

2023年村镇银行合并工作总结 村镇银行年度工作总结(汇总5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

村镇银行合并工作总结 村镇银行年度工作总结篇一

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，提高自己的理论素质和业务能力。在学习的历程中，我逐渐总结出了相符自身特点的学习办法，即对照学习。跟其他同事比，我小我欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们脆弱的就是我需要增强的；跟其他银行比，与我们不合的就是我需要探索的。

只有开拓优质客户，扩张业务，增加存款，能力提高效益。我应用小我的社会关系网，与拆迁公司树立接洽，通过拆迁公司，我获得了年夜批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，谢绝、冷眼甚至辱骂弗成避免，然则值得庆幸的是，通过这种方法，我在原有的营销和维护小我客户，赞助客户理财的基本上，还挖掘了不少新客户，吸引了年夜笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场合。卒业之后，我异常幸运的获得了这份幻想的工作。然则要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件异常容易的事情，必定需要地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担心，他们甚至为我找了他们认为更好的前途。是保持自己的幻想，照样体谅家人的感触感染，说实话我徘徊

过、矛盾过。然则理性的思考之后，我毅然抉择留在支行，连续努力，用我的造诣实践自己当初的畅想，也消除家人的牵挂。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锤炼自己、提升自己。

一、业务方面。更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要实时掌握新兴业务；既要要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和办事意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的优越形象。

三、心理方面。经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是存款达到1个亿。我会探索、开辟立异、尽职尽责、尽心努力，自己成长的同时，为支行事业的成长做出属于我的一份贡献。

村镇银行合并工作总结 村镇银行年度工作总结篇二

2015年度工作总结

一、经营状况分析

（一）机构人员、机构网点情况

截止2015年末，该行人员总数41人，其中高管3人。一个营业

网点，下设六个部室：营业部、风险控制部、综合办公室、综合业务部、审计部、计划财务部，机构所在地为xxx尼尔基镇纳文东大街16号。

（二）资产负债情况

1 34681万元，较年初增加6704.82万元，增幅23.97%。存放同业2730.77万元，存放央行准备金12350.20万元，固定资产794.79万元；负债总额43575.18万元，较年初增加5862.20万元，增幅15.54%。所有者权益总额6843.80万元，较年初增加1422.03万元。各项存款余额12309.10万元，较年初增加2463.97万元，增幅25.03%，其中对公存款2350.82万元，储蓄存款9958.28万元，向中央银行借款17500万元，较年初增加5000万元，同业存放13000万元，较年初减少2000万元。

（三）经营效益情况

2015年末，该行各项收入5772.32万元，较去年同期增加1305.95万元，其中利息收入5134.79万元，各项支出3725.91万元，较去年同期增加652.67万元，营业费用1443.29万元，较去年同期增加205.02万元，增幅16.56%。2015年度，该行实现净利润1422万元。

（四）各项经营指标完成情况

2 拨备覆盖率337.33%；拨贷比6.03%，各项指标均达到了监管标准。

（五）利润实现即分配和税金缴纳情况

2015年，该行实现净利润1422.03万元，预计缴纳所得税624.39万元。

（六）费用支出情况

截止2015年末，业务及管理费用支出1379.84万元，较去年同期增加217万元，增幅15.72%，占比37.04%。其中，职工薪酬占比较高，为57.28%，较去年增加114.66万元，增幅26.80%。

二、2015年度主要工作

（一）以提高村镇银行知名度为切入点，狠抓存款工作，夯实村镇银行壮大发展的基础。

存款工作是我行发展的“加油站”，效益的“变速器”，直接关系到村镇银行的可持续发展。我行牢固树立了“抓存款就是抓效益”的工作理念，统一全员认识、强化营销意识，形成了“全员发动、合力营销、多策并举、整体推动”的良好局面。

