

农行新员工工作总结(通用7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

农行新员工工作总结篇一

作为农行办公室人员，你知道怎么写农行办公室工作总结吗？办公室工作繁复、单调，但又要经常与事钱物打交道，所以要耐得住寂寞，守得住清贫，经得住检验。下面是小编为大家收集有关于农行办公室工作总结，希望你喜欢。

上半年来的工作还是非常不错的，也提高了自己很多，在一点是非常的明确的，我也是希望能够得到一个提高，我们办公室的工作气氛是非常好的，上半年来的工作当中我认为自己的进步很多，办公室的工作气氛是非常好的，现在我也意识到了现在我需要做好哪些细节，在这一点上面是绝对不能够忽视的，我也感觉这些经历是对自己最好的证明。

我也希望可以保持一个好的状态，这半年的工作当中我遵守公司相关规定，对自己也是非常的有信心，这一点是毋庸置疑的，上半年我也经历了很多，对自身能力也非常的看重，周围其实是有非常的同学都值得我去学习，这一点是非常的明确的，我的工作状态一直非常高涨，在这一点上面是没有丝毫质疑的，通过这样的方式，才能够让自己得到一个好的锻炼，上半年来我也一直都非常的认真，在我们办公室整体的工作当中还是要做好相关的准备工作，这些细节都是需要认真的去思考，在一些事情上面我都是应该保持优秀，半年的工作当中，我也是非常的积极用心。

上半年的工作当中我一直都在提高自己的能力，能力是一个非常关键的东西，在这一点上面还是应该做的认真，在自己能力外围之内把工作做的足够好，我非常的渴望让公司的同事们认可我，在这些细节上面绝对是不能够忽视的，只有不断的提高自己各个方面的能力才可以让大家认可，做为办公室的员工，平时还是非常忙的，在一些事情上面都做的非常细心，因为平时的工作是非常忙碌，我也有一些做的不好的地方，我也希望能够在下一阶段的工作当中让自己的能力得到一个逐步的提高，协调配合其它部门的工作是我的职责，打造一个好的办公室工作气氛，也是我在努力的方向。

当然我清楚的意识到了过去半年来的一些做的不足的地方，作为一名办公室的员工，我对这非常的在乎，我在执行能力上面还是比较欠缺的，过去半年来这些都是影响我的一个关键，在办公室这里的工作肯定是不能够让自己的堕落下去的，这半年也是对自己最好的证明，我清楚的意识到了这一点，对于工作的理解也是比较片面，我会让自己的继续持续下去，保持一个端正的心态，我也会让自己继续持续做好工作。

一、认真学习，努力提高

时代是在不断发展变化的，我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。我努力提高自己的理论，用正确的理论来指导自己的工作实践，指导自己树立坚定的信念，指导自己不断改造自己的世界观、人生观和价值观。弄清工作的方向、目标和任务，紧跟时代潮流，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。通过学习，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、脚踏实地，努力工作

办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为办公室一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转

的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是办公室人员不可推卸的职责。

我牢固树立了“办公室无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，进入角色。我工作的时间不太长，对__镇的方方面面还缺乏应有的了解，而办公室工作又涉及__镇整个工作的方方面面，所以我有针对性地加强了对镇情的了解认识，通过自己能够找到的一切资料，逐渐增进自己对__镇的了解，使自己能够做好工作。认真对待本职工作和领导交办的每一件事。做好办公室工作，对全镇工作的正常运转起着重要的作用，为此，无论是文书档案工作还是后勤管理工作，自己都尽力做到给领导满意。

对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍；对职工要自己办的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。第三是注意形象。办公室是镇机关的窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。在各位领导的关心帮助下，在全体干部职工的理解支持下，通过办公室全体工作人员共同努力，整个办公室工作井然有序地开展，促进了整个机关工作的正常开展。

三、端正作风，摆正位置

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导职工交办的任何事情。

在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与

度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

总之，上半年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。

一、认真学习，努力提高

时代是在不断发展变化的，我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。我努力提高自己的理论，用正确的理论来指导自己的工作实践，指导自己树立坚定的信念，指导自己不断改造自己的世界观、人生观和价值观。弄清工作的方向、目标和任务，紧跟时代潮流，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。通过学习，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、脚踏实地，努力工作

办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为办公室一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是办公室人员不可推卸的职责。

我牢固树立了“办公室无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业业务，进入角色。我工作的时间不太长，对_镇的方方面面还缺乏应有的了解，而办公室工作又涉及_镇整个工作的方方面面，所以我有针对性地加强了对镇情的了解认识，通过自己能够找到的一切资料，逐渐增进自己对_镇的了解，使自己能够做好工作。认真对待本职工作和领导交办的每一件事。做好办公室工作，对全镇工作的正常运转起着重要的作用，为此，无论是文书档案工作还是后勤管理工作，自己都尽力做到给领导满意。

对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍；对职工要自己办的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。第三是注意形象。办公室是镇机关的窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。在各位领导的关心帮助下，在全体干部职工的理解支持下，通过办公室全体工作人员的努力，整个办公室工作井然有序地开展，促进了整个机关工作的正常开展。

三、端正作风，摆正位置

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导职工交办的任何事情。

在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

总之，上半年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。

__年上半年的工作已经结束了，在半年的工作中，我可以是在极为顺畅的工作环境下，认真努力的工作，做好自己的本职工作，在半年的时间里，我取得了很大的进步，相信随着时间不断的推移，我在今后的工作中，一定会做的更好。不过就现在看来，我做的还是不错的，所以我将会在今后的工作中，继续不断的努力，做好自己！

一、善请教，多汇报，常警示

办公室工作头绪多，既有分工，又有合作，要求标准高、时间紧、任务重，加之，发展形势好、机遇好，办公室人员一直比较紧张，所以加班加点那是常事，我从未有怨言，我能自觉做好每项工作，付出自己辛勤的汗水，无怨无悔。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为我到地方工作时间短，以前在部队是搞干部工作，与现在工作虽然有联系，但还有很多不一样，特别是地方工作，那就相差更远了，所以在工作中，我能充分发挥自己与街道领导接触多的优势，主动向领导请示，向领导学习工作方法和工作技巧，不断填补自己做好地方工作方面经验不足的问题，平时我能够做到虚心向其他同志学习，汲取他们好的工作经验和方法，不断思考自己的不足，改进工作方式方法。三人行，必有吾师！我在向领导和同志们学习的时间，能及时向领导汇报工作，自觉接受领导和管理，主动思考分析领导工作策略和工作决心，力争将领导的决心通过自己的工作而体现在基层建设中、体现在地区经济发展和社会繁荣上。我认为无论工作工作能达到什么程度，都要多总结、多积累、我思考，特别是思考自己不足，就能不断提高自己完成工作的质量。尊重别人，就是尊重自己，不论上级、领导，还是同事或基层来办事的同志，我都能热情接待，从不放松对自身的要求，谦虚好学，诚以待人，无论大小事，都能尽心去做好，主动为领导分担忧愁。平时按照机关工作标准和制度、要求，严格规范自己的言行举止，尊敬领导、团结同志，时刻不放松对自己严格要求，诚信待人、坦荡待人，常警示、常修正、求点滴，使自己能成为一名合格的基层干部。

