

农行自我鉴定高清(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

农行自我鉴定高清篇一

在20xx年的银行工作中，始终保持着良好的工作状态，以一名合格的`银行员工的标准来严格要求自己。我立足本职工作，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，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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xx支行辖内[]xx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。

一年中我始终如一的要求自己[]20xx年我个人没有发生一次责任事故。我在做好自己本职工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同事，同事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。储蓄乃立社之本□20xx年，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，全年个人累计吸储***多万元。

这一年来，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。

回顾这一年来的工作，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。理论基储专业知识、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，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

农行自我鉴定高清篇二

敬爱的领导：

您好！

我自20xx年7月毕业于山西财经大学后，加入了农行建东支行，现实习期满一年，下面将我一年的学习情况汇报如下：

我热爱农行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的反假币考试，并取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、基金、保险、银行卡等方面我都已有了比较深入的学习。

在过去的一年，我一直在努力，我为加入农行而自豪。

我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与农行共同发展。

签名

日期

我自20xx年7月毕业于山西财经大学后，加入了农行建东支行，现实习期满一年，下面将我一年的学习情况汇报如下：

我热爱农行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认

真贯彻执行工行的政策、方针、决议,认真学习贯彻“三分一统”的思想,积极参与工行的发展改革。

我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的反假-币考试,并取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能,虚心学习,勤学好问,认真做好笔记,下班后苦练基本功,努力学习业务知识,在个人储蓄、网上银行、基金、保险、银行卡等方面我都已有了比较深入的学习。

在过去的一年,我一直在努力,我为加入农行而自豪。

我信奉敬业进娶追求卓越、永不言败的精神,我愿和所有的伙伴一起与农行共同发展。

签名

日期

刚来到****的时候,对工作的一无所知,对为人处事的小心谨慎。

我具体的工作是**柜员,这个看似简单又体面的岗位,原来只是玻璃墙外人对我们的定位。

而我的转换不仅是从以前的玻璃墙外到内部的更替,更多的是我感到了表面的东西不一定是真实的东西,最能欺骗人的就是我们自己的眼睛。

工作时的精神高度集中,容不得半点松懈,对客户要耐心的解释,对工作要充满激情。

说实话,这在没参加工作以前的我是根本做不到的,现在我知道我可以做到了,并且可以自豪的说我不比别人做的差,这也许就是工作带给我自身最大的变化,虽然这个变化是潜

移默化的，但我切切实实的感到了这个变化。

既然是工作心得，我想就没必要写太多冠冕堂皇的话，只有那些中肯的建议和批评对我们的工作来说才最实在，**的发展经历了很久的转变和提高，但是存在的问题亦不容小视。

自身的人员素质不高，业务的.单一和少的可怜的附加值，管理的不健全，激励措施的效用性不高等等。

这一切是我们无法不面对的问题，虽说我们也在努力的改变这一现状，但改变不是一朝一夕。

我们正在这个关键的转型期。

我们可以借着**银行的成立这个绝好的契机，实现整个企业的蜕变和提高。

虽然这个过程中会有很多的阻力和压力，但是我们明白了压力是最好的动力之后，也许很多的问题就会迎刃而解。

工作转正后，我想转变的不仅是身份，更应该是这种身份转变后的责任，所以我会更加地努力工作。

农行自我鉴定高清篇三

一年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从的2月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的

活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统计所有的数据。在这次活动中，截止到5月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472,7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经验，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她正真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将现在的大户室单独辟出一间，起名为

“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的培训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，六月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

范文二：

实习之旅，时间虽短，收获颇丰，一生受益。

能够参加深圳农行的实习，是一次难得的实习机会，能够到农行蛇口支行，更是一次难得的学习机会，透过深圳农行蛇口支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务；进而对深圳农行，中国农业银行，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识；同时，农行蛇口支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。

走进农行，四处看看，适应的开始；投入工作，能力的锻炼！

至于不足：相关专业知识的进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、能力不足之处还有很多，应不断改进。

总之，这次实习不但使自己的专业知识得到了巩固和专业技能得到了提升，综合素质得到了提升，同时也发现了自许多不足，今后改进。感谢农行，特别是深圳农行蛇口支行及其从业人员。

农行的实习自我鉴定的延伸阅读简历中自我鉴定的写作方法

写简历的时候，最头痛的莫过于自我鉴定这部分了。有些人这部分不敢填写，怕写不好反而弄巧成拙。其实，自我评价如果简洁得当，也是很能够帮助自己从众多简历中胜出的。

简历书写的“自我鉴定”部分遵循以下3条原则：

实事求是

简历的真实性是人事经理一致的要求。在求职者书写“自我鉴定”时，千万不要有虚假成分，例如夸大自己的能力、优点或工作经验等。经验丰富的hr很容易通过求职者的措辞判断求职者是否中肯而踏实。一旦语句让人感觉到浮夸，hr往往会不露声色地把求职者的简历淘汰出局。

找到真正的闪光点

很多人的自我描述没有重点，或者过于大众化，难以让自己出挑。人事经理往往希望看到你是否有什么闪光点，并且这些闪光点到底和这份工作有无联系。因此，建议在写自我描述之前，仔细罗列自己的工作经历，回忆自己在以前的工作中到底积累了什么样的优势，挑选出自己与其他人的不同之处，以突出自我的优势。

