

# 分行筹建工作总结 农业银行陇南市分行 工作总结(精选5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 分行筹建工作总结 农业银行陇南市分行工作总结篇 一

财务收支双线增长，经营利润同比看好。6月末，全行实现财务收入-万元，同比增收-万元，增长43.18%。其中贷款利息收入-万元，同比增收-万元，增长43.28%；金融机构往来收入-万元，同比增收-万元，增长40.16%。中间业务收入-万元，同比增收-万元，增长63.28%，完成全年计划600万元的-%；各项支出-万元，同比增加-万元，增长-%，其中利息支出-万元，同比增加-万元，金融机构往来利息支出-万元，同比增加-万元，业务管理费支出-万元，同比增支-万元。收支轧差，实现账面利润-万元，同比增加-万元，经营利润-万元，同比减少-万元，完成省分行下达年度计划800万元的-%。

不良贷款实现“双降”，资产质量进一步优化。6月末，全行五级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，完成省分行下达全年下降计划1050万元的-%，占比较年初下降-个百分点。其中：次级类贷款下降-万元，可疑类贷款下降-万元，损失类贷款下降-万元。四级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，占比下降-个百分点。清收不良贷款本息-万元，完成省分行计划3600万元的-%；“散小差”贷款退出（撤据销户）-户、-万元，完成全年计划的-%和-%，同比多收-户、-万元。

贷款营销困难，余额较年初下降。全行各项贷款余额-万元，较年初下降-万元，同比少增-万元。6月底，全行贷款累放-万元，剔除联合贷款因素（联合贷款同比少放7000万元），同比少放-万元；累收-万元，同比多收-万元。

细化“保抢挖”战略，大抓存款上总量。针对我行存款总量不足，特别是点均、人均存款水平低的现实，新一届党委从理清思路，准确定位，提高认识入手，将存款工作确立为全行加快有效发展的“生命工程”，积极教育引导员工进一步增强忧患意识、竞争意识和责任意识，坚决克服小有发展进步就骄傲、自满的情绪，坚决克服面对竞争和困难就无所作为的畏难、厌战情绪，牢固树立“总量就是实力，份额就是地位，增存就是增效，增量就是竞争力”的存款新理念，不断强化“客户立行”、“存款兴行”和“释放全员创造力，拼抢市场份额，以存款数字论英雄”的经营思想，以深入贯彻落实全省资金组织工作电视电话会议精神、开展迎新春优质服务竞赛活动为契机，切实发动全员力量，坚持对公、储蓄和同业存款一齐抓，大力开展了全方位、多层次的吸存揽储工作。在认真细分存款市场，确定全行重点客户名录的基础上，建立健全了行领导抓系统大户、部门抓重点户、全员抓一般户的抓存组织体系，并按层次确定了保险公司等8户系统大户由行领导主抓、48户学校、医院等机构客户由部门主抓、城乡工薪阶层由员工拉网式开展抓存款，并从严进行考核。3月下旬，针对全行一季度存款任务欠账大，行际间发展不平衡和进度与时间不同步等问题，市分行专题下发《通知》，组织人力，要求全行上下树立信心，下大力气，集中时间坚持“两手抓”，切实把安排部署全年工作与当前业务经营有机结合起来，一手抓盛市分行2005年工作会议精神的贯彻落实，一手抓各项任务的完成，确保贯彻会议精神与一季度业务经营“两促进、两不误”。

## 分行筹建工作总结 农业银行陇南市分行工作总结篇二

年关将至，业务旺季，工作任务繁重，××\*分行立足今年，着眼明年，加强对今冬明春个人金融业务工作调度，统筹安排，确保个金业务稳健发展。

一、全面抓好今年个人金融业务各项工作任务落实。对照省行下达的任务，根据前10个月个金业务发展实际完成情况，对照目标找差距，对照任务抓进度，找准工作重点，明确工作措施，确保完成全年各项任务。

二、积极做好优质客户的维护工作。一是继续抓好pcrm系统的推广应用，充分发挥pbms系统在优质客户管理和维护中的作用，把对优质客户的维护与营销落到实处，使全行优质客户管理、维护更加规范化。二是做好市场调查和客户细分工作。进一步摸清中高端客户在全市的分布状况，在此基础上做好中高端客户的服务和维护工作，创新营销方式，加强基金、理财产品营销工作，为客户创造价值或提供方便，提高客户的忠诚度，从而提高中高端客户的占比和中间业务收入。三是做好优质客户的阶段性和日常维护工作。抓住元旦、春节两节期间，开展客户新春联欢会、联谊会、研讨会、沙龙、理财课堂、体育活动等形式多样、行之有效的活动，加强优质客户的维护。

