

2023年支行工作总结 支行贷款工作总结(大全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

支行工作总结篇一

截止20xx年8月，各项贷款结余92734.05万元，全年净增17335.24万元，其中小额贷款结余35042.32万元，净增1947.47万元；消费贷款结余57691.72万元，净增15407.76万元。不良贷款结余1191.14万元，不良率1.28%。

（一）小额贷款

1、全面对接乡村振兴战略

借助政府乡村振兴战略布局，对接县八大特色产业，积极与重点乡镇及行业协会签订乡村振兴战略合作协议，已与县乡村振兴办、碧里乡政府及罗源县花卉行业协会签订乡村振兴战略合作协议，目前正在与海洋渔业协会对接签订合作协议，打造助力乡村振兴专属信贷产品。同时，参与县创新创业大赛、“科技三下乡”等活动，持续宣传我行产品，提升支行品牌形象。

2、积极推进信用村建设工作

支行积极推进信用村建设工作，将信用村建设作为助力乡村振兴的有力抓手，针对我行5个存量信用村，再次梳理信用户档案，开展新增信用户评定工作。同时，加快新增信用村的

建设进度，本年新增评定信用村6个，在建2个。目前信用村贷款结余6363万。

3、搭建平台，深挖优势行业

支行积极对接行业协会及农资公司，抓住行业资金需求旺季，加强走访，开展进村入户活动，通过对接村委、行业协会、种养殖大户等，组织召开座谈会、逐户走访等方式，深挖优质客户。目前针对柑橘类行业推出“柑橘贷”，已受理客户申请22户。

4、积极开展精准扶贫工作

支行主动对接县金融扶贫部门，成为县三家扶贫贷款金融机构之一，通过成立金融精准扶贫领导小组，全面摸清贫困户的金融需求，利用扶贫专属产品，积极扶持贫困户脱贫。截至目前，扶贫贷款结余194户，提供扶贫资金970万元。我行精准扶贫贷款结余占全县发放贷款总额的44%。

5、创业贴息贷款

支行积极对接县就业中心推进创业贴息贷款业务，通过在县电视台投放广告进行宣传，同时制作宣传展架及宣传单投放到各乡镇劳动保障所，指定专人做好创业贴息贷款工作，累计发放创业贴息贷款750万。目前因人社局职责划转，对接部门变更为人才中心，已在对接中。

（二）消费贷款

1、实现生源地助学贷款新突破。支行主动对接生源地助学贷款业务，积极搭建教育局、资助中心、学校、速递平台，通过进校园宣讲、逐笔跟进意向学生、录取通知书夹寄宣传单等方式，实现生源地助学贷款新突破，占全县预申请人数41%。

2、实现住房消费贷款业务稳步增长。结合县域经济特色，抓住住房交易市场旺季，及时调整工作重心，大力发展住房贷款业务，利用信贷工厂上线，审批时限优势，做好县域二手房中介的走访营销工作。全面对接县域一手房开发项目，目前已上报2个项目，储备3个。

3、做好四进工作。开展四进活动，加强营销走访，做大优享贷客群，全面梳理县域优质单位名单及我行存量客户名单，做好已授信单位的再营销。

（一）房产抵押贷款发展乏力。一是近几年县域经济不景气，支柱产业退市，贷款需求减弱；二是罗源房价为全市最低，抵押贷单笔金额小，笔均约35万。

（二）非房业务同业竞争激烈。各大行全面推出信用贷款，利率优、审批快，竞争激烈。

支行工作总结篇二

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个方面，通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了

“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升行形象作出贡献。

支行工作总结篇三

20xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，

是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销xx、xx两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx

万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技□xx等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□20xx年xx路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与xx支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20xx年的工作中□xx路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷

业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报

申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使xx科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

20xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

- 1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增2000万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。
- 2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。
- 3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。
- 4、会计达标通过一级验收。
- 5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。
- 6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

支行工作总结篇四

x年一季度，行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，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。、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

