不好意思，我们这里系统刚升级过，汇款方式有所变动，以前通过转账的方法汇出去的，要第二天才能到账，系统升级后该业务已经取消了。接着我就向该客户介绍了网上银行专业版，然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的！该客户得知一卡通在网上

转帐时，他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书，使该客户减少了等待时间，在我的帮助下很快办理了业务。临走时，该客户来到大堂经理面前微笑着说：“你们保安服务态度很好，没想到你们保安也这么懂业务，我很满意。”然后走到客户意见簿上写道：“保安服务态度非常好，服务也比较专业，请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字，但但确是对我工作的最大肯定！

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成账。我深知，作为银行的警员，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢？所以我几次参加保安公司、金融系统及招商银行组织的各种政治理论、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了“三个代表”重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动，平时小队长还要求我们互相帮助沟通交流的学习心得、不定期摘选优秀文章在班上宣读并结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊，可谓一举多得。

在参加思想道德教育的同时，也积极参加体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为银行的经警，只有练就了过硬的业务本领和有强壮的体能素质，才能更好地发挥其辅警作用，“养兵千日、用兵一时”，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢？所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

自己的事自己做，想别人之前；做，做别人没有做的。

我自己在平时空余时间监控与消防知识。自助银行安装数码监控时，我虚心请教安装技术人员及时掌握操作程序，并学会了摄像机的简单维护与安装。平时如出现一些小的故障我都自己完成，减少供应商来行维护所需要的不必要的费用，和带来安全的隐患。熟悉消防的总体布局及每一个设备的位置：如火警按钮，烟感探头，消防栓等。加强消防知识学习。懂灭火器的一般知识：什么着火，用什么灭火器。会主动帮助班长对灭火器定期检查，如有压力不足，及时汇报，确保灭火器材处于正常的运转状态。对突发事件提供了安全保障。

最后我想说：我的岗位虽然很平凡，但为了“守卫招行，守护我的家”。我爱我的家，爱招行，爱我的职业，愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，为招行贡献自己的微薄之力！

农商银行工作汇报篇三

我的20xx年是在客服部度过的，这是一个直接与客户沟通和业务量大、业务种类繁多的地方，我的职责是每天接通各个客户的电话，听到他们的一切的意见和建议，建立完整的客户客服沟通档案。回顾这一年来的工作，我学到了很多，也发现了自身存在的许多缺点，以下是我的总结报告，请领导评议，也希望提出宝贵意见。

一、认真整改、抓好落实

1、增强服务理念，拓展新企业

随着银行的改革，业务范围在不断推展，业务种类有所增加，近期在部室领导的安排部署下，我部对*企业进行了调查并建立了项目库。

2、适应业务发展，增加业务知识

随着新企业的拓展和增加，大家面临许多新业务，新知识。近期我部室组织大家对新下发的管理办法及银行承兑汇票、贴现、国际业务等相关知识进行了学习。

3、制定措施，保证各项工作全面落实

我部作为服务部门，只有制定健全切合实际的制度措施，才能保证各项工作的全面落实。围绕作风方面查摆出来的突出问题。部室领导对整改的指导思想、整改目标、整改内容，整改的时限都做了明确规定，对存在的问题要求按个人的整改措施认真整改，抓好落实。

二、勤奋学习，与时俱进

记得*主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了x行就是选择了不断学习”。作为电话银行中心的客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这几个月以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的在于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。

2、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和建行的企业文化。其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用的服务来解决客户的困难，让我用的服务来化解客户的难题。

三、制定如下计划

效完成外呼任务。在进行每天的外，学会总结各地方的特点，善于发现各地区客户的生活习惯和性格特征，高效的外呼。例如在进行**地区的个贷催收时，一般在下午的时间拨打接触率比较高，所以对于客户我们要多进行预约回拨。再例如行的客户他们理解能力和反映能力偏慢，我们在进行外呼时需要放慢语速，做到与客户匹配。做到数量、质量、效率三者结合。