3 金的来源，而且村镇银行机构网点单一，覆盖面小，现代化手段缺乏，缺乏对农民存款的吸引力，村镇银行面临可贷资金不足的问题，在很大程度上限制了我行服务“三农”的规模扩张。2015年度我行以提高村镇银行知名度为切入点，制作了存款营销动画短片在当地电视台全年播放，同时在“尼尔基之夏”、“达斡尔冰钓节”等全旗大型文化活动中积极做好宣传，让社会公众深入了解和认知xxxxx□

二是提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是提高优质服务水平，村镇银行直面三农的服务特点，淡旺季明显，农户贷款还款期间在大堂增加低柜，帮助农户高效流畅的完成还款程序；设立对公柜台，分流对公业务与普通储户；三个现金柜办理农户存取款、开户等业务，保证各项业务的顺利完成。

三是开展存款竞赛活动。新年伊始，我行即开展了储蓄存款小段竞赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。2015年末，各项存款余额为12309万元，较去年

增加2464万元，同比增长25.03%。

（二）将农户联保贷款摆在更加突出的位置，始终如一地做好农户联保贷款发放工作，为地方农村经济发展保驾护航。

4 为积极推动农村经济发展，破解农牧民“贷款难”这一传统历史经济难题，我行在努力扩大农村金融服务覆盖面的实践中，针对农户贷款成本高、人力资源不足、信息渠道不畅的问题，我行继续采用下乡到农村现场办理贷款登记手续方式为农民服务。“零距离”的服务方式，走村串户，背包下乡，登门服务，现场为农户登记办理贷款手续。工作组走进百姓身边，极大的方便了当地农户，以实际行动做了村镇银行的最好宣传，赢取农民的满意。

同时，我行对农户联保贷款业务流程进行细化和完善，积极改善业务流程管理，努力完善为民便民富民的举措。我行将落实稳健货币政策与改善薄弱环节信贷支持有机结合起来，先后下调农户联保贷款利率，并将农户联保贷款单户最高申请额度由5万元调高至10万元。同时为释放村镇银行风险，全力支持地方发展多种经营，不断延长产业链，我行与村干部签订协议，以村干部家庭财产对所担保的贷款承担无限连带清偿责任；在农户申请春耕贷款时，与农户签订《农产品抵押合同》、《农村土地承包经营权流转合同》；并将商用房抵押、住宅楼抵押、大型农机具质押融入农户个人贷款中，并积极探索中长期农户个人抵押贷款发放方式，为农民发展适度规模经营创造有利的条件，努力实现农业增效、农民增收和农村稳定发展。

5 我行农户联保贷款已覆盖xxx 17个乡镇的86个村屯，贷款支持播种面积近85万亩。以实际行动推动了现代农业农村经济形态的形成，带动边远的乡镇和农村经济发展。

（三）择优支持和加强维护并举，大力支持小微企业，完成小微企业贷款“三个不低于”监管目标。

xxxxxx始终以客户为中心，以为客户创造价值为导向，努力探索小企业商业运营模式，强化核心竞争力，为小微企业提供可持续发展的金融服务模式□xxxxxx实施链式营销模式，通过“以客户带客户”的拓展模式将客户放置于价值链上进行整体化考虑与评价，以点成线、以线成面，实施精准营销、批量营销，着力培育以业务流为基础、以现金流为保障的客户群体，以实现小微企业客户营销模式从零散向集群的创新性转变，以求最大范围内扩大与小微企业的接触面，为更多的小企业客户提供金融服务支持. 2015年末，我行小微企业贷款余额16412万元，占比47 %。小微企业贷款累放额43607万元。2015年我行共计发放小微企业贷款249笔共计16862万元。各项贷款平均增速23.97%，小微企业贷款增速46.86%，小微企业贷款增速高于各项贷款平均增速22.8 个百分点；发放小微企业贷款客户数206户，户数增加14户；申贷获得率100%，与上季度持平。

