

# 农行工作总结及下一年工作计划(模板5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 农行工作总结及下一年工作计划篇一

### 农行员工个人工作总结

时光荏苒，进入农行已有快两年的时间，这近两年的时间让我打心底喜欢上农行这个大家庭，在这里有激情有荣誉，有拼搏有汗水，让我们在工作的同时享受工作。在过去的一年里我积极服从领导的工作安排，团结同事，主动履行工作职责，能很好的完成本职工作。工作之余积极参加支行组织的学习和业务培训，端正学习态度，认真学习新业务新知识，能较好的完成学习任务，达到学习目的。

我认真履行职责，爱岗敬业，扎实工作，不怕困难，刻苦学习业务技能，本着严谨细致的目标任务，发扬甘于吃苦乐于奉献的精神，对持各项工作都任劳任怨尽职尽责，以高度的责任心，客户至上的服务理念，将优质服务工作落到实处将规范经营落到实处。

入行一年多的时间里，我早已没有了刚开始工作时的紧张和茫然，在领导的关心和帮助下，我业务技术不断增强，工作能力也有很大的提高，对于柜员的各种业务操作已是轻车熟路。为了提升自身的业务素质，我在工作之余学习各种会计业务知识和保险代理业务知识，并获得会计从业资格证和保险代理从业资格证。回首2011年，这段时间里我学习到很多东西，自身素质也有了很大提高，一年来，我不段充实自己，

在树立正确的人生观，世界观和价值观上有新的认识，一年里我思想积极向上，工作勤勉努力，坚持不断学习我行的规章制度和业务知识，提高自身业务素质，把学习到的知识应用到实际中去。在三化三铁的创建工作中严格按照标准执行，切实履行柜员职责。本着服务三农的宗旨，认真学习胡锦涛同志的思想，自觉贯彻党和国家制定的方针政策，全心全意为人民服务，严格遵守各项金融法律法规以及单位的各项规章制度，忠于职守，实事求是，在工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，提高自己的业务素质，对于下发的各种文件和资料认真学习融会贯通学以致用，业务工作能力和综合分析能力有了很大提高。当然，在工作中我还存在一些不足之处，如在工作较累时候有懈怠现象，柜员等级只有中级水平等，在以后的时间里我会针对自身的不足进行学习改正。

2011年对我们支行而言，是辛勤耕耘的一年，是开拓创新的一年，是积极奋进的一年。对于我而言是具有转折意义的一年，从青涩变的成熟，从生涩变得熟练，从茫然变得坚定。在新一届支行党委的正确领导下，我行各种业务飞速发展，迎来崭新的发展局面。这一年来我始终以一个合格银行员工的标准严格要求自己，立足于本职工作，潜心钻研业务技能，在平凡的岗位默默奉献，为我们农行奉献自己的光和热，为我们\*\*农行的飞跃贡献一份力量。

现如今国家执行的是稳健的货币政策，出现的新问题亟待解决，面对来自各方的严峻挑战，我们能做的就是加强自身素质，迎接未来的挑战。在今后工作中我将继续加强理论学习，进一步提高自身素质，以更加严格的标准要求自己，努力克服各种负面情绪，吸收过去的经验和教训，提高服务质量，配合领导和同事把工作做好把工作做实，相信在支行党委的带领下我们会飞的更高。，希望能帮助您！

# 农行工作总结及下一年工作计划篇二

## 一、各项计划执行情况

(一)上半年各项指标完成情况1、各项存款任务完成情况：截止6月30日□xx县支行各项存款余额为135002万元，比年初增加22733万元，完成xx分行下达上半年任务19150万元的118.71%，各项存款增量在xx分行辖内排名第四名。其中储蓄存款余额为81132万元，比年初增加11283万元，完成xx分行下达任务9000万元的125.37%，储蓄存款增量在xx分行辖内排名第二，在县域支行排名第二。对公存款余额为53870万元，比年初增加11450万元，完成xx分行任务10150万元的112.8%。各项存款日均余额为126918万元，日均增量为14633万元，同比增长10625万元。日均增量在xx分行县域支行内排名第三位。存款市场份额占有率36.96%居xx县各金融机构名列第二。

## 2、其他零售业务各项指标完成情况1、个人电子银行客户方面

新增个人电子银行客户11596户，完成总任务12400户的93.52%。

其中新增个人网银2507户，完成任务2215户的113.18%;新增手机银行1104户，完成任务2044户的54.01%;新增个人短信通6579户，完成任务6896户的95.40%;新增个人电话银行1406户，完成任务1245户的112.93%;新增转账电话92户，完成任务491户的18.74%;发展有效商户18户，完成任务17户的105.88%;2、企业电子银行客户方面：新增企业电子银行客户68户，完成总任务45户的151.11%。

其中新增企业网银44户，完成任务26户的169.23%;新增企业电话银行24户，完成任务19户的126.32%;新增企业短信通客

户58户，完成任务23户的252.17%。3、银行卡业务方面：借记卡业务收入72.24万元，完成任务173万元的41.76%；共发放贷记卡603张，完成任务600张的100.05%，贷记卡业务收入10.89万元，完成任务43万元的25.32%。

