

农商行年度工作总结 农商银行个人工作总结 总结优选(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

农商行年度工作总结篇一

吃好“三碗面”

——参加湖北郧西农商银行文明规范服务培训有感

8月2日——4日，我有幸参加了郧西农商银行文明规范服务第三期培训。行党委、运营服务部给我们提供最好的平台，聘请专业培训机构远融咨询的金牌讲师给我们授课，对我们而言，是最大的福利，也是难得的学习机会。张艳老师不仅以幽默诙谐的语言、生动形象的图片、视频对银行礼仪做了详细的解读，而且她还现场示范，并与台下的学员良性互动，我们一起跟着张老师进行站姿、坐姿、手势、文明用语等的实际操作，对银行礼仪有了更加深刻的理解与体会。我觉得，“吃好三碗面”是我悟到的精髓所在。

第一碗面：门面

门面，就是一个人外在的仪容仪表。无论时代如何发展，外表始终是我们判断一个人最优先、最直接的依据。加州大学洛杉矶分校的一项研究表明：第一印象55%取决于穿着、化妆，38%取决于行为举止，7%取决于谈话内容。恰当的服饰搭配会给人留下明快、自信、精干、庄重的良好印象。金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行业是一个窗口行业，银行工作人员的服装不

仅代表了个人形象，更是银行整体形象的展示。良好的仪表形象对一名银行人来说，是一种修养，一种文化，也是一种精神礼貌的体现。我们的衣着品味，价值取向，服装风格，服饰特点，整洁程度无不体现着我们的文化品位，生活态度，生活习惯和个人修养。打理好我们的门面，就是在无形中给自己创造机会，给银行创造口碑和价值。

第二碗面：体面

体面，需要我们举止大方，谈吐优雅。银行人行为举止最基本的要求是稳重，稳重就是举止得体、庄重潇洒、不卑不亢、落落大方。坐有坐样，站有站样。要善于控制自己的情绪，不可装腔作势，大发威严，无论在任何状况和场合下，都应沉着、冷静、谨慎、有条不紊，从容不迫。是在接待客户时应做到来有迎声，坐有问声，走有送声。与客户坐着面对面谈话时，应坐椅子的三分之二处，面带微笑，()目光平视客户。解答客户问题时应做到耐心仔细，并使用文明用语（“您好、请、谢谢、对不起、让您久等了、请慢走”等）。为客户办理业务时应主动、专注、高效，并做到微笑服务。与客户递送东西时应双手递交。体面，还需要我们具备足够的应急事件的处理能力。如客户排长队时，大堂经理要及时分流客户，引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。遇到客户投诉时，要安抚好客户，并妥善处理与解决。

第三碗面：情面

情面，不是看人情办事，而是在合法守纪的基础上坦诚相对。好的人际关系，一定是共赢、互相借力的。也唯有付诸以真心，换位思考，才能维持好来之不易的人缘。在日常服务中，要做到换位思考，例如我们银行有自己的规章制度，虽然很多制度都是为了保护客户的合法权益，但有时可能会给客户带来不便，这个时候便要求我们要做到换位思考，从客户的角度出发向他解释我们的制度，用真心取得客户的理解。同

时在制度允许的情况下，积极的帮客户想办法解决问题，争取给客户最优的服务体验。好情面需要维护，遇到坏情面，也不要怕撕破“脸面”，当断则断，坚决不能触碰法律及合规的底线。不以人情代替纪律，不以信任代替管理，树立合规意识，把“人情”带来的潜在风险扼杀在萌芽之中。

这次培训，作为第二组的组长，在所有组员的积极配合、主动参与下，我们获得了第一名的好成绩。成绩的取得，是“无敌战队”全体队员共同努力的结果，也对我们今后的服务规范及日常礼仪提出了更高的要求。这次培训不仅带给我们满满的干货，也带给我们宝贵的精神食粮，使我们深感行领导的用心良苦和殷切期望。作为农商行的一员，应脚踏实地，戒骄戒躁，以空杯心态去认真学习。礼仪的学习过程不难，难的是持之以恒、坚持不懈。此次培训虽然已经结束，但我们对服务规范的贯彻执行还只是一个开始。服务源自真诚，诚心实意去对待每一位客户，我们肯定能活成门面清静，情面宽敞，一身体面，坦坦荡荡的好模样。

