

# 最新银行工作总结和 银行工作总结(汇总7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？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行工作总结和篇一

浙江禾城农村合作银行余新支行团支部20xx年度工作总结  
20xx年我们在行长的领导和各部门的帮助配合下，全体团员认真学习、贯彻和落实各项规章制度。以服务工作为中心，结合我行的工作实际，充分发挥服务窗口形象，为我行的全年工作做一份努力。

每一个支行营业部，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好节假日期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在

业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每个月的行务会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、atm机的钱箱由各网点自行安装，为单位节约半个劳动力，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

一年来，我们的工作也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高新职工的工作水平。

## 银行工作总结和篇二

20xx年度，\*\*营业所在支行党委的关心和支持下，克服重重困难，紧紧围绕以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以提高服务质量和水平为手段，大力发展各项业务，基本完成县支行下达的年度计划任务，全所员工上下一条心，尽心尽责，工作上取得了可喜的成绩。现就xx年度的工作做一个简要回顾：

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达 万，净增 万，完

成全年计划任务的 %，提前300天完成全年任务，同比多增万元，其中储蓄存款完成全年计划的 ，净增 万，新增储蓄账户 户，发卡近 张，完成全年计划任务的 %，收息完成 ，不良贷款下降完成 ，中间业务完成任务的 ，各项任务都比去年同期有较大的提高。

### 1. 狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

### 2. 牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金，提高存款市场占有率。

为保证完成全年存款任务，我所全体员工在黄群雄主任的带领下，加大公关力度，拓宽了筹资渠道。在临近春节期间的有利时机，大力开展公关活动，买年卡、发春联，走街窜巷、走村窜户，努力扩大对外宣传，农行的社会形象不断得到提高，发挥农行网络优势，利用自身的热情服务，今年全年我所存款目标任务完成比较好，并被市行评为“迎新春优质服务竞赛单位”。

### 3、强化信贷管理,大力盘活资金.

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达10xxxx□正常贷款余额为零，清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，外勤人员一般情况下都在乡下转，了解贷

款户的信息，掌握第一手资料；内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略。正因为方向对头，今年我所共清收不良贷款 万元，共找到户多年未能找到的钉子户，累计保全贷款 万元，收回利息 xxxxx元。

#### 4. 抓党风廉政正建设，保证各项工作健康发展。

年初，我所领导班子召开了几次党员座谈会，树立正确的人生观、价值观，改选了新的支部领导班子，积极开展了各项活动，积极培养入党积极分子，明确了党风廉政正建设的重要性，全体党员模范带头，为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。

2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。

3、从严治所是搞好业务经营工作的关键。

4、强化内部团结是搞好工作的保证。

回顾今年的工作成绩的取得只能代表过去，新的征途又将开始。过去的一年，我所各项工作任务完成的还不尽人意，还存在着一些问题：一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过的8xxxx的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

xx年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；抓“三铁”，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉；抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

## 银行工作总结和篇三

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的`20\_\_年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

本人于20\_\_年xx月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。

每月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入xx银行，成为其中的一员，工作近一

年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。

回顾20\_\_年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在

金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们银行共同走向更好的明天。

## 银行工作总结和篇四

xxxx年，我行在上级行和县委县政府的正确领导下，在社会各届的大力支持下，在县纠正行业不正之风办公室的监督和指导下，以完善金融服务为载体，深入扎实推进精神文明、物质文明、政治文明建设，牢固树立“人人是窗口，个个是形象”的服务理念，扎扎实实开展行风建设活动，采取多项有效措施，重点解决服务和行风建设中存在的问题，整体服务水平和企业文化建设得到全面提升。现将xxxx年的我行的行风建设工作情况汇报如下。

年初以来，我行党委班子将巩固扩大工作成果、深入推进行风建设和文明服务管理，作为全行的头等大事列入重要议事日程，坚持将抓行风建设、抓文明服务与抓业务经营、抓日常管理紧密结合，统筹安排，健全机制，狠抓落实。将强化全行的行风建设和文明建设，纳入一把手工程。以服务农安经济、服务农安人民作为全面检验我行各项工作质量、工作水平的重要标准，增强全员抓好服务的使命感和责任感，全面落实主要领导亲自抓、分管领导具体抓、部门分工协作、广大员工积极参与，一级抓一级，层层抓落实的行风建设工作格局。进一步完善了服务管理工作架构，明确统一归口管理部门，健全各项管理制度，加强服务工作的系统化和规范化管理，建立一整套科学的工作规则和标准化的操作流程。认真组织参评民主评议工作，确保公平、公正，严肃对待民主评议工作。建立服务形势专题分析会制度，我行又召开了服务工作推进会，查找服务中存在的突出问题，分析当前服务工作面临的形势，以解决排长队问题为重点，安排部署当前和今后一段时期服务管理工作措施。会议简要总结了近年