二、讲学习，强素质，促工作

学如逆水行舟，不进则退！通过到地方工作以来的感觉，地方情况比部队复杂得多，决人像部队那么相对单纯，要处理好，没有孜孜不倦和持之以恒的学习精神，决跟不时代的要求，只有抓紧一切可利用的时间脚踏实地地学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，危机感、紧迫感随时就

可能变成现实，终究要被时代所淘汰。因此我重点结合个人担负的全街道组织工作实际，系统学习了我党的发展历史，不断提高自己的政治敏锐感，不断武装自己的头脑，提高个人综合素质和技能。并能在工作实际中，努力运用理论知识解决实践问题，提高自己为地区。

三、爱岗位，多思考，勤工作

自从到街道党政办工作以来，我深深地感触到办公室对每名工作人员的综合素质要求相当高，时刻要有统筹计划协调完成工作的能力，是独立工作与协调合作的结合，没有独立工作的个人能力不行，没有与大家拧成一股绳的精神，也是很难完成上级赋予的各项工作任务。干好办公室工作并不是一件容易的事情，想未完成好领导交办的各项工作任务，你就要时刻清楚自己的职责，按照分工，爱岗敬业，不越位，不离位、不超位，严格遵守机关纪律、日常制度和工作职责。只有把自己放低，超前思考，多向领导请示，诚信团结同志、一丝不苟，从小事做起，从点滴养成，夹着尾巴做人，才能完成好本职工作，进而创造性地开展工作。

1、其它工作。按照街道领导和科室领导的安排，经常加班加点，完成随机性的工作，以及帮助其它科室完成文字材料方面的工作。对于科室安排的_、下队等工作任务，我都能积极主动地想办法去完成，只要组织需要、工作需要，都认认真真地去做好，没有一次因为个人的原因而影响了工作，整体完成较好。

2、组织工作。我主要负责全街道_个基层党(总)支部组织协调、工作安排、督促检查和发展党员相关联的文件起草，下情上传、上情下达和领导讲话稿的起草、信息上报、_信息等文件近_份，按时地完成了各项工作，保证了全街道工作的正常进行。按照年初制定的学习计划，为街道党工委中心学习组认真准备好学习资料和学习安排。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各方面的意见、材料和相关信息，

做好服务工作。通过半年工作实践，使我综合素质得到进一步提高，在完成工作整体质量上和工作能力上得到了加强，而且全街道组织建设得到提高。

3、信息工作。主要负责信息的下发和街道信息的上报，我重视积累和收集，我能主动同各科室联系，主动收集收集各种信息来源，力争尽善尽美地将全街道的各项工作能及时准确地上报到区委、区政府及相关职能部门，上半年共上报各类信息_篇，在全区信息排名中始终能保持在前_名，特别是对街道的大型活动和工作，能及时上报到区委、区政府相关部门，受到上级肯定。同时，我在工作中重视积累，将各部门好的做法和优秀经验及时加以整理，按照需要及时将其中一些东西上报，其余资料都能完整记录下来，既提高自身素质，又为今后此类工作开展积累了一定的工作经验和资料。

四、存在的不足和问题

半年来，通过自己的努力和工作，完成了本职及其它领导交办的工作，总体感觉还存在着不少问题和不足之处，有些是认识问题、有些是工作问题。主观上，我总希望能通过自己的努力将工作做得更好，让领导满意、让同志们满意，但总是因为自己的粗心或努力不够，工作总是很难达到尽善尽美，领导有看法、同志们有想法，自己也不满意。客观上，办公室工作是包罗万象，很难分得一清二楚，加之工作任务都是特别紧、留给自己完成工作的时间一般都特别少，加班加点那是家常便饭，但很难没一点漏洞，所以会出现一些不应出现的问题。有时还有个与同事之间沟通交流不够问题，有的时候不能得到同志们的认可，这些对自己的工作，在一定程度上对工作都造成了一定的影响，今后必需引起重视并加以克服。在完成工作方法上还需要更加扎实、更加细致，一丝不苟，提高工作质量。在此我衷心地向街道领导和同志们在工作中的帮助和指导表示感谢和致敬，并就自己工作中的不足和缺点向领导和同志们表示真心的道歉，有不到之处请多指导、多原谅。

在不断的时代进步和办公室工作中，我学会了很多。办公室工作法则，办公室为人处世原则，和同事之间的关系，我都是得到了很大的进步，这些都是需要我持续不断的努力的，相信自己一定能够做好，这才是我一直以来不断努力工作动力的源泉。相信随着时间不断地推移，我一定会做的更好的。有朝一日，我也可以在不断的进步中找到自己人生的价值！

一、上半年主要工作状况

1、充分发挥综合协调职能。综合协调是办公室工作重点职能之一，是做好上传下达的关键环节，是协调各部室之间工作的重要纽带。上半年，办公室认真履行这一职能，一是及时将上级的文件按照领导的批示向各主席、部室传阅，基本做到从发文到办结全程跟踪。二是及时将各部室的诉求向领导反映，并按领导指示协调相关部室认真办理。三是全力做好上级主管部门与我单位、外单位与我单位之间的工作沟通和协调，为我单位各项工作的正常开展创造了条件。

2、做好后勤保障。办公室职能作用中很重要的一条就是服务，所以办公室的所有工作人员都树立了强烈的服务意识，充分发挥办公室作为综合部门的职能作用，做到以服务为主，保障办公的需要。一是加强车辆管理，保障行车安全。按照我单位《车辆使用管理制度》的要求，厉行节约、严格把关、统一调度，认真做好车辆用油、行车登记等日常工作，确保我单位公务用车及时、快捷、安全，半年来无一车辆发生交通事故。严格定点修车，坚持事前申报，保障了我单位公务用车及时维修，工作中驾驶员用心配合，未出现不经过领导同意，私自修车现象。二是按需采购、保障及时。我们着重规范了办公用品、办公设备的管理和采购行为，加强了办公物品的管理。同时办公室从加强内部控制着手，进一步规范我单位物品采购行为。本着厉行节约、绝不浪费，保障及时的原则，严格按照采购相关规定，认真细致地开展工作，确保购买及时、发放及时。三是努力保障信息畅通。本着严格有序、职责到人、规范细致的原则，认真做好档案管理、统

计报表、传真、信息报送等工作，保证各类信息准确、及时报送，没有虚报、漏报、错报现象的发生。四是认真做好文印工作，做到了及时，高效、无差错。

3、做好材料起草、文件印发、档案管理。按照单位工作需要，及时起草有关文件、领导讲话和汇报等文字材料，保证我单位各项工作顺利进行。在起草过程中，抓格式，保证规范性；抓资料，保证可行性；抓程序，保证合理性；抓速度，持续时效性。上半年，共计起草《迁安市总工会关于在全市工会组织和职工群众中深入开展创先争优活动的实施意见》等文件及全会、贯彻落实全市领导干部大会精神、张雪松事迹报告会等材料20余份，近5万字，印发文件34份，党建、精神礼貌文件8份。加强档案工作的管理。一方面坚持档案库房的“三防”和温湿度的监控登记工作；另一方面加紧对08、_年度文书档案的分类整理及立卷工作，目前已构成可供查考的文书档案材料包括：永久4件、长期79件、短期7件。

4、做好会务和接待。半年来，办公室为机关及各部室安排布置会场、筹备会议10多场(次)，接待上级领导以及来自其它兄弟单位领导参观、考察、交流、学习8次。透过周到的服务，展示了迁安工会的良好形象，有效地促进了机关各项工作的有序开展，发挥了领导助手和部室配角的职能作用。

