

新员工个人工作总结(通用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

新员工个人工作总结篇一

我叫j.l□现年××岁，中共党员，大专文化，会计师，现任中国农业银行××市支行副行长。分管监察纪检、安全保卫、人事政工、综合办公室工作。现述职如下：

在此岗位工作三年来(原营业部任副主任)，在市行党委及支行党支部的正确领导下，我能坚持学习马列主义、毛主席思想、邓爷爷理论，坚持以江民同志提出的“三个代表”重要思想为指导，坚决贯彻执行党的路线、方针、政策和金融工作的一系列决定、指示，在政治上同党中央保持高度一致。紧紧围绕全行工作重点，以饱满的热情、昂扬的工作斗志、高涨的工作干劲、务实的工作作风，根据支行党支部的分工和肩负的责任，正确行使职权，严格履行工作职责，努力协调好各方面关系，作到团结共事、维护大局、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋兢业、实事求是的开展工作，较好的完成了各项任务，保证了分管工作的合规、合法、真实、安全。

紧紧围绕经营这个中心，牢固树立“安全第一”思想，坚持“从严管理，预防为主，确保重点、打击犯罪、保障安全”的原则和“防范、教育、强化、提高”的八字方针。认真落实安全防范工作责任制，重视对全员的思想教育工作，努力提高员工的安全防范意识和处置突发事件的能力。加强硬件设施建设，、在加强制度建设、完善物防、技防、人防

手段，服务、保障业务经营等方面作了大量艰苦细致的工作，三年来实现了安全无事故，受到了上级行的充分肯定和表彰。

1. 警钟长鸣，绷紧思想防范。

2. 强化安全教育，形成讲安全的氛围。

3. 强化训练提高防范技能。

4. 超前防范，完善制度防线。从工作实践中得知，安全保卫工作单凭思想工作不行，必须有一套严密的规章制度来约束和规范每个员工的行为。为了真正把安全保卫工作落实到每个岗位，每个员工。我们按照总行制定的《中国农业银行县级支行(部)保卫工作职责》和《县级支行(部)保卫部门档案管理办法》狠抓了建章立制工作。我受行长委托代表支部同各科室及基层网点负责人签定了《社会治安综合治理、安全保卫查处，防范经营案件工件标责任书》并在责任书中规定了具体的责任目标，奖励事项和惩处办法。按照上级行的统一部署，同基层单位直至每个员工签定了《三连环安全防范责任书》实行连人、连岗、连责任制。

以深入开展反腐败斗争和防范化解金融风险为重点，紧紧围绕业务经营中心，从维护农行改革和发展大局出发，锲而不舍的抓好了反腐倡廉工作任务的落实，在为业务经营保驾护航方面做了大量的工作。

一是认清形势，统一思想。

二是强化教育，突出治本。采取多种形式，教育广大干部职工树立正确的世界观、人生观、价值观、自觉做到爱岗敬业，恪尽职守，坚持原则，遵纪守法。组织员工学习了《金融违法处罚办法》、《中国农业银行员工违反规章制度处理暂行办法》、《廉政准则》的八条规定，温总理副总理在金融系统党员领导干部廉政提出函的意见等。不断加强对中层以上

干部履行职责情况的监督，确立“监督是责任，监督是爱护，监督是培养”的思想，不断强化干部内部监督和经检监察监督的作用。

三是建立组织，明确责任，形成齐抓共管的气氛。

四是多次召开职工大会，小组会讲案例进行警示教育，教育大家从中吸取教训，引以为戒。支行三年来实现了无刑事案件，无重大责任事故，无内部职工刑事犯罪的“三无”总目标，确保了业务经营各项指标的完成。并荣获省行“党风廉政建设先进单位”称号。我本人被省行评为监察纪检先进工作者。

几年来紧紧围绕上级行提出的“认真贯彻落实以效益为目标，统揽业务全局和从严治行，严格管理的总体要求，继续深化分配机制改革，不断优化财务资源配置，全面强化财务基础工作，严格规范财会运作行为，努力提高财会管理水平，充分发挥财会工作在经营管理中的核算反映、监督服务和预测决策的职能作用，为全行改革和业务经营提供强有力的财会服务和支持”的指导思想和“总额控制，以收定支，均衡列支，服务效益”费用管理的总要求，根据市行所核费用额，按照先固定费用后可变费用，本着勤俭节约的原则，合理计划分配资金。几次制定和不断完善了《营业部财务开支管理办法》、《车辆使用管理办法》，提出了职工福利及医疗费使用管理方案等。

积极当好一把手的参谋助手，坚持严格考核，量材使用，搞活机制，任人唯贤的原则。紧紧围绕业务经营这一工作中心，狠抓人事管理，严格劳资政策，不断强化改革，加强民主监督。在人才的使用上做好教育、培养、选拔、推荐，充分搞好人才资源的开发和利用，人尽其才，充分调动职工的主观能动性和工作积极性，最大限度地为营业部各项经营工作创造良好的经营环境。根据上级行精神，支行在20xx年、20xx年中都进行了人员内退、买断工作。工作之初由于种种原因

产生了一些难度。为使这一工作顺利进行，支部成员会同有关人员利用双休日，不分昼夜，曾先后4次召开会议，2次向市行党委汇报，3易其稿，对实施方案认真研究，反复推敲。

我部综合办公室集文密、行管、人事、政工、工会、监察纪检、法律、法规、审计等为一体的职能科室。是服务性、协调性很强的工作，比较零乱，还不易总结出耀眼的业绩。如何从实际出发，抓住主要矛盾，充分发挥办公室参谋助手，综合协调、督促检查、信息反馈等职能作用，是我这个主管行长一直考虑的主要问题。

综上，几年来在市行党委和金明支行党支部的领导下，我在工作中取得了一些成绩，但也存在一些不足，如：认为自己分管业务少，缺乏对业务知识更新的学习；工作中比较讲原则，容易给部分人产生一些误解。在以后的工作中努力克服缺点，发扬成绩，认真贯彻“xx大”精神，努力实践“三个代表”的重要思想，履行好职责，争取把工作做得更好。

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想□xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为xx%

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20xx年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达xxx元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，

新增存款xxx万元，其中存款达50万元以上的xx户，占新增对公存款的xx%抢抓时机，奋力攻关，利用当前xx拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单等业务，全年累计发放个人消费贷款 xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20xx年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用xx公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高x%新增xx万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融

产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20xx年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20xx年服务工作意见》，

提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

20xx年是我行实施五年规划的第一年，也是新班子组建后，带领全体员工坚持走质量效益型道路，为支行走出困境，实现新一轮跨越式发展而勤奋工作、拼搏奋进的一年。一年来，我在总行和行长述职工作总结报告的正确领导下，与其他班子成员团结一致，积极进取，认真履行副行长的职责，较好地完成了自己分管的综合管理、人事及党务等相关工作，为支行的发展做出了自己应有的贡献，现述职工作总结报告如下：

