# 筹建德宏分行工作总结(合集19篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-03

*筹建德宏分行工作总结1（一）流动性支持协议签订的问题在我行历次监管会谈中，呼伦贝尔银监分局要求我行与主发起行包商银行总行签订流动性支持协议，以便引导村镇银行保持稳定的流动性，建立主发起行对村镇银行流动性的支持、管理机制，使村镇银行在正常经营...*

**筹建德宏分行工作总结1**

（一）流动性支持协议签订的问题

在我行历次监管会谈中，呼伦贝尔银监分局要求我行与主发起行包商银行总行签订流动性支持协议，以便引导村镇银行保持稳定的流动性，建立主发起行对村镇银行流动性的支持、管理机制，使村镇银行在正常经营和流动性危机时，能及时得到应有的支持，共同防范化解流动性风险。

（二）社会认知度差，资金来源渠道狭窄

小型化、分散化的特征导致村镇银行日常运营需要较高的流动性资产，造成资金成本较高；网点单一，服务对象分散，增加了我行组织存款和贷款营销成本；且我行成立时间较短，社会公信力比国字号银行差，社会认知度比较低，所以吸储能力很低，加之农村资金外流严重和本来就不富裕的农民，进一步限制了村镇银行资金的来源。尽管我行多次努力，但有限的财政资金资源也未能向村镇银行倾斜，村镇银行面临可贷资金不足的问题，在很大程度上限制了我行服务“三农”的规模扩张。

（三）尚未加入人民银行征信系统。

村镇银行在风险防控过程中，对客户的风险分析和判断缺乏有效的技术支持，还没有与人民银行信用征信系统联网，没有建立系统完备、符合自身特色的信贷管理制度。特别是农户贷款无征信可查，给我行的经营带来了很多潜在的风险。银行间资金结算与客户资金汇划困难，业务发展受到很大影响。

20xx年，尽管我们前进的途中将面临许多新的挑战和各种困难，但XXXXX全体员工将始终以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度加倍努力工作，认真做好自己的事情，按照包商银行新型农村金融机构管理总部的部署和经营目标，扎实推进各项工作，把握好市场节奏，抓住关键要素，提高营销技巧，我们就一定能够抓住发展机遇，迎来更加美好的明天!

银行年度工作总结及工作计划

20\_年蒲西储蓄所在联社领导的正确领导及大力支持下，蒲西所全体员工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初领导安排的任务目标，以更扎实的工作和更有效的措施，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，认真落实上级下达的各项工作任务。通过全体员工共同努力，使各项业务有了很大进展。现对20\_年工作完成情况总结如下：

**筹建德宏分行工作总结2**

一、这一年里，我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严格要求自己，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。作为储蓄岗位一线员工，我深知应该加强自己的业务技能水平，这样我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”让每位客户都高兴而来满意而归。在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在中行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。

二、20xx年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照储蓄业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。我们以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了储蓄业务各方面的管理。随着中行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息；开立个人结算账户；大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料。

还有就是在工作的数量、质量、效益和贡献。能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成社里交给的各项工作任务，对支行分配的各项任务都能保值保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为我行的发展做出了应有的贡献。

三、一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。1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。2在工作较累的时候，有过松弛思想，针对以上问题，今后一定加强理论学习，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。3有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上中行发展的形式。

新的一年里我会加紧学习，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。我将以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同中行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

**筹建德宏分行工作总结3**

\_德宏州委宣传部 主办

德宏传媒集团 承办

Copyright © 20\_ , All Rights Reserved

网站简介 | 广告服务 | 联系我们 | 隐私保护 | 注册协议 | 网站声明 | 客户端下载 | 网站留言 | 网站地图

滇ICP备08100511号 云新网前审字20\_-016号滇公网安备 53310302000037号互联网新闻信息服务许可证编号：53120\_0021

未成年人专用举报电话/24小时网站违法和不良信息举报电话： 举报邮箱： yndehong@

**筹建德宏分行工作总结4**

学习方面，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

1、我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

2、存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

3、积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

4、勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

生活方面，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

安全经营方面，增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

**筹建德宏分行工作总结5**

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

20xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于支行下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加支行、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，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。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好服务，耐心细致的解答客户的问题，在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照支行各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

（1）严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

（2）坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着我行的形象，自己的工作质量事关中行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和支行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

（3）提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我行开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我行经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我行实际，服从领导的安排，团结全体职工为我行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

（1）存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大我行实力不遗余力，较好的完成了支行下达的存款任务。

（2）积极主动的营销我行的相关新业务和新功能。我立足我行实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我行新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

（3）勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我行的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我行的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

一年来，我能严格遵照支行安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

**筹建德宏分行工作总结6**

××信用社（银行）筹建工作报告

××银监分局：

根据中国银监会《农村信用社以县(市)为单位统一法人工作的指导意见》(银监发[＃＃]12号)、省联社《关于同意组建××县统一法人社的批复》(×信联筹[

] 号)和省银监局《关于同意筹建××县农村信用合作联社的批复》(×银监复[

] 号)精神，我们于

月开始，展开了前期准备、筹建申报工作。几个月来，在省银监局、省联社、××银监分局、人行××中支的指导下，在县委、县政府的重视支持下，在全县农村信用社的大力协助下，通过筹建领导小组辛勤努力，全面完成了××县农村信用合作联社的筹建工作，现将筹建的具体情况报告如下：

一、做好筹建前期准备工作

㈠成立机构，加强领导。筹建全县统一法人社工作政策性强，涉及面广，时间短、要求高、任务重，为加强对筹建工作的领导，保证筹建工作顺利进行，成立了以县政府分管副县长、市银监局、市人行分管领导任正、副组长的筹建工作领导小组，并在县联社设立办公室。领导小组经常召开会议，及时掌握各种情况，分析研究问题，提出解决办法，制定工作目标，使筹建工作基础扎实，运作有序，运行平稳。