5、做好老干部工作。办公室对机关离退休职工始终坚持“在生活上热心、管理上耐心、服务上诚心”的服务理念，及时了解他们的生活状况，为老同志排忧解难。当办公室得知退休职工叶山林同志患心脏病需要做支架手术时，立即协调有关部室把4000元慰问金送到了他的手上，使老人感动的热泪盈眶。坚持为每位老同志订阅报刊杂志，并按时寄送到手，使老同志们能够及时了解党和国家的重大决策部署。配合老干部局做好“3+1”服务模式和退休人员健康体检工作，并为他们办理了老年活动证，为他们的学习、娱乐、交流创造了一个良好的环境。

二、工作中存在的问题及下一步工作打算

1、存在的问题。一是与相关单位之间的联系有待进一步密切，创新开展工作的潜力还需进一步加强；二是深入基层，调查研究做得不够；三是信息写作人员力量薄弱，宣传不到位。

同时，着重从以下几个方面入手，不断改善和提高，以求取得更好的工作成绩。

1、刻苦学习，努力提高业务水平。办公室工作人员要适应形势发展的需要，就要增强学习的紧迫感和自觉性，构成学理论、学科学、学业务的风气。从加强业务知识、业务技能、政策法规、规章制度的学习入手，努力提高各岗位的业务水平和技能，更好地为领导服好务，为各部室服好务。

2、争做机关的榜样。一是牢记宗旨，努力提高思想素质。严格用纪律和机关工作人员的行为规则约束自己，做到自重、自警、自省、自励。二是加快办事节奏，提高办事效率。该自己办的事决不推给别人，真正做到特事特办、急事急办、基层的事随到随办，该答复的事及时答复。三是改善服务态度，提高服务质量。做到“四一、五不让”，即一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯清茶解渴，一腔热情办事；不让领导布置的工作在我手中延误，不让需要办理的文件在我手中积压，不让各种差错在我手中发生，不让到办公室联系工作的同志在我那里受到冷落，不让办公室的形象在我那里受到影响。四是勤奋工作，不断提高工作质量。持续良好的精神状态，坚定信心、奋发图强、埋头苦干；有强烈的职责感、使命感和紧迫感，持续优良的工作作风，开拓进取，任劳任怨，不断在提高工作质量上狠下功夫。

3、做好后勤服务，保证机关各项工作正常运行。加强对机关各种办公用品的科学规范管理，加大对办公用品使用的控制力度，严格使用程序，努力打造节约型部室。

4、发挥好办公室的协调职能。从改善工作方法入手，做好领导参谋，起好桥梁和纽带作用，促进全机关的和谐共进。

农行新员工工作总结篇二

本文目录

1. 2017农行工作总结
2. 农行财务人员工作总结
3. 农行创建文明单位工作总结

一、强化信贷管理，提高收益水平。

（一）集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下措施。一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，仅此一项，全年收息x万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息x万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年清收转制企业利息x万元。三是加强贷款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、

贷款方向，搞好检查监督，促进贷款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情况，较好地防止了息源的流失。

（二）抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

（三）抓好清分和盘活工作。根据省行信贷资产清分工作电视电话会议精神，我们成立了清分工作领导小组，狠抓清分工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。今年的盘活任务比往年轻，我们实实在在的收回。

（四）优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作，为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对x级以下企业坚决停止了贷款，对x级企业限制贷款，x级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。二是调整贷款投向，实施结构优化。首先，重点保证小额存单质押贷款，全年累计投放小额质押贷款x万元，占增量贷款的比重为%；年末小额质押贷款余额为x万元。三是进一步强化了银行承兑汇票的管理工作，在规模紧张的情况下，较好地利用银行承兑汇票方式对一些效益好的企业发展给予了积极的支持。全年累计签发银行承兑汇票笔，累计余额达x万元，到年末余额为x万元，预计企业年增创利润可达x万元，银行累计吸收各项存款x万元。

(五) 抓好专项贷款的管理工作。我们把专项贷款的管理纳入业务经营目标考核内容中，收息、盘活任务也分解到了各处所。各处所将专贷的管理和收息、盘活工作视同农行自身业务一样抓紧、抓好，按期完成了任务。

二、强化存款管理，增加资金总量

年初，我们提出了储蓄存款增长指标要实现“三超”，即超计划、超同期、超同业；市场增量份额要“保二争一”；内部管理要达到“三无”，即无差错、无违规、无经济案件。由于几次降息等客观因素的影响，“三超”计划没能全部实现，但市场增量份额和内部管理目标均达到了预定计划。

首先，抓好储蓄所长队伍建设。我们制定了《储蓄所长竞聘上岗办法》，对储蓄所长实行动态管理，目的就是要打破现有岗位和专业界限，将综合素质较高、具有一定管理水平的优秀人员充实到储蓄管理岗位上，并适当提高其政治和经济待遇，真正将责、权、利落到实处。

其次，继续提高服务质量，树立了良好的社会形象。优质文明服务是一项长期的、无止境的话题。从表面上看，这项工作无法用量化指标去衡量和考核，但还是有标准的，这个标准就是“文明行业万元评活动”提出的“群众满意不满意、认可不认可、高兴不高兴”。我们从年初开始，就抓住这项工作不放松，从头抓起，从小事抓起。着重抓了微笑服务、环境卫生和统一着装、挂牌上岗问题。全行员工文明服务意识进一步增强，储户对农行员工服务满意率提高，基层单位涌现出一批优质文明服务典型。

第三、加大考核力度，调动了员工的积极性。我行出台了新的储蓄百分考核办法，将储蓄指标和各季度储蓄费用细算到储蓄所，分析原因制定对策，千方百计抓储蓄。

第四、强化稽核监督工作，核算质量上了新台阶。储蓄余额的

增长必须有高质量的核算做保证，杜绝经济案件的发生。去年，稽核人员由三人减少到两人，但储蓄稽核监督的工作还是得到不断强化，基层的个储蓄网点分成两个片，每人一片，对基层进行不定期的检查辅导，每季度进行一次储蓄核算动态的分析，并将通报下发到基层各网点。对重点储蓄所的重点人员进行监控，注重对检查问题后的整改效果。

第五、及时转变思想观念，确保存款的稳定增长。去年，国家宏观调控力度的进一步加大，利率已降到历史最低点，并开征利息所得税，债券、股票的大量发行，投资多元化加剧，百姓存款意识减弱，消费意识明显增强。同业竞争更加激烈，加之经费吃紧、小额质押贷款规模限制等等，我行的储蓄工作是历年来最为艰苦的一年。全行上下都及时转变观念，适应储蓄竞争的需要。一是转变重大额、轻小额的思想。二是转变了重定期、轻活期的思想。三是转变坐家中，等客来思想。

三、强化财务管理，严格控制支出。

上级行对费用管理实行“压缩总量、分块管理；以收定支、额率控制；预算实拨、报帐核算；设立帐户、年终清算”的管理办法。费用总量压缩了%，发展费用和专项费用又按率掌握，多收多支，不收不支，统一控制，按期报帐核算。市支行不仅从总量上大大削减，在支配的权限上也受到严格的控制，划拨给我行的费用还不够全员工资和医疗费用。在这种艰难的情况下，我行的态度很明确，就是既要保工资，又要求发展。出路只有一条，就是精打细算，先算后花；强化管理，严格支出。全行员工能够正确理解，积极支持，牢固树立过紧日子的思想，发扬艰苦奋斗的精神，克服困难，共度难关。圆满地完成了市分行下达的各项财务指标。