加强自身学习，提高业务水平。熟练掌握“一口清”，在解决客户问题时能够脱口而出。加强知识库搜索的练习，熟悉知识库的树形结构，帮助我们高效的利用知识库。不断巩固所学的业务知识，做到准确完整的答复客户的问题。当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

农商银行工作汇报篇四

——存款在逆境中保持了一定增长。11月末，各项存款余额**万元，较年初增加**万元，剔除转股金因素，实际比年初增加**万元。

——贷款营销不力局面得到一定改观。**银行成立后，我们将执行国家调控政策与积极扩大投放相结合，11月末，各项贷款余额**万元，较年初增加**万元，同比少增**万元，存贷比为%。

——不良贷款压降取得一定成效。11月末，五级分类不良贷

款余额为**万元，较年初下降**万元，不良贷款占比为%，较年初下降**个百分点。

——盈利水平与自身对比出现较大增长。11月末，实现各项收入**万元，同比增加**万元，支出**万元，同比增加**万元，实现经营利润**万元，同比增加**万元，增幅%，主要是下半年货币市场业务迅猛发展，市场环境较好，大幅增加收入。

——各类监管指标稳步提高。至11月末，资本充足率达到%，超指标值**个百分点；拨备覆盖率为%，超指标值**个百分点；拨备充足率达到%，超指标值**个百分点。

（一）大力开展资金组织工作。**银行成立后，为充分调动全员的工作积极性，首先从考核机制入手，班子成员身先士卒，彻底扭转存款增长乏力的不利局面。一是细化任务指标，完善考核机制。加大存款考核得分在全年中的权重，并严格考核，按月兑现，调动存款组织工作的积极性。二是积极拓展门市业务。通过开展规范服务、实施全员营销、加大优质客户公关、加强协理员存款管理、增加自助服务设施等措施，加大存款组织力度，积极抢占城乡市场。三是加强调度分析。对存款持续下降及短期内出现大幅下降的单位负责人进行约见谈话，对约见谈话后一定时期内存款工作仍没有起色的单位，进行诫勉谈话，强化存款工作的监督指导，推动存款业务稳步发展。

（二）加大信贷有效投放力度。为有效的优化信贷投向，确保贷款稳定增长，我行积极调整贷款结构，加大个人信贷投放力度，在维护老客户的同时，加强新客户的开发工作，坚决遏制优质客户逐步流失现象，使信贷结构趋于合理。一是加强信贷基础管理。坚持把贷款作为吃饭工程来抓，不断加强信贷精细化管理，加大贷款营销力度，推动了贷款规模的均衡、稳步增长。二是稳步推进农村信用工程建设和企业评级授信工作。开展了信用工程建设推进活动，把信用工程建

设情况纳入年度经营绩效考核，实行领导班子、部室包片推进机制，按月检查、督导。11月底，新评定信用户**户，授信总额**万元，信用村**个，新增信用户持证比例达到%，三是扩大实体贷款有效投放。围绕城乡一体化发展和自主创业活动，加大信贷产品创新和贷款营销。

（三）切实加强信贷风险管理。今年以来，我行班子以规范信贷行为，提高信贷管理质量为重点，采取了一系列整顿信贷秩序，降低信贷风险的措施。一是加大考核奖惩力度。增加不良贷款指标考核分值，除“五级分类不良贷款下降额”指标外，将“非应计贷款下降额”、“表外不良贷款清收额”指标完成情况纳入对支行负责人的目标考核，加大对不良贷款清收的奖惩考核力度；二是以非应计贷款清收为重点，加大非应计贷款的清收处置。加强对新增非应计贷款的即时分析、控制，对本金或利息逾期的应计贷款以及7-12月份到期贷款进行全面催收，加大利息收回和现金清收力度。11月份，我行针对不良贷款前清后增以及利息清收的情况，召开不良贷款清收专题会议，在全辖开展一次集中清收活动，活动时间为两个月，本次清收活动下达**万元清收计划；积极开展债务重组工作，努力压降存量非应计贷款。

