

银行终工作总结 银行工作总结(模板8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行终工作总结 银行工作总结篇一

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归众所周知，在xx支行辖内□xx分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经

验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本□xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储xx万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在

这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，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，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——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。卓越始于平凡，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××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赢得顾客信任。

是的，在××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××行人的真诚，感受到在××行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，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；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

银行年终工作总结 银行工作总结篇二

xx年x月x日的各项工作基本告一段落，在这里我只简要的总结一下我在这一一年中的工作情况。

我是xx年9月有幸被xxx录用，进行培训。于10月8日正式到上海就职，至今已有四个多月的时间。

上海北玻财务部目前只有夏部长和我两个人。所以，我担负着出纳和会计辅助工作。工作伊始，人员少、工作杂、业务多，我一兼数职，在繁忙的工作中锻炼自己磨练自己，也常

常加班加点的熟悉自己的本职工作，在短时间内就进入角色并配合夏部长按纪律做好财务工作。

财务部一直人手较少，而且我们没有独立的办公室，一间办公室内安排四个部门。但在夏部长有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动提供应有的支持。基本上满足各部门对我部的财务要求。由于上海公司是筹建阶段，工程、生产、后勤需要的资金量巨大，每月的现金流量就有上千万。虽然现金流量巨大而繁琐，但我们“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

今年下旬上海北玻的一期工程已接近尾声，设备的生产阶段开始展开。随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在12月份进行会计电算化的实施，即采用新中大a3财务软件，虽然系统开始不是太稳定，但工作的高效率已经体现出来。这为我们节约时间，还大大提高数据的查询功能，为财务分析打下良好的基础，使财务工作上一个新的台阶。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理各单位的往来款项的收支。同时与银行建立优良的银企关系、与税务机构建立良好的税企关系，并圆满完成对统计、税务等各部门有关资料的申报。

新的一年我为自己制定新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明

年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

银行终工作总结 银行工作总结篇三

为了进一步提高自身综合素质，更好地做好本职工作，发挥审计工作的重要职能，加强学习，加强自身的思想道德建设，在实际工作中端正思想，认真学习进一步坚定社会主义信念，自觉抑制一，毫不松懈地培养自我的综合素质和潜力，做一个合格的审计人员。

在日常工作中，我深切体会到，审计工作是一项专业性和实践性很强的工作，随着经济结构及审计环境的飞速变化，对审计工作的要求也愈加严格，加强理论及业务学习是取得本职工作成果的重要方法，为此努力掌握审计业知识和广博的理论知识以提高业务技能，提升审计工作潜力和水平，提高审计工作质量和效率。

在此从事审计工作以来，参加了分公司系统内三个电厂的物资专项审计，还实施了对分公司所属电厂的资本性支出专项审计、井冈山电厂的内控缺陷整改状况监督、井冈山电厂热值差专项审计及井冈山、瑞金电厂的厂内费用及损耗专项审计，出具审计报告10篇，提出审计推荐或意见40余条，得到分公司领导及同事的肯定。范文大全除分公司系统内的审计项目外，还圆满地完成了x电厂的任中审计、股份公司借调的x电力检修公司离任审计和瑞金电厂绩效审计，每一项审计工作，个性是随股份公司去审计，不仅仅学到了不少知识，也积累了不少经验，对审计工作潜力有了必须的提高。

透过审计工作，使我认识到审计工作的重要性，进一步提高了思想xxxx素质，开阔了视野，拓宽了工作思路，增强了全

局意识，在总结成绩的同时，也认识到自我存在的不足，如还不能充分运用中普审计平台、电子商务平台等现代信息系统进行审计、不太了解生产方面的知识和流程等，造成审计工作的局限性，在今后的工作中，将进一步加强学习，努力拓展业务范围和潜力，不断提高自身业务水平和综合潜力，以便适应更高层次审计监督工作的需要，更好地为审计工作发挥作用。