一是改变传统费用管理模式，严格费用开支。针对以往我行费用管理的实际，根据上级行有关费用管理要求，我行从年初开始，改变了过去由基层直接列支费用，限额控制的管理

办法，实拨费用给基层，按月报帐，有效地控制了费用超支现象，亦规范了报销凭证出现的种种问题。为了强化费用管理，我们还根据实际制定了《财务开支管理办法》，明确审批手续，坚持财务开支“一支笔”制度和集体审批制度，加强机关费用开支、车辆油料、车辆维修管理，并要求有关行政用品实行零库存。通过一系列措施和手段，费用管理得到加强，完成了市行的费用控制计划。

二是认真制定考核办法，搞好经营目标的考核兑现。年初，我们根据《经营目标责任制考核办法》，对下达基层的八项经营考核指标进行了考核兑现。按季对各营业单位的指标完成情况进行考核打分，兑现本季工资，有效地调动了员工积极性，为我行完成市分行下达的各项经营指标起到了积极的作用。

四、强化业务开拓，增加非息收入。开拓新业务，增加中间业务收入比重，是商业银行新的效益增长点，也是我们摆脱目前经营困境的重要出路。在这项工作中，我们坚持“清理、规范、发展”六方针。

（一）抓清理，即继续清理信用卡错乱帐和透支，对信用卡透支实行新老划段，按透支性质划分清收责任制，限期清回透支或落实债务。年初，我行加大透支清理力度，对持卡人透支一经发现，马上催收，虽然发生多笔透支，但到年底所有新生透支全部收回。

（二）抓规范，即规范信用卡的各项管理制度和程序，提高服务质量，扩大服务范围、方便客户结算，增加用户和特约商号，增加信用卡的发卡量和存款额，到年底，信用卡存款余额达x万元，全年信用卡消费金额达x万元。

（三）抓发展，即发展新的中间业务，目前主要是代保险业务、养路费征收等。

1. 狠抓代保险业务。这项工作不仅可以增加我行的非业务收入，也为我行开展其他中间业务奠定了基础。首先是加强信贷企业的保险工作。凡是在农行贷款的企业参加保险，必须由农行全面代理保险。从而既保证了信贷资金安全，又促进了保险工作的开展。第二是加强代理业务培训，提高代理人员水平。第三是开辟保费保源，扩大代理保险的覆盖面，开办了人寿养老保险、学生平安保险等险种，并且开展了人寿保险公司续期保费的代理工作，共收取保费x万元。

2. 其他代理工作。一是代收交通征稽费。二是代收工商管理费。三是代理发放工资。四是代理技术监督局收费。

五、强化制度建设，依法从严治行。

去年这方面工作的重点是贯彻执行中国农业银行制定的“四法一则”和中国人民银行制定的《金融违法行为处罚办法》，维护农行信誉。各处所都组织全体员工认真学习，对照自身的行为，查找漏洞。一是抓住焦点，打出重拳，解决职工最关注的问题。有重点地抓了公款安装、使用电话和移动通讯工具的清理、非业务用车的清理。二是强化廉政建设。坚决执行中纪委的有关规定，重点是坚决杜绝和制止奢侈浪费。三是强化安全保卫工作。各部门、各处所能够认真履行安全保卫工作的有关规定，重点做好枪、库、钱、证的管理，保卫部门加强日常检查，强化安全保卫设施和保卫专业人员的管理，将事故消灭在萌芽中。全年无任何重大案件发生，综合治理工作得到政府部门的肯定。

六、强化党的建设，发挥先锋作用。

（一）加强党的组织建设。一是抓支部班子建设。根据总省行党委提出的把支部建在基层处所的精神，去年我行把能够成立党支部的处所都有建立了党的基层组织。二是抓好入党积极分子和发展对象队伍建设。

（二）加强思想政治工作和精神文明建设。

七、加强队伍建设，增强企业合力

员工队伍素质的高低，企业合力的强弱，是在激烈的金融竞争中能否致胜的关键因素。一年来，我行从加强职工培训、关心职工生活入手，全面提高职工队伍素质，增强企业合力，为全行经营工作提供原动力。

（一）大兴学习之风，全行上下把学习文化、学习科学技术、学习新业务技能摆到重要议程。一是聘请大专院校教授和有关专家给“充电”和“输血”。支行领导班子、机关中层干部、基层信贷员等共有多人参加了培训班的学习。二是采取有力措施，促使员工奋发自学。

（二）关心职工生活，调动职工积极性。一是为全辖职工做工作服。去年虽然我行经费紧张，但行里千方百计筹措了一笔资金，为全行员工每人做了一套西装。二是加强基层“五小”建设，解除职工的后顾之忧。全辖除城镇的几个营业机构外，其余基层单位均建立了职工小食堂。

总之，我们胜利地度过了不平静的一年，全行的两个文明建设取得了一定的成绩，但也存在一些不足，我们将在今后的工作中发扬成绩，克服不足，在新的一年里取得更大的成绩。

2017农行工作总结（2） | 返回目录

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，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

按照行里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，在我的努力下□xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄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，我会十分虚心的向老同志请教。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。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各

种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一一教的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，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。征取更好的工作成绩。

2017农行工作总结（3） | 返回目录

近年来，**市农行始终坚持以重要思想为指导、持之以恒抓好精神文明创建工作，着力在完善创建机制、丰富创建内容、创新活动载体、增强创建实效上下功夫，不断深化各项文明创建活动，有力地促进了“两个文明”建设协调发展，并取得丰硕成果。该行连续三年创利超万元，曾五次名列全省农行

“十大创利单位”。先后荣获“全国创建文明行业工作先进单位”、“全国金融系统文明建设先进单位”、“福建省第六、七、八届文明单位”、全国农行系统“先进基层党组织”、“‘三五’普法教育先进单位”、“文明建设先进单位”等国家、省、市级表彰20多次。

一、完善创建机制，夯实基础求创新

**市农行党委一班人充分认识到，精神文明创建工作落实要求的具体体现，是新形势下加强队伍建设，提升行业文明程度，树立企业形象的有效途径，是办好国有商业银行，确保业务经营持续健康发展的重要保障，是一项长期的任务和系统工程。为此，该行始终把精神文明创建工作摆在突出位置，列入党委重要议事日程。一是加强组织领导，成立了由“一把手”挂帅的创建领导小组，下设创建办，挂靠党委办，配备专人抓各项创建工作的落实。各基层网点也相应成立创建组织机构，形成了行领导、机关职能部门、基层网点三级创建领导网络。二是建立健全文明创建工作机制，坚持创建工作例会制度，定期研究部署阶段性创建工作重点和措施。每年年初的营业所主任会议都要精心部署文明创建工作，签订责任状，并纳入全年目标管理量化考评和干部管理考核内容，做到创建工作与业务工作同计划、同部署、同考核、同奖罚。三是加强制度建设。结合实际，研究制订了《农行创建文明单位实施规划和年度计划》、《创建文明单位考核评分细则》等一系列适合本行特点的创建规划和措施，把文明创建工作纳入全行总体发展规划之中，使创建活动走上了制度化、规范化的轨道。特别是在连续获得两届省级文明单位后，提出了“与时俱进抓文明创建，努力向全国级文明单位迈进”的创建目标，进一步拓宽创建思路，丰富创建内容，创新活动载体，全面落实“内强素质、外塑形象、服务社会；发展自己”的创建方针，着力抓好“三大工程”建设，促进文明创建不断向新的目标和水平迈进。