（六郎支行胡超 供稿）

农商行年度工作总结篇二

时光荏苒，来到农商银行工作的`时间如白驹过隙般，一转眼就划过了一整个春夏秋冬。在这一个春夏秋冬里，我得到了很多的成长，也得到了很多的心得和体会。

还记得我刚刚来到农商银行的时候，是一副十分羞涩的模样，不管是对待同事，还是对待客户，都不敢主动搭话。而现在，通过一年在农商银行柜员岗位上的磨练，我现在不仅能做到跟客户顺畅的沟通和交流，我还能够达成每个月我们银行柜员的销售业绩，并且也积攒下来了很多的客户资源。我觉得这一收获，主要还是要基于我服务态度良好这一方面。

在和同事相处的方面，我也学会了一些人际交往的道理，懂

得了在职场上生活，要适可而止，要宽容对待。其实，在刚开始进入到银行的时候，我和同事之间的关系并不好。因为我对他们总是表现出一副很冷漠的态度，但其实，并不是我想冷漠，只是我不敢主动跟他们招呼，也不知道要怎么插入进他们的聊天中，所以，我就很少跟他们有过交流。在那个时候，我还觉得是他们对我有意见，是不是我哪里做的不够好，惹他们不开心。但是后来，通过主管找我的谈话，我不再封闭自己，毕竟工作是在一个大环境里面，我一个人是做不好事情的，需要团队的协作才能完成的更好。

我开始遇见他们不再低头路过，而是主动跟他们打招呼；我开始遇到问题不再一个人瞎琢磨，而是虚心向他们请教；我开始参加同事的聚会活动，参加银行里的各种培训活动。通过自己慢慢的改变和尝试，我和同事之间的交流越来越多，和他们之间的感情也越来越亲密。不可否认的是，和他们关系变好之后，他们给我的工作也带来了很多的帮助和鼓励。原来只要自己勇敢的迈出了自己的第一步，那整个世界都将会对我迎花开放。

对于同事们的帮助和鼓励，我要心存感激；对于客户的信任和支持，我也更加用心的做好我的服务，提升我的工作能力，替他们解决好问题。

在下一个阶段里，我的目标就是成为我们农商银行的客户经理，我知道这个目标对于一个刚入职一年的新职员来说，有一点异想天开。但是我觉的只要敢想，敢做，敢拼，就没有什么不可能的，再多的目标，再大的梦想也能够实现。

农商行年度工作总结篇三

xxxx年一季度□xx行xx分行按照上级行部署及年度绩效考评工作要求，认真履行大行责任，持续加大对当地重点企业、重大项目和中小微企业的融资支持力度，取得了较为明显的成效。

一、加大实体经济支持力度

x月末，全行各项贷款余额x亿元，较年初增长x亿元，其中法人实体贷款增长x亿元，个人贷款增长x亿元，贴现贷款增长x亿元。全行贷款增量份额在xx工、中、建、交行同业占比达x%□同业增量排名第二。

一季度，我行围绕着xx市“六大千亿元”产业主导企业及其上下游客户，不断扩大业务合作内涵，竭力满足企业结算、理财、融资等多种金融需求，助力实体经济发展。一是重点支持能源企业建设。主动对接中电投、中煤能源、徐矿集团新建项目融资需求，运作了xx项目□xx项目□xx项目，累计为x个电力项目申报授信x亿元，到一季度末实施贷款x亿元，并加大与银团各方协调，争取贷款投放尽快落地；跟进xx新建项目前期运作情况，适时介入。截止到x月末，我行电力行业贷款总量x亿元，比年初增长x亿元。二是深化本地两家大型国企合作□xx□xx分别是装备制造、能源行业的龙头企业。为提升合作层次，我行将两家客户列为总行、省行核心客户，在信贷规模、授信额度和运作效率上给予倾斜，除了贷款支持外，积极对接企业在资金结算、直接融资、理财顾问、并购重组、国际业务等方面的需求，为徐工、徐矿开通了现金管理系统，帮助分销债券，并为企业海内并购重组提供咨询等多种服务。

二、重点企业贷款投放

三、中小企业贷款投放

四、“xx”贷款投放情况

一季度，认真贯彻落实省、市分行年度工作会议精神，瞄准x户贷款和xx工程两项核心工作，强化客户营销和业务管理，业务推进稳中有进，为全年目标完成奠定较好基础。一是xx

