

最新农商银行支行季度工作报告总结 农商银行支行党支部年度党建工作总结报告 (通用9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农商银行支行季度工作报告总结篇一

开展党史学习教育，是奋力开启全面建设社会主义现代化国家新征程的开端之举，是实现伟大复兴中国梦的夯基之策。要进一步开展好党史的学习教育，需要做足做细做实学习教育的全过程，充分落实党的领导责任、党史的编订责任、党员的主体责任、群众的全员学习责任。

落实党的领导责任，做好党史学习教育统筹。党史学习教育是一项自上而下的政治领导任务，各级党组织第一书记要提升政治认识，把第一责任人责任摆在首位，为党史学习教育把好舵，严格按照上级党组织的安排部署结合自身实际充分建立起党组织学习教育计划，对党员开展好党史学习教育工作严格监督、严格把控。特别要通过早学一小步、多学一刻钟率先垂范，增强领导本领，积极将第一书记领头雁作用发挥到实处。

落实党史编订责任，做好党史学习规范动作。党史学习教育是深化我党内生动力的重要举措，是一项政治性强、规范性强、执行力强的政治引导工作，党史编订要做到严实相当，为党史学习教育作好画、写明线、把清脉，做到全党统一，步调一致，积极为新时代党内政治学习教育夯实基调。要切实结合各地红色事迹、红色人物，通过实地查看、老人访问、

文献查阅等方式，编订具有地方特色的党史学习教育册，这不仅将一些耳熟能详的党史进行学习教育，更能增加党员对本地党史教育的政治认同感、归属感和自豪感。

落实党建主体责任，使党史学习生根开花。党史学习教育是针对党员、为了党员的政治提升任务。全体党员要充分践行好党史学习的主体责任，处处学、时时学、久久学，不断深化党员本色，以史明志、以史修身、以史力行，不断武装自己、提升素质，为新时代中国特色社会主义的发展坚强信心，为实现中国梦坚定信念，永担不忘初心牢记使命的政治使命。要时刻与群众保持密切联系，践行好群众路线，引导党史学习教育在全党、全国各族人民之间生根，不断绽放新时代党的政治之花、民生之花、富强之花。

落实帮带群众责任，使党史学习全面覆盖。不知过去，无以图未来。党史学习教育不仅仅是针对党员的政治提升任务，更是我党在向学习型社会发展过程中开展的一项全民性学习。中国共产党自诞生以来便不断带领中华民族进行斗争发展进步富强，2021年是决战决胜脱贫攻坚战后的第一年，是奋力开启全面建设社会主义现代化国家新征程的开端之年，在接下来的奋斗历程中，无论是第一产业、第二产业还是第三产业都将面临新一轮的挑战，因此，唯有深入学习党史才能增强面对困难的本领，才能不断夯实中华儿女的精神力量，以任尔东西南北风的积极态度应对世界发展浪潮的风暴。

农商银行支行季度工作报告总结篇二

电子银行业务是与客户交流的媒介，是存贷款业务营销的突破口，是扩大客户资源的有效途径。今年以来，我支行把有收款需求的周边商户积极发展成为信e付商户，赠送播报器，

并开展收单有礼活动，鼓励客户使用我行二维码收款，提高客户对我行电子产品的粘性。

三、存在的问题及不足

（一）自身管理水平有待提高，还需加强理论知识学习，并与实际工作相结合，面对特殊情况和突发事件，处理能力有待加强。

（二）自身营销水平有待提高，业务发展不全面，未能全面完成各项任务，还需进一步提高营销能力。

四、2021年工作计划

2021年，我将坚持以总行下达的全年计划为目标，严格管理，鼓足干劲、再接再厉，努力完成各项工作目标。

一是狠抓业务经营，加快发展步伐。坚持以经营效益为中心，抓好增存稳存、投放增收，压降控升工作，确保全年各项目标任务圆满完成。

二是提升团队建设，促进业务发展。团队建设的好坏直接关系到团队的凝聚力和执行力，积极做好支行的团队建设工作，确保思想统一、态度积极、队伍稳定。

三是加大管理力度，确保稳健运行。继续完善内控机制，落实各项规章制度，规范各项工作规程，加强管理监督，防范和杜绝各类案件风险的发生。

在新的一年里，我将带领支行全体员工继续团结合作，奋力拼搏，以优质高效的服务和务实进取的作风为切入点，认真学习领会总行的各项文件精神，严格贯彻执行总行的各项工作方针，继续做好存款资金组织工作，信贷稳步推进工作，电子银行拓展工作，为把我支行打造成“三好银行”继续努

力奋斗!