三、突出重点，抢抓机遇，推进个金业务发展。紧紧围绕代发工资、第三方存管等源头性业务，继续巩固储蓄存款基础地位；强势推动工银瑞信及重点基金存续期营销，做大银行卡消费和分期付款，千方百计提高中间业务收入；集中精力做好灵通卡发卡，加强atm的管理；加强优质客户关系维护，提高竞争优质市场和服务中高端客户的能力，优化客户结构，夯实业务发展的基础。

四、严格个人金融业务风险防范。统筹协调好业务发展和加强内控的关系，做到“两手抓，两手硬”，层层抓好责任落实，加强个人金融业务风险管理，严格控制信用卡不良透支，做好内控评价和反洗钱工作，确保全年安全稳健运行。

为巩固××\*银行服务工作的丰硕成果，进一步提高整体服务质量，提升服务水平，该行全面启动了个人客户服务精细化管理项目，旨在为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务。

服务是银行永远的主题，××\*银行始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今年××\*银行推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，不仅硬件设施得到了全面升级，而且服务内涵也得到了持续的深化，排队现象得到了较大幅度的改善，客户满意度得到了普遍提高。

我们从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。同时，该行还将对此项目在执行过程中所总结的经验进行认真的分析，并在原有的基础上不断完善相应的监督检查机制，不断加强服务工作相关的制度体系建设。不仅如此，通过此次项目的开展和规范执行，该行营业网点客户服务效率在原有的基础上得到了一定程度的提高；并且，各个不同网点之间还进行了相互的沟通与相互学习，切实从整体上提升了该行的服务品质，得到了广大客户的普遍好评。

自从××\*银行在今年全面推进企业文化建设以来，企业的核心理念已深入人心，和谐发展氛围已初步形成，服务“三农”的社会形象得以塑造。松滋支行作为基层行，更加重视对企业文化建设的开展，总结出了几条很好的经验，一是要加强行为建设，即抓教育，切实加强职工思想教育，提高员工对企业文化建设的理解，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，构建全员自觉参与的企业文

化建设，自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是要加强制度文化建设，即提高学习，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，使广大员工熟练掌握政策要求；三是加强专业文化建设，组织职工认真学习、宣传总行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化、内控管理文化和制度立行、科技兴行、人才强行和勤俭办行的良好文化，在未来的发展中铸就坚实的企业理念。

## 分行筹建工作总结 农业银行陇南市分行工作总结篇三

### 一、20xx年银行业务经营情况

#### 1、各项存款额持续上升

截至20xx年月底，我银行自营网点余额达亿元，比20xx年底新增万元，活期占比%，比20xx年增加了个百分点。截至20xx年月底，我银行对公存款余额达万元，完成年计划的%，日均余额达到万元，超额完成任务。

#### 2、卡业务发展数量、额度提高

截至20xx年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较20xx年提高元，完成刷卡消费万元，完成年计划%，同比增长%。

#### 3、中间业务取得新进展

截至20xx年月底，我银行自营网点共代理保费万元，实现保

险手续费收入万元;完成基金认购、申购金额万元,赎回万元,银行实现收入万元;销售理财产品万元。我银行自营网点短信保有量达到户,新增户,完成年计划%。

#### 4、 易通pos商户有新的发展

截至20xx年月底,全用户户,其中银行自结存易通营网点结存用户户;pos机结存台,银行自营网点台。经过对无效商户的清理,设备开通率达%,易通pos商户有新的发展。

#### 5、 贷款规模增长迅速

截至20xx年月底,全累计发放贷款笔,金额万元。贷款结余笔,金额万元。实现利息收入万元,同比增长%,完成年计划的%,收入贡献率达到%。

#### 6、 财务运行情况较好

截至20xx年月底完成银行收入万元,超上级行下达的收入指标万元,收入完成进度和完成率情况较好,实现人均收入万元;完成利润万元,完成计划的%。

### 二、 主要采取的工作措施

#### 1、 加强内部管理

管理是金融行业的生命,严管理才能真正出效益,严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展,及圆满完成上级行下达的目标任务,我严格按照上级行规定,强化内部管理:一是改革完善经营机制。根据上级行精神,健全完善经营机制,理顺和完善市场拓展机制,为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理,落实从严治行,全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、