二、浇筑素质工程，以人为本聚合力

“坚持以人为本，培育团队精神，增强队伍素质是做好任何工作的基础”，这早已成为**市农行党委一班人的共识。在创建中，该行始终把建设一支“政治过硬、业务精良、作风清正、纪律严明”的干部员工队伍作为文明创建的首要任务。

1、从抓学习教育入手，全面提高队伍综合素质。**市农行在借鉴吸收南浔支行及兄弟行先进经验的基础上，认真总结本行以往抓教育的好做法，创办了**市第一所文明学校。成立了文明学校管理委员会，制定了《农行文明学校管理办法》。每年年初文明学校都要制订年度员工学习教育计划，明确学习教育的重点内容和教育形式。几年来，**市农行无论业务多忙，都坚持不懈抓好经常性的政治理论学习和业务培训，做到每两周一次集中学习、每月一次党委中心组理论学习雷打不动，并采取外聘教师授课、开办专题讲座、组织观看电教片等教育形式，对员工开展理想信念教育、形势教育、职业道德教育、法规法纪教育、“三讲教育”、学习教育和思想道德集中教育，特别是党的xx大胜利召开后，**市农行迅速掀起学习贯彻党的xx大精神以及重要思想的高潮，组织广大干部员工深入学习和领会，聘请专家学者作专题辅导讲座，积极培育全员的政治意识、大局意识、服务意识和竞争意识，夯实了思想政治基础，提高了思想道德防线，增强了践行的自觉性。为提高员工业务素质，文明学校还定期开办业务知识讲座和业务培训班，组织员工学习市场经济知识及银行新业务、新知识和新技能。如今，文明学校已成为**市农行抓教育强素质的重要阵地，员工学理论、学业务、学技能蔚然成风，涌现出了一批业务技术能手。近年来，**市农行员工通过自考、函授等形式报考大专75人。本科25人，在全行上下形成了良好的学习风气。

2、抓好基层党支部建设和党员队伍建设。近年来，**市农行党委注重抓好基层党建工作，通过发挥基层党支部的政治保障作用和党员的先锋模范作用来凝聚全行员工的智慧和合力。我们认真组建了系统党组织的机构体系，成立了15个党支部，实现了“支部建在所上”的目标，制定了《党支部建设目标

管理考评标准》和《党支部建设目标考评实施办法》等规定；认真落实“三会一课”制度，严格党员教育和管理，使党建工作走上了规范化和制度化的轨道。系统党委成立以来，连续三次被省分行党委表彰为“先进基层党组织”，并荣获总行党委表彰。

富式好干部”。

4、以新世纪创业“五比五看”竞赛活动为载体，促进队伍建设。“五比五看”即：比学习，看综合素质高不高；比敬业，看事业心和责任感强不强；比能力，看岗位技能拔尖不拔尖；比创新，看业务创新水平好不好；比贡献，看在新一轮创业中业绩突出不突出。通过“五比五看”，充分激发了全行员工的创业热情和工作主动性，涌现出了一批先进单位和个人。如，金峰营业所储蓄专柜、江田营业所分别被总行评为“储蓄存款先进单位”、“‘迎新春’优质服务竞赛活动先进单位”，郑敏瑜等多位同志荣获省分行“存款工作先进个人”表彰。

5、坚持不懈抓好职工思想政治工作，增强队伍合力。针对地处经济发达地区，社会情况复杂，员工思想十分活跃的特点，**市农行牢牢把握职工思想政治工作这一“生命线”不放松，坚持领导带头，注重言传身教，用人格的力量凝聚人心；坚持民主管理，推行行务公开，取信于员工；坚持把握员工思想脉搏，多办实事，建好“职工小家”，用真挚的感情温暖员工，真正做到了和风细雨、润物无声，保持了队伍稳定，增强了凝聚力和向心力。比如，前两年集资建房，我们领导和员工一样交钱，分房时领导和员工一起抽签，不搞特殊化，深受员工的好评；我们每年都拨专款组织员工体检、祝贺员工生日、慰问困难职工和伤病职工；每逢新春佳节，领导都要到一线与员工一起辞旧迎新；员工遇到难题，都主动到一线帮助解决……。深入细致的思想政治工作，使全行员工深切地感受到了集体的力量和家的温暖，激发了爱行爱岗的主人翁责任感。几年来，面对市场经济的一些负面消极影响以

及出国、经商、炒股、金钱享受思潮的冲击，全行员工都能明辨是非，自觉地把握好自己，始终以饱满的工作热情和高度的负责精神，推动着全行改革和事业的健康发展。坚持不懈的思想和扎实的思想政治工作，带出了一支积极向上的队伍，业务经营始终走在当地金融同业的前列，得到了上级的充分肯定。**市农行连续两次被省分行评为“思想政治工作先进单位”，被福州市总工会评为“先进职工之家”，有3个网点被省、市分行评为“模范职工小家”。

三、打造“双满意”工程，真情服务树形象

创建中，**市农行坚持把做好服务这篇大文章作为文明创建活动的核心内容，精心打造“双满意”工程，通过真情服务，播撒文明，提升了企业形象。在历次的行业社会满意度测评中，**市农行均名列前茅，评为“满意单位”。

1、坚持软硬件建设并重，强化规范化服务建设，提升服务水平，做到让客户群众满意。在硬件建设上：**市农行严格执行总行关于规范化网点建设的规定，坚持“统一标准、统一标识、统一风格”的原则，先后投入上千万元资金，对基层网点进行规范化、标准化改造，进一步完善了网点服务设施，提高了网点形象和竞争力。在软件建设上，突出抓好“四个重点”。一是采取办礼仪培训班、组织外出学习参观等形式，强化对全员的文明礼仪培训和服务意识培育。二是建立健全文优服务工作责任制和考评机制，通过签订责任书、开展专项评比、不定期组织明查暗访、对违规人员进行通报批评和经济处罚等办法，加大对网点文优服务的检查监督和奖罚力度，全面规范员工服务行为，确保金融工委提出的八条规范化服务标准落到实处。三是着眼于满足客户多样化的服务需求，积极创新金融服务，不断完善服务功能。先后开通、开办了通存通兑、电话银行、代客理财“a□b”股银证通和西联汇款等多项新业务，以满足客户的需求。特别是在拓展西联汇款新业务中，**市农行紧紧抓住西联汇款到帐速度快、境外汇款人汇款时无需身份证明等特点，依托侨乡优势，积极

宣传、全员营销。开办不到两年时间，共办理西联汇款业务21855笔、金额达4945万美元，成为了全国农行西联汇款业务量最大支行之一。四是以开展“送温暖、献爱心”、“军民共建”、“结对子”等活动为载体，积极延伸农行服务，播撒文明。广大员工充分发扬“一方有难，八方支持”的好传统，情系贫困地区、灾区和希望工程，累计捐款、捐物10多万元。