银行年终工作总结 银行工作总结篇四

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。

工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩

实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

20xx年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行年终工作总结 银行工作总结篇五

二、积极拓展并督促联社下达的电子银行业务计划任务

7、自助设备交易量

三、创新服务方式，全力推进电子化服务进程

一是三农特色服务终端运行显成效

二是网银业务快速发展

三是在建安装atm机1台

四是pos收单及特惠商户业务发展快速

五是按期超额完成惠农便民金融服务终端的布放计划

六是按期完成背包银行的布放计划

七是配合联社基建办做好机房改造及科技信息工作

四、端正工作态度，保质保量地完成各项工作任务

（一）认真做好文件的上传下达

（二）搞好20xx年电子银行业务营销竞赛活动

9、计划电子银行替代率45%，实际48%，占计划任务的107%

（三）将信息科技风险管理工作做为一项重要工作来抓

（四）各项月报、季报、年报的统计上报

（五）按时完成联社下达的存贷款计划任务

（六）协助领导做好包社工作，发挥部门职能作用

（七）做好榆林子镇下沟村两户贫困户的帮扶工作

（八）配合联社纪委积极履行职责

（九）根据联社安排，积极做好全县农村信用社内部控制检查督查工作

五、存在问题

一是工作积极性没有很好发挥出来，对工作关注和热心程度不够

六、下年工作打算

（一）端正经营理念，确立营销思想

（二）加大对各社业务培训力度，全面提高业务操作和新业务的适应能力

（四）进一步做好设备和网络的维护和保养任务，为业务发展保驾护航

银行终工作总结 银行工作总结篇六

20xx年是银行极为特殊和艰巨的一年,在努力发展各项业务的同时又要兼顾it蓝图的投产事业,在分行党委的正确领导下,通过全员的不懈努力,求真务实,积极调整营销策略,不断突破创新,为了新一轮的目标,文化名居分理处统筹发展,不断发展优质客户,提升我分理处市场占有率,虽然离分行原定目标仍有一定差距,但我分理处将认真总结经验,以便在第二季度有新的突破。

人民币负债业务截止3月31日余额为14829万元,较年初新增2221万元;人民币对公储蓄存款余额为1435万元,较年初新增590万元;外币储蓄余额为153万元,较年初新增55万元;零售贷款余额为20xx万元,较年初新增319万元;中银系列信用卡新增138张;销售理财产品累计销售1092.3万元;新增vip客户5个;贵金属销售5万元。

尽管我银行网点在各项业务指标上有所收获,但是仍然存在许多不足。

1. 员工客户资源有限。我网点多年来形成的工作氛围,造成

员工工作积极性不高涨。老员工的客户资源基本耗尽，缺少发展新客户的激情，新员工经验尚浅，缺少营销资源，营销能力仍有待提高。

2. 网点虽然地处小商品市场这一商圈，但这一地段却集中了工行，建行，交行，邮政银行，邮政储蓄，及我行两个网点。由此看来，该地段的竞争是非常激烈的。我网点员工多次到小商品市场内发展客户，并未受到理想的效果。

3. 网点人员对部分业务知识非常不了解，尤其是关于公司业务方面的知识知之甚少。我网点曾经.也因为知识不足而导致无法解答客户的状况，但经过调整，已经得到了极大的改善。

银行终工作总结 银行工作总结篇七

20xx年上半年，××农村信用合作联社在信贷工作管理方面，以省联社提出的“改革年”为出发点，以票据兑付工作为“第一要务”，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任，积极投放农业贷款。通过全体员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，信贷经营效益稳步增长。贷款总量实现新突破□20xx年末各项贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长17.6%，同比多增×万元，完成全年各项贷款增量任务。其中：农业贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长12.68%，占比63.96%;农村工商业贷款余额×万元，比年初增加×0万元，占比26.26%;其他贷款余额×万元，比年初增加×万元，占比9.78%。

贷款利息收入稳定增长。贷款利息收入×万元，同比增加×万元，完成全年收息任务×万元的×%。

(一)支农工作开展情况

××市农村信用社始终坚持以农为本，以支持“三农”为已

任，重点支持农业生产结构的调整，大力支持社会主义新农村建设。在信用社信贷资金的支持下，××的社会主义新农村建设工作取得了较大成绩，养殖、棚菜、葡萄三大主导产业蓬勃发展□20xx年辖内农业产值×万元，同比增长×万元；农民人均收入4750元，同比增长133元。

1、支持春备耕生产情况。

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，根据××市政府在农业上的部署和安排，以及××市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对××市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，在资金总需求量×万元中，农民自筹解决×万元，其他金融机构贷款×万元，信用社投放×万元贷款予以支持。由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达×万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。今年，我们争得××市人民银行支农再贷款×万元(11月末全部偿还)，充分满足了农民生产资金需求。累计投放春备耕生产贷款×户、×万元，同比增加1521户、×万元。支持种植面积85万亩，同比增加15万亩，其中粮食作物40万亩、蔬菜22万亩、经济作物4.9万亩、林果18.1万亩。