一季度，围绕着全市“三重一大”项目、为民办实事项目、七大类重点工程包项目，加大营销储备，一季度上报了x个重大项目银团贷款，共计亿元，分别是等x个项目，全部是省、市重点工程；同时加大项目储备力度，大力支持各县区自来水厂及管网改造工程□ppp模式棚户区改造项目、民营医院建设以及城镇化项目等。大力支持民营企业做大做强。在经济下行期、企业经营低迷期延续业务合作，与一大批民营龙头企业如等始终维系良好的关系，提供多样化金融服务，扩大服务内容，为企业转型发展献计献策。具体推进措施如下：一是建立重点项目营销库。去年底，我行主动对接市发改委，获取了全市x年度重大项目建设信息，提前做好重大项目信息收集工作，年初召开了项目营销储备专题会议，对照行业信贷政策和现有的信贷制度规定，初步对每个项目的可行性进行论证，从中筛选出xx个重点推进项目□xx个重点关注项目作为重点营销目标。二是明确营销责任。根据属地原则，将重点项目清单下发支行，要求逐一对接项目建设情况，逐个项目明确牵头营销责任人，负责全程跟踪项目进展。采取包片挂点制度，市行前台人员联合包挂支行共同推进项目运作。三是加强督导调度。市分行加大项目营销督导力度，建立营

销台账，要求支行每周上报重大项目营销进展，包括建设进度、合法性手续进展及报批项目运作进展，了解项目制约因素，对营销上出现的问题，及时由市行层面出面协调，保障项目顺利推进。市行按月通报进展，对营销不力、项目推进慢、效果明显的支行进行通报批评。

三、中小企业贷款投放

截至x月末，我行中小微企业信贷余额x亿元，比年初增长x亿元；支持的小微企业共计x户，比年初增加x户。具体情况如下：一是加快营销优质小微企业。重点营销传统产行业中“专、精、特、新”型小微企业。以政府风险补偿资金为基础，持续加大对科技型、创新型、创业型优质小微企业的营销力度；跟踪和拓展本地“新三板”拟挂牌和已挂牌企业。充分发挥我行三级核心客户群优势以及“e商管家”等供应链、互联网平台作用，大力营销拓展产业链、供应链中的优质小微企业。对产业集中度较高的“两圈、两链、两区”型客户实施集群式营销，研究经济开发区、高新区及丰县电动车产业园集群经营情况，实施分群批量式营销。二是优化小微信贷模式。推动实施支行“五人小组”会审工作机制，通过集体商议方式，缩减审批节点，提高运作效率。加大信贷业务“工厂化运作”模式研究，统一申贷尺度。引进政策增信机制，加强与省、市财政厅合作，推进“苏微贷”的试点工作，做大业务规模。三是实施专项考核。进一步优化小微企业金融业务发展考核指标，将“三个不低于”完成情况纳入条线考核，发挥绩效考核的正向引领作用。强化对优质小微企业客户的计价奖励，配置专项奖励工资，通过“季季争先”专项活动，对小微企业增长、贷款投放等指标进行每季评比考核。

四、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x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。二是工程提档升级工作稳步推进。开展涉代理项目调研，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，对金融性交易量、人流量较大的服务点制订升级计划。开展惠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%；开通助取款功能的机具x台，助取款开通率x%。比年初提升x%。极大地方便了x户使用。

支行工作总结篇五

20xx年度新区支行的工作，是在上级人民银行、银监部门和总行的正确领导下、在总行各职能部门的协同共同下、在新区支行全体员工的配合尽力下，人人齐心协力为全面完成各项工作任务尽心竭力。

一、取得的造诣

截止20xx年12月31日新区支行存款余额达xx万元，频年初余额xx万元净增了xx万元，完成总行下达全年存款净增任务xx万的xx%。全年共计发放贷款xx万元、收回xx万元，贷款余额xx万元，频年初余额xx万元净增了xx万元，完成总行下达全年贷款净增任务xx万的xx%。贷款客户数达xx户，较年初xx户新增xx户，完成总行下达全年新增贷款客户数净增任务xx户的xx%。贷款利息收入xx万元，剔除小额贴息贷款后收息率