身为支行副行长，我能从严要求自己，积极参加党委中心组理论学习，自觉加强业务学习，不争名夺利，不计较个人得失，全力维护工作大局。虽然我分管的工作同银行的主营业务比起来，都是小事，但我从不敢有丝毫懈怠，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，锐意进取。尤其是今年班子调整以来，我能够根据支行党委的分工和自己肩负的责任，正确行使职权，严格履行工作职责，做到了积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，同时做到了努力协调好各方面关系，团结共事、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋敬业、身先士卒，较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用，圆满完成了各项任务。一年来，做到了在理论上不断提高，在思想上不断进步，在工作上不断追求卓

越。

安全是效益的前提和保障，是银行的重点工作。一年来，我紧紧围绕经营这个中心，高度重视案件防范工作，按照内部管理优先的原则，正确处理强化管理与加快发展之间的关系，站在讲政治的高度抓好安全保卫工作，以提高全体员工的防范意识为重点，认真落实安全防范工作责任制，以防范风险为导向，深化“扫雷工程”，层层落实责任，实现了无安全事故和案件发生的目标。

在具体工作中，首先，我们认真贯彻落实省分行和营业部20xx年纪检保卫工作会议精神，逐级明确案防工作职责，建立起上下联动、横向到边、纵向到底的群防群治防范体系。

其次，积极开展案件专项治理和商业贿赂案件专项治理工作。我是专项治理工作领导小组副组长，在工作中，我认真履职，要求各科室、各网点分别成立自查小组，分部门认真开展自查，落实专项治理责任人，将专项治理工作落到实处。

三是，切实加强对信贷资产管理、不良资产处置、权限卡、信用卡、现金、款箱、反交易、重要空白凭证、监控录像等重要部门、重点部位、重点环节、重要岗位人员的监控管理，严把客户经理选配关，实行了客户经理a□b岗，编制下发了客户经理《严禁手册》，规范其业务操作流程及行为，建立了完善了问责制；认真实施了重要业务岗位轮换，切实做好干部的离任稽核；加大了临柜业务风险的识别和防范，加强了保安管理和网点的安全防范工作；加强了员工的动态行为监管，对行为异常的员工及时解掌握其8小时以外的活动情况，对不适合在重要岗位工作的人员迅速作出调整。

四是，深化“扫雷工程”，我们将原每季一次的案件防范分析会改为每月召开一次，严格落实内控管理和案件防范双线责任制，认真分析风险隐患，加大案件事故的排查力度，切实纠正违规违制现象，严格落实各项整改措施，严肃处罚相

关责任人，确保各项业务安全平稳运行。

为了更好地完成经营任务，一年来，我们在用人制度和激励机制方面倡导并进行了一系列的改革，充分调动了员工工作的积极性，有力地促进了各项业绩指标的完成。

首先，合理调整人员结构，壮大营销和服务队伍，提升员工素质

1，全面推行岗位竞聘制度。

我们在全行范围内实行了竞聘上岗制度，公开竞聘营业经理、客户经理及大堂经理等岗位，使优秀的员工走上了上述关键岗位，增强了我行的营销能力，提高了服务水平。一年来，全行共配备营业经理23名，增配客户经理14名，使我行营销人员占比达到了全行人员的25%，每个网点都配备了营业经理和顶班营业经理、客户经理，壮大了支行营销队伍和专职营业经理队伍，为充分发挥网点的阵地营销作用和加强内控管理工作，提供了坚实的人才基础保障。

2，大力缩减二线人员、灵活调整网点人员配备。

我们对二线综合人员采取向一线和客户经理转型等方式，加大员工营销意识；同时，积极与专业部门衔接，核定网点最低人员配置人数，调整一线员工网点组合，在遵守劳动法的基础上尽量压缩一线员工，并根据实际情况进行灵活调整。

3，加大培训力度，提高员工整体素质。

今年，我行加大了对员工培训工作的力度。除了坚持每周开展一次业务培训，并鼓励员工学在岗位，自学成才，我们还成功组织了3期支行领导干部、2 期中层干部、2期营业经理和3期综合柜员的送培工作，同时与营业室联合举办了4期优质服务讲座。在综合柜员认证考试中，我行通过率达100%。

通过强化培训，全面提高了员工的综合素质，极大地提高员工技能和工作效率。

其次，继续推动薪酬体制改革，完善绩效考核体系。

我行组织制订并实施了《支行本部内设机构员工综合绩效考核分配实施细则》、《旺季营销考核办法》、《个人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》、《法人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》，并在1-3季度顺利实施了对各层面人员的季度考核，将实际考核结果及时兑现到每位员工。同时，根据营业部的相关精神，结合支行绩效考核过程出现的问题，重新拟订了支行综合绩效考核办法。新办法全面实施“工资含量制”的考核分配方式，综合体现员工工作业绩，鼓励员工多劳多得，增强员工树立“收入靠贡献”的分配理念。达到了以收入分配促进支行业务发展的目的。

三是，继续做好干部考评工作，夯实干部队伍基础。

20xx年，我行顺利组织了对20xx年度全行员工(包括柜员合同工)的考评工作以及新提拔的近30名中层干部的考核工作、支行营业经理、客户经理的招聘工作和对部分科室员工的选拔考核考查工作，并落实了对下岗员工的培训考核工作。

在对管理人员的考核中，我们对不适合岗位要求的管理人员进行了诫勉谈话、解聘或调离岗位的处理，实现干部队伍“能上能下”，提升了支行整体管理水平。

(一)个人履历。述职人，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至9月末，所在的县支行有职工16人，其中行领导2人，中层干部4人，内部机构设置办公室、客户业务部、财务会计部3个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。

(1) 资产、负债及所有者权益。

截至10月末，资产总额为万元，其中：各项贷款万元，负债总额为万元，其中：各项存款万元，所有者权益为万元。

截至9月末，资产总额为万元，比我刚到支行时增长万元，其中：各项贷款万元，增长万元，增幅为66%，负债总额为万元，增长万元，其中：各项存款万元，下降万元，所有者权益为万元，增长万元。

10月经营利润万元(全年为万元)，全年经营利润万元，9月末已实现经营利润万元，比10月末增长%。据测算实现利润将在上年基础上翻一倍还多。

在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下，信贷资产质量继续保持优良。资产质量：截止9月末，各项贷款万元，其中：正常贷款万元，在正常贷款中，关注贷款(即挂帐贷款)万元，为贷款总额的%。

(一) 加强政治思想和业务知识学习，努力提高政策水平和业务能力。

在支行工作期间，为不辜负组织的期望，更好地履行自己的工作职责，我认真学习马列主义、毛主席思想、邓爷爷理论、三个代表重要思想以及科学发展观，自觉学习xx届四中、五中全会精神，学在建党90周年上的讲话，积极参加市分行按季组织的中心组学习，工作中遵守金融法规，认真贯彻落实上级文件精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。因为自己信贷、财会、管理方面的知识相对欠缺，为了适应新岗位的要求，我潜心学习上级行文件，在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同客户部、财会部门主管经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末我都认真地查阅各种报表