2、支持设施农业情况。

(1)支持大棚生产情况。

大力支持农业产业结构的调整，支持设施农业的发展，我市的棚菜面积已达37万亩，占全市耕地的33%，实现了四季生产，年创产值15亿元，实现了企业与客户的“双赢”。

累计投放大棚贷款10327户、×万元，同比增加20xx户、3209

万元。支持大棚108万栋、22万亩，其中新建大棚2530栋、3056亩。支持棚菜106万栋、21万亩，棚果6810栋、7230亩，其它棚养经济作物3190栋、2770亩。支持设施小区24个，面积4.9万亩。几年来随着蔬菜保护地面积的不断扩大，蔬菜产量由20xx年的110万吨增加到20xx年的140万吨，产值达14亿元，建棚户农民人均收入增加1500元，在取得社会效益的同时内部效益也取得了同步提高，仅发放蔬菜保护地贷款一项，就为信用社增加利息收入1000多万元。一个大棚几千元、上万元的收入，使大部分农民都过上了富裕的日子，同时，围绕大棚衍生了种子、农膜、农药、化肥、竹材、草苫、蔬菜经销、运输、饭店、宾馆、恒温库、聚乙烯绳、蔬菜包装纸箱等的相关产业。辽西棚膜总代理、经销商陈×，主要经销农膜、化肥、大田种子，经销规模较大，下设3个分店，有30个销售网点，年销售额×万元，年利润在×万元左右。为帮助陈×这样大的农资经销商做大自己的产业，我社每年都会为他们提供贷款支持。

(2) 支持畜禽养殖情况。

一直以来，结合××市“西果东菜、林畜覆盖”的发展战略，重点投贷支持了养殖业的发展。累计投放畜禽养殖贷款7118户、×万元，同比增加2334户、×万元。其中投放生猪贷款2847户、×万元，支持养猪30万头；投放养鸡贷款3160户、×万元，支持养鸡×万只。投放高标准养殖小区贷款×万元，支持高标准养殖小区15个。在20xx年末禽流感过后，积极配合中央、地方各级党委、政府恢复养禽业的发展战略，认真落实省委省政府恢复禽类养殖和建设省级标准化养禽小区指示精神，依据辽宁省农村信用社关于支持禽类养殖的文件要求，加强信贷资金扶持力度，推动××市禽类养殖向更为科学(教学案例，试卷，课件，教案)、标准化方向发展。20xx年以来，为恢复禽类养殖投放贷款×万元，其中：累计投放贷款×万元，重点支持了15个省级高标准养殖小区的建设，带动了全市养殖业的发展，建成10万只鸡以上规模的

养殖小区64个，使养禽业的发展实现了巨大的变革和提速。为配合省政府及有关部门制定的建设省级高标准养殖小区的政策，推动农村禽类养殖业向标准化方向发展，对进入省级高标准养殖小区的养殖户，予以降低贷款条件、简化贷款手续、降低贷款利率、延长贷款时间等一系列优惠政策的承诺，农民养殖户用土地和鸡舍即可担保，免除了许多繁杂的程序，贷款利率下调10%，贷款期限由一年延长到三年。农村信用社在养殖户建设鸡舍的初期就与养殖户签订贷款承诺书，给养殖户吃了定心丸。经过一年多的扶持建设，××的省级标准化养殖小区取得了良好的经济效益，并在广大农民中起到了示范带动作用。例如××乡××村×蛋种鸡小区贷款200万元，现在有蛋种鸡10万套(母鸡10万只，公鸡20xx0只)，拥有最先进的孵化机33台，每天出鸡雏5000至6000只，最多每日可达10000只。今年鸡雏的销路很好，市场价平均3元/只，每月的营业额50多万元，月纯利润约20万元。××镇东井村××肉种鸡小区贷款200万元，现有肉种鸡3万套(母鸡3万只，公鸡4500只)，种鸡孵化一条龙，每月出鸡雏约20万只，平均价格3元/只，月销售额60万元，净利润约×万元。这两户已经全部偿还了贷款。通过养殖小区的示范带动，××养禽业在禽流感过后迅速复兴，并超过禽流感前的水平，使全市养禽量达到4000万羽，仅养禽业一项，全市收入可达1亿元，全市农民人均增收200余元，使××真正成为了带动全省养禽业发展的示范县(市)、标兵县(市)。

3、支持农村产业化升级情况。

以农业产业化龙头企业为核心，加强对大型农事企业的扶持，为农业产业化提档升级和社会主义新农村建设寻找突破口。投放涉农龙头企业贷款4户金额×万元。重点扶持了以旺发养殖、铁丰牧业、尹家熏鸡、翠龙肥业等国家、省、市农业产业化龙头企业的发展。在推动企业快速健康发展的同时，促进了××农业产业结构的进一步优化。其中旺发养殖以公司加农户的经营模式，带动了全市15个乡镇3万余户农民从事绿猪养殖，平均每头生猪增收200元，既引导这些农民走上了致