㈡深入调查，科学论证。根据我县区域特点，一是对统一法人后的网点设置进行了深入调查，本着高效、方便、安全、增强支农服务功能原则，拟对机构网点做如下调整：

个信用社降格为分社，撤销

个分社，个分社迁址更名，储蓄所升格为分社

个，统一法人后全县有

个县联社，县联社下设

个信用社，个信用分社，共

个营业网点；二是深入实际，总结经验，论证管理层次。按行政区域的经济特点状况，实行授权管理，授权信用社管理周边信用社，对信贷、财务实行分类分级审批制；三是全面掌握全县经济发展状况，特别就改革对农村信用社发展带来的新机遇与转换内部经营机制进行了有益的探索；四是充分酝酿，完善了比较齐全、便于操作的管理办法，这都为统一法人打下了坚实的基础。

㈢宣传发动，签订协议。省银监局和省联社确定我县为统一法人试点社后，各信用社积极响应，广泛宣传，得到了各级党政、社会各界的大力支持，县联合社、各信用社分别召开社员代表大会，形成了取消自身法人社资格，自愿组建××县农村信用合作联社的决议。

㈣精心组织，及时申报。筹建工作领导小组认真组织全体职工学习文件，领会政策要领，掌握操作方法，分析并研究制定了切合实际的筹建方案，筹建方案中明确了筹建的目的、联社性质、服务宗旨、经营方向及组建原则，制定了增资扩股方案；对县联社的民主管理制度进一步明确，规范了社员代表大会制度，对民主选举理事、监事，成立理事会、监事会，选举理事长、监事长，聘任联社正、副主任的程序作了具体规定；对内控机制和内控制度进行了完善，通过对一系列申报材料的编制、修改、完善，基本达到了省、市银监局和省联社的要求。

二、精心组织，稳步实施筹建方案

为保证筹建工作顺利开展，成立了筹建工作领导小组办公室，专门负责筹建的日常工作。

㈠起草章程。参考原县联合社章程，结合改革和发展的实际，起草了《××县农村信用合作联社章程(草案)》，《章程》共九章六十六条，明确了社员的权利和义务、联社的性质、管理和服务的基本职能。筹建领导小组多次召开座谈会，广泛听取多方意见，经过多次修改形成草案，最后正式提交社员代表大会审议通过。

㈡建立议事规则和各项管理制度。为使县联社社员代表大会、理事会、监事会正常履行民主管理职责和建立、健全内控管理制度，筹建工作领导小组办公室抽调了有关人员组成材料组，拟定了三个议事规则、六个管理办法和制度规定，即：《××县农村信用合作联社社员代表大会议事规则》、《××县农村信用合作联社理事会议事规则》、《××县农村信用合作联社监事会议事规则》、《××县农村信用合作联社人事劳资管理办法》、《××县农村信用合作联社财务管理办法》、《××县农村信用合作联社授权授信管理办法》、《××县农村信用合作联社信贷管理办法》、《××县农村信用合作联社安全保卫管理办法》、《××县农村信用合作联社稽核审计管理办法》，初稿拟定后，筹建工作领导小组多次召开会议，座谈讨论，通过修改、补充，形成了比较全面的制度草案，正式提交社员代表大会、理事会、监事会审议。

㈢清产核资，扩充资本金。按照省银监局和省联社的要求，筹建工作领导小组成立了清产核资工作领导小组和增资扩股工作领导小组，加大工作力度。清产核资工作小组集中人力、集中时间，以＃＃年12月31日为清查时点，对资产、负债、所有者权益、表外科目进行全面清查，查增不良贷款

万元，其中呆滞贷款

万元，已在 年

月底作了帐务调整；固定资产查减

万元，属××、××社更名改制前职工建房投资计入固定资产，房屋产权属职工个人，待省联社确认后再做帐务处理；应收利息查减

万元，属××社更名改制前购买海南赛格债券应收未收利息挂帐，已形成坏帐；其他帐款、帐据、帐物、帐实、内外帐全部相符，筹建领导小组、县联合社、各信用社已签章确认，省、市主管部门进行了复查确认。

月，全县信用社资产总额

万元，资产损失

万元，呆帐准备

万元，负债总额

万元，净资产

万元；资本总额

万元，资本充足率

%，核心资本

万元，核心资本充足率达

%。筹建工作领导小组制定了《××县农村信用合作联社增资扩股实施方案》和《××县农村信用合作联社招股说明书》，广泛宣传发动，对原有股金进行全面清理，同时广泛吸收辖区农户、个体工商户、企业法人和其他经济组织入股，到

月底，××县农村信用合作联社有社员

户，股金余额

万元，按投资主体划分：自然人股

万元，占股金总额的%；员工股

万元，占

%；企业法人股

万元，占

%；其他经济组织入股

万元，占

%。按股权划分：资格股

万元，投资股

万元，分别占股本金总额的%和

%。单户自然人持股额最高

万元,单户法人最高持股

万元,分别占股金总额的‰和

‰，均符合规定要求。企业法人董事会均形成入股自愿承担风险责任的决议书，自然人和员工均由被选举的代表形成自愿承担风险责任的代表大会决议。

㈣按规定处置公共积累。＃＃年末全辖信用社公共积累

万元，因历年盈余信用社当年已按规定向入股社员分红，不再计提股金分红；＃＃年末，我县信用社应付利息备付率均在%以上，职工基本养老、医疗保险已在 年底按工资总额的%从费用中足额补提，因此不再补提。按照省联社＃＃年49号文件规定，我们对公共积累做如下处置：盈余公积保留金额

万元，其中公益金

万元，一般准备

万元，法定盈余公积

万元；

个信用社冲减历年亏损

万元；全县信用社应提风险准备

万元，历年公共积累经保留盈余公积和弥补亏损后可供处置金额为

万元，全部提取风险准备，至此再无公共积累可分配，实收资本和资本公积科目余额为零，不存在股金增值问题。

㈤中央银行专项票据置换不良贷款处置到位。

2年末，全县信用社资不抵债金额

万元，可用专项央行票据

万元，年

月底已等额置换

个社的不良贷款

万元，到

月底，全县信用社各项贷款余额

万元，不良贷款余额

万元，占比为

%，较

2年底下降

个百分点，剔除票据置换部分，较

2年底实际净降

万元。

㈥推荐理、监事和领导班子成员候选人。根据《章程》规定，筹建工作领导小组决定由

人组成理事会，其中入股社员(自然人)理事

人，县联社职工理事

人，企业法人理事

人；监事会由

人组成，其中入股社员自然人监事

人，企业法人监事

人，县联社职工监事

人。经筹建领导小组集体讨论，提出了理、监事候选人名单，召开了有关部门人员和社会相关人士座谈会，充分听取各方面对候选人的意见，报有关部门审定。

㈦召开创立暨社员代表大会。为组织召开会议，筹建领导小组按《章程》确定了参加大会的社员代表人数，由各乡镇社员大会选举1—2名代表作为代表发起人参加县联社创立暨社员代表大会，全县共选出社员代表