2015年度我行以“信贷管理年”活动为契机，在信贷基础管理上，认真抓落实规章制度和严格操作流程管理，确保信贷投放合规合法。在贷款营销环节，严格贷款准入条件，对在社会上有劣迹、在金融机构有不良信用记录的农户、小微企业，一律不予支持；对于实力较强、信用较好、有发展潜力的小微企业，则进行跟踪培育。在调查评估环节，倡导廉洁调查和科学调查，对客户经营管理状况、财务报表数据、担保资产、风险情况等重要信息，逐项进行现场与非现场的调查评估活动，确保调查评估所形成的结论有根有据、科学合理。在贷款审议环节，坚持和完善贷前决策会议记录制度，严格按照准入条件和贷款要求进行认真审议。在贷后管理环节，加大对物资流和现金流的检查力度，加强对贷款企业库存实物、应收应付账款、各类现金流变化情况等的调查和分析，确保信贷资金安全，并落实了全程操作尽职记录。同时利用培训、警言和事例教育等形式，大力宣传“尽职尽责、失职追责”等文化理念，使之深入了员工内心。

7 总体目标，以提高计算机综合运行能力为基础，以提升业

务人员操作技能为要求，坚持服务于经营的原则，创造性的开展工作，有效地推动了我行计算机管理工作的发展步伐，圆满地完成了上一年度各项任务。

一是完善计算机安全管理制度，确保计算机系统安全运行。随着我行各项业务的逐步拓展，计算机系统的安全管理更为重要，为了防范风险，确保计算机系统安全、高效运行，我行在日常计算机系统安全管理上坚持预防为主、安全第一的原则，我们始终把计算机安全运行放在计算机管理的重要位置。我行从整章建制入手，让规章制度来约束人的行为，改进和完善制度，规范管理，规范操作行为，防范系统风险，落实安全责任制，做到计算机安全无事故、无案件，为计算机稳定运行提供保障。

二是强化硬件管理，提高安全措施。为了防止由于设备老化、损坏而出现的业务中断，我行于年初购买冷备设备。同时为保证供电充足，保证业务的连续性，我行于2015年9月将ups由之前的6kva更换为15kva□发电机由原来的15kv更换为50kv□

（六）系统培训，保障各项新业务顺利开展

8 制度。发现问题及时反馈北京生产中心，保证了新业务的顺利推广，得到了客户的认可。

（七）强化内控管理工作，完善事后监督流程 一是设立专门授权人员，禁止综合柜员相互授权，规避授权审核不到位产生的风险；二是柜员尾箱控制余额在10万元内，整捆现金日终上缴机构库，避免柜员尾箱过大，产生风险；三是要求会计传票于次日十点前必须上交，保证会计传票及时审核并装订；四是事后监督建立整套单位结算账户预留印鉴；五是建立事后监督日志、事后监督差错查询查复书，对会计传票产生的差错逐笔登记，按月统计，对出错频率高的业务进行分析，前台柜员在办理此类业务时提高重视，有效的减少了差

错产生。

（八）紧紧把握政策导向，认真做好常规业务自查工作 一是对人民银行、银监局等监管部门的管理信息及时转发各部门，保证我行的各项业务开展符合监管规定和央行制度要求；二是为确保我行依法合规经营，风险控制部充分履行部门职责，定期对营业部和业务部进行季度检查，对各项业务中存在的问题予以纠正并限期整改，规范和梳理了各项业务的不足和缺陷。三是认真做好外围业务检查的衔接。积极协调各检查组，认真做好接待工作。对检查中提出的问题，督促被检部门进行整改，并写出整改报告及时上报银监分局。

（九）紧抓风险控制和服务质量，2014年无风险事件和安全事故发生

为提升我行的服务质量及地区知名度，对内要求营业部门员工遵守我行各项规定，着装统一，通过换位思考，采取措施，营造温馨营业环境，用微笑服务、规范服务、延伸服务拉近与客户的距离，才能培养、维护和固化长期忠诚的客户关系。外部配合监管部门，对外开展宣传活动。2015年先后开展了，向社会公众及中小企业开展了征信知识宣传活动、小微企业金融服务宣传、打击非法集资宣传等活动，使我行的服务工作得到了行内行外广大客户的认可，为我行树立了优质服务的品牌。

