

2023年村镇银行工作报告总结(优秀6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

村镇银行工作报告总结篇一

为认真贯彻落实中央全面从严治党的精神，根据中组部、中国邮政集团公司党组、总行、省分行党委的工作部署和要求，切实加强对全行基层党支部书记抓党建工作定期开展述职评议考核工作。近日，邮储银行南昌市分行党委出台了《中国邮政储蓄银行xx市分行基层党建工作述职评议考核办法(试行)》。

一是明确了每年四季度，由市分行党委下发文件，以上级评议与党员群众评议相结合、定性定量考核相结合、现场述职与书面述职相结合的形式，对上述单位当年的党建工作开展述职评议考核。

二是确定了基层党建工作述职评议考核的重点内容。落实全面从严治党要求，健全和完善本单位党的组织体系和工作机制情况；完成上级党组织年度党建工作重点任务情况；全面加强本单位党的建设情况；充分发挥企业党组织职能作用情况；下一步工作思路、工作重点和措施。

三是细化了述职评议考核工作流程。下发考核方案、开展年度自查、撰写述职报告、进行现场检查、召开党建述职评议会、按时上报两个书面报告、认真抓好整改落实工作。

四是注重了考核结果的通报及运用。市分行党建工作领导小组根据各单位的日常工作情况和述职情况形成综合评价上报

市分行党委。根据现场检查打分情况，评定为优秀、良好、一般、较差4个等次，评定结果经市分行党委审定后，在全行通报；市分行党委将党建述职评议考核工作的结果，作为今后全行评优评先工作的重要依据，党建述职评议考核工作的情况纳入领导班子和领导干部年度考核，并与企业绩效考核挂钩。

该行基层党建述职评议考核办法的出台，使基层党支部书记进一步增强了管党意识，找准了抓党建的突出问题，激发了抓好整改的动力，形成了抓好党建的工作氛围。

村镇银行工作报告总结篇二

2014年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销_贵族白酒交易中心、_市电力实业公司、_市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、肩上的责任

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就

是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2011年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工

作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

村镇银行工作报告总结篇三

完善的管理机制是风险防控的基础，我行自成立之初就按照“高标准、高起点”的要求建立完善的公司管理机制。

一是建立了“三会一层”的组织架构，明确了董事会、监事会和经营管理层的风险管理责任，分工细致，责任明确，是省内公司治理比较完善的村镇银行。

二是突出强化董事会的风险管控职能，在董事会下设关联交易委员会、风险监督委员会和财务审查委员会，分别对关联交易、大额授信和重大财务事项进行集体决策，有效发挥了监督制约机制，提升了决策水平。

三是建立联席会制度，联席会由董、监事长、经营层和部门负责人参加，每两周召开一次，及时调度经营发展情况、查找问题和不足，并对重要事项进行决策，及时调整工作部署。

四是建立前后台分离、审贷分离、贷放分离、风险经理平行作业等多项横向制约机制，细化分工，责、权、利匹配，有效降低了权利集中的风险。

章丘作为全国的“百强县”，拥有20家金融机构，同业竞争异常激烈。为提升市场竞争力，构建特色品牌，六年来，我行始终坚持“支农支小”的市场定位，以普惠金融为宗旨，持续开拓乡镇、农村的蓝海市场。截止6月末，我行服务的存款客户达到2.3万户，并推出免收银行卡、网银、手机银行所

有服务费的优惠措施。同时积极投放小微贷款，我行根据当地市场特点，创新开发了“金农贷”、“税贷通”、“惠农贷”、“创业贷”等一系列贴近市场的特色信贷产品，先后与财政局、税务局、农业局等多部门合作，积极开展支农融资增信、银税互动、创业免息贷、光伏扶贫贷等贷款项目，累计投放贷款35亿元，涉农贷款占比99.5%，户均贷款仅为81万元，有效支持了2800多户中小企业和农户的发展，为当地的经济的发展做出了积极的贡献。贷款的小额分散有效弱化了贷款风险。开业以来，我行不良贷款率始终保持在较低水平，截至目前，我行不良贷款率为0.13%，低于全省平均水平。