人，其中具有企业法人资格的代表

名，自然人代表

人，员工代表

人，符合章程规定，会议的各项准备工作充分就绪后，在\*\*\*\*年\*\*月\*\*日召开了创立暨第一届社员代表大会。大会期间，县政府和省、市银监局、市人行、省信用联社的有关领导亲临指导，筹建领导小组向大会做了筹建工作报告，向社员代表报告筹建阶段的各项工作，对统一法人后的县信用联社提出了努力发展的方向；社员代表认真听取了筹建工作报告，审议了章程、议事规则，选举了首届理事会、监事会。

㈧社员代表大会通过了各项决议。通过社员代表认真讨论，充分酝酿，一是表决通过了《××县农村信用合作联社筹建工作报告的决议》、《××县农村信用合作联社章程的决议》和《××县农村信用合作联社社员代表大会议事规则的决议》；二是通过民主选举，无记名投票，形成了《关于通过选举理事的决议》和《关于通过选举监事的决议》，社员代表大会各项决议的形成是××县农村信用合作联社履行管理、协调、监督、服务职能的根本保证。㈨第一届理、监事会通过了各项决议。×××当选为理事长，形成了《理事会通过理事长的决议》，审议通过了《理事会议事规则》；×××当选为监事长，监事会形成了《监事会通过监事长的决议》，通过了《监事会议事规则》；理事会聘任×××为县联社主任，×××为县联社副主任。这些选举结果，报经银行业监督管理部门资格审核后履行职责。

㈩营业场所产权明晰。县联社有营业办公楼

栋，建筑面积

平方米，原值

万元，营业大厅

平方米，宽敞明亮，联社办公设施齐全，有符合标准的安全金库和各项防盗、报警、消防设施，经公安、消防部门检测验收合格。

(十一)设置职能部门，配备工作人员。筹建工作领导小组积极协助县联社进行职能部门的设置和工作人员的配备。本着精简高效的原则，县联社机关内设综合部、业务部、财务会计部、风险部、监察保卫部、稽核审计部、联社营业部，按照省联社关于县、市联社中层干部竞聘上岗的有关规定，竞选聘任了各部负责人，对各职能部门进行了明确分工，建立了各自岗位责任制，形成了分工协作的职能体系，根据职责范围和业务量的实际，合理配备了工作人员，工作人员从原县联社和基层社的业务骨干中选调，原则上要求大中专学历和具有初级以上职称，从事金融工作三年以上。县联社

名员工中大、中专以上学历

人，占

%，初级以上职称

人，占

%，从事金融工作三年以上

人，占

%，符合省联社的规定。

三、筹建工作中的体会和存在的问题 一是县委、县政府的大力支持是关键。统一法人社的组建得到了县委、县政府的大力帮助，主管副县长任筹建工作领导小组组长，使得筹建工作能按时申请；二是市银监局、市人行领导重视，是筹建工作的基础。没有市银监局、市人行的具体指导，筹建工作中遇到的困难和矛盾难以解决；三是省联社的跟踪监督和悉心指导是保证。在整个筹建方案的形成和整个申报材料的过程中，省联社领导及时指正，确保了筹建工作的顺利进行；四是全县入股社员和全体员工的深切厚望是动力，组建××县农村信用社统一法人联社是深化农村信用社改革的一件大喜事，全县农村信用社员工和入股社员对我们寄予了厚望，争取早日组建，更好地发挥农信社整体功能，服务“三农”，取得最佳社会效益和自身效益，农信社上下齐心协力，社会各界主动大力协助，使筹建小组的工作得到极大鼓舞，使各项工作变压力为动力。

存在的问题：一是由于历史的诸多原因，信用社员工素质不高，特别是业务能力强、综合素质高的人才不多，需要统一法人后的县联社不断努力培养，造就更多的大有可为的信合人才；二是各项管理制度不够完善。近几年来，为加强内部管理，加大支农力度，县联社制定了一系列制度，因体制改革的深化和市场经济的发展，存在不足之处，筹建期间重新进行了修订、补充，但仍不够完善，需要在今后的运行中不断总结实践、补充、完善。

××县农村信用合作联社筹建领导小组在省、市银监局、省联社的指导下，在县政府的领导下，通过全县农村信用社员工的共同努力，筹建工作进展顺利，完成了各项任务，达到了省、市银监局和省联社的规定要求，已具备了统一法人社的开业条件。

特此报告

××县信用联社

统一法人筹建工作领导小组

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

**筹建德宏分行工作总结7**

被疑指接盘上海企业年金“旧账”而赚足媒体眼球的长江养老保险公司(以下简称“长江养老”)近日终获“准生证”。根据\_网站昨日披露的信息，选址在上海的长江养老由11家“国字号”企业组建而成，注册资本金5亿元。

与此前业界的猜测如出一辙，原浦发银行副行长马力将出任长江养老的“一把手”，拟任董事长及总经理两职。梳理公开资料发现，在任职浦发银行之前，马力曾分别任职于工商银行上海分行及上海巴黎国际银行等，现年49岁的她拥有多年银行国际业务经验。

11家中央及上海国有大型企业名单浮出水面：上海国际集团公司、太平洋资产管理公司、上海机场(集团)公司、上海世博(集团)公司、锦江国际(集团)公司、上海汽车工业(集团)总公司、申能(集团)公司、东方国际(集团)公司、宝钢集团公司、沪东中华造船(集团)公司、江南造船(集团)公司。惟太平洋保险集团旗下的太平洋资产管理公司是一家保险机构。

虽然“准生证”刚拿到，长江养老的“招兵买马”大戏却早已上演。根据长江养老3月底发布的招聘启事来看，市场总监、固定收益投资总经理、精算师等26个职务虚位以待，拟纳贤才43名。