（十）清收不良贷款，改善资金质量

一是按月下发逾期贷款及不良贷款明细表，对资产质量及时进行风险提示；二是成立清贷小组，加大走访力度，摸清基础情况，建立台账，逐一登记。走村串户进行宣传，做好解释工作，劝说有经济能力的贷户及早归还借用款项，并与客户签订《催收通知书》以防止诉讼时效失效。对在农业生产及经营中存在较大困难和问题 的贷户，依据不同情况，采取不同的清收解决办法，使贷户的生产和经营能够做下去、活

起来，尽而解决贷款清收问题。三是在缜密排查时，若发现有企图逃废债务的贷户，及时启动法律程序，依法收清款项。

按照对客户经理进行业务性的指导和业绩薪酬考核的审核工作，提高客户经理贷款的管理和规范操作的能力。一是实施我行制定信贷业务绩效考核办法，加大考核力度，有效降低资产风险；二是根据上级部门、本部的贷款业务检查通报，对整改不彻底或未整改的按照考核办法进行经济处罚；二是实行贷款业务管理责任问责制，责任明确到岗位，改进“重贷前、轻管后”的管理薄弱环节，用制度来管理和约束贷款的操作行为。

三、工作中遇到的问题

（一）流动性支持协议签订的问题

在我行历次监管会谈中，呼伦贝尔银监分局要求我行与主发起行包商银行总行签订流动性支持协议，以便引导村镇银行保持稳定的流动性，建立主发起行对村镇银行流动性的支持、管理机制，使村镇银行在正常经营和流动性危机时，能及时得到应有的支持，共同防范化解流动性风险。

（二）社会认知度差，资金来源渠道狭窄

11 散，增加了我行组织存款和贷款营销成本；且我行成立时间较短，社会公信力比国字号银行差，社会认知度比较低，所以吸储能力很低，加之农村资金外流严重和本来就不富裕的农民，进一步限制了村镇银行资金的来源。尽管我行多次努力，但有限的财政资金资源也未能向村镇银行倾斜，村镇银行面临可贷资金不足的问题，在很大程度上限制了我行服务“三农”的规模扩张。

（三）尚未加入人民银行征信系统。

村镇银行在风险防控过程中，对客户的风险分析和判断缺乏有效的技术支持，还没有与人民银行信用征信系统联网，没有建立系统完备、符合自身特色的信贷管理制度。特别是农户贷款无征信可查，给我行的经营带来了很大潜在的风险。银行间资金结算与客户资金汇划困难，业务发展受到很大影响。

报告撰写：谷丽娜

联系电话：13

村镇银行合并工作总结 村镇银行年度工作总结篇三

截止6月30日，我行共计开立储蓄账户718户、对公账户278户，累计组织存款7680万元。储蓄存款2387万元，其中储蓄活期存款1995万元，储蓄定期存款392万元；对公存款5293万元，其中对公活期存款4153万元，对公定期存款1140万元。

截止6月30日，我行共发放贷款51笔，其中：个人贷款42笔，企业贷款9笔，贴现3户9笔，贷款余额7097万元。其中短期农户贷款1231万元，短期农业贷款1160万元，短期农村工商业贷款3460万元，其他贷款360万元，贴现886万元，户均贷款127万元。业务发展以服务“三农”为宗旨，坚持“做小”、“做散”的原则。

目前我行共有员工49人，其中在编人员43人，劳务派遣人员6人。行领导班子4人，按条线分工负责，设置职能部室8个，具体为综合管理部、计划财务部、风险管理部、业务管理部、运行管理部、业务拓展一部、业务拓展二部、业务拓展三部；各部门负责人均为具有多年银行从业经验的人员，各职能部门按部门职责要求开展工作，运行情况良好。（部门职责见附件1：浙江**联合村镇银行部门设置及职责方案）