富道路，又使××的生猪能够做为绿色食品销往全国，大大的提高了××农业产业化的知名度；铁丰牧业和×熏鸡也以公司加农户的经营方式引导广大农民发展养殖业，这两家企业的发展促进了××禽类养殖产业链的进一步完善，有力地推动了养殖业的发展，增加了禽类养殖的收入，为广大养殖户提供了便利。其中铁丰牧业在我市10多个乡镇相继建起了30多个高标准肉鸡饲养生态园，年出栏肉鸡480万只，肉鸡屠宰分割后产品销往全国各地和日本及东南亚，为广大养殖户带来了巨大的利润。尹家熏鸡日加工销售熏鸡、猪蹄8000只(袋)，年可实现销售收入3600万元，大大地提高了农副产品的附加值；翠龙肥业是我市最大的一家无公害化肥生产企业，它的发展可以为我市棚菜、葡萄等农业支柱产业提供优质肥料，有力地促进了这两大产业的发展。通过这些农业产业化龙头企业的示范、带动，××的农业产业化飞速发展，农民收入稳步提升，社会主义新农村建设得到了快速发展。

4、支持农民抗灾自救情况。

今年3月3日午夜至3月4日16时，我市遭受了50多年来最大的暴风雪袭击，这次暴风雪给我市直接经济损失×亿元。受灾最重的是设施农业蔬菜大棚，全市共损坏大棚5.3万栋，受灾面积6万亩，直接经济损失×亿元。为了这些受灾农户恢复生产，把灾害损失降低到最低。我们积极配合市政府抗灾的同时，大力筹措信贷资金，及时发放救灾贷款，帮助受灾农户生产自救。各受灾乡(镇)信用社信贷员实地调查大棚受灾户名单，并与乡、村政府调查登记和公示上报的大棚受灾户名单核对，最后确定发放救灾贷款名单，我们共投放救灾贷款20xx户金额×万元，其中省财政贴息贷款20xx户、×万元。这些贷款除了政府贴息外，信用社为农户让利总计×万元，有效的支持了受灾户的生产自救。

5、支持巾帼创业情况。

累计投放巾帼致富小额贷款273户、×万元，同比增加46

户、321万元，支持215户妇女走上发家致富道路。

××市铁丰牧业有限公司成立于1999年，董事长××，女，现年46岁。××市××有限公司经过8年的努力，现已发展成为集饲料生产、加工、销售、畜禽养殖、孵化、肉鸡屠宰、分割加工、技术跟踪服务为一体的农业产业化重点龙头企业。几年来，该公司共计吸收下岗职工近300人，极大地解决了我市下岗职工的再就业问题，同时，也做大做强了企业。该公司现存栏肉种鸡5万套，孵化场拥有20台国内最先进的高智能现代化孵化设备，年孵化推广良种鸡雏500万只，覆盖了我市各乡镇及周边地区，成为我市肉鸡产业主要的供雏基地。公司饲料厂拥有先进的饲料生产加工设备，年生产加工能力可达20万吨，生产的主要品种有：猪、鸡、鸭、鹅、牛、羊等6大系列20余种优质饲料，深受用户的欢迎和信赖。20xx年××联社营业部对该公司注入流动资金贷款400万元。截止到20xx年末，公司销售饲料20多万吨，实现销售收入×万元，实现利润-余万元。20xx年末归还贷款×万元。

6、开展信用工程建设情况。

积极推广农户小额贷款、联保贷款的发放和农户信用评级及信用村、户的. 评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额贷款和联保贷款，今年投放农户小额贷款×万元，农户联保贷款64万元，一般农户贷款××万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据省联社的《农村信用社农户小额贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，由原来的3000元增加到×万元。全市有36743个农户得到了信用社贷款支持，占农户总数的28%。到目前，共评定信用乡镇3个，信用村50个，信用户16084户，

全市有6620多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。

信用评级工作已经完成，与信用社有信贷关系的农户×户，已评级××户。其中：银行信贷人员工作总结***×户，占比18.04%;a***×户，占比34.62%;**×户，占比22.62%;bb级3844户，占比8.05%;b级×户，占比16.67%。信用评级有效的推动农村信用体系，能规避信贷风险，更好的为“三农”服务。