四、实施“双创”工程，加快发展促效益

几年来，**市农行坚持“围绕业务经营抓创建，抓好文明创建促发展”的思想，咬定经营安全和提高效益两大目标不放松，大力实施“双创”工程即创安工程和创效工程，加快自身发展，确保文明创建出成效。

党委一班人深知，创安工作是文明创建的一项重要内容，是确保创建出成效的保障。为此，**市农行牢固确立“安全就是效益”思想，认真落实各项创安工作措施。一是狠抓制度建设，以制度管人。结合本行实际，先后出台实施和修订完善了《农行信贷工作违章操作处罚暂行规定》、《农行领导干部保持廉洁的若干规定》等多项管理制度和办法，并印发成册，人手一份，进一步规范经营管理行为，做到职责分明、有章可循。二是强化内控机制建设，筑牢“三道防线”。加大检查监督力度，重点抓好主任“十亲自”、坐班主任“八个一”制度以及业务部门自律管理机制的落实。三是建立健全案件防范责任制。坚持预防为主，教育先行，通过聘请市纪委、检察院等部门同志来行授课，组织观看警示电教片、图片展，出法制知识宣传栏、举办反腐倡廉知识竞赛等有效形式，开展经常性的法制教育和廉政教育，做到警钟长鸣，不断增强员工防腐拒变能力。同时，层层签订防范经济案件及安全事故责任状，全面推行党风廉政建设量化考核管理，坚持定期召开案件防范形势分析会和员工行为排查制度，及时掌握员工思想动态，对有赌博行为、热衷经商、准备出国、平时大手大脚花钱等人员进行重点监控，防患于未然。1990

年以来，**市农行共有63人出国务工，均能在出国前办好工作移交手续，没有发现经济问题。由于坚持“严”当头，从严治行，**市农行创安工作取得了良好成效，连续13年实现经营安全无案件及重大责任事故，多年荣获各级表彰，并在总行作典型经验介绍。

在建设“创效”工程上，**市农行本着“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念，坚持两条腿走路，闯出一条效益兴行之路。一方面，眼睛向内，坚持勤俭办行，优化资源配置，向管理要效益；另一方面，主动贴近市场，开拓创新，拼抢份额，向市场要效益，取得了骄人的业绩。截止今年6月末，**市农行本外币各项存款余额达20.4亿元，各项贷款余额8.7亿元，存款存量、增量份额均位居当地同业第一，创利水平进一步提高，上半年又实现经营利润1786万元。

农行工作总结（4） | 返回目录

一、强化信贷管理，提高收益水平。

（一）集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下措施。一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，仅此一项，全年收息x万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息x万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年

清收转制企业利息x万元。三是加强贷款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、贷款方向，搞好检查监督，促进贷款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情况，较好地防止了息源的流失。

（二）抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

（三）抓好清分和盘活工作。根据省行信贷资产清分工作电视电话会议精神，我们成立了清分工作领导小组，狠抓清分工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。今年的盘活任务比往年轻，我们实实在在的收回。

（四）优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的户企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作，为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对x级以下企业坚决停止了贷款，对x级企业限制贷款，x级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。二是调整贷款投向，实施结构优化。首先，重点保证小额存单质押贷款，全年累计投放小额质押贷款x万元，占增量贷款的比重为%；年末小额质押贷款余额

为x万元。三是进一步强化了银行承兑汇票的管理工作，在规模紧张的情况下，较好地利用银行承兑汇票方式对一些效益好的企业发展给予了积极的支持。全年累计签发银行承兑汇票笔，累计余额达x万元，到年末余额为x万元，预计企业年增创利润可达x万元，银行累计吸收各项存款x万元。

(五)抓好专项贷款的管理工作。我们把专项贷款的管理纳入业务经营目标考核内容中，收息、盘活任务也分解到了各处所。各处所将专贷的管理和收息、盘活工作视同农行自身业务一样抓紧、抓好，按期完成了任务。

二、强化存款管理，增加资金总量

年初，我们提出了储蓄存款增长指标要实现“三超”，即超计划、超同期、超同业；市场增量份额要“保二争一”；内部管理要达到“三无”，即无差错、无违规、无经济案件。由于几次降息等客观因素的影响，“三超”计划没能全部实现，但市场增量份额和内部管理目标均达到了预定计划。

首先，抓好储蓄所长队伍建设。我们制定了《储蓄所长竞聘上岗办法》，对储蓄所长实行动态管理，目的就是要打破现有岗位和专业界限，将综合素质较高、具有一定管理水平的优秀人员充实到储蓄管理岗位上，并适当提高其政治和经济待遇，真正将责、权、利落到实处。

其次，继续提高服务质量，树立了良好的社会形象。优质服务是一项长期的、无止境的话题。从表面上看，这项工作无法用量化指标去衡量和考核，但还是有标准的，这个标准就是“文明行业万元评活动”提出的“群众满意不满意、认可不认可、高兴不高兴”。我们从年初开始，就抓住这项工作不放松，从头抓起，从小事抓起。着重抓了微笑服务、环境卫生和统一着装、挂牌上岗问题。全行员工文明服务意识进一步增强，储户对农行员工服务满意率提高，基层单位涌现出一批优质文明服务典型。

第三、加大考核力度，调动了员工的积极性.我行出台了新的储蓄百分考核办法，将储蓄指标和各季度储蓄费用细算到储蓄所，分析原因制定对策，千方百计抓储蓄。

第四、强化稽核监督工作，核算质量上了新台阶.储蓄余额的增长必须有高质量的核算做保证，杜绝经济案件的发生。去年，稽核人员由三人减少到两人，但储蓄稽核监督的工作还是得到不断强化，基层的个储蓄网点分成两个片，每人一片，对基层进行不定期的检查辅导，每季度进行一次储蓄核算动态的分析，并将通报下发到基层各网点。对重点储蓄所的重点人员进行监控，注重对检查问题后的整改效果。

第五、及时转变思想观念，确保存款的稳定增长.去年，国家宏观调控力度的进一步加大，利率已降到历史最低点，并开征利息所得税，债券、股票的大量发行，投资多元化加剧，百姓存款意识减弱，消费意识明显增强。同业竞争更加激烈，加之经费吃紧、小额质押贷款规模限制等等，我行的储蓄工作是历年来最为艰苦的一年。全行上下都及时转变观念，适应储蓄竞争的需要。一是转变重大额、轻小额的思想。二是转变了重定期、轻活期的思想。三是转变坐家中，等客来思想。

三、强化财务管理，严格控制支出。

上级行对费用管理实行“压缩总量、分块管理；以收定支、额率控制；预算实拨、报帐核算；设立帐户、年终清算”的管理办法。费用总量压缩了%，发展费用和专项费用又按率掌握，多收多支，不收不支，统一控制，按期报帐核算。市支行不仅从总量上大大削减，在支配的权限上也受到严格的控制，划拨给我行的费用还不够全员工资和医疗费用。在这种艰难的情况下，我行的态度很明确，就是既要保工资，又要求发展。出路只有一条，就是精打细算，先算后花；强化管理，严格支出。全行员工能够正确理解，积极支持，牢固树立过紧日子的思想，发扬艰苦奋斗的精神，克服困难，共度