开业以来，我行在抓好业务发展的同时，围绕各业务板块，

认真做好建章立制工作，努力完善内控机制建设。

在会计结算方面，建立了有关业务运营的基本制度。具体制定了《**联合村镇银行基本会计制度》、《关于明确当前若干会计结算业务流程的通知》、《**联合村镇银行存款证明业务管理暂行办法》、《**联合村镇银行验资资金证明业务管理暂行办法》、《**联合村镇银行有价单证及重要空白凭证管理办法》、《**联合村镇银行大额现金支付审批管理办法》、《**联合村镇银行会计专用印章管理办法》、《**联合村镇银行代签银行汇票管理办法》等一系列的制度办法，有力的保障了业务的正常有序运行。

在信贷方面，制定了《审贷委员会工作规程》，建立健全了信贷业务集体决策、分级审批的信贷管理机制。下发了《客户统一授信管理办法》，规范了信贷客户的准入、风险限额的确定及授信环节中各岗位人员的尽职要求。制定了《信贷操作规程》，对信贷业务操作中每个岗位的工作内容、职责和业务流程进行了明确规定，让信贷相关业务人员均了解本人在处理业务时所处的位置，前后的作业环节，所应承担的责任等，增强了内控制度的可操作性。制定了《信贷资产风险分类实施细则》，对信贷资产实行动态、实时的跟踪监测，分析判断信贷资产的内在风险，从而对信贷资产作出有效的预警、防范和化解。另还制定了《信贷档案管理办法》、《银行承兑汇票贴现管理办法》等制度办法，以规范信贷业务管理和具体业务的操作。

在防范信贷操作风险上，本行将职责细化到了每一个操作环节，并覆盖整个业务流程，做到前中后台的相互制约和不相容岗位的分离控制。前台的调查要求由主协办双人调查，调查人员与审查人员分属于业务拓展部及风险管理部二个部门，下柜中心归属于风险管理部，行使下柜业务资料的完整性、合法性、合规性的审核。对不符合要求的信贷业务有权拒绝下柜，在下柜中心进行审核的同时要求临柜人员对相关要素及审批流程再进行相应的审核，形成了全流程的控制。

为进一步加强内部控制，完善审计监督机制，防范经营风险，确保各项业务依法、合规、稳健经营，本行制定下发了《浙江**联合村镇银行内部审计操作规程》，明确了审计机构、审计人员及审计职责。本行内部审计事务由风险管理部下设的合规审计岗负责具体实施。审计人员根据人行、银监局的部署及本行实际情况，确定审计对象和内容，拟定工作计划，向董事长提交审计方案，审计人员对董事会负责并报告工作，审计人员依法履行审计职责，不受任何组织和个人的干涉，对审计中发现的问题，要提出整改意见，重大事项即时汇报。

作为一家新设立的新型农村金融机构，本行确立了立足**、服务三农的办行宗旨，在支农业务的拓展上主要采取“集中化+差异化”的策略。一是信贷资金首先确保支持农村经济结构调整，支持农村城镇建设，支持农村工商企业，支持农民扩大生产；二是开发适合当地“三农”需求的贷款产品，在控制风险的前提下，突出效率性和灵活性；三是在当地发展组合式贷款，针对不同个人、不同行业和企业，调整保证、抵押贷款的组合比例，建立有利于中小企业客户扶持、培育和发展的相应机制；四是针对不同的信贷品种、风险状况和客户情况区别对待，提高市场化运作水平。开业至今，在本行行长带领下，已走访了槐坎、林城、洪桥等多个乡镇，参与了各乡镇召集的农村工商经营户座谈会，对部分经营户进行了实地走访。目前已与洪桥镇政府相关负责人达成了初步共识，在调查的基础上，针对当地的蔬菜种植户、水产养殖户和家庭工业户的经营模式，选择合适的信贷产品给予支持。同时我行正在考虑聘用农村合作银行、政府部门退养、退休人员作为编外人员，并出台相关管理办法，利用其对农村情况的了解，进行多层次营销，增强对“三农”的支持力度。