尚未开张营业，长江养老却已将“大单”收入囊中。据长江养老招聘启事上的信息显示，该公司将受托管理7000多家企业的年金基金资产，是国内目前最大的专司企业年金基金业务的养老保险公司之一。而据知情人士向记者透露，这笔年金资产或是原由上海企业年金管理中心经办的那笔“旧账”，预计总体规模约有150亿元。

根据\_的批文来看，长江养老成立后的经营范围将是管理运用自有资金及保险资金、委托资金管理业务与资金管理业务相关的咨询业务等。

不过，上述人士称，在拿到\_的筹备批复的基础上，长江养老还要过\_门这关，“今后企业年金将完全以市场化方式运作，长江养老若想与太平养老、平安养老等一同参与其中，还须拿到国家劳动和社会保障部的受托资格认证。”

[长江养老保险公司正式获批筹建]

**筹建德宏分行工作总结8**

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1。5亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5。1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加xx大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好NOVA1。2、1。3、1。4版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。

10、应电信局的邀请，由xx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

**筹建德宏分行工作总结9**

□本报记者 尚晓阳 北京报道

\_日前同意泰康人寿保险股份有限公司和泰康资产管理有限责任公司共同发起筹建泰康养老保险股份有限公司，注册资本为人民币2亿元，注册地为北京。

泰康人寿首批获得劳动和社会保障部企业年金基金账户管理人资格。

据悉，包括太保、新华人寿在内的不少保险公司也酝酿建立养老保险公司。中外合资的海康保险高管日前也透露，海康保险股东荷兰AEGON保险集团，目前也正与中海油酝酿合资组建一家专业养老险公司。

目前市场上有三家养老保险公司，其中平安养老和太平养老都获得了第一批企业年金基金管理机构资格，国寿养老也在等待劳动部启动第二批资质审批。

不久前，太平养老拟定增资3亿元，以提高其承保能力，继续拓展养老险市场。平安养老则计划在半年内设立35家分公司。

市场人士表示，企业年金市场的争夺将会越来越激烈。

[泰康养老保险公司将筹建]

**筹建德宏分行工作总结10**

转眼间，20xx年已过去，今年是我加入xx支公司工作的第三个年头了，在这半年里，在公司领导的指点下，同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将这半年的工作，学习和思想作一总结汇报，以便在20xx年更进一步，有所提高。

自加入公司以来，我一直在公司的运营服务部担任一岗通并兼职IT岗的工作，运营部一岗通是公司整个运营中的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审，保全受理，理赔受理以及综合内勤的日常工作，除此之外还担任部门的预算员，oA流转员，考勤员等工作，而IT岗也是维护整个公司的网络和电脑办公设备的重要一员，现将20xx年进行的主要工作做一个汇报。

20xx年，我的主要工作是保全的受理，银保通投保单的回收，IT日常维护工作以及综合内勤部分工作，在xx年共受理保全：1-3月共回收银保通投保单：并完成日常IT资产的维护，在指标考核方面，保全综合差错率达到卓越值0%，20xx年无一个保全差错，保全外包通过率在卓越值99%以上，1-3月银保通投保单30日回收率为100%，整个xx年没有因为设备原因而影响公司正常运转的，具体的工作主要分为以下几个方面：

一、保全的受理

由于xx中心支公司银保部在20xx年度盈利多的大范围销售，绝大多数的盈利多客户会在这两年办理退保手续，20xx年共办理银保退保xx件，这一数目也导致了xx年的保全量激增，xx中心支公司的年度保全量居全省首位，且由于保全中退保占大多数，收益不满的客户层出不穷，xx年在公司领导的指挥下，在同事们的通力协助下，并没有发生因退保收益不满而产生的大的投诉事件，而且在如此多的保全量下，xx年的两个保全考核指标，保全差错率和保全外包使用率也全面达标，保全差错率为0%，保全外包使用率也在卓越值99%以上，在时效上也是严格按照公司的规定，并在实际操作中为了避免客户的不满，采取退保前电话录音联系客户并严格按照公司话术说明退保事项，退保时严格变更客户电话以便客户接听总公司的退保后付费回访电话，并对收益不满的客户进行2次回访确认，最大限度上降低了客户的不满意度。

在xx年的保全受理中，还建立了保全交接制度，规定了保全交接时必须有交接人在场，以防在交接过程中出现混乱，从而耽误客户保全时效。

二、银保通投保单回收

由于总公司的考核指标有变，从20xx年1月起，银保通投保单会在总公司系统中进行外包的二次录入，并且有总公司核保人员对外包的二次录入和银行的初次录入进行核对，二者不同的项目会下发相应的银保通投保单问题件，所以投保单回收不同往常，再回收时需仔细同系统里进行核对，对于不同的地方要及时联系客户经理，并且要求客户经理及时联系客户核实处理，对于扫描进核心系统里的投保单要随时进行关注，并且及时下发问题件，将问题件交予客户经理并及时追踪客户经理的问题件回销，在20xx年的银保通投保单回收中，由于考核指标的变化，我多次向银保客户经理进行宣导，培训投保单的填写，39个字风险语句的亲笔抄录，以防止出现投保单问题件以及代签名的现象出现。

应该说，20xx年的总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对xx年的一些工作上的失误及不足做了如下的总结：

（一）、工作中的主次

由于自身所兼岗位较多，加之部门新人较多，自身的工作压力较大，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

（二）、沟通的不足

由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

（三）、心态的转变

由于自己在公司的时间也已有了2年，自己的心态也有一个新人变成了一名老将，干活时也有了一些推三阻四，这些都是不好的预兆，工作中还是要将心态摆正，老员工更需要对工作的全心负责，因为你是新员工的一个榜样，而且在工作中也应该积极的帮助新来的伙伴，达到共同进步的目标。

20xx年已经过去，不论成功失败，他都已经是过去时了，在20xx年，我们还会面临着更多的问题和工作，在日常的保全和IT维护工作外，我要全力配合业务条线的全年任务达成，并且积极准备年中的总公司稽核，业务的压力和稽核的压力必将产生一些矛盾，我们要合理的解决这些矛盾，达成业绩和品质的双丰收，在xx年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。

**筹建德宏分行工作总结11**

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有4人参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，xx、xx、xx三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中xx参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