资料，与我行同期及兄弟行进行数据对比，掌握考核情况，寻找差距和不足，研究对策。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

(二) 团结协作，当好行长的参谋和助手。

作为支行班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好“一把手”的参谋和助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照支行工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向支行行长汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。两年来，我带领客户部全体同仁办理了多笔各类信贷业务，熟悉了从贷前调查、贷时审查、贷后检查的各个环节和要求。

(三) 以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面。

为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件和银监会“三法一指引”，学习总行编制的《信贷业务操作手册》，专业知识水平迅速提高。

我对分管的财会和工会工作也倾注了极大的热情，经常关注财会部门的结算情况，了解现金收付情况，严格执行规章制度，认真落实ic卡管理规定，坚持按月查库制度，财会工作没有出现明显问题。

为打造和谐农发行，充分发挥工会组织桥梁和纽带作用，不定期开展形式多样的工会活动，增强了职工身体素质，促进了员工之间的交流和工会组织的凝聚力。

按照合规管理年学习要求，组织全行员工学习合规管理各类文件，提高对合规管理重要性的认识，学习总行和银监部门典型案例剖析材料，增强全行遵章守纪的自觉性，提高客户经理风险识别能力和风险防范意识，在办理业务的过程中坚持合法性、合规性要求。我行的各项业务在银监会中长期贷款现场检查 and 总行流动资金贷款检查以及当地人民银行的多次检查中没有发现违规违纪问题。

(四)在支行任职期间，以科学发展观为指导，创新工作思路，工作实绩突出。(略)

回顾过去两年，我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支行党支部的各项决策，工作尽心尽责，取得了一定成绩，这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果，是和支行全体员工共同努力分不开的，自己只做了份内工作。

在看到成绩的同时，我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足，主要表现在：

(一)学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

(二)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

(三)经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底，风险识别能力有待进一步提高。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的

工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

一是努力加强学习，通过学习增强自己的修养，提高自己的政策理论水平和工作能力。

二是在工作中要努力增强主动性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理。

三是要更加积极地发挥好主观能动性，为农发行整体发展多出主意，多想办法，为取得更好成绩而努力奋斗。

以上述职，请同志们评议。

谢谢

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元；

公司类贷款新增8.7亿元；

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106%；

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元；累计发放个人住房贷款53165万元。

1. 加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领

导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了**房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现

价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120xx□目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

我叫□19xx年*年*日出生，中共党员，大学本科学历，毕业于北京金融学专业，金融工作年限22年。于19xx年7月在北京市某某区参加工作，先后从事过储蓄、人事劳资、科技、信贷、公存、营业部主任、基建、保卫、综合管理等工作，于20xx年1月到北京农村商业银行某某支行，主持非管辖支行某某支行工作。

从20xx年1月到今天已在北京农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，保持了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

截止到20xx年末，某某支行考核利润实现.....

1、多听、多看、多分析，摸清情况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等情况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、网点，积极与当地政府取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的情况。白天走访村镇和农户，晚上利用休息时间处理支行事务。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某地区的金融市场情况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初通过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和建议认真分析研究，对合理建议及时采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作积极性和主动性，形成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体情况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

2、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，通过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等内容，把准经济发展的脉搏。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营能力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地知道，一个支行的发展不仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能形成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历史上各项业务指标就完成不好，努力也是徒劳的破罐子破摔的颓废思想；自己的业务和水平比以前强多了，没有必要再努力学习的自满自足的思想；大家在一起工作很不容易，能干的就干点不能干的就不干的懒惰思想。

针对某某支行部分干部跟不上目前农商行快速发展形势的现

实,提出了衡量中层领导干部是否称职的“十条标准”。这十条标准是:一、要有“想干事、能干事、干成事”的欲望和信心;二、要在工作上、管理上有自己的想法和思路;三、要善于从习惯的工作模式中发现问题的,并能提出改进建议;四、要言行一致、表里如一,言必行、行必果;五、要正确处理好“发动大家干”与“自己带头干”的关系,正确处理好工作中的积极主动与被动应付之间的关系,力求在分工上人尽其才、才尽其用;六、要有全行一盘棋意识,正确处理好个人、局部、整体之间的关系;七、要正确处理好上下级之间、人情与制度之间的关系,不能因人情放松制度;八、要有逐级负责意识,各级干部都要种好自己的田、看好自己的门、管好自己的人;九、要能够客观真实地反映情况,为上级决策提供可靠依据;十、要正确处理好开展工作与承担责任之间的关系,不能因噎废食。

“十条标准”的提出,希望使中层管理人员对照标准找到了自身的差距,明确改进目标,也让一些普通员工看到自身发展和努力的方向,为提高干部员工的素质奠定基础。

4、抓文明规范服务,树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象,我们的一言一行,一举一动都代表着北京农商行的服务形象,能否为客户提供周到的服务会直接影响我行的声誉,因此支行班子组建后积极研究如何提高服务质量和效率,制定了服务质量考核制度,将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项,并细化每一小项检查原则和奖罚标准,力求使员工找出自己的差距,逐步养成良好的文明服务习惯。

同时充分利用中国银行业协会倡导的银行业文明规范服务活动,根据管辖行要求精心组织,扎实推进,初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标,某某支行的文明规范服务工作受到上级领导的好评,所辖某某

分理处被总行授予“文明规范服务先进单位”荣誉称号。

5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行领导班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作精神深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了《某某支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《某某支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定责任书，落实责任，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

通过案件专项治理，支行加强了监督检查力度，监督检查制度得以细化，违规处罚力度得以强化，内控制度体系得以健全，员工风险意识得以提高。员工进一步提高了对案件专项治理工作重要性及意义的认识，使员工在思想上增强了风险防范和遵章守纪的意识。支行案件专项治理工作受到管辖行好评，并将某某支行作为某某支行试点单位。员工的风险意识和内控意识得到进一步提高和强化，为案件防控打下了良好的人文基础。

6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量情况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，判断其是否为真正应该支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如某家贷款客户过去一直是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与

信贷员进行了情况沟通，同时要求制定了符合实际的、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，有严肃处理不良贷款责任人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款责任人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在一定程度上是可以防范的。同时也强调并不是符合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都考虑到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的思想问题以后，我带领营销人员走访镇政府、某某开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，如*有限公司、*厂、等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，积极主动营销。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，要求大家要解放思想、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使某某支行在较短的时间里取得较大发展。

8、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套符合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：

一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款。

二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果。

三是感情营销，对公、储蓄个网点建立大户档案，帮助他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户。

四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、文明规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