（四）努力提高综合经营效益。深入开展增收节支、节约挖潜活动，以提高盈利能力为核心、多提拨备，提高资金利用率，拓宽收入渠道，增加资本净额，增强资本实力，消化历史包袱，巩固**银行改革成果。一是积极压缩非生息资产，提高资金收益。加强财务预算，合理限定库存限额，全面清理应收账款，加大资金调剂和管理力度，积极开展货币市场、同业拆借、票据贴现、转贴现、买入返售等业务，提高闲置资金利用水平，增加利息收入。二是加大中间业务拓展力度。开通了网上银行业务，积极开办新农保业务，拓宽收入渠道。三是加强费用管理，做好节支工作。深入开展创建节约型企业活动，严控业务招待费、宣传费用支出，严格执行财务开支审查审批程序，大力压缩手续费支出，坚持费用开支向业务一线倾斜，优化支出结构。

**银行成立后，结合制度建设，班子成员充分认识到加强管理，狠抓制度落实的重要性，要求各部室加强督促、辅导、检查，以保证制度执行的严肃性。一是加大新发生不良贷款的问责力度。要求各职能部门加大对新发生的不良贷款的问责力度和频度，对不良贷款形成过程和结果进行了问责，对不良贷款风险进行了认真评估，并提出相应降低和化解风险意见。二是加大日常检查监督力度。通过加强会计财务、信贷、信息科技、安全保卫等的日常辅导检查，以提高管理质量和水平。按计划、有步骤地进行了常规审计、飞行检查、自助设备及离任专项审计等四个主要的审计项目。

新任领导班子到**银行工作以来，在加快改革、狠抓业务经营的前提下，我行领导班子把抓好干部员工队伍的党风、行风、规范化服务放在重要工作日程，深入开展了保持共产党员先进性教育活动和规范化服务活动，为我行顺利完成各项业务指标提供了坚强的保证。一是强化教育，提高党员干部素质。我行党委紧密结合行业特点和党员实际，按照先进性教育活动实施方案的要求和步骤，本着高起点，严要求的原则，积极组织全行党员扎实开展了保持共产党员先进性教育活动。党委班子带头学习，从班子自身建设、党员员工工作作风、群众反映强烈的问题上找差距，进行批评与自我批评，着力加以完善和改正。同时，党委建立了班子成员分片包行的指导和督查制度，以确保先进性教育各阶段工作开展到位。通过开展保持共产党员先进性教育活动，增强了全行党员的党性观念，提高了党员的理论水平，加强了干部员工立足本职，服务“三农”的服务意识。二是以身作则，落实党风廉政建设。党委班子成员在日常工作中，处处严格要求自己，身体力行、率先垂范，不搞特殊，做到以身作则。如在员工招聘、机关干部员工异地交流和岗位竞聘过程中，班子成员严格遵循公开、公平、公正这一准绳，做到平等竞争、择优聘任。三是规范服务，提高全行服务水平。针对全行服务水平不高的实际，班子成员统一思想，召开全体职工大会，推进规范化服务工作，制定了规范化服务实施细则，并严格考核。

近一年来，我行距考核的要求还相差很远，工作中还存在着不足之处，如：存款增长压力较大、信贷结构调整压力较大、不良贷款下降基础不牢固、中间业务发展缓慢等离、办事处考核目标的要求还相差很远。