农商银行支行季度工作报告总结篇三

今年来，在上级支行的正确领导下，在当地党政部门大力支持下，我支行鼓足干劲，力争上游，不断克服发展中的困难，取得了一定的成绩。

截止11月底我支行各项业务情况：

3、新增网银225户，完成114.29%；新增手机银行279户，完成103.33%□pos清算金额972.7万元，完成31.38%□pos商户4户，完成100%。

一年来，我们主要做了如下工作：

最后是严格考核，提高组织资金工作能动性。要彻底打破“吃大锅饭”和“干好干坏一个样”的分配格局，在公平、公正的基础上按照已经制定的考核办法，严格考核，充分体现“以业绩论英雄”的考核激励机制，以此充分调动起全员工作的积极性和能动性。

一是始终坚持正确的市场定位，加大信贷结构调整力度，加大对“三农”和小微企业的信贷投入；二是大力推广“卡贷宝”业务；三是加大力度化解资产风险；四是做好贷后管理工作。

三、积极拓展外汇业务。充分利用推出外汇业务这一历史契机，扩大我农商行的影响力，我支行将重点向小微企业推广我支行的外汇业务，争取其外汇结汇在我支行发生。我支行要求全体职工在立足本地市场外，加强与区域外的客户沟通，适时向客户介绍外汇业务，扩大影响力度，增加中间业务收入。

二是以“严查严防”为抓手，提升稽核能力。要重点加强对重点业务、重点岗位、重点人员和关键环节进行“地毯式”排查。切实抓好资金清算（头寸）账户对账、挂账业务处理等资金清算业务，资金运营业务的内控制度建设，规制执行力，岗位约束、制衡，计算机系统控制和风险指标控制等方面的风险排查；抓好以岗位轮换为重点的“四项制度”落实；抓好银行卡业务管理、自助设备业务管理□pos业务管理、电子银行业务管理、新业务开展、清算差错处理等方面业务风险排查，消除风险隐患。

五、强化案件防控，建立长效机制。

农商银行支行季度工作报告总结篇四

一、各项业务经营情况

（一）人民币存款增长点实现了新转变，储蓄存款增长取得历史性突破。截止6月末，人民币存款余额为46659万元，比上年增长6006万元，完成年度任务的65%，其中对公存款35493万元，比上年度增长3663万元，完成年度任务的48%。在对公存款中，公司类存款增长量占比达到了一半，我室年初提出的存款增长点由机构类客户向公司类客户转变的市场定位策略得到逐步实现；储蓄存款余额达到了11166万元，比年初增长2343万元，比上年同期多增了3302万元，完成年度任务的142%，提前完成了我室年初提出的储蓄存款超亿元的目标，取得了历史性突破。

（二）外币存款。截止6月末，外币存款余额为万美元，比上年增长万元，完成二季度计划的，完成年度计划的xx7%□

（三）中间业务收入稳步增长。上半年实现中间业务收入万元，完成二季度计划的xx5%□完成年度计划的。

（四）个人类贷款有效投放。截止6月末，个人贷款累计投放332万元，完成二季度计划的xx7%□完成年度计划的。

（五）银行卡发卡有序发展。截止6月末，银行卡累计发卡增量1669张，完成二季度计划的，完成年度计划的。

（七）代理销售基金发展迅速。截止6月末，累计代理基金万元，比上年同期增万元，同比增长率为283%。

二、上半年的主要工作

新年于始，我室召开了业务分析动员会，对我室所面临的新形势、新机遇、新竞争压力进行了分析，结合分行下达的经营计划目标，确定了“全员行动，强化营销，努力实现业务发展新突破”的工作思路。上半年，我室围绕既定的经营目标，努力开展各项工作。