从筹建至开业，本行的主发起人**联合银行一直给予大力支持，首先是信息科技方面，主要是对核心业务系统开发的支持，包括有：核心业务项目开发支持；核心业务运行设备管理支持；核心业务员运行数据管理支持；核心业务运行网络安全支持。开业之前，**联合银行派出了数名内部培训师，有针

对性地对本行人员进行了相关业务培训，包括有：对临柜业务操作风险防范、核心业务操作系统培训，使本行员工能在较短的时间内掌握业务技能。系统上线前期，做好系统操作培训，同时在开业初期还派专人进行现场指导，保障了本行业务的正常运行。在风险管理方面，**联合银行指导本行各项业务管理办法的制定，促进本行风险管理的规范化。

村镇银行合并工作总结 村镇银行年度工作总结篇四

元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款收回率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

行是农民自己的银行”形象。为践行“贴近农民需求，贴身服务农民”、“立足城乡，面向市场，服务三农”的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

批农户通过贷款支持实现了增产增收。

在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务“三农”的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应“三农”特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出“一看二摸三查四访五网”的“五字调查法”，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人

群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务“三农”提供了可贵的借鉴。

下一步，农银村镇银行将进一步认真落实科学发展观，按照市场化、商业化的运作模式，充分利用村镇银行的政策和机制优势，不断加快改革发展步伐和创新力度，争取在三年时间内，把村镇银行打造成全国村镇银行的品牌和样板，成为全国村镇银行经营管理和服务“三农”的一面旗帜，以更加优异的经营业绩回报社会，回馈股东。

村镇银行合并工作总结 村镇银行年度工作总结篇五

篇一

村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有“农”字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务“三农”、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务“三农”。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款回收率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造“村镇银行是农民自己的银行”形象。为践行“贴近农民需求，贴身服务农民”、“立足城乡，面向市场，服务三农”的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并

通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务“三农”新途径。针对农户担保方式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取“三高”（高职、高薪、高知）人员担保的方式放贷，“三高”人员可担保贷款5万元。是养殖大户，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造“农民满意的银行”。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出“活”字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现“快”字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出“新”字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽“三农”服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元；采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元；采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出“短信通”业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办

理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的“农民自己的银行”。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务“三农”的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应“三农”特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出“一看二摸三查四访五网”的“五字调查法”，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务“三农”，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务“三农”、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务“三农”提供了可贵的借鉴。

下一步，农银村镇银行将进一步认真落实科学发展观，按照市场化、商业化的运作模式，充分利用村镇银行的政策和机制优势，不断加快改革发展步伐和创新力度，争取在三年时间内，把村镇银行打造成全国村镇银行的品牌和样板，成为全国村镇银行经营管理和服务“三农”的一面旗帜，以更加

优异的经营业绩回报社会，回馈股东。

篇二

一、20xx年上半年工作总结

1. 我行上半年经营情况分析：截止到20xx年6月30日，我行的主要经济指标完成进度均超计划，利润实现扭亏为盈，超过了县内的**银行、三峡银行等。在负债业务方面：我行6月末存款余额22611万元，完成全年目标任务的65%，其中公司存款17917万元，比年初增加5273万元；储蓄存款4694万元，比年初减少5065万元；日均存款23788万元，比年初增加8085万元；在资产业务方面：我行6月末贷款余额19418万元，完成全年目标任务的78%，其中公司贷款5881万元，比年初增加2821万元；个人贷款13537万元，比年初增加3413万元；日均贷款20xx9万元，比年初增加15059万元。