信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

## 2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

## 3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

## 4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认

识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现效益。

## 5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

## 三、工作中存在的问题

### 1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

### 2、服务意识和能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和能力有待改善。

### 3、人员素质有待提高



随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

## 四、改进措施

### 1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

### 2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

### 3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

### 4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。

在过去的一年里里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，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，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

## **分行筹建工作总结 农业银行陇南市分行工作总结篇四**

当今金融业的竞争，不仅是行与行之间的信誉竞争，同时也是优质文明服务多源化、系统化的竞争。谁的信誉好，谁的服务优，谁就能更适应顾客的不同层次需求，谁就能占领更多的金融市场，抓住更多的优质客户群。

银行服务的优劣直接体现着银行管理水平的高低，孕育着银行自身深厚的企业文化内涵和员工的良好精神风貌，从而展现在公众面前的就是一种品牌。

一周来，我行全体员工在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。我行全体员工以“客户为中心”为宗旨，做好银行服务工作，充分赢得客户信任。每名员工以饱满的工作热情，以细心，热心，耐心的服务，圆满的完成了上周的工作任务。

但仅做到上述工作是远远不够的，我行全体员工在领导的带

领下于上周提出了“用心服务”口号，即我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到。并取得了显著成果。

等等。

## 分行筹建工作总结 农业银行陇南市分行工作总结篇五

### （一）、 筹建办的前期工作

1、 由于公司前期没有进行专业的酒店可行性详细分析，原有方案对公司酒店项目定位不清，欠缺准确，因此，筹建办开始运作初时，首先对毕节市的酒店行业进行了多方面的市场调研，对毕节在营的三星级以上酒店和比较有特色的商务酒店进行了实地考察，对已立项、在建、即将立项的新酒店项目进行信息搜集。通过实地的酒店市场考察和相关行业数据的分析，对毕节市目前酒店行业的经营情况做出了合理的评估，对毕节市酒店行业未来的发展趋势进行方向性的预测。

2、 根据对毕节市酒店行业的调研和发展趋势的预测，与公司领导及各相关部门进行多次反复的探讨和论证，对酒店项目的市场定位进行了重新调整，确认“商务·休闲·娱乐”的主题，致力打造毕节市杜鹃花城最具特色的商务度假酒店。

3、 制订了酒店项目的总体筹建计划书，对项目筹备各阶段的工作进行了细分，初步拟定了各阶段的工作任务和进度安排，并持续跟进。

4、 根据公司确定的酒店项目大部分项目以招租经营为主的经营模式，结合当地市场的需求和发展预测，以及酒店项目的区域特色，与公司领导及各相关部门共同对酒店项目的经营项目和功能分区进行反复论证和规划，确定了以复合商务办公、复合休闲娱乐、复合餐饮为主体，配以设计装修精美

商务客房的复合型四星级商务酒店的酒店定位。确定了客房、休闲桑拿、特色餐饮三大经营板块以招商形式经营的前期策略。

5、为了更高效地开展酒店项目筹建工作，成立了跨部门的筹建工作小组，明确工作分工，主导统筹酒店筹建工作。

## （二） 筹建办具体工作的实施

1、对酒店项目工地进行实地勘察，将现场勘察与原有图纸中出现出入的问题汇集后，与各部门进行磋商和确认，并根据未来酒店项目经营和管理的实际操作需要对相关问题提出了多项修改建议。

2、根据筹建计划书，对酒店项目的消防、给排水、中央空调、机电、室内外装修等工作，从酒店设计和未来经营的角度提出了专业性建议，根据公司的部门分工，协助工程部做好相关工作。

3、根据筹建计划书，起草制订了酒店项目的智能化系统工作，制订了酒店智能化系统设计任务书和招标文件，明确了智能化系统集成需求及设计要点。根据需求，多方联系专业公司，寻求解决方案，通过努力，已有多间专业公司提供了设计方案，为设计及工程招标做好了准备工作。