（一）强化营销，做强做大法人类业务。在法人业务方面，我室的思路是稳定机构类客户的基础上，积极拓展公司类客户。在机构类客户方面，我室重点做好xx市财政局、交通稽征、养老保险所等客户的维护与拓展工作。一是积极配合交通稽征所做好20xx年度交通稽征费的归集工作，累计吸收存款2670万元。二是做好代收xx市公务员小区自建房宅基地土地出让金工作，累计代收土地出让金1180万元。三是加强联系，积极营销社会养老保险资金。通过与养老保险所的密切联系，上半年养老保险所在我室新增存款3000多万元。公司类客户方面，一是抓住xx市城市建设大投资的机遇，利用与城投公司、建委等部门的良好关系，通过他们的介绍，上门营销相关投资商、开发商。通过他们的介绍，营销成功客户30户，新增存款1200万元。二是做好旧客户挖潜营销工作，如东源房地产公司，在做好东源房地产公司的服务的同时，积极开展与其相关的承建商、材料供应商等客户的营销工作，成功地营销了相关客户5户，在我室存款达到了500万元。三是加强与工商登记部门合作，捕捉新注册公司信息，并做好新注

册公司的注册资金归行开户工作。我室积极与工商行政管理部门联系，利用他们提供的信息开展有针对性的营销。上半年，新落户我室的新注册企业52户，存款额达到了1600万元。

（二）调整策略，个人业务快速发展。一是我室充分利用业务功能的优势，为客户提供基金投资、保险投资、存款投资及国债投资等计划，为客户量身定做好投资组合，深得客户的信任，促进了我室基金、保险等代理业务的快速发展，上半年全面完成基金、保险和国债的代理销售业务。二是个人优良客户拓展成效显著。我室从年初开始，就把个人优良客户的拓展作为个人业务的重点来抓。上半年新增个人优良客户xx6户。三是积极拓展个人贷款。我室克服无客户经理，人员缺少等的困难，积极开展个人类贷款营销工作，上半年累计投放个人类贷款332万元，完成了二季度经营计划的xx7%□四是代以代发工资业务为契机，促进储蓄存款业务快速发展。我室以代发财政企事业单位工作为契机，做好柜台服务，以此吸引客户，同时以柜台服务优势，积极营销个体经营户，储蓄存款业务增长取得新突破，截止6月末，储蓄存款余额比上年同期多增了3302万元。

（三）整合资源，提高柜台服务水平。一是调整柜台设置，为提高柜台服务水平，做好客户的服务与维护，特别是vip客户的服务与维护，对原有的人员和柜台劳动组合方式重新进行了整合，设立vip客户专柜，主要负责为指定的大客户服务；同时压缩后柜柜台数，增加1组前台业务柜台组。经过调整后，柜台业务的服务能力大为增强，基本解决了柜台排队现象，对于vip客户随到随办。二是调整岗位人员配置，实行岗位竞争。由业务技能强、服务效率高、服务态度好的员工优先选择岗位，充分调动了员工学习业务技能的积极性，进一步提高了员工的业务技能水平。

（四）创新手段，进一步提高客户维系水平

一是利用春节前期，走访相关客户，加强与大客户的沟通与联系，增进感情交流，培养客户忠诚度。二是开展以球联谊活动，以球会友，为我室拓展业务提供了新的客户资源。三是落实客户维护责任制，在柜台为客户提供差异化服务的基础上，将员工与vip客户建立一一对应关系，落实专人进行维护。通过多策并举，我室与客户的关系不断得到增强，没有出现因服务不到位而造成客户走失现象，原有客户在我室的存款额也在逐步提高。

农商银行支行季度工作报告总结篇五

1、摆正位置

认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。

2、熟练业务技能

把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

3、努力学习新业务知识

掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。

今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

农商银行支行季度工作报告总结篇六

XXXX年一季度□XX行XX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xx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，不断扩大业务合作内涵，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xx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□xx□xx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

三、中小企业贷款投放

四、“xx”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xx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xxxx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%□□x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%□x户贷款客户结构、担保结构得到显著优化。二是xx工程提档升级工作稳步推进。开展涉xx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xxx易量、人流量较大的服务点制订升级计划。开展惠xx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xx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xx取款功能的机具x台，助xx取款开通率x%□比年初提升x%□极大地方便了x户使用。

农商银行支行季度工作报告总结篇七

年上半年，我们西城支行紧紧围绕总行的安排部署，在乡党委、政府的支持下，在总行党委和班子的领导下，在宏观经济形势严峻、业务经营异常困难的不利情况下，组织和带领全体员工坚定信心，迎难而上，努力完成总行下达的各项任务，为农商行各项业务的发展和乡区域经济的活跃做出了应有贡献。