**筹建德宏分行工作总结12**

（一）创新意识还不够，在办理柜台业务时，不能够灵活运用，开拓创新，使本所工作没有得到突破性的进展。

（二）有些内部规章制度没有真正落实到位，只是流于形式，管理工作不够严格，有些地方仍存在安全隐患。

（三）对外协调能力需进一步加强，需要增进客户对银行工作程序及要求的理解，由于客户对银行工作情况不了解，导致很多客户对银行工作人员的误解，从而阻碍银行工作的顺利进行。

**筹建德宏分行工作总结13**

卓资蒙银村镇银行股份有限公司

筹建工作报告（草稿）

卓资蒙银村镇银行股份有限公司在当地政府及相关部门的高度关注与支持下，在公司股东会的积极努力与筹备下，经董事会及全体员工的辛勤工作，各项准备工作均已就绪，于20\_年8月18日开始试营业。现将公司开业前的筹建工作总结如下：

一、公司创建工作：

卓资蒙银村镇银行股份有限公司于20\_年11月18日经内蒙古银监局获准筹建后，公司于20\_年3月7日召开了创立大会，按照现代金融企业的规范要求，建立了完善的法人治理结构，设立了董事会、监事会及经营层，会议选举产生了七名公司董事，三名公司监事。会上审议通过了《卓资蒙银村镇银行股份有限公司筹建工作报告》、《卓资蒙银村镇银行股份有限公司章程（草案）》、《卓资蒙银村镇银行股份有限公司股东大会议事规则》、《卓资蒙银村镇银行股份有限公司董事会议事规则》、《卓资蒙银村镇银行股份有限公司监事会议事规则》及《卓资蒙银村镇银行股份有限公司三年经营发展规划》等重要文件。此次大会的召开标志着卓资蒙银村镇银行股份有限公司在法律上得到认可，确保了“三会一层”的协调运作和有效制衡，为公司的发展奠定了坚实的基础。（构建了框架）

二、公司筹建工作：

1、设立卓资蒙银村镇银行筹备处。为了方便快捷、高效节约在

一线开展筹建工作，筹备处于20\_年3月15日在卓资县租赁一处招待所作为临时办公、学习、生活场所，经过一周的整理布置基本具备了入住条件，公司领导、员工陆续于3月28日全部进驻，开始进入紧张的开业筹备及员工培训工作。筹备处每周都要在驻地召集各种会议，总结前一阶段工作完成情况，梳理存在的问题，认真研究解决对策，布置下一阶段工作任务，明确具体责任人，并向相关部门发会议纪要及工作简报，以便及时掌握筹建工作进展情况。

2、申请开业文件的报批工作。筹备处从3月中旬抽组专人反复整理编写开业所需文件，并三次上报乌兰察布银监分局，积极配合审查部门对开业文件的各项要求，想方设法与具体负责人员建立良好关系，盯紧落实，随时将工作进展情况与领导沟通、汇报；在此同时与当地公安、消防部门密切联系，提前办理了营业场所安保、消防的预审手续。抢抓时间在20\_年6月18日前通过审批，领取了金融许可证，这既是银行开业关键性文件，也是办理其他手续的首要资料。

3、开业所需其他手续的办理情况。筹备处将影响开业未完成的手续逐项梳理后，针对开业时间的紧迫性，组成三个工作小组在呼市、集宁、卓资分头办理工商局、税务局及人民银行的相关手续。由于领导有方，措施得力，方法得当，各工作组相继按照要求在规定的时限内完成了营业执照、法人代码证、税务登记证、印章刻制等申领工作及人民银行文件的报批工作。人民银行的多数批复需经过逐级申报，期间很费周折，但经过大家的不懈努力，于8月25日前全部取得有效文件。

4、公司员工的岗前培训工作。筹备处针对机构成立时间短、从业人员新的实际情况，从组建伊始就对工作人员高标准，严要求，尤其注重提高员工的整体素质，将业务知识学习与职业操守紧密结合起来。在开业前投入大量的人力、财力，采取“送出去”的方式，在呼市相关金融机构对员工进行系统的理论知识学习及行为礼仪培训；在驻地行领导一方面亲自编写了课件，举办了员工入行教育、金融法律法规、金融形势、信贷技术、财务分析等各种类型的讲座；另一方面有丰富业务经验及多年工作历练的金融管理人员对员工分阶段、分岗位进行业务知识培训、临柜模拟操作；并且对全体人员有组织、有纪律地进行半军事化管理，要求在业务熟练的同时必须具有良好的职业道德及个人修养；全体学员需要经过业务知识考试、岗位述职、相互评价等考察程序，实行末尾淘汰制，考核合格者方可进入从业试用期，基本上达到了能够独立开展业务的工作需要。

5、银行办公大楼的建设工作。公司在开辟经营场所上起点高、规格高、谋划高，在当地选择了最好地段，费尽周折置地买房。施工队4月初就进驻工地，面对在原有基础上进行改扩建难度大的困难，施工图纸几经修改，多个方案择优选用。为了保证尽早开业使用，办公楼的改扩建工程分两步走，首先全力以赴抓紧现有一楼营业场所的装修工作，每日夜间筹备处与施工方在驻地召开工程碰头会，协调装修进度，监督工程质量，有问题及时沟通解决，要求工程在规定时间内按期保质完成。由于多种因素，营业大厅8月8日装修工程完工，土建工程一楼封顶，预计9月中旬主体完工。办公大楼建成后，内外

设施完善，装备优良，功能齐全，恢弘气派，将成为当地一座标志性的建筑。

6、周边关系的协调工作。公司成立的同时与当地各部门逐步加强联系沟通，尤其注重处理好与当地政府、公、检、法，城建、土地、供水、供电、供暖等部门的关系。在办公楼建设的过程中，出现了原建行职工、更夫在后院停放车辆占地、占房的遗留问题；遇到了西邻居房屋遮光的问题；因属未批先建项目，时有\_门执法检查。筹建小组不退缩、不气氖，知难而进，寻找对策，积极协调，想方设法用最低的成本化解了各种纠纷，对所有干扰因素进行了彻底清理，给工程队施工争取了时间，创造了有利条件。在此同时，按照程序积极办理建设项目立项、地质勘探报告、防雷、防震鉴定报告、施工图纸审查、工程规划许可证、工程招投标及施工许可证等手续；