(二)支持地方经济建设情况。

1、对中小企业支持情况。

我们对小企业的信贷服务紧紧把握“以市场为导向、立足三农、服务县域经济”的市场定位，不断调整和优化信贷结构，实现了信贷业务的稳健高效发展。累计投放中小企业贷款112户、×万元，同比增长15户、×万元，支持82家中小企业发展壮大。在全市中小企业融资银企对接会召开后，我们对洽谈会签约企业××有限公司进行了有力的资金扶持，投放贷款3笔，金额×万元。该企业是我们一直扶持的对象，企业成立于20xx年6月，占地面积约3.4万平方米，建筑面积10900平方米，公司总资产×万元，职工80人，有各种设备60台套，技术达到国内先进水平，主要生产钢结构构件，彩钢板，目前已满负荷生产完全达到生产能力，但仍满足不了广大客户的需求，至12月末，实现销售收入×万元，利润×万元，税金×万元。该企业进一步拉动了地方经济的发展，增加了当地的财政收入，钢结构可回收再利用能大大降低能源消耗，符合国家产业政策，弥补地区产业空白，企业效益和社会效益十分显著。

2、对个体工商户、城镇自然人支持情况。

累计投放个体工商户贷款70户、×万元，同比增长59户、×

万元;投放城镇自然人贷款225户、×万元，同比增长42户、×万元。

(三) 强化信贷管理情况

1、新增贷款管理情况。

我们加强了对新增贷款的管理，切实防范新增贷款风险，确保新增贷款质量，实现贷款有效增长。6月份在省社冒名贷款专项自查的同时，对我们的新增贷款进行了检查，发现问题及时处理和整改。认真贯彻执行省联社提出的“格式化”、“作业式”的检查，规范了贷款手续，降低了贷款风险。本年度新增到期贷款累放×5万元，累收×万元，回收率达95%。

2、信贷资产五级分类管理情况。

树立审慎经营、风险为本的管理理念。把信贷资产风险五级分类作为经常性工作纳入日常管理，坚持“按季分类、按月调整”的原则，真实、全面、动态反映信贷资产质量。根据信贷资产风险五级分类系统及有关业务数据填报五级分类报表，并将信贷资产总数与会计科目核对一致，报送市办事处。建立不良贷款迁徙变化分析报告制度，每月对五级分类迁徙变化情况进行认真分析，特别是对不良贷款迁徙变化情况进行具体分析。加强责任和处罚，及时采取清收转化措施，提高经营管理水平。各项贷款年末余额×万元，按五级分类统计，正常类×万元，占比35.32%;关注类×万元，占比3.59%;次级类×万元，占比8.49%;可疑类×万元，占比49.29%;损失类×万元，占比3.31%，不良率×%。

1、人民银行支农再贷款的运用效率有待提高，应最大限度满足广大农民的生产、生活需要。

2、信贷资产风险五级分类客户信息采集不健全，特别是企业

财务报表。

3、个人征信系统有待完善，由于录入时间集中，业务量大，造成一些信息不准确。

针对以上问题我们采取措施

1、规范支农再贷款管理，用好支农再贷款资金，使其真正服务“三农”；

2、加大客户信息采集工作力度，尽最大努力完善客户信息。

3、对个人征信系统的数据要逐笔核对，错误信息进行妥善处理，使该系统真正成为我们的信用资源。

围绕“与客户同生，与三农共赢”的经营理念，提高农村信用社的信贷支农服务能力和服务效率，更好的支持社会主义新农村建设，使农村信用社的信贷业务经营与“三农”相互促进，协调发展，共同进步。

1、做好信贷支农工作。进一步完善农户小额信用贷款，农户联保贷款方式，使之成为服务“三农”的有力手段；逐步建立完整的农户信用档案，为农户信用评级和有效控制信贷风险提供依据；继续创建信用村、信用乡（镇）□20xx年计划创建信用乡镇3个，信用村20-30个，信用户20xx-3000户。

2、更好的利用个人征信和企业征信系统资源，为我们的贷款投放与管理服务。

3、继续开展信贷资产风险五级分类工作，为20xx年1月1日实现全市信用社全面实行信贷资产风险五级分类做好充分准备。

4、规范、完善信贷管理，以改革为契机，制定严密的操作规程，通过健全信贷内控制度，坚决杜绝信贷资产前清后增问

题的发生。加强新增贷款的管理，完成改革目标，保证票据兑付考核期的各项指标的完成，为信用社的发展与壮大奠定坚实的基础。

银行年终工作总结 银行工作总结篇八

我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*行“以客户为中心”的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm机，关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，

我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，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”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，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服务道路，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“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。