难关。圆满地完成了市分行下达的各项财务指标。

一是改变传统费用管理模式，严格费用开支。针对以往我行费用管理的实际，根据上级行有关费用管理要求，我行从年初开始，改变了过去由基层直接列支费用，限额控制的管理办法，实拨费用给基层，按月报帐，有效地控制了费用超支现象，亦规范了报销凭证出现的种种问题。为了强化费用管理，我们还根据实际制定了《财务开支管理办法》，明确审批手续，坚持财务开支“一支笔”制度和集体审批制度，加强机关费用开支、车辆油料、车辆维修管理，并要求有关行政用品实行零库存。通过一系列措施和手段，费用管理得到加强，完成了市行的费用控制计划。

二是认真制定考核办法，搞好经营目标的考核兑现。年初，我们根据《经营目标责任制考核办法》，对下达基层的八项经营考核指标进行了考核兑现。按季对各营业单位的指标完成情况进行考核打分，兑现本季工资，有效地调动了员工积极性，为我行完成市分行下达的各项经营指标起到了积极的作用。

四、强化业务开拓，增加非息收入。开拓新业务，增加中间业务收入比重，是商业银行新的效益增长点，也是我们摆脱目前经营困境的重要出路。在这项工作中，我们坚持“清理、规范、发展”六方针。

（一）抓清理，即继续清理信用卡错乱帐和透支，对信用卡透支实行新老划段，按透支性质划分清收责任制，限期清回透支或落实债务。年初，我行加大透支清理力度，对持卡人透支一经发现，马上催收，虽然发生多笔透支，但到年底所有新生透支全部收回。

（二）抓规范，即规范信用卡的各项管理制度和程序，提高服务质量，扩大服务范围、方便客户结算，增加用户和特约商号，增加信用卡的发卡量和存款额，到年底，信用卡存款

余额达x万元，全年信用卡消费金额达x万元。

（三）抓发展，即发展新的中间业务，目前主要是代保险业务、养路费征收等。

1. 狠抓代保险业务。这项工作不仅可以增加我行的非业务收入，也为我行开展其他中间业务奠定了基础。首先是加强信贷企业的保险工作。凡是在农行贷款的企业参加保险，必须由农行全面代理保险。从而既保证了信贷资金安全，又促进了保险工作的开展。第二是加强代理业务培训，提高代理人员水平。第三是开辟保费保源，扩大代理保险的覆盖面，开办了人寿养老保险、学生平安保险等险种，并且开展了人寿保险公司续期保费的代理工作，共收取保费x万元。

2. 其他代理工作。一是代收交通征稽费。二是代收工商管理费。三是代理发放工资。四是代理技术监督局收费。

五、强化制度建设，依法从严治行。

去年这方面工作的重点是贯彻执行中国农业银行制定的“四法一则”和中国人民银行制定的《金融违法行为处罚办法》，维护农行信誉。各处所都组织全体员工认真学习，对照自身的行为，查找漏洞。一是抓住焦点，打出重拳，解决职工最关注的问题。有重点地抓了公款安装、使用电话和移动通讯工具的清理、非业务用车的清理。二是强化廉政建设。坚决执行中纪委的有关规定，重点是坚决杜绝和制止奢侈浪费。三是强化安全保卫工作。各部门、各处所能够认真履行安全保卫工作的有关规定，重点做好枪、库、钱、证的管理，保卫部门加强日常检查，强化安全保卫设施和保卫专业的管理，将事故消灭在萌芽中。全年无任何重大案件发生，综合治理工作得到政府部门的肯定。

六、强化党的建设，发挥先锋作用。

（一）加强党的组织建设。一是抓支部班子建设。根据总省行党委提出的把支部建在基层处所的精神，去年我行把能够成立党支部的处所都有建立了党的基层组织。二是抓好入党积极分子和发展对象队伍建设。

（二）加强思想政治工作和精神文明建设。

七、加强队伍建设，增强企业合力

员工队伍素质的高低，企业合力的强弱，是在激烈的金融竞争中能否致胜的关键因素。一年来，我行从加强职工培训、关心职工生活入手，全面提高职工队伍素质，增强企业合力，为全行经营工作提供原动力。

（一）大兴学习之风，全行上下把学习文化、学习科学技术、学习新业务技能摆到重要议程。一是聘请大专院校教授和有关专家给“充电”和“输血”。支行领导班子、机关中层干部、基层信贷员等共有多人参加了培训班的学习。二是采取有力措施，促使员工奋发自学。

（二）关心职工生活，调动职工积极性。一是为全辖职工做工作服。去年虽然我行经费紧张，但行里千方百计筹措了一笔资金，为全行员工每人做了一套西装。二是加强基层“五小”建设，解除职工的后顾之忧。全辖除城镇的几个营业机构外，其余基层单位均建立了职工小食堂。

总之，我们胜利地度过了不平静的一年，全行的两个文明建设取得了一定的成绩，但也存在一些不足，我们将在今后的工作中发扬成绩，克服不足，在新的一年里取得更大的成绩。

农行新员工工作总结篇三

暨20xx年工作计划

一、**年工作回顾

（一）各项经营完成情况

截止十二底，我行各项存款余额为32,620万元，较年初增加9,805万元，增长，完成年新增计划3,762万元的，其中个人存款余额9,071万元，较年初增加2,144万元，增长，完成年新增计划1,762万元的。各项贷款余额7,689万元，较年初增加430万元，增长，完成年新增计划1,192万元的。其中：涉农贷款余额为6,340万元，比年初增加885万元，增长，完成年新增计划640万元的。

一是，全面提升我行基础管理水平，将各项案防制度落到实处，提高制度执行力，按照《关于印发《农行**分行关于开展案防制度落实年活动实施方案》的通知》（农银昌办发[**]342号）的文件要求，我行积极筹备，及时动员员工，为案防制度落实年活动营造了良好氛围，同时，也为我行的稳健发展构筑了颠扑不破的长效机制。从全面开展自学、自查、自改；强化责任意识，建立健全案防责任机制；强化警示教育，筑牢案防思想基础；强化案防分析，堵塞案件隐患漏洞等多个方面把案防制度落实、执行到位。

二是，积极响应和贯彻落实区分行《开展两项专项治理活动实施方案》（农银藏发[**]92号）和**区分行关于印发《农行**分行关于开展两项专项治理活动实施方案》的通知（农银昌发[**]82号）的文件精神，及时动员部署，严格执行上级行的各项规章制度，坚持以统一领导、分工负责、突出重点、分步实施的原则在全行上下进行两项治理活动。坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，以提升基础管理、规范员工行为、建立长效机制为重点，员工行为明显规范，业务操作明显合规，为我行稳健长远发展营造良好环境。

（三）合规文化建设深入人心

农行新员工工作总结篇四

我能够更加积极主动地学习银行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

我个人也能够积极投入，训练自己，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的xx银行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为xx银行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，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。

在日常的工作生活中，我能够及时地融入到xx银行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提

供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的xx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

农行新员工工作总结篇五

在农行为期九周的实习已接近尾声了，销售培训实习期间单位的领导和同事给与我很多的帮助和教导。他们以长辈，朋友的情谊真诚热情的关怀着我，教导我如何做一名合格的农行人，何如更好地与他人沟通和合作等等。

从表面上看我销售实习的工作主要是抄写合同、填录制贷记卡申请表、复印资料、整理档案等这些没有创造性的工作，是学不到什么实质性的东西的。我也觉得若是说具体学到什么专业的知识是很少的，但是就此否定在农行实习工作的意义和作用是在存在偏见和不理性的。