2、努力改善贷款质量。目前支行各项贷款质量非常严峻，企业贷款时常出现欠息和逾期现象，常常需要用借新还旧方式化解不良，企业还款意识淡薄，我们信贷人员贷后管理水平和手段又较为落后，不能适应日益发展的经济环境和总行要求。小额农户贷款也存在同样问题，农户贷款本金不能到期收回，需要用借新还旧方式维持贷款的正常形态，同时还存在原农户贷款手续不正规甚至违规现象。所以改善贷款质量是支行能否健康发展的保证。

改善贷款质量需要从两个方面入手，一是通过新增优质贷款来稀释原有不良。二是通过各种手段化解、消化现有不良。说白了就是加大管理和营销力度。从管理和营销制度入手，合理制定奖惩办法促进工作执行力。

3、充分利用某某开发区发展契机，抓住入区企业，营销存贷款业务。及时与镇政府和相关部门联系沟通，了解某某开发区入区企业情况，从源头抓住客户资源，了解掌握入区企业的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

1、经过半年的农商行工作也发现自己的一些不足，如自身业务能力有待加强。初来北京农村商业银行，对农商行的很多制度、人文环境、业务都不了解，需要我不断努力，尽早融入到农商行新的集体中，在业务学习、管理理念、处事习惯上在以后的工作中都需要加强。

2、在今后的工作中，我要认真总结工作经验，进一步加强学习，深入开展调查研究，更加全面、准确地掌握和分析支行工作，提高工作水平，为我行的发展做出更大的贡献。

在刚刚过去的20xx年里，我作为负责xx行全面工作的行长，在xx农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职情况汇报如下：

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想□xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是积极学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是时刻以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私

利。三是做到抓好党风廉政建设责任制落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

20xx年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。一是把存款与发卡pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。20xx年末，xx行各项存款余额xx万元，较年初上升xx万。二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。xx行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展。20xx年末，xx行各项贷款余额xx万元，较年初上升xx万元，一定程度推动了区域经济的发展。三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。xx行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动情况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款xx万元，超额完成xx农商行下达的xx万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收。20xx年我行全年各项收入xx万元。20xx年，因我行任务完成较好，被总部评为“xxxx先进单位”。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，xx行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实情况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月

召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。通过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期对各个网点的安全保卫情况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记情况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和能力。

一、存款不稳定。一是我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款20xx年全年一直完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。

二、一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成xx行分配的存款任务、发卡任务。

三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有一定的差距。

一是做好以贷引存及黄金客户工作。通过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，积极开拓新的存款来源，稳定存款。二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。四是现在房地产市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

二、传统业务依然占绝对比重，中间业务拓展缓慢。目前我

行各项收入依然以贷款利息收入为主要来源，我行中间业务全年仅收入7万元。因此作为农村商业银行，我们要寻找寻找新的经济增长点，把存款、收入与发行金农卡、布放pos机相结合，有条件的情况下开展代收代付业务，扩大中间业务收入的来源。

三、加强企业文化建设，树立良好社会形象，做好“双建”工作□20xx年，我行计划把企业文化建设、“双建”与改革、发展、管理有机结合起来，提高服务质量和服务档次，不断满足广大客户的金融服务需求。继续做好打基础、抓规范工作，加强内控制度的执行力度，积极申报“xx标准基层社”。

总结过去一年的工作，我既取得了一定的成绩，也存在着一定的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20xx年各项任务目标，努力开创xx农村商业银行xx行的新局面。

新员工个人工作总结篇二

偶然回首，才发现20__年居然已经不知不觉走完了。也许是前方的梦想太吸引人，又或许是在前进的路上所太过沉迷于前进的努力之中。总之，现在也该稍微停下看看过去的自己了。

这一年中，我作为人事部的一员，虽然只不过是工作中好好的完成了自己的工作，但是我认为，现在能好好的完成自己的工作，对我来说也是一种进步。但是在接下来的时间里，我要试着去提升自己的工作能力。想要提升，就不能离了最基本的工作，所以现在在这里我对我上半年的工作做一个归纳总结，希望我能在将现在工作做好的情况下，不断的提升自己，让自己的能力和工作都能得到进一步提升!我对上半年的工作总结如下：

一、对自己的提升

作为人事部刚来不过才半年的新人，我现在也能做好平常的基本工作，但是在很多时候，也是要跟着前辈去做才能做好。经过我的反思，这是我在工作上过于依赖过去的经验，却不知道去学会新的知识的缘故。所以在之后的工作中，我开始自己去体验之前没有做过的事情，当然，这些也都有和前辈好好请教。

二、招聘方面

现在我也能自己处理一些招聘方面的工作，虽然还不能做到独自进行面试，但是在招聘的工作中，我也一直作为助手在努力，不断的在工作中累积经验。现在我也能去处理一些招聘信息方面的问题，期望在之后我能成为一名更加合格的人事部员工。

三、日常工作

作为晚辈，我做的大部分还是一些比较简单的工作，如对各部门的调解、信息的传达、员工信息的整理等。平常做的最多的也是在信息的整理上。

主要是检查新老员工的信息是否完整，并对员工每个月成绩的考核做好核对和统计。还有就是有就是在劳动合同的签订和日期上做检查。

四、不足

纵观这一年的工作，我在工作上还是太过依赖于前辈们的帮助了，总是习惯在遇上问题的时候就去请教前辈，这不仅给前辈带来了不小的负担，也对我自己的成长没什么好处。下半年的工作中，我要更多的试着自己去思考工作中的问题，自己去累积经验，这样才能学的更深。

五、总结

在写完总结之后，对自己一年的工作又有了一些不一样的想法，也许这是因为我又找到了许多的不足的方面。在工作中，还是需要自己去亲身体会，才能知道自己究竟在什么地方还做的不够。

新员工个人工作总结篇三

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元；

公司类贷款新增8.7亿元；

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106%；

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元；累计发放个人住房贷款53165万元。

1. 加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团

结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采纳调查细分市场尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了**房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，

促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120xx□目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想□xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条

例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设责任制落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为xx%

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20xx年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达xxx元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，

努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，新增存款xxx万元，其中存款达50万元以上的xx户，占新增对公存款的xx%。抢抓时机，奋力攻关，利用当前xx拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存抵押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款 xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20xx年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工

开展委托代扣营销活动，利用xx公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高x%新增xx万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20xx年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实

防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20xx年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

20xx年是我行实施五年规划的第一年，也是新班子组建后，带领全体员工坚持走质量效益型道路，为支行走出困境，实现新一轮跨越式发展而勤奋工作、拼搏奋进的一年。一年来，我在总行和行长述职工作总结报告的正确领导下，与其他班子成员团结一致，积极进取，认真履行副行长的职责，较好地完成了自己分管的综合管理、人事及党务等相关工作，为支行的发展做出了自己应有的贡献，现述职工作总结报告如下：