7、银行业务系统电路专线的联网工作。系统网络的安装调试及开通使用工作是前期培训与银行开业的必要条件，筹备处及早动作，4月份就与卓资电信公司、联通公司、移动公司积极联系，分别见面洽谈，从性价比、维护服务等方面选择了联通公司作为主线，电信公司作为备用线，从节约费用上考虑借用共享前旗蒙银村镇银行服务器，并在较短时间内落实了线路连接及调试工作，既保证了系统专线的正常稳定使用，又在很大程度上降低了运营成本，仅此一项为公司节约设备投资近80万元。同时完成了固定电话选号、手机集团网的办理工作。

8、建立内部管理制度工作。筹备处本着“先规范后发展，制度

立行”的原则，在开展业务之前，按照财务会计、行政管理、信贷业务几条主线进行了管理制度的建立。现已拟订了14个制度，9个管理办法，5个议事规则，3个行为规范，3个操作流程。在制定各项制度时采取了三步走的方式，首先是学习并参照银监局、发起行及其他金融机构的相关规定起草了试用稿；然后组织全体员工反复学习、分组讨论，提出修改意见；最后在实际应用过程中继续完善，直至定稿形成制度汇编。让全体员工参与制度的制定是一个很好的学习过程，有利于员工更好地理解制度，有效的提高了制度的执行力。

9、筹备处按照工作轻重缓急逐步与当地各部门、各企业建立良好关系，先选择了一个乡镇作为服务“三农、三牧、中小企业”的微贷试点，做好以点带面工作，力求做到影响最大化。在一段时期内充分运用电视广告等传媒工具加强对外宣传工作，让更多的人认识蒙银、支持蒙银、与蒙银合作共赢；并多方收集相关资料，掌握国家扶持“三农”及中小企业政策；同时以“扫街”为基本方法，充分了解当地风土人情，尽快熟悉地理环境，摸底调查，储备存款、贷款信息资源，抢占市场，力争为开业打有准备之仗，奠定好扎实基础。

三、存在的问题：

1、村镇银行作为一个新型金融机构，让当地人民从认识到认可要有一个过程，需要树立形象，创出品牌；

2、公司员工素质、业务水平参差不齐，需要加强培训学习，进一步规范行为，提高实际业务的操作技能；

3、目前业务经营模式单一，信贷规模控制较严，需要找准市场

定位，创新业务品种及优化服务手段。

四、公司发展思路：

1、苦练内功，夯实基础。针对农村地区经济情况复杂，开展金融工作矛盾多、风险高、难度大的现状，公司将明确提出“坚持风险可控，稳健经营业务”的发展战略。在业务发展过程中不可贪大求快，一味地追求业绩而不计风险；在有效控制风险的前提下，才能充分考虑股东的既定收益；在相对宽松、良好的展业环境里，扎扎实实地开展各项工作，始终把控制风险作为业务的主线，实现健康持续发展。为办好村镇银行开好头、起好步打好基础。

2、找准定位，创新理念。公司将坚持以服务“三农、三牧”、中小企业和县域经济为市场定位，紧盯目前其他商业银行不愿涉足的空白区域、空白服务对象和空白业务，特别是要把服务真正对准农村、农业和农户，遵循农村经济发展规律和金融规律，量身推出适合“三农、三牧”有效金融需求的产品和服务，形成独特的市场布局。积极探索具有“蒙银”经营特色的发展之路，逐步树立起村镇银行良好的社会责任品牌形象，在较短时间内赢得客户与市场。

3、抓住关键，突破重点。农村小额贷款至今尚未完全成功的经验或模式可供借鉴，公司将坚持信用和市场建设并行，一方面与乡镇开展信用户、信用村、信用镇“三位一体”的信用建设，通过“协议覆盖+政府増信+农户联保”的贷款模式，营造良好的信用环境；同时以“关注政府热点，解决民生难题”为切入点，从丰富贷款产品、贷款担保方式、贷款定价机制、贷款管理方式、贷款风险防控等多个方

面进行创新，实现经济效益与社会效益双丰收。

4、合规经营，制度立行。公司针对员工多数为社会招聘的大学生，银行从业经验不足的特点，要采取各种措施打造具有合规意识的员工队伍。首先要健全完善规章制度，使各项工作有据可依，有章可循，各项业务按章办事，依规操作；二是本着“定岗定责，动态调整”、“定性定量，科学考核”、“效益优先，兼顾公平”原则，形成优胜劣汰的用人机制；三是推行员工之间经济责任联保，要求员工行为排查，杜绝违规操作，严防案件发生；四是组织员工参与各类公益活动，形成积极向上的工作氛围，并逐步建立适合自身特点且与农村新型金融机制相适应的企业文化。

卓资蒙银村镇银行即将开业，回顾筹建工作的艰辛历程，深深体会到：一是村镇银行的起步、发展及风险管控离不开各级党政和监管部门的大力支持、帮助与指导，使我们办村镇银行的方向更加明确，进一步增强我们办好村镇银行的信心；二是村镇银行的酝酿、筹建、开业离不开广大投资伙伴的精诚合作与密切配合，积极发挥了各自的长处和可利用资源，做出了不可磨灭的贡献。在此表示衷心的感谢！

卓资蒙银村镇银行在今后的发展道路上，坚持正确的经营方向，创新工作理念，提升服务品质，力争打造成为区域内的百姓银行、品牌银行，实现公司价值最大化与各方互利共赢的持续稳健和谐发展。

二0一一年八月十八日

**筹建德宏分行工作总结14**

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

1、学习的.积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

2、创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

3、工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

**筹建德宏分行工作总结15**

（一）以提高村镇银行知名度为切入点，狠抓存款工作，夯实村镇银行壮大发展的基础。

存款工作是我行发展的“加油站”，效益的“变速器”，直接关系到村镇银行的可持续发展。我行牢固树立了“抓存款就是抓效益”的工作理念，统一全员认识、强化营销意识，形成了“全员发动、合力营销、多策并举、整体推动”的良好局面。

一是加大宣传力度。村镇银行社会公信力比国字号银行差，社会认知度比较低，所以吸储能力很低，加之农村资金外流严重和本来就不富裕的农民，进一步限制了村镇银行资金的来源，而且村镇银行机构网点单一，覆盖面小，现代化手段缺乏，缺乏对农民存款的吸引力，村镇银行面临可贷资金不足的问题，在很大程度上限制了我行服务“三农”的规模扩张。20xx年度我行以提高村镇银行知名度为切入点，制作了存款营销动画短片在当地电视台全年播放，同时在“尼尔基之夏”、“达斡尔冰钓节”等全旗大型文化活动中积极做好宣传，让社会公众深入了解和认知XXXXX。

