

银行信贷员感悟(精选5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得感悟对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得感悟呢？下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来看看吧。

银行信贷员感悟篇一

时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为____支行的一名信贷员感触甚多，回顾20____年的工作，在支行各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为支行的信贷经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发

展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行检查，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报上级行。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20____年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

银行信贷员个人述职报告范文4

银行信贷员感悟篇二

本__学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的

工作，并被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。

20____年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我的努力工作作了。

今天借这个机会，我将20____年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显提高。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到__%；贷款收息率__%。全年实现总收入__万元，较上年增加__万元，增长__%；实现净利润__万元，社社盈余。实现净利润____万元，同比增加____万元，增长了____%；所有者权益达____万元，其中，实收资本和资本公积分别达____万元和____万元。

2、各项存款稳步增长。

年末各项存款余额突破10亿元大关，达到_____万元，较年初增加_____万元，增长____%，完成上级分配任务的____%；存款月均余额达____万元，完成分配的____%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。

全年累计投放贷款____万元，较年初增长了____%，各项贷款年末余额____万元，较年初增加____万元，增长____%。其中农业贷款余额____万元，占各项贷款余额的____%。年末存贷

占比为____%。

4、资产质量进一步优化。

年末不良贷款余额____万元，占各项贷款余额的____%，较年初下降____个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款____万元，占比____%，关注类贷款____万元，占比____%，不良贷款____万元，占比____%。

其中次级类贷款____万元，占比____%，可疑类贷款____万元，占比____%，损失类贷款____万元，占比____%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降____万元，占比下降____个百分点。（不含央行票据置换部分）

二、主要工作措施

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。

贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。

在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。

3、加大大额贷款序时检查频率

按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款__笔，金额__万元，发出预警整改通知__个社，涉及金额__万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习

以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。

通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。

今年对____四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。

3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款__家，投放金额____万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

银行信贷员感悟篇三

三字经中有一句话是“子不教，父之过；女不教，母之错”。那么作为我们信用社一个单位来说是否应该这样理解：职工不教，领导之过，职工犯错，管理之错。我们近年来相继提出了一系列的管理制度办法，但是制度棚架现象非常严重，致使我们基层信贷员对制度的理解、执行以及贯彻落实有着偏差，使大家有时无所适从，不知何为，盲目从事，摸索着工作，人为的出现一些管理不到位现象，更有甚者，自己犯了法、违了章、出了错不知道究竟错在哪里。再之，制度追究不力，姑息和纵容了部分违章违纪现象，使之有章不循、充耳不闻、我行我素，损害了信用社的声誉，也使自己受到了挫折和经济损失。做一名信贷员就是要知道何可为何不可为，只要我们心中有一道制度“高压线”；只要我们视制度如神圣；只要我们两袖清风一尘不染；只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就能作好信贷工作。

一戒不学无术，滥竽充数。信贷人员应该是熟悉政策，懂得业务，富有责任心，坚持原则，不循私情，善经营，会管理的高能人才，党的方针政策要靠信贷员的具体工作去贯彻，信用社的便民为民服务工作要靠信贷服务来落实。随着社会的发展，形势的变化，知识需要随时更新，一些观念、一些技能也要作到与时俱进，不能凭老经验办事，凭相当然办事，要把一些科学决策融于信贷工作中。如何不认真学习提高，就不能适应新形势下信贷工作的，那么在当今日竞争日趋激励的今天，将会被“优胜劣汰、适者生存”这根准绳公平论断。

二戒自吹自擂，盲目许愿。我们信贷人员有自己的操作规程，有各自的工作范围、服务对象和贷款权限，要严格在各自的职权范围内开展工作，是自己的服务对象，要积极扶持；不是自己的服务对象，婉言谢绝；是自己的权限额度，主动适时办理，超权需审批的要作好基础工作，积极上报，切不可盲目

许愿，点头拍胸，超越信用社集体审批组织之上，给自己造成被动失去威信，给贷户造成损失。诸如：房产盲目评估过户，盲目签订贷款协议，盲目办理公证手续，盲目办理担保抵押手续等。