一、经营目标完成情况

1、6月底，各项存款余额19362万元，较年初增加3586万元，完成总行3500万元计划的102%。

2、上半年新投放农业贷款1200余万元。

二、主要工作方面

坚定不移地抓好存款工作 存款是立行之本，也是今年总行安排的重头戏。在此方面，我们一是解决员工的思想问题，重点从主观上找原因，克服全员等靠要消极思想；二是打破平均分配任务的考核办法，根据个人能力的不同，分配不同任务，根据完成任务的不同，分配不同的薪酬，给有潜力的员工提供发挥的舞台，充分调动全员积极性和创造性；三是对于黄金客户，领导班子积极拜访，倾心畅谈，联络感情；四是组织全员开展文明优质服务活动，全员按要求统一着装，挂牌上岗，严格训练柜员“临柜五步法”，以服务赢得客户；五是结合“三进四扫五覆盖”活动，普及用卡率，监测卡流量，增加存款日均余额；六是对全乡10个村（原联络站）进行分类包干，新余额按不同比例计个人任务。这些措施的采取和实施，为存款的稳步增长打下了坚实的基础。

农商银行支行季度工作报告总结篇八

半年的`工作也就是弹指一瞬，我结合自己这半年来在xx银行的工作，分析了一下，自己在这半年的时间中真的成长了很多，这样的机会不是说有就有的□xx银行绝对是提供这样机会的一个绝佳平台，来到了xx银行工作也有半年多了，在这里的从一个新手慢慢的成长到现在，不觉得离不开银行对我的培养，自己这半年来虽说也是很努力，但是银行对我的培养我当然不会忘记，半年的时间说过去就过去，柜员的工作不是一间轻松的事情，这半年也该对自己总结一番。

一、业务的熟悉过程

半年前我刚刚来到了xx银行这里是我的一个起点，也是早就了我，进来的时候首先就是一个业务的熟悉，那时候对于刚刚毕业的我来说，什么都是无知的，我什么也不知道，就只是自己的盲目的在工作，没有一个方向，对于自己的工作没有固定的规划，不是很了解我们银行的业务，在xx经理的带领下我才慢慢的熟悉了这里的一切，很是感谢。

作为一名柜员我要熟悉的业务很多，但是不能够急于求成，业务知识方面银行其实交给我们的知识一部分，在我自己有了基础的条件下，银行再灌输给我一点，但是这完全不够，我自己在私下需要不断的学习，自己不断的去钻研，我们的业务是一个庞大的结构，不是短时间能够了解的，这半年来我虚心的学习，在工作中不断的找出问题，向我们银行的老柜员请教，虽然每次之交流一点点，因为大家平时的工作也确实忙，但是这样一点点的积累就很多了。

二、端正思想，工作积极

在银行工作的这半年，我当然知道自己的思想要端正，客户是第一，经理一直在跟我们交待，一定要多站在客户的角度去想问题，要站在客户的角度去看待我问题，为客户着想，只有为客户想的周到了，我们的工作才有意义，这是基本的东西，只有一切一客户为中心我们的复位才能够到达一个新的高度。

工作当中要积极，上半年来积极一直都成了我们银行的代名词，积极的工作，积极的吗，面向每一天的生活，这是我们在工作中必不可少的，平时领导交待下来的事情积极的完成，我们每一名柜员都很积极，因为比我们更加优秀的人都那么积极，我们当然不能够对自己放松。

三、不足之处

我知道自己不是一个很能够抗压的人，半年的工作似乎就验证了这一点，平时的压力稍微的增加一点我感觉到自己力不从心，我觉得这是我心理作用，这不能够存在于工作之中，我一定会好好地改变自己。

农商银行支行季度工作报告总结篇九

在农行天祝县支行工作的三年多时间里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，用平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画着生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

一、立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为银行事业发出一份光，一份热。

作为农行一线员工，必须要有过硬的业务技术水平，这样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。以客户满意、业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在天祝县支行辖内，城关分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，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，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。三年多中始终如一的要求自己，在我的努力下，三年多来我个人没有发生一次责任事故。

二、在做好自己工作的同时，还用我在工作中的经验帮助其他的同志。

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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。三年多时间里，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务。20__年至今荣获农行甘肃省分行、武威市支行、天祝县支行各种奖励6次。

三、善待客户，微笑服务。

回顾这三年多来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己善待别人，便是善待自己，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好微笑服务，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地做好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。