户贷款业务推进稳中见好，xx户贷款余额跨入亿元关口。截至xxxx年x月末，全行xx户贷款余额x万元，较年初增x万元，完成省行春天行动下达计划x%。xx户贷款投放势头良好。一季度累计投放x户贷款x万元，是去年同期的x倍，其中抵质押类x户贷款x户x万元，分别占比x%和x%。xx户贷款客户结构、担保结构得到显著优化。二是xx工程提档升级工作稳步推进。开展涉xx代理项目调研，按照项目名称、业务流程、区域分布情况、资金来源、支出、额度和频率以及资金沉淀情况等维度建立项目信息档案。开展服务点增扩和升级摸底工作，对空白村镇进行补设，对金融xxx易量、人流量较大的服务点制订升级计划。开展惠xx通电子机具代收移动话费缴费和代收电费测试。截至x月末，全市x个行政村共设立xx服务点x个，布放电子机具x台，电子机具行政村覆盖率达到x%。其中有效机具x台，有效率x%。比年初提升x%；开通助xx取款功能的机具x台，助xx取款开通率x%。比年初提升x%。极大地方便了x户使用。

农商行年度工作总结篇四

一、以存款筑基础，努力增强资金实力。

我行始终把组织资金作为一个工作重点来抓，年初就成立了旺季工作领导小组，明确任务，加强考核，同时开展“一季度开门红”、春节期间储蓄存款劳动竞赛和二季度专项劳动竞赛活动，充分调动了全辖组织存款的积极性，确保了存款稳中有升。截止六月底全行各类存款余额xx亿元，较年初增长xx亿元，增长xx%。

二、以贷款增效益，重视贷款有效投放。

今年以来，全行继续重视贷款有效投放，大力支持社会主义新农村建设。一是根据宏观产业政策，进一步优化信贷结构，在信贷投放上向节能环保型企业倾斜，好中选优，确保新增

贷款质量；二是关注小额贷款的推进，降低风险集中度；三是加快个私业务的拓展，个人住房贷款，个人消费贷款开展良好；四是开展好银企合作，与户企业合作签约亿元；五是积极支持抗震救灾，为赈灾物资生产企业开辟信贷绿色通道，累计向7家企业，发放资金万元。截止六月底全行各项贷款总额亿元，较年初增长亿元，增长%，其中农贷亿元，占比%，较去年同期增长%。

三、以创新求发展，增强自主创新能力。

今年以来，我行坚持以创新求发展的经营思路，取得了较好的成绩：

二是加快信贷电子化建设，完成信贷电子系统的上线。

四、以管理保发展，提升内部管理水平。

今年以来，我行加强风险防范，不断完善内控机制建设，努力提高经营管理水平。

一是加强内控建设，完善各项规章制度；

二是努力压降不良资产，截止六月底我行待处理抵债资产全额压降。

三是抓好会计工作规范化管理工作；

四是加大监审稽核力度；

五是抓好案件专项治理工作；

六是加强安全保卫工作，确保安全无事故。

回顾上半年的工作，虽然取得了一些成绩但也暴露一些缺点和不足，将在今后工作中加以改进。

农商行年度工作总结篇五

年上半年，我们西城支行紧紧围绕总行的安排部署，在乡党委、政府的支持下，在总行党委和班子的领导下，在宏观经济形势严峻、业务经营异常困难的不利情况下，组织和带领全体员工坚定信心，迎难而上，努力完成总行下达的各项任务，为农商行各项业务的发展和乡区域经济的活跃做出了应有贡献。

一、经营目标完成情况

1、6月底，各项存款余额19362万元，较年初增加3586万元，完成总行3500万元计划的102%。

2、上半年新投放农业贷款1200余万元。

二、主要工作方面

坚定不移地抓好存款工作 存款是立行之本，也是今年总行安排的重头戏。在此方面，我们一是解决员工的思想问题，重点从主观上找原因，克服全员等靠要消极思想；二是打破平均分配任务的考核办法，根据个人能力的不同，分配不同任务，根据完成任务的不同，分配不同的薪酬，给有潜力的员工提供发挥的舞台，充分调动全员积极性和创造性；三是对于黄金客户，领导班子积极拜访，倾心畅谈，联络感情；四是组织全员开展文明优质服务活动，全员按要求统一着装，挂牌上岗，严格训练柜员“临柜五步法”，以服务赢得客户；五是结合“三进四扫五覆盖”活动，普及用卡率，监测卡流量，增加存款日均余额；六是对全乡10个村（原联络站）进行分类包干，新余额按不同比例计个人任务。这些措施的采取和实施，为存款的稳步增长打下了坚实的基础。