为了有效的解决经营过程中的各种问题，第三季度业务分析会议结束后，我行结合办事处对第四季度工作的总体要求，对当前的工作进展情况和面临的形势进行了全面地分析，总体上的感觉是，今年以来全省各地及各级，在正确领导下，主动抢抓机遇，积极应对挑战，各项业务发展进展快、质量好，许多的先进经验值得我们这个新生的**银行进行认真地借鉴和学习。从*银行当前面临着的外在形势和内部业务运作的实际看，*银行面临的形势是内部的管理需要提升，外部的压力需要应对，我们必须以总体要求和*银行的期望为目标，以建设现代化银行为目标，全面创新经营管理机制，奋力扩张业务规模，切实改善资产质量，不断丰富业务品种，大力提升管理水平，实现经营效益的大幅提高和社会形象的明显增强。

在20xx年的工作中，我行领导班子将按照三季度讲话精神，借鉴南方和本省一些兄弟单位的先进经验，全面规划*银行新的管理架构和经营机制，做到以先进的企业文化凝聚人，以严格的制度约束人，以合理的绩效考核激励人，以严肃的责任追究规范人，知难而上，克服困难与不足，团结领导全行干部员工，奋力拼搏，确保总体业务规模有较大增加，资产质量有较大提升，经营服务有较大改善，社会影响有较大提高，把我行各项事业不断推向前进，为全省发展做出新的更大的贡献！

以上述职，请各位领导及同志们评议！

农商银行工作汇报篇五

今年来，在上级支行的正确领导下，在当地党政部门大力支持下，我支行鼓足干劲，力争上游，不断克服发展中的困难，取得了一定的成绩。

截止11月底我支行各项业务情况：

3、新增网银225户，完成114.29%；新增手机银行279户，完成103.33%□pos清算金额972.7万元，完成31.38%□pos商户4户，完成100%。

一年来，我们主要做了如下工作：

最后是严格考核，提高组织资金工作能动性。要彻底打破“吃大锅饭”和“干好干坏一个样”的分配格局，在公平、公正的基础上按照已经制定的考核办法，严格考核，充分体现“以业绩论英雄”的考核激励机制，以此充分调动起全员工作的积极性和能动性。

一是始终坚持正确的市场定位，加大信贷结构调整力度，加大对“三农”和小微企业的信贷投入；二是大力推广“卡贷宝”业务；三是加大力度化解资产风险；四是做好贷后管理工作。

三、积极拓展外汇业务。充分利用推出外汇业务这一历史契机，扩大我农商行的影响力，我支行将重点向小微企业推广我支行的外汇业务，争取其外汇结汇在我支行发生。我支行要求全体职工在立足本地市场外，加强与区域外的客户沟通，适时向客户介绍外汇业务，扩大影响力度，增加中间业务收入。

二是以“严查严防”为抓手，提升稽核能力。要重点加强对

重点业务、重点岗位、重点人员和关键环节进行“地毯式”排查。切实抓好资金清算（头寸）账户对账、挂账业务处理等资金清算业务，资金运营业务的内控制度建设，规制执行力，岗位约束、制衡，计算机系统控制和风险指标控制等方面的风险排查；抓好以岗位轮换为重点的“四项制度”落实；抓好银行卡业务管理、自助设备业务管理、pos业务管理、电子银行业务管理、新业务开展、清算差错处理等方面业务风险排查，消除风险隐患。

五、强化案件防控，建立长效机制。

农商银行工作汇报篇六

一、加强学习，增强了我的个人业务素质

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时积极学习上级有关文件精神，加强自身业务学习，增强了自身业务素质，为各项业务的开展奠定了坚实基础。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来，我始终坚持学习党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上用满腔热情积极、认真、细致地去完成每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行信贷人员职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风

正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

1、学精于勤而荒于嬉，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2020年的工作结束了，这些都是我一直以来必须要做好的事情，其实很多的事情都是需要很多的事情来组成的，很多的事实都是在不断的进步中，我的工作在未来年中，只会做的更好，这是我们一直以来要做好的事情，但是其中可能有很多的挫折，需要我来面对，只要自己有良好的心态，我就相信没有什么事情解决不了。

农商银行个人工作总结

农商银行授权工作总结

农商银行支行工作总结

农商银行柜员工作总结

如何进入农商银行工作总结