三戒短期行为，重放轻收。近年来，我们进行了工资制度改革，实行按绩计酬，万元含薪制，这对调动职工积极性，加快信用社发展，增加信贷规模扩张，起到了积极的推动作用。全体信贷人员脑海里都有一个共同的想法，那就是要想多挣工资，就得多收贷款利息，要想多收利息，就得多放款，从我们目前执行情况看，大多数信贷员都能够坚持在安全前提下，加快资金流动周转，从而实现效益。今后，我们要坚持始终，不按一时成败论英雄，力戒短期行为，搞个人政绩，盲目的放大额垒大户，给信贷资金带来潜在的风险，同时，我们将进一步完善考核机制，将责权利有机的结合，保证放得出，收得回，落实好我们提出的“四定四包”责任制，即：定服务区域、定服务对象、定贷款权限、定管理责任以及包调查、包发放、包收回、包效益，从而使我们的信贷管理工作步入一个良性循环轨道。

银行信贷员感悟篇四

伴随着20__年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常打电话给_总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户20_的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的

提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

银行信贷员感悟篇五

____年我行干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

一、强化信贷风险管理，时刻筑牢风险防线

截止到去年底，我行各项贷款余额为 万元，其中不良占 %。针对清收难度大的实际，我们采取了多项措施强化信贷风险管理和提高清收力度，并取得了一定效果。主要做到了如下三点：

(一)认真防范信用风险。

一是发挥评级授信管理在信贷风险控制中的先导作用。严格按照标准、按程序核定客户信用等级，切实按上级行的要求，提高评级质量，杜绝失真现象，真正扼制住道德风险和能力风险，严格把住“第一关”。其次调查、审查人员时刻恪尽职守，主任作为重要责任人更是加强了前瞻性研究，提高对信用风险的超前防控能力。所有信贷人员都认真执行《授信工作尽职管理指引》，按照上级“行为独立、资料真实、内容完整、结论准确”的基本要求，通过多种形式，认真验证所提供资料的真实性和全面性，同时对信贷业务风险点进行充分揭示，主任和分管主任及时提出切实可行的风险控制措施，为后续决策环节提供详实的基础资料，把住“第二关”。三是继续执行好信贷责任追究制度，对逾期贷款责任人进行严肃处理，凡是职权范围内的毫不掩饰、毫不留情地坚决处理，属于职权范围外的及时上报，请示上级行处理，把

住“第三关”。对违规办贷人员的严肃处理，不仅震慑了少数违规人员的失职所为，同时起到了对“大众”的警示作用，有效防范和控制了信贷业务全过程风险，确保了信贷资金安全。四是，结合上级行开展的“贷后管理规范年”活动，完善贷后风险监控体系。及时组织全员认真学习有关文件和市分行领导讲话精神，积极认真地做好“结合”的文章，对过去信贷工作中存在的问题不掩不遮，对号入座认真反思，找出差距和漏洞，采取强有力措施解决本行贷后管理流于形式的问题。同时，在每周两次的全员集体学习时，号召大家有紧迫感、危机感和忧患意识，人人都要防范风险，人人都要身体力行对全行安全经营负责，尤其各重要岗位的把关人员应切实履行好职责，全员加大贷后风险监控力度。今年，我行又在市分行信贷工作考核办法的基础上，制定和完善了过去考核办法，严格加大对信贷人员的考核力度，要求分管领导和信贷人员(客户经理)要切实担当起市场营销和风险管理的双重责任，明确贷后管理重点，切实提高管理水平。重点加强对企业账户、信贷资金流向及企业风险状况的动态监管，对所有可能产生风险的因素做到持续监测，及时报告。主任和分管信贷的负责人都能以身作则，严格要求，在信贷管理工作中身先士卒。同时，我们还采取多种形式，进一步探索和创新风险管理方式，充分发挥风险经理作用，在下企业入贷户检查监测贷后工作时，进一步做好了延伸检查(了解企业、个体贷户的左邻右舍和对贷户知情人、贷户近期经营情况，并找贷户谈话，了解真情和第一手材料等)和现场检查，并及时督导了管理制度落实，对重点客户定期进行风险评价并向行贷审委汇报，通过对重点客户的“双线”管理，增强了客户风险识别、预警的能力。

(二)积极化解存量资产风险。

面对不良资产的实际，我行高度重视不良资产清收工作，实行专人、专职、专车、专项费用清收，责任到人后，按日进度实行奖罚，主任除组织带头清收外，还动员引导其他信贷岗位的人员协助清收；对过去内退和调出本行的有“任务”的