身为支行副行长，我能从严要求自己，积极参加党委中心组理论学习，自觉加强业务学习，不争名夺利，不计较个人得失，全力维护工作大局。虽然我分管的工作同银行的主营业务比起来，都是小事，但我从不敢有丝毫懈怠，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，锐意进取。尤其是今年班子调整以来，我能够根据支行党委的分工和自己肩负的责任，

正确行使职权，严格履行工作职责，做到了积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，同时做到了努力协调好各方面关系，团结共事、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋敬业、身先士卒，较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用，圆满完成了各项任务。一年来，做到了在理论上不断提高，在思想上不断进步，在工作上不断追求卓越。

安全是效益的前提和保障，是银行的重点工作。一年来，我紧紧围绕经营这个中心，高度重视案件防范工作，按照内部管理优先的原则，正确处理强化管理与加快发展之间的关系，站在讲政治的高度抓好安全保卫工作，以提高全体员工的防范意识为重点，认真落实安全防范工作责任制，以防范风险为导向，深化“扫雷工程”，层层落实责任，实现了无安全事故和案件发生的目标。

在具体工作中，首先，我们认真贯彻落实省分行和营业部20xx年纪检保卫工作会议精神，逐级明确案防工作职责，建立起上下联动、横向到边、纵向到底的群防群治防范体系。

其次，积极开展案件专项治理和商业贿赂案件专项治理工作。我是专项治理工作领导小组副组长，在工作中，我认真履职，要求各科室、各网点分别成立自查小组，分部门认真开展自查，落实专项治理责任人，将专项治理工作落到实处。

三是，切实加强对信贷资产管理、不良资产处置、权限卡、信用卡、现金、款箱、反交易、重要空白凭证、监控录像等重要部门、重点部位、重点环节、重要岗位人员的监控管理，严把客户经理选配关，实行了客户经理a□b岗，编制下发了客户经理《严禁手册》，规范其业务操作流程及行为，建立了完善了问责制；认真实施了重要业务岗位轮换，切实做好干部的离任稽核；加大了临柜业务风险的识别和防范，加强了保安管理和网点的安全防范工作；加强了员工的动态行为监管，对行为异常的员工及时解掌握其8小时以外的活动情况，对不适

合在重要岗位工作的人员迅速作出调整。

四是，深化“扫雷工程”，我们将原每季一次的案件防范分析会改为每月召开一次，严格落实内控管理和案件防范双线责任制，认真分析风险隐患，加大案件事故的排查力度，切实纠正违规违制现象，严格落实各项整改措施，严肃处罚相关责任人，确保各项业务安全平稳运行。

为了更好地完成经营任务，一年来，我们在用人制度和激励机制方面倡导并进行了一系列的改革，充分调动了员工工作的积极性，有力地促进了各项业绩指标的完成。

首先，合理调整人员结构，壮大营销和服务队伍，提升员工素质

1，全面推行岗位竞聘制度。

我们在全行范围内实行了竞聘上岗制度，公开竞聘营业经理、客户经理及大堂经理等岗位，使优秀的员工走上了上述关键岗位，增强了我行的营销能力，提高了服务水平。一年来，全行共配备营业经理23名，增配客户经理14名，使我行营销人员占比达到了全行人员的25%，每个网点都配备了营业经理和顶班营业经理、客户经理，壮大了支行营销队伍和专职营业经理队伍，为充分发挥网点的阵地营销作用和加强内控管理工作，提供了坚实的人才基础保障。

2，大力缩减二线人员、灵活调整网点人员配备。

我们对二线综合人员采取向一线和客户经理转型等方式，加大员工营销意识；同时，积极与专业部门衔接，核定网点最低人员配置人数，调整一线员工网点组合，在遵守劳动法的基础上尽量压缩一线员工，并根据实际情况进行灵活调整。

3，加大培训力度，提高员工整体素质。

今年，我行加大了对员工培训工作的力度。除了坚持每周开展一次业务培训，并鼓励员工学在岗位，自学成才，我们还成功组织了3期支行领导干部、2 期中层干部、2期营业经理和3期综合柜员的送培工作，同时与营业室联合举办了4期优质服务讲座。在综合柜员认证考试中，我行通过率达100%。通过强化培训，全面提高了员工的综合素质，极大地提高员工技能和工作效率。

其次，继续推动薪酬体制改革，完善绩效考核体系。

我行组织制订并实施了《支行本部内设机构员工综合绩效考核分配实施细则》、《旺季营销考核办法》、《个人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》、《法人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》，并在1-3季度顺利实施了对各层面人员的季度考核，将实际考核结果及时兑现到每位员工。同时，根据营业部的相关精神，结合支行绩效考核过程出现的问题，重新拟订了支行综合绩效考核办法。新办法全面实施“工资含量制”的考核分配方式，综合体现员工工作业绩，鼓励员工多劳多得，增强员工树立“收入靠贡献”的分配理念。达到了以收入分配促进支行业务发展的目的。

三是，继续做好干部考评工作，夯实干部队伍基础。

20xx年，我行顺利组织了对20xx年度全行员工(包括柜员合同工)的考评工作以及新提拔的近30名中层干部的考核工作、支行营业经理、客户经理的招聘工作和对部分科室员工的选拔考核考查工作，并落实了对下岗员工的培训考核工作。

在对管理人员的考核中，我们对不适合岗位要求的管理人员进行了诫勉谈话、解聘或调离岗位的处理，实现干部队伍“能上能下”，提升了支行整体管理水平。

(一)个人履历。述职人，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至9月末，所在的县支行有职工16人，其中行领导2人，中层干部4人，内部机构设置办公室、客户业务部、财务会计部3个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。

(1)资产、负债及所有者权益。

截至10月末，资产总额为万元，其中：各项贷款万元，负债总额为万元，其中：各项存款万元，所有者权益为万元。

截至9月末，资产总额为万元，比我刚到支行时增长万元，其中：各项贷款万元，增长万元，增幅为66%，负债总额为万元，增长万元，其中：各项存款万元，下降万元，所有者权益为万元，增长万元。

10月经营利润万元(全年为万元)，全年经营利润万元，9月末已实现经营利润万元，比10月末增长%。据测算实现利润将在上年基础上翻一倍还多。

在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下，信贷资产质量继续保持优良。资产质量：截止9月末，各项贷款万元，其中：正常贷款万元，在正常贷款中，关注贷款(即挂帐贷款)万元，为贷款总额的%。

(一)加强政治思想和业务知识学习，努力提高政策水平和业务能力。

在支行工作期间，为不辜负组织的期望，更好地履行自己的工作职责，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想以及科学发展观，自觉学习xx届四中、五中全会精神，学在建党90周年上的讲话，积极参加市分行按季组织的中心组学习，工作中遵守金融法规，认真贯彻落实上级行文件精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想

武装自己，不断提高理论素养和思想水平。因为自己信贷、财会、管理方面的知识相对欠缺，为了适应新岗位的要求，我潜心学习上级行文件，在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同客户部、财会部门主管经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末我都认真地查阅各种报表资料，与我行同期及兄弟行进行数据对比，掌握考核情况，寻找差距和不足，研究对策。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