4、代理销售业务方面：实现代理基金销售收入16万元，完成任务26万元的60.96%。季末共完成标准保费收入955.5万元，完成任务1073万元的89.05%。

季末实现标准保费收入39.8万元，完成任务42.94万元的92.69%。

5、个人贵宾客户方面：新增三星级以上(含)客户75户，完成任务147户的51.02%。

3、贷款投放能力增强。

截止6月30日□xx支行各项贷款余额40417万元，比年初28403万元增加120xx万元，增加42.29%。其中法人客户贷款余额18400万元，比年初的16120万元增加2280万元，增加14.14%；个人贷款余额2万元，比年初的12283万元增加9734万元，增加79.24%。

6月末xx支行资产质量，按五级分类标准：各类正常贷款29894万元、占比73.96%，关注贷款461万元、占比1.14%，次级类贷款55万元，占比0.14%，可疑贷款10000.3万元，占比24.74%；损失类贷款6.7万元、占比0.02%。

全行不良贷款余额为10062万元，占比24.89%，比年初的30万元增加32万元，其中法人类不良贷款贷款10000万元，个人类不良贷款余额62万元。

“三农”小额农户贷款实现零不良记录。

在上级行的关心和支持下、在支行客户经理们的大力拓展下，贷款投放速度和力度均明显高于往年。

## 二、工作亮点。

1、管理体制改革成效明显。由于工作做到早计划、早安排，并成立了网点管理中心，不断强化了规范化管理和揽存力度，上半年来我行储蓄存款增长得较好□xx县支行各项存款余额为135002万元，比年初增加22733万元，完成xx分行下达调整前任务19050万元的119.33%。

2、“三农”工作稳步推进。在“三农业务团队”的努力下，“三农”服务工作进展较快。上半年，“三农”贷款余额为5082万元，比年初增长3018万元，年累计投放5175万元□20xx年全年任务数为2300万元，已超额完成718万元。惠农卡新增卡量7317张，农户小额贷款授信1042户，开通惠农卡短信通845户，惠农信用卡42张，转账电话94部。整个“三农”工作显现出全面推进和快速发展的良好势头，在xx分行县域支行排名一路领先，并继续保持零不良。

3、基金销售额创历史新高。激励措施进一步细化，全行员工集体行动参与营销□20xx年我行基金销售业务取得了较好的发展，实现代理基金销售收入16万元，完成任务26万元的60.96%。

4、各项工作协调发展。以上半年工作任务快速推进为中心，党建、群团、工会等各项工作全面开展，安全保卫得以顺利实现，业务经营无重大差错，各项工作协调发展。

## 三、今年以来主要的工作措施

1. 继续抓好网点管理工作。

我行围绕个人零售业务营销团队的工作特点以及第二季度的

工作重心，继续认真做好各网点的管理工作。一是认真抓好柜台服务工作，重点对各网点vip岗位、对公业务岗位等主要岗位进行人员调整，有效地激活了员工的积极性和主动性，较大地发挥了重要岗位的业务带动的作用。

二是进一步做好了网点晨会工作，以营业网点标准化服务和标准化营销导入活动开展为契机，进一步抓好了晨会工作，有效提升了网点的活力。

三是及时开展了各项管理工作，如及时开展对公账户对账回单收回工作，有效提升了各网点的对账回单收回率；及时开展安全演练工作和安全保卫检查工作，较好地组织了营业网点安全防卫工作。四是继续抓好网点午餐配送工作，为一线员工做好后勤保障。五是有效组织了洪汛期间营业网点预防洪水突袭工作，及时对会计档案等重要物资进行清理和调运，做到提前准备、轻装务战。六是认真做好业务培训工作。坚持每周一和周五网点大堂经理、理财经理学习汇报制度，有效地促进客户分析、市场研究和业务推进等工作。同时对区行业务视频会、专题业务讲座等通过拷盘复制到网点组织员工学习培训到人，进一步提高了网点员工的业务素质。

七是及时开展了部门自律监管工作，先后对各网点开展了零售业务自律监管工作，对贷记卡发卡、电子银行业务、企业对账回单收回等工作进行了有效的改进，加大了对贷记卡透支的催收力度，使我行信用卡透支比率有效控制在1.2%。2、有效地组织了业务营销工作。一是认真做好第一季度业务营销计价发放工作，以准确计价、及时兑现的工作作风促进了广大员工对业务营销积极性，确保旺盛的营销势头。

二季度，我行业务营销发展良好，除自主理财类业务营销滞后外，其他各项小指标基本保持在与时间同步的水平上，甚至有贷记卡等指标已完成了全年任务。

二是进一步做好了存款大客户的维护工作。本季度基本完成

了三星级以上个人客户档案的建立工作，并初步落实了专人维护。

通过短信、电话、上门走访等多种渠道先后对我行个人存款(或公司类存款)客户以及各特约商户进行维护，从而较好地确保存款工作的稳步增长。

三是继续做好机构类存款客户的服务工作，先后落实财政返乡农民工财政补贴发放工作、社会养老保险基金保险费代收工作、开通国税局刷卡缴税工作，初步商定了xx中学秋季学期学费代收工作等，同时指定专人继续做好县财政局业务收单、送单和对账工作，较大程度地做好机构类存款大客户的服务工作，有效的稳定了机构类存款季末的变动因素。