二是提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是提高优质服务水平，村镇银行直面三农的服务特点，淡旺季明显，农户贷款还款期间在大堂增加低柜，帮助农户高效流畅的完成还款程序；设立对公柜台，分流对公业务与普通储户；三个现金柜办理农户存取款、开户等业务，保证各项业务的顺利完成。

三是开展存款竞赛活动。新年伊始，我行即开展了储蓄存款小段竞赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。20xx年末，各项存款余额为12309万元，较去年增加2464万元，同比增长。

（二）将农户联保贷款摆在更加突出的位置，始终如一地做好农户联保贷款发放工作，为地方农村经济发展保驾护航。为积极推动农村经济发展，破解农牧民“贷款难”这一传统历史经济难题，我行在努力扩大农村金融服务覆盖面的实践中，针对农户贷款成本高、人力资源不足、信息渠道不畅的问题，我行继续采用下乡到农村现场办理贷款登记手续方式为农民服务。“零距离”的服务方式，走村串户，背包下乡，登门服务，现场为农户登记办理贷款手续。工作组走进百姓身边，极大的方便了当地农户,以实际行动做了村镇银行的最好宣传，赢取农民的满意。

同时，我行对农户联保贷款业务流程进行细化和完善，积极改善业务流程管理，努力完善为民便民富民的举措。我行将落实稳健货币政策与改善薄弱环节信贷支持有机结合起来，先后下调农户联保贷款利率，并将农户联保贷款单户最高申请额度由5万元调高至10万元。同时为释放村镇银行风险，全力支持地方发展多种经营，不断延长产业链，我行与村干部签订协议，以村干部家庭财产对所担保的贷款承担无限连带清偿责任；在农户申请春备耕贷款时，与农户签订《农产品抵押合同》、《农村土地承包经营权流转合同》；并将商用房抵押、住宅楼抵押、大型农机具质押融入农户个人贷款中，并积极探索中长期农户个人抵押贷款发放方式，为农民发展适度规模经营创造有利的条件，努力实现农业增效、农民增收和农村稳定发展。我行农户联保贷款已覆盖XXX 17个乡镇的86个村屯，贷款支持播种面积近85万亩。以实际行动推动了现代农业农村经济形态的形成，带动边远的乡镇和农村经济发展。

（三）择优支持和加强维护并举，大力支持小微企业，完成小微企业贷款“三个不低于”监管目标。

XXXXX始终以客户为中心，以为客户创造价值为导向，努力探索小企业商业运营模式，强化核心竞争力，为小微企业提供可持续发展的金融服务模式。XXXXX实施链式营销模式，通过“以客户带客户”的拓展模式将客户放置于价值链上进行整体化考虑与评价，以点成线、以线成面，实施精准营销、批量营销，着力培育以业务流为基础、以现金流为保障的客户群体，以实现小微企业客户营销模式从零散向集群的创新性转变，以求最大范围内扩大与小微企业的接触面，为更多的小企业客户提供金融服务支持.20xx年末，我行小微企业贷款余额16412万元，占比47 %。小微企业贷款累放额43607万元。20xx年我行共计发放小微企业贷款249笔共计16862万元。各项贷款平均增速，小微企业贷款增速，小微企业贷款增速高于各项贷款平均增速个百分点；发放小微企业贷款客户数206户，户数增加xx户；申贷获得率100%，与上季度持平。

（四）以“信贷管理年”活动为契机，切实加强信贷基础管理和合规文化建设，促进业务规范化管理

20xx年度我行以“信贷管理年”活动为契机，在信贷基础管理上，认真抓落实规章制度和严格操作流程管理，确保信贷投放合规合法。在贷款营销环节，严格贷款准入条件，对在社会上有劣迹、在金融机构有不良信用记录的农户、小微企业，一律不予支持；对于实力较强、信用较好、有发展潜力的小微企业，则进行跟踪培育。在调查评估环节，倡导廉洁调查和科学调查，对客户经营管理状况、财务报表数据、担保资产、风险情况等重要信息，逐项进行现场与非现场的调查评估活动，确保调查评估所形成的结论有根有据、科学合理。在贷款审议环节，坚持和完善贷前决策会议记录制度，严格按照准入条件和贷款要求进行认真审议。在贷后管理环节，加大对物资流和现金流的检查力度，加强对贷款企业库存实物、应收应付账款、各类现金流变化情况等的调查和分析，确保信贷资金安全，并落实了全程操作尽职记录。同时利用培训、警言和事例教育等形式，大力宣传“尽职免责、失职追责”等文化理念，使之深入了员工内心。

（五）完善信息科技基础设施建设，保障系统联系性20xx年度，行长办公会提出了加快电子化建设、强化计算机安全、规范操作行为、服务经营发展的计算机工作全年总体目标，以提高计算机综合运行能力为基础，以提升业务人员操作技能为要求，坚持服务于经营的原则，创造性的开展工作，有效地推动了我行计算机管理工作的发展步伐，圆满地完成了上一年度各项任务。

一是完善计算机安全管理制度，确保计算机系统安全运行。随着我行各项业务的逐步拓展，计算机系统的安全管理更为重要，为了防范风险，确保计算机系统安全、高效运行，我行在日常计算机系统安全管理上坚持预防为主、安全第一的原则，我们始终把计算机安全运行放在计算机管理的重要位置。我行从整章建制入手，让规章制度来约束人的行为，改进和完善制度，规范管理，规范操作行为，防范系统风险，落实安全责任制，做到计算机安全无事故、无案件，为计算机稳定运行提供保障。

二是强化硬件管理，提高安全措施。为了防止由于设备老化、损坏而出现的业务中断，我行于年初购买冷备设备。同时为保证供电充足，保证业务的连续性，我行于20xx年9月将UPS由之前的6kva更换为xxKva，发电机由原来的xxkv更换为50kv。