(二) 团结协作，当好行长的参谋和助手。

作为支行班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好“一把手”的参谋和助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照支行工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向支行行长个人汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。两年来，我带领客户部全体同仁办理了多笔各类信贷业务，熟悉了从贷前调查、贷时审查、贷后检查的各个环节和要求。

(三) 以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面。

为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件和银监会“三法一指引”，学习总行编制的《信贷业务操作手册》，专业知识水平迅速提高。

我对分管的财会和工会工作也倾注了极大的热情，经常关注财会部门的结算情况，了解现金收付情况，严格执行规章制

度，认真落实ic卡管理规定，坚持按月查库制度，财会工作没有出现明显问题。

为打造和谐农发行，充分发挥工会组织桥梁和纽带作用，不定期开展形式多样的工会活动，增强了职工身体素质，促进了员工之间的交流和工会组织的凝聚力。

按照合规管理年学习要求，组织全行员工学习合规管理各类文件，提高对合规管理重要性的认识，学习总行和银监部门典型案例剖析材料，增强全行遵章守纪的自觉性，提高客户经理风险识别能力和风险防范意识，在办理业务的过程中坚持合法性、合规性要求。我行的各项业务在银监会中长期贷款现场检查 and 总行流动资金贷款检查以及当地人民银行的多次检查中没有发现违规违纪问题。

(四)在支行任职期间，以科学发展观为指导，创新工作思路，工作实绩突出。(略)

回顾过去两年，我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支行党支部的各项决策，工作尽心尽责，取得了一定成绩，这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果，是和支行全体员工共同努力分不开的，自己只做了份内工作。

在看到成绩的同时，我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足，主要表现在：

(一)学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

(二)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

(三)经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，

对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底，风险识别能力有待进一步提高。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

一是努力加强学习，通过学习增强自己的修养，提高自己的政策理论水平和工作能力。

二是在工作中要努力增强主动性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理。

三是要更加积极地发挥好主观能动性，为农发行整体发展多出主意，多想办法，为取得更好成绩而努力奋斗。

以上述职，请同志们评议。

谢谢

新员工个人工作总结篇四

回顾上半年的前台工作，我也是有很多的感触，来到公司其实也是没有多久，半年多的时间，我也是进步很多，在同事的带领下，而今的我能把前台的工作做好，得到肯定，自己也是感觉到自己改变很大，对此，也是来总结上半年自己前台的工作。

从前台服务，前台沟通，再到接待，其实要做的事情有很多，而且我们公司前台不单单只是做迎接的一些工作，很多人事相关的事情也是需要去做的，向投放招聘广告，寻找合适的

人员来公司面试，做好面试前期的工作，以及人事相关的入职，离职等很多的事情，其实我对于这些以前也是没有学过的，而来到这，从没有基础开始，同事也是认真的来教我，给予了我很多帮助，很多的问题也是出现在我的身上，我也是找到去改变，而且每天其实我问的也是很多，但是同事也是会不厌其烦的教我，让我尽快的融入到公司，去做好我的一个工作，从开始什么都不太懂的，经过这半年，可以说只要是交代给我的事情，我都是能给领导去做好。学到的，让我也是感受到公司的氛围是很好的，大家都是很团结。

在工作之中，上半年可以说有很多的波折，公司工作方式的改变，以及一些需求也是让我在做工作的时候感受到很大的压力，在招聘方面，其实也是有很多的难题要去解决。招募的要求有，但是很多时候，也是找不到合适的人才，有种种的原因，也是要顾虑到安全，很多的人都是在本地去找到工作，而我们一些岗位却是需要去到外地的，虽然也是视频有面试过一些，但是终究最后也是一些工作没有做好，我的经验也是有些不足造成的，但是我也是尽力的去做了，不过其余的工作也是得到肯定，一些客观的因素，目前我也是无力去改变，但下半年，我还是要争取在工作里头是做得更好才行。

半年，让我变得成熟了很多，也是懂得做好前台，除了能力经验，也是要自己更主动积极来做，并且自身一些问题，也是找到了，今后去改变，然后在岗位上收获更多的肯定，让自己不断尝试去做得更好。

新员工个人工作总结篇五

我叫□19xx年*年*日出生，中共党员，大学本科学历，毕业于北京金融学专业，金融工作年限22年。于19xx年7月在北京市某某区参加工作，先后从事过储蓄、人事劳资、科技、信贷、

公存、营业部主任、基建、保卫、综合管理等工作，于20xx年1月到北京农村商业银行某某支行，主持非管辖支行某某支行工作。

从20xx年1月到今天已在北京农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，保持了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

截止到20xx年末，某某支行考核利润实现.....

1、多听、多看、多分析，摸清情况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等情况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、网点，积极与当地政府取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的情况。白天走访村镇和农户，晚上利用休息时间处理支行事务。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某地区的金融市场情况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初通过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和建议认真分析研究，对合理建议及时采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作积极性和主动性，形成了职工之间

谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体情况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

2、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，通过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等内容，把准经济发展的脉搏。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营能力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地知道，一个支行的发展不仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能形成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历史上各项业务指标就完成不好，努力也是徒劳的破罐子破摔的颓废思想；自己的业务和水平比以前强多了，没有必要再努力学习的自满自足的

思想;大家在一起工作很不容易，能干的就干点不能干的就不干的懒惰思想。

针对某某支行部分干部跟不上目前农商行快速发展形势的现实，提出了衡量中层领导干部是否称职的“十条标准”。这十条标准是：一、要有“想干事、能干事、干成事”的欲望和信心；二、要在工作上、管理上有自己的想法和思路；三、要善于从习惯的工作模式中发现问题的，并能提出改进建议；四、要言行一致、表里如一，言必行、行必果；五、要正确处理好“发动大家干”与“自己带头干”的关系，正确处理好工作中的积极主动与被动应付之间的关系，力求在分工上人尽其才、才尽其用；六、要有全行一盘棋意识，正确处理好个人、局部、整体之间的关系；七、要正确处理好上下级之间、人情与制度之间的关系，不能因人情放松制度；八、要有逐级负责意识，各级干部都要种好自己的田、看好自己的门、管好自己的人；九、要能够客观真实地反映情况，为上级决策提供可靠依据；十、要正确处理好开展工作与承担责任之间的关系，不能因噎废食。

“十条标准”的提出，希望使中层管理人员对照标准找到了自身的差距，明确改进目标，也让一些普通员工看到自身发展和努力的方向，为提高干部员工的素质奠定基础。

4、抓文明规范服务，树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户提供周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后积极研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，逐步养成良好的文明服务习惯。

同时充分利用中国银行业协会倡导的银行业文明规范服务活动，根据管辖行要求精心组织，扎实推进，初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标，某某支行的文明规范服务工作受到上级领导的好评，所辖某某分理处被总行授予“文明规范服务先进单位”荣誉称号。