村镇银行作为新建金融机构，成立时间短，业务以存、贷款传统业务为主，风险防控主要集中在几个重点领域。

（一）强化授信风险防控。

一是建立分级授权机制，授信业务按500万元以上、50万元以上和50万元以下三个档次，分别由风险监督委员会、行长和风险总监分级审批，有效提高决策质量和决策效率。

二是实行风险经理平行作业制度，50万元以上的业务由风险经理和调查人员平行考察，独立发表意见，切实增强了风险识别和把控能力。

三是每季度对存量授信业务集中开展现场风险排查，果断退出潜在风险客户，形成了“进退有序”的动态调整机制。近三年我行累计退出潜在风险客户72户，金额1.1亿元，前瞻性的退出使我行资产保持良好状态。

（二）强化合规检查监督。按照省局“合规制度建设年”的总体要求，我行深入开展精细化管理工作。

一是全面梳理、完善各项规章制度，优化业务流程，强化风控措施，今年共新增、修订制度办法20多个，覆盖各个业务

领域。

二是根据监管要求，集中开展了“三违反”、“三套利”、“四不当”等七项专项治理检查工作，严查违规违纪行为，杜绝市场乱象，进一步夯实了我行服务实体经济的基础，切实提升了风险防控能力。

三是建立检查整改的长效机制，形成了监管检查、外部审计、主发起行审计、条线自律检查、事后监督检查等多层次检查机制，使检查、整改工作形成常态。

四是加大违规处罚力度。完善违规问责处罚制度，严格落实处罚措施，切实增强员工的合规意识、风险意识和责任意识。通过多方位、立体化的检查、处罚机制，形成了全体员工对待违规“不敢干、不能干、不想干”的良好风气。

（三）严防流动性风险。

一是明确资产负债管理部门，加强资产和负债的期限错配管理，确保资产负债的协调发展。

二是定期开展流动性压力测试，根据测试结果及时调整战略部署，控制业务发展节奏。

三是与主发起行签订《双边流动性支持协议》，取得主发起行的资金支持。通过上述措施，开业以来，我行资产负债保持协调发展，未出现流动性风险。

（四）紧盯案件防控。制定了《案件防控责任制》，从董事会到一线员工层层落实案防责任，签订案防责任状。定期开展案件警示教育 and “禁止性”规定的学习，去年在省局组织的禁止性规定考试中，我行取得全省村镇银行第一名的好成绩。同时定期开展员工行为排查、突发事件演练、安全检查等活动，保持案防高压态势。

（五）强化科技系统制约。尽管村镇银行的科技力量薄弱，但是在主发起行的帮助下，近几年我行持续加大科技投入，先后上线了信贷管理系统、风险监测系统、票据系统、审计系统，开通了网银、手机银行系统，去年又成功加入城商行联盟系统，完善的信息系统使“机防”机制充分发挥，有效促进了合规管理水平的提升。

我行能够保持稳步健康发展得益于团队合规建设的持续加强，培养了一支“和谐上进，合规守信”的员工队伍。

一是打造员工的发展平台，建立了完善的干部聘任、员工竞聘、后备干部库、等人事管理机制，能者上、庸者下，公平对待每一名员工，不埋没人才，也不养闲人，形成了“人人争先，和谐上进”的良好风气。

二是重视员工的教育和培养。开业以来，我行通过参加主发起行培训、聘请外部专家培训、自行组织培训、外出考察学习等多种方式，组织各类合规培训、廉洁教育、警示教育达70多次，有效提升了员工的合规意识和风险意识。

三是加强廉洁监督。制定“十不准”规定，加强员工的行为排查，对员工的“吃、拿、卡、要”等行为实行“零容忍”。办理信贷业务时向客户发放《廉洁服务监督卡》，接受客户的监督和投诉，严格践行“不吃客户一顿饭、不抽客户一支烟、不给客户添一丝一毫麻烦”的社会承诺，有效树立了廉洁诚信的社会形象，得到了社会各界的广泛认可。章丘电视台、济南电视台、济南日报先后对我行进行了采访报道，国务院办公厅调研组也专程到我行调研，对我行的服务给予了充分的肯定。