2. 我行业务管理工作能力取得提升：上半年，我行业务管理部全体客户经理，在行领导的带领下，认清了形势，转变了观念，自觉将思想认识统一到我行发展战略上来，将工作行动统一到工作部署上来，围绕做大做强我行存贷款规模的经营目标，在金融市场竞争中埋头苦干，扎实工作，信贷业务做到了持续、稳定、健康发展，内部管理工作稳步推进，持续开展了增强团队战斗力和保证合规经营两项工作，取得了在3月底，存款冲刺达3.28亿元，4月7日存款时点达3.54亿元，5月13日召开“三会”存款冲刺达3.2亿元等成绩。

3. 我行稳步推进各项综合管理工作：上半年我行对综合管理工作提出了“突出重点，强化服务，健全工作机制，积极推进综合管理工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议精神、决策部署分解立项，层层落实”的工作目标，并按照要求将工作落实到具体承办部门，明确了责任和具体要求，督促工作任务按时完成，努力做到及时办理，及时汇报。形成人人有事做、事事有人管、相互衔接、相互促进、齐抓共管

的良好氛围，保证了领导与部门之间、部门与部门之间、部门与员工之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。同时，综合管理部先后顺利完成了“组织成立工会及党支部”、“规范公文管理，推动合规文化建设”、“开展安全隐患自查，防范案件风险”、“完善科技系统，强化科技支撑”等日常管理工作，提升自身管理水平。

4. 我行营业部紧抓风险控制和服务质量，半年里无风险事件和安全事故发生：截止20xx年6月30日，我行开立对公户数156个，对私户数1205个，无一例风险案件及安全事故。同时，为提升我行的服务质量及地区知名度，营业部内部要求员工遵守我行各项规定，着装统一，外部配合监管部门，对外开展宣传活动。上半年先后开展了，向社会公众及中小企业开展了征信知识宣传活动。在中国人民银行合川中心支行的大力号召下，开展了向市民兑换普通纪念币等活动，使我行的服务工作得到了行内行外广大客户的认可，为我行树立了优质服务的品牌。

5. 上半年我行信贷资产运行情况：上半年我行发放信贷总额19417.77万元，相比年初新增6223万元，其中对公贷款6385万元，新增3725万元；零售贷款13032.77万元，新增2508万元，上半年共回收贷款5197万元。目前我行授信资产质量良好，全部为正常类贷款，无逾期本金情况发生，有少量利息逾期的情况，但逾期时间不长，一般在2-3天均能补清利息。

6. 上半年我行风险控制工作运行情况：上半年我行风控工作取得了三方面的工作成效：一方面风控部门完善了组织架构，具备了统筹防范各类风险的能力；另一方面我行完善了风控制度建设，截止20xx年6月30日，共制定并正式发文风险管理制度27个，涉及贷前调查、贷时审查、放款及贷后管理各流程，搭建了我行风险管理体系的基本制度构架，并新增了“标准不动产抵押贷款”、“委托贷款”、“个人信用贷款”等贷款品种的业务管理办法，为我行资产业务的发展提

供有力支撑；最后我行还采取了优化业务流程，减少内耗，保持高效评审的指导方针。通过严格要求评审效率，简化贷后管理流程，减少客户经理工作量；制定风险管理部岗位职责认定书，明确各岗位职责；积极组织业务培训，提高业务人员从业技能等手段，保证了我行开展业务的安全、顺畅。

7. 面对上半年我行取得的各项成绩，我们仍感有诸多压力和不足。在我行现有业务情况中存在着存款增长乏力，存贷比低，存款集中度较高等结构性、稳定性问题；在业务管理上存在着员工敬业精神减弱，市场未有效拓展、营销盲区众多，营销重点单一等问题；在综合管理工作中存在着执行劳动纪律的力度不够，合规文化建设和部门规章制度的学习需强化，员工综合业务素质待提升，内控制度的建设需完善等问题；在营业部方面存在人员服务效率与科技支撑的不足，资金头寸管理与内控制度也有待进一步的加强；在信贷业务的风险控制方面，我们需面对资本监管全面升级、监管形式更为严峻的外部环境，内部方面要适应“三法一指引”的要求提高，案防压力加大，调整不合理的信贷结构等问题。