由于单位领导的安排，我和其他几个实习生共6人主要在个人信贷部和个人金融部实习工作。实习的第一周我们都带着好奇和探究的心理去揣度农行，对农行的一切事物都感到新鲜有趣。这周我们主要的工作是抄写合同，这似乎是一件很简单容易的活儿，无需太着意。而正是这种放松的思想致使抄写合同时屡屡出错：资料填错格、文字数字错填漏填、协议条款印签印盖不清晰等等。而合同的严谨和法律性决定了任何的错漏和篡改都是不允许的，补救的方法只有重新写过，之前的工作也就白费了。

从抄写合同一事中我认识到农行的工作是严谨认真的，不管

做什么事情都要时刻全身心的投入，不可有丝毫的松懈懒惰马虎，一时的不注意都可能带来难以弥补的错误。所以在下来的实习工作中，我时刻以严肃认真、谨慎小心的态度去要求和约束自己，不放过渠道销售每个细节。不懂的及时问，有错误立马改正，最大程度上减少错误。

农行的工作虽然是严肃紧张的，但同事间的友好和谐相处使得办公室到处洋溢着活泼轻松的气氛。繁杂琐屑的工作并不能压垮同事们，相反他们以娴熟的专业技能轻松的给予还击和解决。同事们认真严谨的工作态度给我留下深刻的印象，他们亲如一家的友情更是让我羡慕。这样团结一心的集体是不会累的，因为有情有爱就会有激情热情。

由于工作上的安排，第二周到第八周我们主要的工作是外出宣传推销电话转账机。电话转账机是农行针对个体商户推出的新产品。它兼具普通电话营销和普通atm机的基本功能，既可以打电话也可以完成转账、查账、刷卡消费等业务。非常的简单方便、快速省时，能带给商家很多益处。也因为如此商家比较容易接受，我们的推销工作也就简单许多。

之前我不曾有过任何形式的推销经验，所以刚开始时有些紧张和无措。推销的第一天，农行的同事“师傅”亲自带我去商铺现场教我怎么向客户宣传和推销，还教我一些推销时的方法和技巧以及应该避免的一些东西等等。

在推销时，“师傅”告诉我推销也是一种技术，我们追求的不仅仅是销售电话机这么简单，我们销售的更是一种服务和信誉。推销的产品要确实能起到方便客户，为客户带来实惠的作用。如果你今天推销的产品不是客户所需要甚至损害客户利益的话，明天客户就不会再和你合作，你的客源就会越来越少，推销市场也会越来越小。一味的“死缠烂打”却不讲究技巧的推销方式是最要不得的，要尽量避免使用。

“师傅”的告诫对我之后的宣传推销的行为有很大的影响。

在向客户推介电话机时我时刻以客户的利益出发，真实诚恳的解答客户的问题和顾虑。不忽悠，不欺骗，不模糊和夸大电话机的功能作用，我觉得只有这样才能赢得客户的信赖，树立农行的良好形象，建立自己的良好信誉。

农行新员工工作总结篇六

1、各项存款稳步、协调、快速增长。

至20xx年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

2、资产质量继续持续高效，连续两年实现“双无”。

我行至20xx年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的状况下，仍然持续了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排行中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

3、国际业务发展势头良好。

4、增收节支初见成效。

管理部20xx年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了超多认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的状况下，费用支出比20xx年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按20xx年可比口径，比较上升0.3个百分点，能够说20xx年“增收节支”工作卓有成效。

5、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

透过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、储蓄业务继续持续良好的发展势头，服务水平不断提高。

我行20xx年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，透过不断提高服务水平来促进业务的发展。至20xx年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导好处的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解状况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的用心性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际状况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。透过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。农行银行西三旗支行在20xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

至20xx年底农行银行西三旗支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是到达了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的状况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3个百分点。这些都无不说明农行银行西三旗支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

- 1、研究分析所辖区内的经济发展状况，政策、产业和发展规划；
- 2、研究分析同业的发展状况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析存、贷款客户构成状况，抓重点，分层次进行管理。
- 4、研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做

到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚和对策清楚。透过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选取银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些状况制订了20xx年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，透过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针；实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员必须时期内“盯住”一个客户，了解状况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如□a□布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。

我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局

面下逐一用汗水和真诚取咋了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益。新利公司是我行20xx年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司20xx年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20xx多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。

首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的状况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，最后使客户顺利到我行全面开展业务。

农行新员工工作总结篇七

在农行工作已5月有余，试用期即将结束，新一阶段的工作更让人跃跃欲试。这5个多月中，有太多熠熠生辉的时刻：无论是与同事的友好相处，还是办理日常业务，甚或工作中遇到难题，每个瞬间都令人难忘，都让我学到不可多得的经验与知识。

借此辞旧迎新的机会，来梳理一下工作中学到的知识。

首先，营销理论不该停留在课本中。本科至研究生阶段，我的研究方向都是市场营销，硕士毕业论文是关于网络购物中的消费者行为学，前沿的营销理论掌握了很多，基础的消费者知识也早已烂熟于心。但是在与客户交流过程中却发现自己不知从何做起，也不知从何讲起，反观同事在为客户优质高效办理业务的过程中顺便营销了我们农行的产品，让一旁的我暗自佩服。归根结底，出现上述情况的原因有二：主观上的内向，不敢于客户多沟通交流；客观上业务知识储备不足，害怕在营销过程中被客户问得张口结舌。前一因素，我相信随着工作时间的增长可以有所改观，后一问题则需要认真学习专业知识，端正态度努力学习柜面知识，紧密结合经济形势为客户提供适合的、优质的理财产品，让客户在农业银行实现资产的保值增值。

其次，临柜工作中应当以柜面知识为基石，以银行、会计、证券、保险等业务知识为辅助。唯有踏实努力地不断学习，才能随时掌握最新的柜面知识；也唯有对金融知识有全面的了解甚至掌握，才能厚积薄发，做一个专业的金融工作者。当今经济形势复杂多变，金融衍生品日益增多，投资渠道越来越丰富，广大储户不再将定期存款作为唯一的资产增值方式，我们在做好临柜储蓄工作的同时，也应系统全面地学习基金、股票、债券、期货等金融产品知识，提供更加专业的服务。

第三，临柜工作中，扎实的业务知识是前提，耐心专业的服务态度是保障。同样丰富的专业知识，不同柜员的业绩却大不相同。究其原因，服务态度是导致差异的“元凶”。和蔼可亲、让人如沐春风而又不失专业的服务态度让客户觉得宾至如归，放心将自己的资产购买我行的产品；缺乏耐心、不够专业的态度不仅让人如履薄冰，也会失去不断客户资源，为我行造成巨大损失。因此，我们应当“内外兼修”，外练专业知识，内修涵养气质，全面提高服务质量，真正做到强我农行，报效国家。

最后，临柜业务是看似简单，实则牵一发而动全身的工作。临柜窗口是我行面向客户最直接的门户，客户在此可以最直观地感受我们的企业文化与服务。在农行的5个月，最大的感受就是同事哥哥姐姐们为我树立了很好的榜样，不管工作再忙再累，他们总是笑脸迎人，认真细致地为客户提供专业的金融服务。在此为他们鼓掌，他们永远是我们农行的骄傲！

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就

显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。