来服务工作取得的成效，指出，当前服务工作与社会要求还存在很大差距，特别是作为直接面向社会、面向群众、体现银行品牌价值的窗口服务，在态度、排队和规范三个方面问题特别突出。要求全行充分认识做好服务工作对工商银行打造“最盈利、最优秀、最受尊敬的银行”发展愿景的重要性，深入理解“服务是核心竞争力，服务代表形象，服务创造效益”的重要意义，下大力狠抓服务工作。

以全县加快推进基础设施建设和城镇面貌为契机，积极开展金融产品和信贷模式创新。依托吉林农信的品牌优势，通过丰富全面的产品服务体系、强大先进的结算服务系统、覆盖全县的营业服务机构，有力支持了全市经济发展，较好地满足了广大客户的各项金融服务需求。

目前我行已经与多家企事业单位和近百万个人客户建立良好的业务关系。今年我行一是加大服务管理力度。修订完善服务工作考核办法，将行风建设评议结果纳入服务考核，强化服务管理，定期开展服务检查，全辖服务质量得到改善和提升。二是改善客户服务环境。三是提高业务办理效率。从业务培训入手，加快提升员工队伍整体素质。

通过以上一系列措施，较好地落实了县行风办的有关要求，较好地完成了服务工作任务，整体服务质量和水平得到明显改善和提高，在我县新闻单位未出现有效服务投诉。在实践中，我们也深刻认识到，行风建设是一项常抓常新的工作，必须常抓不懈、不断创新和完善，特别是在服务方法、服务质量的改善上，仍要进一步动真格、下苦功夫。我们将认真总结经验，在县行风办、文明委的关心和指导下，进一步提升服务的整体水平和工作效率，做客户身边的银行、可依赖的银行。

## 银行工作总结和篇五

大家好！一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就



在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

xx年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中

分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

。营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50%。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝

胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

## 银行工作总结和篇六

秋风吹熟了地里的稻穗，吹走又一个年头，流光似水，而青春就像一场永恒绚烂的电影，总是在演绎关于梦想的故事。什么是梦，我想它就是我们美好事物、美好生活、美好未来的一种渴望和向往。现实是梦的土壤，脱离现实的梦，终是无源之水，无根之木，是“镜中花、水中月”。我们选择了农商行，选择了农村网点。于是，这片厚重、质朴的土地又孕育出了我们新的梦想——农商梦，在这里，我们以实际行动奏响人生价值的主旋律，为构建竞争力强、效益优、信誉好、效率高的农商行奉献我们的青春才智。

在担任二棚甸子支行窗口柜员期间我感触颇多，柜员工作繁琐复杂细小，但凡有一点做不到我都会影响我们农商行的形象。盛夏的一天中午，送走了大厅里最后一位顾客我松了口气。那天是赶集的日子，办业务的人特别多，从早上8点营业到中午12点，我连口水都顾不上喝，这时候肚子也在“咕咕”抗议着，提醒我已经到吃午饭的时间了，我端起饭盒刚吃一口，就见营业室走进一位头发有点花白的老太太，手上提着一个沉甸甸的塑料袋，看见我在吃午饭，不好意思的说：“姑娘，我这些零钱攒了好久，麻烦你给我换换，行不？”我看着老太太期待的眼神及疲惫的模样不忍拒绝，放下碗筷为她办理。

太每每来办业务都到我的窗口，还把她做生意亲戚也介绍到我这里存钱。

“我们是五月的花海，用青春拥抱未来。”从成为农商行员工的那一天起，我就把青春的梦想结结实实地拴在这痴爱的岗位上。踏踏实实工作，默默无闻奉献，我要在这平凡的岗位上，把最灿烂的青春、最真挚的情感奉献给我钟爱的农商行事业，用我的青春梦铸就农商梦。