四是加强与国寿保险公司的合作，开展代理保险业务营销竞赛活动，有效地提高了寿险业务的份量。第二季度，单是与国寿合作期间我行营销的寿险保费收入就达257万元，有效推动了代理寿险业务的发展。

3认真开展了风险排查工作。一是按照上级行和支行的工作部署，及时成立了银行卡与电子银行业务风险排查工作领导小组，并及时布置了我行该项业务的风险排查工作，完成了网点员工风险排查承诺书的签定工作，并定期向xx分行汇报排查情况。

二是配合上级行各风险排查工作组认真开展了风险排查工作，先后对出现不良余额的贷记卡进行跟踪排查、对全行范围内特约商户开展巡检工作、对部份转账电话开展跟踪检查等，及时纠正了个体户吴步涨等5户绑定个人结算账户的特约商户，先后纠正了12户绑定结算账户为非经营者账户的转账电话，及时整改了电子银行业务申办过程中存在的各种遗漏，进一步做好了风险防范。三是组织网点员工开展行为排查工作，充分利用现有的系统和科技平台对员工行为进行风险排查，进一步筑牢了合规文化建设。

4、全面落实xx分行的信贷工作布置，积极推进信贷结构调整，不断提高信贷资产质量。

认真贯彻落实xx分行20xx年工作会议精神，使全体信贷人员和客户经理充分理解xx分行20xx年整体工作思路及我行各项计划任务，做到心中有数。加快营销力度，加强不良贷款的清收，严格控制不良贷款余额。加强信贷管理制度的执行检查和自律监管工作，有效提高管理水平。

5、认真履行监管职责，切实在线监测工作力度，积极防范和化解信贷风险。一是风险经理认真按照贷后管理的规定进行在线监测及现场检查，对在线监测及现场检查的情况认真记录风险经理工作日志，对通过检查发现的问题及时下达监管表要求客户经理进行整改，对防范和化解风险起到积极的作用；二是按季发布信贷风险监测报告。

三是认真做好贷款的贷后会审检查工作，按规定对本行所发放的贷款全面进行自查，对自查发现的问题要求客户部门认真进行整改。切实加强自律监管检查工作。按季进行自律监管，有效防范和化解经营风险。

6、全面加强贷款风险分类管理，认真做好信贷资产质量监测。

(1)、切实加强贷款风险分类工作。

、积极做好信贷资产质量监测工作，严格监控信贷(2)资产质量状况。

7、加强信贷审查工作，提高信贷审查的质量和效率。信贷业务审查重在对信贷业务的合法合规性及风险控制上，认真做好信贷业务审查把关工作，对控制风险源头、确保和提高信贷资产质量至关重要。严把贷款质量关，是保持贷款审查的质量，确保贷款放得出去收得回来的重要环节，贷款审查要求做到严格审查、又要快捷。



8、认真做好客户经理培训工作，加强信贷队伍建设。

#### 四、遇到的困难和存在的问题

1、人力资源相对紧缺。随着20xx年“三农”工作的全面铺开，业务面和业务线条都明显大于以前，与快速发展和全面铺开的业务要求相比，我行人力颇感吃紧。

2、业务发展不够均衡。从各项经营指标执行情况中来看，我行个贷业务、银行卡、代理保险等业务发展较好而且较快，但由于县城经济状况不良，指标进度很慢，从而较大地影响了中间业务收入等指标的完成情况；从贷款结构来看，也存在着法人贷款相对集中、中小企业贷款进展缓慢、个贷业务品种间发展未同步等问题；从存款业务上看，储蓄存款与对公存款间未形成互相联动发展的良好格局，而且存款变动因素不断加大，外币存款业务没有实现突破开成业务短腿等。业务结构调整和均衡发展仍是我行比较突出的问题。3、不良贷款仍高居不下。尽管已经剥离了部份不良信贷资产，但目前我行全行不良贷款余额为10062万元，占比24.89%。对于这些不良贷款，如不采取措施加快清收，将对我行业务考核造成较大影响，一是影响我行的收息水平，二是制约我行信贷业务长效机制下的持续发展。

4、授信政策不合理导致贷款营销面临困难。授信政策欠缺灵活性，不够贴近市场，不利于我行维护存量客户，更谈不上“拼、抢、挖”。如xx的木材加工类企业中大部分企业无法提供房地产抵押，只能以机械设备进行抵押，而二级分行只对可提供房地产抵押的授信到县支行，给我行的贷款营销带来了一定困难。

5、城市基础设施建设类市场份额很少。

市财政性存款分配将按基础设施贷款存量的30%xx及全年基础设施贷款增量的70%”来分配财政性存款，不管方案何时出

台，这已成为xx市财政性存款分配的主流。而xx县随着xx市“二次创业”、两小时经济圈等加快实施，县域一批重大基础设施建设项目相继实施，如我行不能及时介入、及时解决政府租赁或回购模式许可批复等问题，将极大影响我行的存贷款及中间业务收入份额。