二、20xx年下半年工作思路

1. 全行员工务必认清新形势，将加快发展作为整体工作的主旋律。下半年，我行将把“打造执行力”“塑造竞争式合规团队”作为企业文化的重点来抓，强化员工的参与意识和危机感，搅动思想，鼓舞士气，使做大做强观进一步入脑、入耳、入心，在工作中处处体现效率观念、竞争氛围，促进各项业务的良性循环、快速发展。

2. 转变经营思路、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下半年以存款规模为导向，提高贷款综合汇报，调整贷款利率执行机制，充分考虑贷前贷后存贷比，按季调整执行利率，让贷款客户在我行结算资金化；着力改善客户结构和资产负债结构；贷款投向逐步向“三农”、小微企业倾斜。逐步退出无存款回报的授信业务。营销重点转到园区企

业、工贸企业、交通、文卫、个体工商户、代发业务（征地、工资）的营销，柜台做好客户活期转定期的动员工作。增加储蓄存款占比，增加存款稳定性。在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升经营管理能力。

3. 推行贷款利率定价模式，按照客户在本行存款回报确定的利率浮动区间客户存款回报通过客户存款回报率来反映。在推行的过程中必须严格遵循“合规性”、“渐进性”、“效益性”、“风险覆盖”和“竞争性”五大原则。

4. 下半年我行的业务管理中需做到以下五点：（1）突破存款总量小的“瓶颈”，重点抓好存款业务的发展；（2）坚持稳健经营的原则，抓住机遇，加快发展优质授信业务；（3）在营销中做好市场、客户的分析和把关工作，实施风险关口前移；（4）完善内控新措施，提高员工素质，为业务发展提供保障；（5）强化“日均”意识，既按月日均考核，与员工基本薪酬挂钩，下达公司、个人开户计划，按月考核，与基本薪酬挂钩，开展劳动竞赛、激发营销激情。

5. 我行针对资产负债业务还将有以下措施：（1）财务资源向一线倾斜；（2）加大存款业务力度，降低存贷比；（3）运用ftp价格管理工具，进一步加大负债业务创利；（4）通过资源配置系数变化，增加不占用资本的中间业务创利，增加利率高的贷款业务创利；（5）开展形式多样的劳动竞赛，狠抓存款业务，使存款规模实现快速增长。

6. 我行的内部管理工作重点有：（1）强化劳动纪律执行力度，落实部门规章制度；（2）加强员工制度学习，提升员工自我约束力；（3）完善部门规章制度，规范档案管理；（4）全力做好业务转型支撑工作。

7. 我行营业部需加大培训力度，学习并落实部门规章制度并协助计财部合理使用资金。在培训学习方面包括加大培训的

力度，做到每月不低于2次培训，一季度不低于一次考试，从面检查培训成果、技能水平；组织部门员工对本部门规章制度进行学习，使营业部每个员工都能懂业务、知风险，做到有据操作两方面工作。在合理使用资金要求出台关于资金头寸管理办法，制定相应规定，重点在于大额资金报备制度。同时，合理使用资金头寸，达到利润化。

8. 风管部的工作重点包括：（1）强化工作制度的落实及相关制度的完善；（2）根据行里的要求，强化对授信客户贷款利率的管理；（3）严格执行“三法一指引”的各项要求及监管*的各项要求；（4）提升授信评审对业务的拉动作用，加强与业务部门的沟通，进一步提高授信评审效率；（5）风险管理条线人员加强自身业务能力的学习；加强对经营部门从业人员培训；（6）按照总行并表管理的要求，配合分行做好各项制度的修订，备案及相关工作。

20xx年的上半年已经过去，我行上下全体员工需鼓足动力，快马加鞭，认真履行年初制定的全年工作计划，为20xx年全年取得一个杰出的成果而继续努力。