## 银行工作总结和篇七

会议全面分析形势后，针对全行经营环境较差、历史包袱沉重这一实际指出：一要积极创新观念。市分行党委认为，观念指导思路，思路决定出路，只有树立创新意识，经营上有新思路，工作上有新措施，全行的业务经营才能得到稳步发展。二要抢抓机遇。首先，要抢抓国家宏观政策调控机遇，在农业产业化上挖潜力，求突破。其次，要抢抓国家西部大开发机遇，在争夺财政性拨付资金以及优势项目上占市场、抢先机。同时，要抢抓当地国有企业改制等机遇，在不良贷款清收上出实招、见实效。三要统一认识，振奋精神。会议要求全行进一步坚定拓市场、抓经营、求生存、谋发展的信心和决心，真正把加快全行的科学有效发展落实到行动中，体现在业务经营上。

市分行党委结合自身实际，在多次讨论研究的基础上，确定今年及今后一个时期全行工作的总体要求是：认真贯彻落实省分行xx年工作会议精神，以加快科学有效发展为主线，以内部机制改革创新为动力，以实施全面风险管理和加强队伍建设为保障，以最大获取经济增加值为目的，坚定不移地实施赶超战略，努力提升我行综合竞争能力和高效快速发展能力。基本工作思路是：上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益，把发展作为硬道理。同时，市分行党委还按照总体要求和基本工作思路，提出了三年奋斗目标和当年奋斗目标：三年奋斗目标是：三年内，力争各项存款每年增加6亿元以上，余额达到35亿元以上，人均达到600万元以上；有效贷款营销每年增加2亿元，贷款余额达到18亿元以上，人均达到270万元；全行不良贷款必须控制在20%左右；经营利润达到xx万元以上，人均盈利3万元以上。当年奋斗目标是□xx年全行各项存款确保净增4亿元，力争5亿元；有效贷款增加2.5亿元；不良贷款余额下降4000万元，占比力争下降8个百分点；清收不良贷款本息5000万元；“散小差”贷款撤据销户85000户、收回贷款本息1亿元；实现中间业务收入660

万元；经营利润达到1000万元；力争不发生各类案件及责任性事故。围绕上述工作思路和奋斗目标，全行要突出抓好“五项重点工作”。一是各项存款要上新台阶。全行要紧密围绕创建“百佳网点”和实施营业网点“上台阶工程”等活动，全面推行网点等级、柜员星级管理，狠抓规范化服务和全员营销责任制的落实，进一步扩大市场份额，大幅度提高全行的点均、人均存款占比。二是清收管理要有新突破。

坚持以实施全面风险管理、完善分账经营机制、推进市场化清收和完善激励机制为重点，积极推广试行不良贷款清收万元工资含量办法，争取在清收管理改制企业不良贷款、“散小差”贷款整村退出和抵债资产处置上有新的突破，确保全行不良贷款清收管理计划大幅度超额完成。三是经营效益要有大提升。要在积极稳妥地营销有效贷款、努力提高资金营用效益的基础上，着力加大表外收息力度，做到收息欠缺表外补，千方百计挖掘增收潜力。大力发展中间业务，全面拓宽增收渠道；强化财务费用管理，严格控制成本支出，确保当年经营利润全面超额完成。四是机制改革要有新内容。首先，进一步完善“扁平化”改革，建立健全全行上下责任分明、利益清晰、经营管理互动和全方位、多层次、一体化经营管理的新机制。其次，制定全行各机构、各部门、各岗位的责任制和业绩考评办法，逐步建立经营资源向高效区域流动和“增资靠效益、收入凭贡献”的激励机制，全面激发经营活力，确保全行各项工作任务全面超额完成。五是内部管理要规范。认真完善各项制度，建立靠制度管人、按制度办事和依法合规经营的工作运行体系。

一是按照省分行新的考核要求，结合陇南农行实际，制订了《中国农业银行陇南分行xx年度综合绩效考核办法》，在核定各行xx年度基数效益工资的基础上，在全区范围内统筹基数效益工资、进步效益工资的15%，用于年度及旺季阶段性考核。对年末综合得分排名前三位，且三项核心指标全面完成的县支行，对领导班子成员和员工分别给予一次性奖励。同时，“办法”还设置了利润、资金组织、清收管理、中间业

务等四大类9个专项奖，充分体现了有效激励的政策。二是结合我行实际制订了《中国农业银行陇南分行xx年季度绩效考核办法》，着重以资金组织、资产质量、盈利水平三大核心指标为主要内容，设置季度考核目标，与进步效益工资挂钩，实行按月监测、按季考核兑现。三是按照上级行要求，制订了《陇南分行不良资产分账经营实施办法》，重新界定了内部划转条件，规定将武都区支行账面不良贷款及其它经营行500万元以上的法人客户不良贷款划转给市分行资产风险经营部经营管理。