村镇银行工作报告总结篇四

根据国家有关政策法规，结合本行(公司)实际，坚持“按劳

分配”的原则，特制定本办法。

一、指导思想：

按照多劳多得，少劳少得，奖勤罚懒的原则计发员工薪酬，充分调动全员工作积极性，实现我行(公司)业务又好又快发展目标而努力奋斗。

二、基本思路：

(一)、本行(公司)员工工资管理实行统一管理、统一实施的体制(统一制定工资计发标准)进行考核计发的管理办法。

(二)、本行(公司)员工工资管理权限包括：确定或调整本行总体年度工资总额和年度增资幅度，审批年度工资总额计划，审批行员的工资基数。

(三)、本行(公司)制订的工资计发标准应严格执行本行审批的年度工资计划，并定期上报工资月报和年终统计报表，表内数字必须做到真实可靠，准确无误。

三、行员工资构成：

(一)、本行(公司)员工工资由基础工资、行员等级工资、工龄

工资(每年增加20元，工龄自入行之日算起)、绩效工资等到四部分组成。

(二)、行员基础工资为650元/月/人。

(四)、按照行员系数将行员等级工资划分为七级，行员级别系数分值。即：为行员等级工资，(系数分值由行内按照年度利润在年初确定)暂定系数分值为50元/个，如：行员系数为15，即：等级工资为750元/月。

(计算方法为：职务+学历+专业技术职称=数值*50 如：一般
员

工2+大专4+助理2=2+4+2=6 6*50=300)

(五)、业绩工资按行(公司)效益指标、负债指标、资产质量等综合性指标进行核定，由公司财会部门负责核定，每年调整一次，并在核定等级的标准内计算浮动工资。浮动工资应与公司经营业绩指标挂钩，实行按月考核计发。(考核办法另发)。

(六)、奖励工资，是按公司年度综合指标考核，于年终一次性发放，不随工资发放(奖励办法另定)。

(七)、以上四项中行员等级工资作为工资中的固定部分以保障行员的基本生活费用按月计发，其它三项为工资中的'浮动部分，应随本公司经营效益情况进行考核计发。

四、行员工资的调整：

行员工资确定后，由行(公司)根据年度经营状况，可对行员级别进行调整，依据行员的工作业绩进行综合考评，行员的职务、学历、技术职称变动后，由人力资源部认定后，经行分管领导批准，在下一月调整行员级别。

五、新进员工的工资：

(一)、新进员工实习期为3个月，每个月的工资为800元，见习期满经考核合格后，确定行员等级。

(二)、新入行人员入行不满半个月的发给半个月工资，满半个月，入行当月计发员工全月工资。

六、员工工资：

员工固定工资按月发放(基础工资、工龄工资)，行员等级工资、绩效工资按月考核计发。

七、员工奖金

为进一步提高全行的经营效益，建立激励机制，员工奖金年终考核于次年初计发。(根据责任，贡献大小给予一次性奖励)。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索村镇银行绩效考核。

村镇银行工作报告总结篇五

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、___精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20__年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润__万元，人民币各项存款比年初新增__万元，人民币各项贷款比年初下降__万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为__。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20__年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达__元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户__户，新增存款__万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前__拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近__万元。

切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款__万元，开办低风险贷款业务__万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的__厂成功退出流动资金贷款__万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款__笔，累计发放额达__万元，贷款余额比年初新增__万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强了对中间业务的领导，制定了《20__年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金__万元，代理发行国债__万元，代理保险__万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用__公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户__户。全年实现中间业务收入__万元，比上年提高__，新增__万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完

成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。___等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量__万美元，外汇资金交易量__万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20__年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20__年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20__年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力和战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽可能送去组织的问候和温暖。

二、工作中的不足及努力方向

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20__年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现__支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

村镇银行工作报告总结篇六

20__年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20__年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，利息收入160多万元，中间业务收入29.55万元。个人管户企业__成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批__下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家__企业，利用交叉营销，__年末新增对私存款160万

元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习__银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20__年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理

财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20__年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。