以此次刊登的简历为例

该求职者应聘公关关系的职位，从人事经理的角度来看，他希望看到你是否具有极强的沟通能力、项目协调能力，以及是

否有创意等。但是，这位应聘者只侧重于一个方面，这就比较可惜。

同时，如果求职者积累了一定的行业资源，也可以在自我描述中提到这一点，起到画龙点睛的作用。

语言需要简练职业自我描述的语言风格也是一个值得求职者考虑的问题。

有些人喜欢用极感性的话来吸引人事经理的注意，这种做法很可能出奇制胜，但多数情况下是一种冒险。通常来说，语言尽量不要过于口语化，在描述自己的学习能力、团队合作精神等方面用语应严谨、平实，让人事经理在阅读简历时候能够充分感觉你对这份工作的诚恳态度。

范文三：

能够参加深圳农行的实习，是一次难得的实习机会，能够到农行蛇口支行，更是一次难得的学习机会，透过深圳农行蛇口支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务；进而对深圳农行，中国*****，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识；同时，农行蛇口支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。

走进农行，古诗大全四处看看，适应的开始；投入工作，能力的锻炼！

至于不足：相关专业知识的进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、辞职报告范文能力不足之处还有很多，应不断改进。

总之，这次实习不但使自己的专业知识得到了巩固和专业技能得到了提升，综合素质得到了提升，同时也发现了自许多不足，今后改进。感谢农行，特别是深圳农行蛇口支行及其从业人员。

农行自我鉴定高清篇四

实习之旅，时间虽短，收获颇丰，一生受益。

能够参加深圳农行的实习，是一次难得的实习机会，能够到农行蛇口支行，更是一次难得的学习机会，透过深圳农行蛇口支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务；进而对深圳农行，中国农业银行，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识；同时，农行蛇口支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。

走进农行，四处看看，适应的开始；投入工作，能力的锻炼！

至于不足：相关专业知识应进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、能力不足之处还有很多，应不断改进。

总之，这次实习不但使自己的专业知识得到了巩固和专业技能得到了提升，综合素质得到了提升，同时也发现了自许多不足，今后改进。感谢农行，特别是深圳农行蛇口支行及其从业人员。转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水

平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后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。

农行自我鉴定高清篇五

本站后面为你推荐更多农行入职员工自我鉴定！

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情景

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1) 各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额__亿元，比年初增加__亿，同比增加__万元，增长了__%。其中，人民币对公存款增加__亿元、人民币储蓄增加__亿元、人民币同业存款增加__亿元；外汇存款增加__万美元。全年日均比去年日均增__亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额__亿元，比年初增加__亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如__、__、__、__、__等大项目；信贷资产总体上仍坚持较高质量，不良贷款占比低于__%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从

存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。全年完成国际结算量__亿美元、结售汇约__亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达__万，相当于我利润的__%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4) 经营利润成倍增加□xxxx年，我行实现利润总额达__亿元（含结售汇收入），其中人民币利润约为__万，外汇利润约为__万美元，结售汇手续费收入约为__万元。人均利润达__万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功经验

(一) 细分市场，准确定位，抓住重点，进取营销批发业务□xxxx年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将职责主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关本事较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不一样特点的企业选择适宜的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户供给一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。经过

不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

（二）坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户供给标准化的服务；

。三是对__炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。

五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点进取参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。经过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为__亿元，约比年初增加__亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的水平。

（三）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就十分重视加快贷款营销工作，进取争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。

一是优良客户的贷款营销，针对__、__、__、__、__、__等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。

二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。经过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。

三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过__亿元，比年初增加__亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达__%以上。

（四）努力提高资金营运水平，争取限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节俭费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行经过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，进取拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实此刻德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计到达__亿美元，结售汇达__亿美元，国际业务手续费收入达__万元人民币，

外汇利润__万美元，两项合计__万元人民币，约占总利润的__%。同时，狠抓清收工作。

一是严格把关，不贴合条件的不良贷款不盘；另一方面只要贴合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。

四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是进取清收大户欠息和表外应收未收利息。经过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增__多万元。综合收息率预计将到达__%，完成分行下达的目标。

（五）深化改革，强化管理，提升服务品质和竞争力。今年，我行首先进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，经过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层管理人员素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。在收入分配改革方面，制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不一样岗位，综合研究难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的进取性。在组织机构上，推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。经过进取推进三项制度改革，逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌。

其次，探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理

上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。严格执行《__行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯；加大监督检查力度。行领导每月至少应对基层网点检查一次，主管部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，把内部管理水平与效益工资相挂钩。建立警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。加强财务核算管理工作，推行职责会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时，重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。引入iso9000质量管理体系。在行领导的进取倡导下，经过行长办公会的团体慎重讨论和研究，我行于__月启动iso工程，塑造服务品牌。

经过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客鉴定程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改善程序等一系列全新的管理和服务措施，力争经过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

第三，开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。我行十分重视加强和改善服务工作，多次研究和部署改善服务的有效措施，经过形式多样的活动，加强了全行礼貌优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

三是服务创新。今年以来，支行营业部经过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些

先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

第四，着力推进“成才计划”，提高员工综合素质。今年以来，我行坚持“人才兴行，以人为本”，大力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想 and 业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。经过推动“成才计划”，我行不仅仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作进取性不高而一门心思想调动离开海沧。此刻这些人不仅仅坚定地留下来，并且许多人还迅速成长为业务骨干。

第五，重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情景加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工团体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的团体活动等。经过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了很多细致认真的工作，建立了有效的职责制管理，经过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、工作中存在的问题和困难

（一）从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算，还有努力的空间。

三是我们的网点间发展十分不平衡。

（三）从主观努力上看，我们还存在许多不足。

一是全行员工异常是普通员工的进取性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。

二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。

三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。