5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行领导班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作精神深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了《某某支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《某某支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定责任书，落实责任，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

通过案件专项治理，支行加强了监督检查力度，监督检查制度得以细化，违规处罚力度得以强化，内控制度体系得以健全，员工风险意识得以提高。员工进一步提高了对案件专项治理工作重要性及意义的认识，使员工在思想上增强了风险防范和遵章守纪的意识。支行案件专项治理工作受到管辖行好评，并将某某支行作为某某支行试点单位。员工的风险意识和内控意识得到进一步提高和强化，为案件防控打下了良好的人文基础。

6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量情况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经

营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，判断其是否为真正应该支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如某家贷款客户过去一直是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与信贷员进行了情况沟通，同时要求制定了符合实际的、切实有效的逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，有严肃处理不良贷款责任人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款责任人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在一定程度上是可以防范的。同时也强调并不是符合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都考虑到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的思想问题以后，我带领营销人员走访镇政府、某某开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，如*有限公司、*厂、等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，积极主动营销。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，要求大家要解放思想、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使某某支行在较短的时间里取得较大发展。

8、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销

手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套符合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：

一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款。

二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果。

三是感情营销，对公、储蓄个网点建立大户档案，帮助他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户。

四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、文明规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

2、努力改善贷款质量。目前支行各项贷款质量非常严峻，企业贷款时常出现欠息和逾期现象，常常需要用借新还旧方式化解不良，企业还款意识淡薄，我们信贷人员贷后管理水平和手段又较为落后，不能适应日益发展的经济环境和总行要

求。小额农户贷款也存在同样问题，农户贷款本金不能到期收回，需要用借新还旧方式维持贷款的正常形态，同时还存在原农户贷款手续不正规甚至违规现象。所以改善贷款质量是支行能否健康发展的保证。

改善贷款质量需要从两个方面入手，一是通过新增优质贷款来稀释原有不良。二是通过各种手段化解、消化现有不良。说白了就是加大管理和营销力度。从管理和营销制度入手，合理制定奖惩办法促进工作执行力。

3、充分利用某某开发区发展契机，抓住入区企业，营销存贷款业务。及时与镇政府和相关部门联系沟通，了解某某开发区入区企业情况，从源头抓住客户资源，了解掌握入区企业的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

1、经过半年的农商行工作也发现自己的一些不足，如自身业务能力有待加强。初来北京农村商业银行，对农商行的很多制度、人文环境、业务都不了解，需要我不断努力，尽早融入到农商行新的集体中，在业务学习、管理理念、处事习惯上在以后的工作中都需要加强。

2、在今后的工作中，我要认真总结工作经验，进一步加强学习，深入开展调查研究，更加全面、准确地掌握和分析支行工作，提高工作水平，为我行的发展做出更大的贡献。

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想□xx届四中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级

党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

20xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为xx%

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20xx年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达xxx元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关

目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，新增存款xxx万元，其中存款达50万元以上的xx户，占新增对公存款的xx%。抢抓时机，奋力攻关，利用当前xx拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存抵押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款 xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20xx年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售

基金xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用xx公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高x%新增xx万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20xx年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，

与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20xx年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

20xx年是我行实施五年规划的第一年，也是新班子组建后，带领全体员工坚持走质量效益型道路，为支行走出困境，实现新一轮跨越式发展而勤奋工作、拼搏奋进的一年。一年来，我在总行和行长述职工作总结报告的正确领导下，与其他班子成员团结一致，积极进取，认真履行副行长的职责，较好地完成了自己分管的综合管理、人事及党务等相关工作，为支行的发展做出了自己应有的贡献，现述职工作总结报告如下：

身为支行副行长，我能从严要求自己，积极参加党委中心组理论学习，自觉加强业务学习，不争名夺利，不计较个人得失，全力维护工作大局。虽然我分管的工作同银行的主营业务比起来，都是小事，但我从不敢有丝毫懈怠，始终把工作

摆在首位，坚定信仰，积极向上，锐意进取。尤其是今年班子调整以来，我能够根据支行党委的分工和自己肩负的责任，正确行使职权，严格履行工作职责，做到了积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，同时做到了努力协调好各方面关系，团结共事、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋敬业、身先士卒，较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用，圆满完成了各项任务。一年来，做到了在理论上不断提高，在思想上不断进步，在工作上不断追求卓越。

安全是效益的前提和保障，是银行的重点工作。一年来，我紧紧围绕经营这个中心，高度重视案件防范工作，按照内部管理优先的原则，正确处理强化管理与加快发展之间的关系，站在讲政治的高度抓好安全保卫工作，以提高全体员工的防范意识为重点，认真落实安全防范工作责任制，以防范风险为导向，深化“扫雷工程”，层层落实责任，实现了无安全事故和案件发生的目标。

在具体工作中，首先，我们认真贯彻落实省分行和营业部20xx年纪检保卫工作会议精神，逐级明确案防工作职责，建立起上下联动、横向到边、纵向到底的群防群治防范体系。

其次，积极开展案件专项治理和商业贿赂案件专项治理工作。我是专项治理工作领导小组副组长，在工作中，我认真履职，要求各科室、各网点分别成立自查小组，分部门认真开展自查，落实专项治理责任人，将专项治理工作落到实处。

三是，切实加强对信贷资产管理、不良资产处置、权限卡、信用卡、现金、款箱、反交易、重要空白凭证、监控录像等重要部门、重点部位、重点环节、重要岗位人员的监控管理，严把客户经理选配关，实行了客户经理a□b岗，编制下发了客户经理《严禁手册》，规范其业务操作流程及行为，建立了完善了问责制；认真实施了重要业务岗位轮换，切实做好干部的离任稽核；加大了临柜业务风险的识别和防范，加强了保安

管理和网点的安全防范工作;加强了员工的动态行为监管,对行为异常的员工及时解掌握其8小时以外的活动情况,对不适合在重要岗位工作的人员迅速作出调整。

四是,深化“扫雷工程”,我们将原每季一次的案件防范分析会改为每月召开一次,严格落实内控管理和案件防范双线责任制,认真分析风险隐患,加大案件事故的排查力度,切实纠正违规违制现象,严格落实各项整改措施,严肃处罚相关责任人,确保各项业务安全平稳运行。

为了更好地完成经营任务,一年来,我们在用人制度和激励机制方面倡导并进行了一系列的改革,充分调动了员工工作的积极性,有力地促进了各项业绩指标的完成。

首先,合理调整人员结构,壮大营销和服务队伍,提升员工素质

1, 全面推行岗位竞聘制度。

我们在全行范围内实行了竞聘上岗制度,公开竞聘营业经理、客户经理及大堂经理等岗位,使优秀的员工走上了上述关键岗位,增强了我行的营销能力,提高了服务水平。一年来,全行共配备营业经理23名,增配客户经理14名,使我行营销人员占比达到了全行人员的25%,每个网点都配备了营业经理和顶班营业经理、客户经理,壮大了支行营销队伍和专职营业经理队伍,为充分发挥网点的阵地营销作用和加强内控管理工作,提供了坚实的人才基础保障。