为xx%□手续费及佣金收入xx万元；无不良贷款；存量手机银行客户xx户，个人网银客户xx户，企业网银客户xx户；在其它稽核指标上也圆满完成了上级下达的任务。

二、步伐和措施

（一）早计划、早落实、实营销、匆匆成长。

1、真抓实干、狠抓落实。年初把我行就把总行下达的各项任务指标进行层层落实，把任务分配到组、到人，把各项具体工作全面进行部署，做到各人有事做、事事有人做，各人明白本身该做什么、任务是若干、该如何去做。

2、牢靠理念、做实营销。在省总行提倡的“各人当司理、个个会营销”的营销理念指引下，新区支行全体干部职工认真领悟“理念”精神，把“行兴我荣、行衰我耻”作为做好工作的出发点，以“本行靠我成长、我靠本行来生存”思想看念来左右本身，明白本身所做工作是为本身做，真正做到以行为家。从而在工作中积极尽力，各人争当营销能手，尽心努力，使新区支行工作获得了新突破。

3、以快为本做好贷款营销工作。新区支行地处城区，贷款业务竞争也相当激烈，各家银行都在争夺好的客户资源。其他银行固然有贷款利率上的优势但他们在审批环节上速度相对较慢，所以我们就抓住这一弱点，充分应用审批光阴上的优势以快取胜。新区支行固然信贷工作凉垠，但贷款从不积压，为了做好贷款查询访问、检察、贷后反省工作，信贷人员放弃了许多休息光阴，从而使贷款工作在今年整体经济不景气的环境下有了很大突破。

4、做好鼓吹、匆匆进中间业务快速成长。在营销存、贷款的同时注重其它中间业务。比如客户来贷款时要求把网上银行、手机银行开通，并针对一些信用好、资金周转大、有贷记卡需求的客户把贷记卡□pos机的营销工作掺和进去一并营销，

使我社的中间业务也得了较快成长。

（二）花鼎力气做好办事创优工作

- 1、营业网点依照省联社统一、规范的形象标准设置社标、社名、社徽、门楣等形象标识。
- 2、营业厅内各种单据、凭证、看法簿（看法箱）摆放划一无缺，鼓吹资料张贴有序，鼓吹内容相符合要求规定。
- 3、利率、收费标准等公示牌显示精确、正常。
- 4、员工工作台清洁整洁，各类印章、凭证等放置划一有序。
- 5、举止大方礼貌、亲和友善、开展微笑办事；接待客户用语文明、贴切、表达清楚，做到来有迎声、问有答声、走有送声。
- 6、坚持晨会，并没天演习办事礼仪，我行以快捷、高效、微笑的办事在日常工作中多次受到客户的好评，全年零投诉。

（三）下大功夫、管好贷款

- 1、做好贷款的受理和查询访问工作。我行固然信贷工作凉垠，但在我社申请贷款的客户都相当满意我们的办事。为了不让客户久等，信贷人员牺牲了个人的许多休息光阴，每星期休息一天都感觉奢侈。并且每笔贷款查询访问都相当详细，把好贷款的查询访问关。
- 2、做好贷款的检察工作。贷款的检察工作我们严格执行审、贷分离制度，贷款由信贷人员和主任查询访问后交给自力检察人按制度进行严格，相符合条件的审批后实时发放，从不积压。
- 3、认真进行贷后反省。贷款发放后我们时时对贷款的使用进

行阴郁查询访问，有时通过贷户身边的朋友对贷款的经营环境进行了了解，有时直接对贷户进行走访，颠末明查暗访我行信贷人员对贷款客户环境都对照了解。对信贷资产质量进步有了绝对包管。所放贷款若有不良趋势，积极化解，截止20xx年，不良贷款余额为0。

三、积极尽力扎实做好升级达标工作。

一年来，在总行的组织领导下，我行积极共同，按管帐升级达标的标准严格执行。

1、 按要求合理设置管帐机构人员、明确管帐工作职责。