原万达客户经理每天最低电话分系一次，落实责任，不怕得罪人找其谈话，严明纪律和本人本行的态度，对该扣收的只要有条件坚决扣收，在高压态势下，个别调出和内退有信贷风险账的人员主动来行配合清收，效果较为明显。对有些不好找的贷户，一律复印欠贷本息单送到贷户亲属手中，让其限期交给本人，主动来行还贷；为加大清收力度，鼓励全员大力清收，除实行“管理到户、责任到人”的清收方法外，还在市行考核办法基础上制订下发了《不良资产清收考核办法》。对货币收回20__年底前形成的损失类及可疑类贷款本息，分别按收回额的2%和1%奖励，对货币收回20__年和20__年新形成的不良贷款，按收回的1%奖励，对货币收回案存帐销的已核销呆帐贷款本息，按收回额的10%奖励，同时对以上收回的贷款匹配一定的奖励费用。年末，再次清收工作成绩突出的单位及个人进行重奖，并作为上报先进工作者的重要依据。由于该行班子高度重视，全员上阵，方法对路，措施得力，克服了等靠要的思想，并采取了法律、行政、经济和感情等多种切实有效的措施，加大对不良资产的清收处置力度。

通过以上措施，我行今年以来共以货币形式收回不良贷款笔，金额 万元。不良贷款余额和占比双下降的清收任务目标向我们越来越近。

(三) 全力防范操作风险。

首先教育全员牢固树立四种新理念，即“以执行制度为天职、合规操作是岗位工作的第一要义”的理论，“合规创造价值”的理念，“合规人人有责”的理念，“主动合规”的理念，营造“人人关注风险，时时关注风险，事事关注风险”的良好氛围。其次严格落实各项规章制度，突出抓好对客户经理的管理。除落实各项规章制度和市行《基层网点员工学习制度》外，该行高度关注员工的思想状况，按月对员工的工作生活情况进行摸底排查，及时掌握客户经理及其他员工思想和行为的变化动态。以推广上级信贷监控监测系统为契

机，按时核实核销各类预警信息，及时发现和纠改违规操作行为。对有不良行为和有风险信息的员工开展高密度检查，并立即调整岗位或待岗，用不打招呼的方式不定期抽查贷户，侧重检查贷款发放和贷后管理全过程，一旦发现问题，及时处置。对在各项检查、抽查中发现和暴露出的问题和隐患不怕丑、不护丑，及时暴光，迅速制订整改措施，并坚持做到“三不放过”，即事实不查清不放过，责任不追究不放过，整改不落实不放过，决不姑息迁就，决不手下留情，在全员心中形成一种“莫伸手，伸手必被捉、众目睽睽难逃脱”的强烈共识。由于全员努力，上下齐心，产生合力和共鸣，全行信贷和各项业务健康发展。

二、银行储蓄发展较快，代办保险发展突出

(一) 储蓄业务迅猛发展。

____年市行给我行下达的银储余额净增指标为200____，但是由于银行存款利率的下调，一年内完成200____元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市行文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.____以下、控制库存现金在____以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我行储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31,77____元，上划资金4,85____元，超额完成市行下达的计划指标，受到了市行的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中42____元的保费中有8____以上资金都来源于银行储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的银储增长额是非常困难的，因此行领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全行干部职工的共同努力，截止6月20日，我行银储净增余额3,65____元，仅比3月20日少了7____。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我行实现了净增储蓄余额656____元，完成了全年计划

的182.____，创下了我行储蓄净增余额的新高。

(二) 代办保险发展突出

银行代理保险业务是银行金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。20__年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家银行行发出的《关于加快20__年代理保险业务发展的若干意见》和省、市行的要求，我行把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用银行网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这项工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县行召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42____元，超出了原订的30____元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中国共产党有1____储蓄单位、6____个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

(三) 其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我行开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5____多元。

三、其他工作开展的比较顺利

(一) 职工业余文化活动丰富多彩

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我行在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，行工会组织了职工运动会(排球、篮球比赛)，党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱银行、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全行盛行，也使得我行顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

(二) 各种劳动竞赛开展的有声有色

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年行工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我行储蓄金融业务的快速发展，使我行在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我行开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我行的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我行的业务发展取得了显著成效，超额完成了市行下达的各项任务。

(三) 加强了设施建设

为了美化环境，创造一个良好的办公条件，树立银行良好的社会形象，我行先后为1____支行安装了大的行名牌，更换小行名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，

引进梧桐树、果树等近20株。

为了使我行的业务分布更加合理，今年我们将原__支行拍卖后，又在__花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了有关用户用银，而且一定会给我行带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。个人贷款业务发展较慢、定期储蓄比重已经占到78.____以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大行着想，力争在明年有个实质性的改变。