2, 大力缩减二线人员、灵活调整网点人员配备。

我们对二线综合人员采取向一线和客户经理转型等方式,加大员工营销意识;同时,积极与专业部门衔接,核定网点最低人员配置人数,调整一线员工网点组合,在遵守劳动法的基础上尽量压缩一线员工,并根据实际情况进行灵活调整。

3, 加大培训力度, 提高员工整体素质。

今年, 我行加大了对员工培训工作的力度。除了坚持每周开展一次业务培训, 并鼓励员工学在岗位, 自学成才, 我们还成功组织了3期支行领导干部、2 期中层干部、2期营业经理和3期综合柜员的送培工作, 同时与营业室联合举办了4期优质服务讲座。在综合柜员认证考试中, 我行通过率达100%。通过强化培训, 全面提高了员工的综合素质, 极大地提高员工技能和工作效率。

其次, 继续推动薪酬体制改革, 完善绩效考核体系。

我行组织制订并实施了《支行本部内设机构员工综合绩效考核分配实施细则》、《旺季营销考核办法》、《个人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》、《法人客户经理绩效考核及薪酬分配实施细则》, 并在1-3季度顺利实施了对各层面人员的季度考核, 将实际考核结果及时兑现到每位员工。同时, 根据营业部的相关精神, 结合支行绩效考核过程出现的问题, 重新拟订了支行综合绩效考核办法。新办法全面实施“工资含量制”的考核分配方式, 综合体现员工工作业绩, 鼓励员工多劳多得, 增强员工树立“收入靠贡献”的分配理念。达到了以收入分配促进支行业务发展的目的。

三是, 继续做好干部考评工作, 夯实干部队伍基础。

20xx年, 我行顺利组织了对20xx年度全行员工(包括柜员合同工)的考评工作以及新提拔的近30名中层干部的考核工作、支行营业经理、客户经理的招聘工作和对部分科室员工的选拔考核考查工作, 并落实了对下岗员工的培训考核工作。

在对管理人员的考核中, 我们对不适合岗位要求的管理人员进行了诫勉谈话、解聘或调离岗位的处理, 实现干部队伍“能上能下”, 提升了支行整体管理水平。

(一)个人履历。述职人，男，汉族，现年周岁，(简历略)

(二)机构及人员情况。截至9月末，所在的县支行有职工16人，其中行领导2人，中层干部4人，内部机构设置办公室、客户业务部、财务会计部3个部门，机构按上级行规定设置。

(三)业务经营情况。

(1)资产、负债及所有者权益。

截至10月末，资产总额为万元，其中：各项贷款万元，负债总额为万元，其中：各项存款万元，所有者权益为万元。

截至9月末，资产总额为万元，比我刚到支行时增长万元，其中：各项贷款万元，增长万元，增幅为66%，负债总额为万元，增长万元，其中：各项存款万元，下降万元，所有者权益为万元，增长万元。

10月经营利润万元(全年为万元)，全年经营利润万元，9月末已实现经营利润万元，比10月末增长%。据测算实现利润将在上年基础上翻一倍还多。

在存贷款规模和经营利润大幅增长情况下，信贷资产质量继续保持优良。资产质量：截止9月末，各项贷款万元，其中：正常贷款万元，在正常贷款中，关注贷款(即挂帐贷款)万元，为贷款总额的%。

(一)加强政治思想和业务知识学习，努力提高政策水平和业务能力。

在支行工作期间，为不辜负组织的期望，更好地履行自己的工作职责，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想以及科学发展观，自觉学习xx届四中、五中全会精神，学在建党90周年上的讲话，积极参加市分行按

季组织的中心组学习，工作中遵守金融法规，认真贯彻落实上级文件精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。因为自己信贷、财会、管理方面的知识相对欠缺，为了适应新岗位的要求，我潜心学习上级行文件，在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同客户部、财会部门主管经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末我都认真地查阅各种报表资料，与我行同期及兄弟行进行数据对比，掌握考核情况，寻找差距和不足，研究对策。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。

(二) 团结协作，当好行长的参谋和助手。

作为支行班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好“一把手”的参谋和助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照支行工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向支行行长个人汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。两年来，我带领客户部全体同仁办理了多笔各类信贷业务，熟悉了从贷前调查、贷时审查、贷后检查的各个环节和要求。

(三) 以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面。

为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件和银监会“三法一指引”，学习总行编制的《信贷业务操作手册》，专业知识水平迅速提高。

我对分管的财会和工会工作也倾注了极大的热情，经常关注财会部门的结算情况，了解现金收付情况，严格执行规章制度，认真落实ic卡管理规定，坚持按月查库制度，财会工作没有出现明显问题。

为打造和谐农发行，充分发挥工会组织桥梁和纽带作用，不定期开展形式多样的工会活动，增强了职工身体素质，促进了员工之间的交流和工会组织的凝聚力。

按照合规管理年学习要求，组织全行员工学习合规管理各类文件，提高对合规管理重要性的认识，学习总行和银监部门典型案例剖析材料，增强全行遵章守纪的自觉性，提高客户经理风险识别能力和风险防范意识，在办理业务的过程中坚持合法性、合规性要求。我行的各项业务在银监会中长期贷款现场检查和总行流动资金贷款检查以及当地中国人民银行的多次检查中没有发现违规违纪问题。

(四)在支行任职期间，以科学发展观为指导，创新工作思路，工作实绩突出。(略)

回顾过去两年，我在支行任职期间认真贯彻市分行党委和县支行党支部的各项决策，工作尽心尽责，取得了一定成绩，这是市分行党委、县支行党支部正确领导的结果，是和支行全体员工共同努力分不开的，自己只做了份内工作。

在看到成绩的同时，我也清醒的认识到自己尚存在缺点和不足，主要表现在：

(一)学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，有实用主义、功利主义现象。

(二)工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。

(三)经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

(四)对企业经营状况的分析还不够深入、彻底，风险识别能力有待进一步提高。

当然，缺点和不足还不止这些，这几条是主要的。在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高：

一是努力加强学习，通过学习增强自己的修养，提高自己的政策理论水平和工作能力。

二是在工作中要努力增强主动性、创造性和严格管理的意识，克服管理工作上的畏难情绪，以人为本抓管理。

三是要更加积极地发挥好主观能动性，为农发行整体发展多出主意，多想办法，为取得更好成绩而努力奋斗。

以上述职，请同志们评议。

谢谢

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元；

公司类贷款新增8.7亿元；

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106%；

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元；累计发放个人住房贷款53165万元。

1.加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，

积极参加省分行和支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了**房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分

储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120xx□目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。