## 五、下一步的工作计划

### 1、克服存在困难，加大信贷营销力度。

一、加强与区分行农村产业部的联系与沟通，争取早日把我行纳入房地产开发贷款区域准入范围。

二、抓好房地产开发项目，把房地产开发项目贷款作为法人贷款的突破口。一是继续跟踪做好几个房地产项目准入的前期工作，特别是3095房地产开发项目，目前该项目正处于报建及总评当中，待获得“建设用地规划许可证”和“建设工程规划许可证”以及总评图后即可向上报材料，二是根据与“广海新城”二期房开商的联系与沟通，该房开商对项目贷款有意向性需求，因此要加强做好营销工作。

三、抓紧抓好年内开发动工的“中央华城”和“富源华都”等房地产开发楼盘的准入工作。

四、依据政策指引，做好符合条件的“三农”小企业客户及简式快速小企业贷款客户的营销工作。把xx镇及周边的小企业进行筛选，把适合我行信贷条件的小企业纳入我行。2、加强对公存款的攻关力度，增加对公存款市场份额。在对公存款方面，除了要切实做好日常维护以外，下一步还要突出做好如下几个方面依托财政支付系统等进一步做好财政局的维护工作，争取更多的财政资金落户我行。

3、进一步做好各项服务，加大储蓄存款的贡献力度。一是切实做好柜台服务工作，不断提高柜台服务的工作质量，增加

柜台服务对储蓄存款的吸引力度；二是认真做好存款大客户的维护和升级工作，利用现有的星级客户平台充分体现客户的尊贵之处，从而提高存款大户的盈利贡献度；三是做好品牌营销服务，要组织全行员工加大对我行电子银行、转账电话、特约商户等现有产品进行综合营销，做到以产品留住客户，用产品赢得收入。要抓住农产品始终走旺的特征以现有产品做好服务“三农”、服务农民工等工作，力争实现惠农卡存款余额突破。

#### 4、加大业务监测力度，促进全年各项指标的有效推进。

一是抓住股市基本稳定且有回阳之势的市场因素充分做好基金代理销售和第三方存管开户工作，要通过加大宣传、正确引导促进业务的顺利开展。

二是加大对短信通、个人网银、转账电话、惠农卡、农户小额贷款等业务综合营销力度，通过捆绑营销我行特色产品挖掘新的星级客户，促进银行卡发卡、信贷投放、中间业务收入、星级客户增量等指标同步推进。适当捆绑贷款营销个人常年财务顾问、代客理财等业务，促进中间业务收入的不断提高。

三是加快短腿指标的突破速度，加强与财保公司的合作力度，突破汽车保险、代理财产险等业务；加大外币存款客源搜集工作，千方百计拓展个人外汇交易业务，力争外币存款、个人外汇交易等外币业务如期完成。

四是认真做好财务工作，及时清理各项代理业务的收账工作，把该收账的及时收账，把该入账的及时入账，不断提高经营成果。

#### 一、20xx年第三季度各项任务指标完成情况。

1、各项存款任务完成情况。截止9月30日□xx支行各项存款余

额为145019万元□xx分行下发我行全年人民币各项存款增量计划(不含同业存款)为19150万元,我行存款余额比年初增加32740万元,比去年同期增加10007万元,完成年度计划的170.96%,其中储蓄存款余额为83540万元,比年初增加13681万元,比去年同期增加8368万元,完成年度计划的152%,对公存款余额为61479万元,比年初增加19059万元,比去年同期增加1639万元,完成年度计划的187.77%万元,各项存款日均余额为131054万元,日均增量为18769万元,同比增长10014万元。

我行人民币各项存款取得了较好的成绩,与全行员工的辛勤劳动是分不开的。

## 2、贷款投放情况。

20xx年9月末,至我行各项贷款余额为44386万元,比年初增加了15983万元,比去年同期增加6712万元,完成年度计划的106.55%,其中,个人类贷款增量计划为7000万元,至9月末,我行个人类贷款实际增量为13603万元,完成年度计划的194.32%,公司类贷款增量年度计划为8000万元,至9月末,我行公司类贷款实际实际增量为2380万元,完成年度计划的29.75%。公司类贷款增长乏力,主要受我县实际经济基础情况薄弱影响。

## 3、经营利润情况。

20xx年xx分行下达我行的拨备前利润为1650万元,截止9月30日,我行实现拨备前利润为1524万元,完成年度计划的93.4%。今年我行利润完成情况较好,主要是因为古顶电站能按时归还我行的贷款利息,在1534万元的贷款利息收入中,有456万元是古顶电站的贷款利息,占贷款利息收入的29.7%。

## 4、三农工作情况。

截止20xx年9月30日发放惠农卡48299张，比年初增加12504张，完成全年任务13000张的96.18%；农户授信户4024户，比年初净增1160户，完成全年授信1000户的116%；农户小额贷款投放5586万元，比年初净增3619万元，完成全年投放任务2300万元的157.3%；农村生产经营性贷款投放340万元，比年初净增340万元，完成全年投放任务120万元的283.35，惠农信用卡发卡184张，比年初净增101张，完成全年任务100张的101%。农户小额贷款、农村生产经营性贷款均保持零不良二、主要工作措施。