4、根据招商和装修工作的需要，对黔西周边城市最具特色的酒店和娱乐场所进行考察，对酒店项目各经营场所进行具体的细分设计，做好了招商谈判准备工作。

5、根据筹建计划书，跟进了酒店项目中酒店大堂、酒店客房和后勤区域的设计要求。

6、对酒店项目项目的停车场设计进行了重新的调查和论证，制订了酒店停车场的需求量分析。

7、根据筹建工作的需要，初步草拟了未来酒店的组织架构和人员编制计划，制订了未来酒店的运作管理模式。

8、根据筹建工作的需要，逐步草拟未来酒店运作的各项规章制度和操作流程。

9、根据筹建工作需要，逐步收集未来酒店经营和管理需要的相关信息和资料。

10、根据筹建工作计划书，进行了酒店智能化系统集成设计及工程、室内装修设计招标准准备工作。

(1) 对酒店软、硬件进行投资经营估算；

(2) 对酒店室内装修和工程费用进行估算；

(3) 对酒店经营费用进行估算和营业收入的预测；

(4) 对酒店配套经营性收入进行估算。

12、根据筹建工作进度，广泛收集配套设备厂商资料并与厂商洽商，为下一步过渡到开业筹备阶段做准备。

### (三) 酒店项目招商方面

1、跟进酒店项目的招商工作，对项目的租金进行广泛的市场调查和论证，制订了招商方案和租金处置方案。进行了相关的信息发布，跟进、联络和洽谈工作，逐步筛选合作经营商家，并按酒店功能分区分类进行重点谈判。

2、为突出酒店项目的特色，制定了经营项目、经营品类和营业比例的方案。

3、确定招商对象和招商工作执行：

- (1) 确定招商档次；
- (2) 寻找招商客户，对目标客户和上门客户进行区分；
- (3) 逐步与客户联系沟通合作方案；
- (4) 多渠道发布招商信息。

4、根据招商工作进度及需要，完善酒店项目招商手册，包括招商优惠方案、装修期、租金标准等，为下一步招商工作做好准备。

1、筹建办本来应该作为酒店项目的专责部门，负责整个项目的统筹工作，担当对酒店项目的各项相关工作决策性建议的角色。在筹建办成立运作之前，公司的机电、水电工程师已经跟进了部分酒店项目的机电和给排水的前期计划工作，为保证工作的延续性和人员的综合使用，酒店项目机电和给排水的筹备工作继续由公司原有的水电工程师跟进。由于部门分工、部门职权、沟通协调等多方面因素，筹建办无法对机电、水电项目的推进真正发挥统筹和决策性建议的角色，从而也出现了目前机电和给排水等在实际操作中出现项目冲突，进展缓慢甚至停滞的局面。

2、招商工作是酒店项目工作的重中之重，从正常的运作角度，招商是属于营销部的专项。目前，招商由筹建办负责，由于专业性、招商人员、招商推介力度等多方面因素，导致招商工作进展缓慢。

3、酒店项目的筹建工作是一环扣一环的衔接过程，任何一个项目的拖延都会影响到下一个衔接项目的进展。土建项目是基础，由于土建工程变数过多，土建主体工程一直未能开工，其它各配套项目一直处于观望和等待状态，导致后续工作无法有效推进。

1、 希望能明确酒店项目土建工程的具体工期，土建工程能尽快开工，以便后续工作能够有效推进。

2、 为确保酒店项目筹建工作的顺利推进，筹建办希望筹建工作小组各工作分工人员能统一由筹建办负责安排和协调相关工作任务及进度要求，提供决策性建议方案报公司做最终审批。

3、 在酒店各项设施设备的招标工作中，建议公司重新制订招标程序，首先细化和明确并向竞标商传达自身的需求及目标，由竞标商做出符合公司要求的方案，经过初审—方案修改—复审—方案完善—终审的程序，为公司获得最优化和最具性价比的方案。

1、 制订了酒店管理手册及各种单据的印刷，与公司领导联系并确定了酒店所有开业物品采购。

（1）协调施工方保证工程建设能够按计划进行，并确保工程质量；

（2）由于酒店的内外装修时，专业性很强，筹建办将会主导提出各专业意见，监督工程实施，提高质量，为公司节约费用。

（1）经营管理组织机构；

（2）人员编制配备、工资水平；

（3）各部门经营管理程序；

（4）制订经营管理的方针和政策。

5、 进行酒店市场营销及销售的前期准备工作。

（1）调查研究，进一步确定酒店的目标客源结构与市场定位；

(2) 组织酒店对外宣传；

(3) 组织酒店对外公关工作；