1、努力开展了客户维护工作，继续推行客户分层维护和管理工作，确保稳存增存。全行性机构客户、四星级以上个人客户由支行业务营销小组进行管理和维护，其他机构、公司类客户由网点和支行个人部、客户部共同维护，三星级以下客户由营业网点进行管理和维护，零散客户由柜台进行营销和维护。首先，我行个人部组织各个网点抓住中秋、国庆期间开展客户打走访活动，共走访机构类存款户21户共165人，走访了个人类客户400多户。二是完成个人优质客户系统签约工作。截止9月30日，各网点全部完成了对日均存款10万元以上的814户个人优质客户系统签约工作，为今后的客户维护和服务提升打下了基础。三是进一步加强了客户对账工作。以对公存款账户对账协议签订为契机，8月份以来，我行组织了网点大堂经理、个人业务经理实施上门对账工作，顺利完成了全行对公存款账户的对账签约签订协议，而且收回了很多钉子户的对账回单。

2、理清信贷发展思路，积极开展贷款营销工作。我行组建了贷款营销团队，以贷款营销为主线，针对各项指标任务，明确目标，实行团队内分工负责制，各司其责，抓好贷款营销工作。

另外□□xx根据分行20xx年个人产品营销实施细则》，制定贷款营销计价分配方法，调动客户经理营销贷款及各经办人员的工作积极性。

积极营销发人类贷款，在上级行的支持下，至二季度末成功营销了凤糖生化股份有限公司8000万元短期流动资金贷款，其中6000万元为收回再贷，新增万元；小企业贷款成功地营销了xx市青山农业开发有限公司400万元；xx县融丰农业生产资料有限公司贷款100万元。并及时介入房地产开发楼盘，寻找贷款资源，紧跟xx楼盘开发，为个人住房按揭贷款的可持续发展打下基础，加强个人助业贷款的投放力度，实现个人助业贷款较快增长，从木材加工企业入手，以木材加工企业流动资金需求为契机，做大做强个人助业贷款，以个体工商户为基础，解决其经营过程中的资金需求，做好个人助业贷款的营销。另外，努力做好项目的前期跟踪工作，加强对不良贷款的清收工作，严格控制不良贷款余额。

3、全面铺开网点文明服务标准化导入工作。在区分行和xx分行的统一部署下，我行营业网点文明服务标准化导入顺利展开，为期一个星期的导入工作使我行营业网点无论从员工着装还是从文明礼仪服务以及营业环境方面，都有了高度的统一性，大大提高了我行的社会形象与社会认可度，这是我行实施网点集中化管理改革后的又一网点服务大力推进。为了确保导入工作目标的实现，我们还开展了网点导入竞赛活动，让每位员工真正的把标准文明礼仪服务记在心上并熟练地运用到工作中去。

4、切实把各项零售业务营销工作落实到实处。在上级行的统一部署下，我行从7月份开始启动了“激情仲夏、金彩生活”营销活动，成立了营销活动领导小组，制定了活动实施方案，着重对储蓄存款、电子银行业务、基金营销、中间业务等进行了重点营销，取得了较好的成绩。共营销认购农银大成蓝筹基金666.25万元，认购易方达消费行业基金166.1万元，营销金额分别居xx分行第二名和第三名。

二季度，我行与泰康人寿合作，组织营业网点开展代理寿险业务劳动竞赛，并开展了营销业务培训，强化了营销技能。

截止9月30日，我行已累计营销代理寿险保费1267.5万元。

5、认真开展了合规文化建设工作。首先，我行认真组织开展自律监管工作，先后组织业务人员下到各网点对个人零售业务开展自律监管工作，纠正存在问题20多处。二是配合上级行认真开展总行审计组的迎检工作，年以来存在的问题逐一进行了排查和整改，对并且配合检查组开展了个人质押贷款等业务的审计工作，顺利地通过了工作组的审计。三是组织网点员工开展行为排查工作，充分利用现有的系统和科技平台对员工行为进行风险排查，进一步筑牢了合规文化建设。

三、存在的问题和困难。1、存款不稳定性加大。

在我行的存款工作得到较大增长的同时，也受到了前所未有的同业竞争。在同业中，信用社不论是存款总量还是季度增量，均超过了我行，邮政储蓄等纷纷向县财政、县国土局等我行主要机构类存款客户发起强攻，村镇银行的成立加大了对金融资源的竞争力度，加上部分领导的各种干预，使我行的对公存款不确定性大大增加。

2、人力紧缺比较突出。我行现有网点6个，网点人员共56人，剔除会计主管等后台人员，前台员工仅为41人。为了满足其他岗位工作的需要，部分网点已经被迫减少柜组，营业网点没有负责管理工作的主任，大堂经理工作在大堂营销和管理、接替会计主管、充当网点负责人等多个角色间交替开展，工作性质明显偏离，工作职责行使起来难以到位，使得网点管理工作比较被动，团队营销工作也大打折扣。在第二季度的自助设备使用率通报中，我行业务量排名靠后，其中也有人员紧缺的因素，部分网点大堂业务引导空位、部分自助设备管理人员监管岗位工作太多，影响了对机器设备的正常维护。等等这些情况还需要我们进一步关注分析，以便找到适当的解决方法。

3、信贷营销和清收难度很大。主要体现在：（1）、企业法人

客户极少。受xx县县域经济不发达，中型企业非常少，大型企业根本没有，部份上中等规模的客户都是集团化企业等客观因素的影响，县域支行的法人客户的贷款营销空间极少。(2)、中小企业难以介入。从目前调查到的有贷款需求且具备较好还款能力的中小企业来看，经营场地多是以租赁为主，很多中小企业的无法提供房地产作抵押，就我行现行的信贷准入条件以及总行新出台的小企业营销的办法，确实很难操作。4、中间业务收入缺口较大。我行20xx年中间业务收入计划为639万元，由于受多种因素的影响，至9月末，我行仅实现中间业务收入342万元，虽比去年同期增加123万元，但仅完成年度计划的53.3%，其中，系统内分配中间业务收入10万元，占比为2.95；应税中间业务收入332万元，占比为97%。缺口较大，任务艰难。

#### 四、下个季度的工作计划。

1、继续抓好零售业务转型促进存款增长的工作。一是进一步明确和细化客户分层次管理工作，推行责任客户经理负责制，同时明确考核基数，实行绩效考核。二是要进一步发挥团队营销的作用。在营销时，要发扬团队精神，取长补短，开展联合营销，特别上对目前存量客户的上下游客户进一步研究和拓展，采取针对性措施，争取更大的领域的业务合作。

三是充分发挥支行零售业务转型领导小组和支行业务营销小组的作用，继续做好以电子银行业务为主的自助业务推广使用工作，进一步分流零散业务，提高柜台工作效率；四是加强全面业务能力的培养，不断提高柜台员工和责任客户经理的综合营销能力，进一步打好业务转型工作的基础。

2、加强中间业务的营销与管理工作。截止9月30日，我行中间业务收入仍不理想。为此必须加强对中间业务的营销与管理工作。一是继续做好代理保险工作，进一步扩大代理保险业务手续费收入的贡献力度；二是抓好新业务产品的营销与拓展，争取在常年财务顾问、代客理财业务方面有所突破。三



是加大基金代理等业务的冲刺力度，争取更多的代理基金销售业务收入；四是继续加大贷记卡、借记卡的发卡量，加大个人网银和企业网银的营销，争取更多的合作单位，进一步增加我行的中间业务收入。五是抓好中间业务收入的管理工作，对应入账而未到账的要及时催收，做到收入真实、入账及时、记账准确。

3、继续做好惠农卡服务“三农”工作。一是继续组织人力物力深入县城边各村屯的开展信用调查工作，选准目标收集资料。二是组织网点人员尽快做好打卡和发卡工作，除了制卡要在网点进行外，其他环节尽量延伸到村屯现场办理。三继续抓好宣传工作，确保广大用卡客户能使用卡、会使用卡；四是积极与当地农资企业、农资商户进行联系，争取确定五到十户经营信誉好、产品质量优、社会效益较大且能让农民朋友享受适当优惠的农资企业或农资商户为惠农卡农资采购指定点，为下一步实现惠农卡授信用信提供方便，给农民朋友农资采购塔桥牵线。

4、进一步整合网点资源，加快网点转型步伐。意识进一步做好网点人员的调整，更好的发挥柜台优势、网点优势和资源优势。将业务素质好的员工向大网点倾斜、向主要岗位倾斜，将适合零售业务的柜员向零售岗位安排，将适合代理业务的柜员向代理业务岗位安排，将适合对公业务的柜员向对公业务岗位安排，对不适合前台业务的向后台安排，同时实行后台保底、前台鼓励的业务量计价考核办法，促进员工争做前台柜员、争做业务贡献，从而更大地挖掘出柜台员工的潜能，以更加合理的状态参与同业竞争。二是进一步整合网点客户资源，在现有的客户分层管理的基础上，更加完善客户管理台账，将客户周边人群、客户业务上下游资金链等全部纳入客户管理台账，实施客户走访记录制度，为更加广泛地掌握资金源而建立客户信息台账。

同时进一步完善大堂经理和理财经理工作制度，落实客户维护工作责任，实施更为具个性化的金融服务。

5、加大业务营销力度，突出品牌效应。一是加大对主流银行品牌的营销力度。自年“三农”工作全面铺开以来，我行在xx县的主流形象又逐渐恢复，目前在xx县域内仍以大银行的形象位居招商部门首选金融部门，下一步是在充分做好各项服务的同时，更加地加强与政府、招商等部门的联系与合作。二是做好存量客户的深挖工作，争取从存量客户中营销业务。三是继续做好个人零售业务特别是电子银行业务、商户注册、理财业务等更具品牌的业务营销工作，同时加强与客户的沟通与合作，争取在收费办法实施的基础上不减少客户保有量，加大卡业务和代理保险业务的营销力度，通过加大个人零售业务的营销来确保各项中加业务收入到位。

6、总结前三季度得失，适当调整工作重点，全力以赴，力争在第四季度完成所能完成的全年各项指标任务并做好开展20xx年各项工作的准备。

更多相关优秀文章推荐：

1. 农行纪检监察工作总结范文
2. 农商银行个人工作总结
3. 农行网点年终工作总结
4. 农业银行工作总结
5. 农村合作银行年终工作总结
6. 农行职工个人工作总结
7. 农业行政执法大队工作总结

## 农行工作总结及下一年工作计划篇三

在农行工作以来，上了一个月的运营主管的班，这对于我来说，是尝试、是挑战，是历练，是成长，有欢笑，有悲伤，有泪水，有幸福，一个月工作以来，我狠抓柜面服务质量，积极处理好特殊而重要业务，对于客户的投诉总是不厌其烦地处理，在一个月工作中，我将爱岗视为职责；将敬业视为本分；将奉献视为崇高的追求。

作为农行运营主管，我深知，金融业是一个高风险的行业，金融机构经营的是货币，我们的工作是不能半点马虎的。

出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。

在工作中，我始终保持坚强的党性原则，廉洁奉公、严格自律。

特别是在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保了银行资金的安全。

我深知权力是一种责任。

在工作中，我时刻绷紧廉政这根弦，做到了常在河边走，就是不湿鞋，真正做到做到管好别人首先管好好自己。

## 农行工作总结及下一年工作计划篇四

各位领导、同事们：

大家好！我今天演讲的题目是：她们，用真心托起心中的太阳！

柳江农行营业室。

柳江农行营业室，是一支真正的团队，18位员工就像18只呈“v”字形飞翔的大雁队伍。每只“大雁”都不知疲惫的扇动翅膀。使整个“雁群”不断上升，不断前进，朝着既定的目标奋勇前进。为提高自身的业务技能，全体员工倡“素质第一”，塑“窗口形象”，重“业务技能”，争当“岗位排头兵”，掀起了岗位练兵的热潮。每周一晚，是该室法定的岗位练兵日，员工们19点下班，匆匆回家吃口早已冰冷的饭菜，20点准时回到办公室，常常是直到23点，办公室依然灯火通明。灯下是员工们聚精会神，忘议苦练的身影。联行柜员小钟，家在南宁，又有了身孕，但为了练就一身过硬的本领，常常放弃双休日回家与丈夫团聚的幸福时光。把办公室当成了自己的家，直到预产期到了，才恋恋不舍踏上回家的路。员工韦睦香，每天下班后，吃着自己从家里带来的白粥，一直在办公室练习，常常练到深夜。像这样的事例，还有许多，许多……，他们正是靠着这样一股敬业精神，练就了一身本领，每个人都能独挡一面，每个人都身怀绝技，当他们以目不暇接的速度为每位客户办理业务赢得客户无数赞美之词，由此换成一串串不断创新高的美丽数字时。所有的苦辣辛酸都已化成开心的笑声，幸福的泪水！

“人无我有，人有我优”，柳江农行营业室的员工就是凭着这真心、贴心的服务，取得了突出的成绩，成为柳江农行服务社会的一道亮丽的风景线 and 闪光点。

柜员覃丽，被同事称赞为教授级“猎手”，被客户称赞为上帝派来的“天使”。今年4月下旬的一天，一位年约7旬的阿婆来到覃丽的柜台前。覃丽热情的接待了她，问她想办理什么业务，阿婆欲言又止，似乎心有苦衷，在覃丽的耐心询问下，阿婆终于道出缘由：她儿子在外地做生意长年不回家，家里只剩下他们老两口，想到农行办理代扣电费业务，可又不知如何办理。覃丽热情地说“阿婆您别着急，我马上替您办”，她锁好钱箱，退出操作画面，来到柜台前，细心地教这位阿婆填写开户手续，随后又快捷地替她办好了代扣电费存折和代扣协议书。阿婆非常感动的说：“你们农行的服务

真好！以后有钱存我就只认农行了。”果然，6月中旬，阿婆的儿子从外地做生意回来，阿婆带着儿子一下子存入60多万元，成为该室忠诚的黄金客户。3月份的一天下午5点40分，一位50岁左右的陌生客户，提着一只旅行包，来到覃丽所在的柜台前，焦急地问：“还可以存钱吗？”，当时覃丽已经结帐完毕，但看到客户焦急的神情，她还是非常热情地为这位客户办理了10万元的存款手续。客户感激地说：“没想到你们农行的服务这样灵活、到位，真是太感谢了！”。当时，客户就给覃丽留下联络地址，请她有空到他的公司坐坐。覃丽意识到，这可能是一条“大鱼”，必须放长线才能“钓”得到。正好，第二天，轮到覃丽休息，她于是约上一同休息的柜员小计，一大早提着水果，登门到这位客户的公司拜访。这位客户大吃一惊说：“我的公司要是多几个像你们这样敬业的员工，想不发达都难！看来，农行大有前途啊！”覃丽乘着与这位客户唠家常的机会，一一向客户介绍农行目前的金融产品及其优势特点，这位客户一一细心地记在笔记本上，并且不时提问，覃丽意识到，“大鱼”快要上“钩”了。之后，覃丽先后4次造访该客户，功夫不负有心人，正应了时下时兴的一句话：机会永远只留给有准备的人，5月份到6月份，该客户先后从工行、建行调集资金200多万元存入该室，成为该室黄金客户中心的黄金客户。柳江农行营业室不是有了像覃丽这样一批敬业爱岗，无私奉献，对待客户精心、专心、贴心、诚心、热心的员工，赢得了成百上千的. 客户群体。截止6月30日，短短6个月该室储蓄存款比年初净增2053万元，储蓄存款余额8500万元，最高峰时达到比年初净增2500作万元。

分析了情况：一是提现缴纳行不通，由于通行市区道路交通已中断，要是强行通过非常危险；二是转账，当天到不了建行账户，同样行不通；最后一种当天到账的可能，就是及时联系市住房公积金中心是否在农行开有账户，如果开有账户，转账后再请对方行帮忙把到账单送达市住房公积金中心，问题就可圆满解决。果然，最后一种办法为客户解决了难题，当时，该企业财务科长非常激动，眼含泪水，握着韦主任的

双手说：“真是太感谢太感谢你们了，要不是你们想办法，我们企业职工上半年的住房公积金就全泡汤了。我跟银行打了这么多年交道，你们农行的服务是超一流的。有幸成为农行客户，我感到自豪和骄傲！之后，该企业把在市中行的基本账户撤销，把代发工资等所有业务转到该室办理，账户余额正常保持在4000余万元，最高余额曾达到7000余万元，成为该室最大的公司客户。

正是这些看似平凡的小事，搭起了他们和客户之间心灵的桥梁，正是这些看似平凡的小事，拓宽了他们业务的绿色通道，为他们业务的迅速发展，插上了傲翔天空的翅膀。

“一流环境，一流服务，一流管理，一流业绩”，这是柳江农行营业室全体员工永远的追求，正是有了这些孜孜不倦的追求，才换来一组组闪光的数字，才换来硕果累累的丰收景象，至今年6月末，该室各项存款31783万元。比年初增长10532万元，其中储蓄存款余额8536万元，比年初净增2055万元。实现历史性的大跨越，大发展。为此，被农总行授予“全国青年文明号”，被区农行授予“区级青年文明号”和“巾帼示范岗”，被柳州分行授予“精品网点”等荣誉称号，成为柳江金融界乃至全区金融界一支响当当的王牌军。

朋友，闪光的足迹，就在你的脚下，只需您用真心托起心中的太阳！！

## 农行工作总结及下一年工作计划篇五

一、早晨上班：

- 1、上班前做箱包核销交易□06ak□调章子
- 2、录像调阅.....三台机器
- 3、运营集中监管平台：登录comap系统。

4、《监管检查》——《报告与通知管理》——《运营主管工作日志》——《登记起始日期》——《新增》，点击前三项后面的小圆圈，屏幕拉到下面，点击《新增》。

5、《预警监控》——《预警信息监控》——点击实时预警信息监控前面的小加号——《日终预警信息监控》（日终预警还需查看上一日是否有预警信息）——abis预警信息——boeing预警信息》，分别点击查询，如有则逐笔核销。（未核销会显示红字）。

## 二、日间工作：

1、监督柜员中午交接并签字、开箱及锁箱。

2、下午15：30前做箱包交接交易[06ah],换人复核做[06ai]

3、现场授权认证、盖章、审批柜员大额现金、凭证、印章交接、审批挂失等特殊业务。

4、运营监管集中平台(comap)系统实时核销[ps[注意comap系统超过1小时以上会掉出来，需重新登录。)]

## 三、日终工作：

1、柜员现金箱查库、柜员箱上锁、柜员箱交接登记。

2、打印上下级资金余额表（0198交易）、检查余额是否相符。

3、打印现金余额表（0635交易）。

4、签退nowbos系统，打印nowbos日终平账报告表。（节假日无需打印）。

5[boeing行所签退，使用a4纸打印。告表）。

### (1) 柜员凭证登记;

在左栏《业务凭证处置》下，点击左边《凭证登记》——点击下面的《新增》，交易日期选择今日，根据柜员当日传票在左列双击点击，逐笔登记abis传票总张数，在右列双击登记boeing传票总张数，点击下面的《保存》按钮，完成当日柜员凭证登记。

### (2) 运营主管工作日志登记;

点击上面横项的第三项《监管检查》——点击左列《报告与通知管理》前面的小加号，展开后点击《运营主管工作日志》——点击《登记起始日期》选择《今天》——点击《查询》，在下方会显示今日登记的工作日志，选中点击《修改》，将所有空心小圆圈点一遍，在其它事项栏登记当日需登记的内容，在最下方点击《修改》完成当日运营主管登记。

督促当班安全员对营业间环境检查，关闭所有电源，调阅所有通道录像，对营业场所监控布防，当日所有工作结束。