（六）系统培训，保障各项新业务顺利开展

我行在20xx年先后开展了门户网站、网上银行、短信平台三项新业务，为了保证新业务在我行顺利展开，营业部全体员工进行了系统的培训，细化操作流程，规范内控管理制度。发现问题及时反馈北京生产中心，保证了新业务的顺利推广，得到了客户的认可。

（七）强化内控管理工作，完善事后监督流程一是设立专门授权人员，禁止综合柜员相互授权，规避授权审核不到位产生的风险；二是柜员尾箱控制余额在10万元内，整捆现金日终上缴机构库，避免柜员尾箱过大，产生风险；三是要求会计传票于次日十点前必须上交，保证会计传票及时审核并装订；四是事后监督建立整套单位结算账户预留印鉴；五是建立事后监督日志、事后监督差错查询查复书，对会计传票产生的差错逐笔登记，按月统计，对出错频率高的业务进行分析，前台柜员在办理此类业务时提高重视，有效的减少了差错产生。

（八）紧紧把握政策导向，认真做好常规业务自查工作一是对人民银行、银监局等监管部门的管理信息及时转发各部门，保证我行的各项业务开展符合监管规定和央行制度要求；二是为确保我行依法合规经营，风险控制部充分履行部门职责，定期对营业部和业务部进行季度检查，对各项业务中存在的问题予以纠正并限期整改，规范和梳理了各项业务的不足和缺陷。三是认真做好外围业务检查的衔接。积极协调各检查组，认真做好接待工作。对检查中提出的问题，督促被检部门进行整改，并写出整改报告及时上报银监分局。

（九）紧抓风险控制和服务质量，20xx年无风险事件和安全事故发生

为提升我行的服务质量及地区知名度，对内要求营业部门员工遵守我行各项规定，着装统一，通过换位思考，采取措施，营造温馨营业环境，用微笑服务、规范服务、延伸服务拉近与客户的距离，才能培养、维护和固化长期忠诚的客户关系。外部配合监管部门，对外开展宣传活动。20xx年先后开展了，向社会公众及中小企业开展了征信知识宣传活动、小微企业金融服务宣传、打击非法集资宣传等活动，使我行的服务工作得到了行内行外广大客户的认可，为我行树立了优质服务的品牌。

（十）清收不良贷款，改善资金质量

一是按月下发逾期贷款及不良贷款明细表，对资产质量及时进行风险提示；二是成立清贷小组，加大走访力度，摸清基础情况，建立台账，逐一登记。走村串户进行宣传，做好解释工作，劝说有经济能力的贷户及早归还借用款项，并与客户签订《催收通知书》以防止诉讼时效失效。对在农业生产及经营中存在较大困难和问题的贷户，依据不同情况，采取不同的清收解决办法，使贷户的生产和经营能够做下去、活起来，尽而解决贷款清收问题。三是在缜密排查时，若发现有企图逃废债务的贷户，及时启动法律程序，依法收清款项。

（十一）加大信贷业务考核力度，对存在的问题进行责任问责，防范贷款风险；

按照对客户经理进行业务性的指导和业绩薪酬考核的审核工作，提高客户经理贷款的管理和规范操作的能力。一是实施我行制定信贷业务绩效考核办法，加大考核力度，有效降低资产风险；二是根据上级部门、本部的贷款业务检查通报，对整改不彻底或未整改的按照考核办法进行经济处罚；二是实行贷款业务管理责任问责制，责任明确到岗位，改进“重贷前、轻管后”的管理薄弱环节，用制度来管理和约束贷款的操作行为。

**筹建德宏分行工作总结16**

人与人之间的相互理解是化解矛盾的良药，服务人员一定要学会换位思考，让自己站在客户的角度来看待问题。

即便你很及时地到达了客户那里，你还是很可能会遇到客户发脾气。客户会对因为你的及时到达至少不再增添新的火气，但及时并不足以让客户不发脾气。这个时候千万不要试图去制止客户的火气，尊重他让他发泄。要知道这个世界上有一条原理叫公平。当客户发泄得过了头，而你又表现得那么有涵养，对他是那么的尊重，他往往会在平静下来后觉得对不起你，甚至会向你道歉，这个时候难道还会有什么问题不好解决吗？这叫不战而屈人之兵。当一个人被放到文明的环境中时，他也会用文明的方式解决问题。相反如果他受到的不公正的待遇，他的行为甚至有可能是非人性的。

你所表达的足够的理解和尊重不仅会平息他的怒火，也会将他感染到以理性来解决问题。这为你建立了一个平台，这是我们要圆满解决问题所必需的平台。

二、倾听>倾听会让你了解客户的真正意图。

绝对不要以为你的诚恳可以解决一切问题，你在移情让其发泄的过程中要做好各种准备工作，通过他的报怨了解他所认为的真正问题是什么，他这次投诉真正要达到的结果是什么。千万不要主观地认为他是遇到了什么问题，也不要从其语言表面进行判断。正如沙漠中的少女误解了一时之需的大侠。一定要通过对其关注的焦点进行分析归纳。也只有倾听才能了解客户的个性特点，以实现共鸣。

更多有关银行客户投诉处理、银行客户投诉案例等

根据我行某某年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们在某某年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在某某年的工作思路：

一、加强内控制度建设，防范风险的发生。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理;组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、加强会计核算工作，提高工作质量。因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过某某年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。某某年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、制定出培训计划，在某某年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

四、做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

20xx年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长，完成省行下达年增长计划104 %;外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%;人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122 %，剥离后，不良贷款比年初下降 个百分点;帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。

一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。

三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。

四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行、支行人民币存款万元，港币存款万元，美元存款万元;代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率，存量市场占有率，比年初提高个百分点，暂居当地四行首位。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。

今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合实际，制订了《不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于” 原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为20xx年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的，承兑汇票9179万元，占新开出承兑汇票总额的。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的效果，到6月底，全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。

一是全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《20xx年综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。

二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币193695万元，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。

三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行20xx年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

继续深入学习、贯彻落实三个代表重要思想，保持\_员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与\_保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

20xx年，XXXXX面对复杂多变的经济、金融形势，在各级政府领导的高度重视和两级监管部门的具体指导下，在包商银行新型农村金融机构管理总部的正确领导和全体股东的大力支持下,经营层充分发挥村镇银行自主性、灵活性、快捷性、效益性的特点，在全面加强基础管理和内控建设上狠抓落实，建立了全面、规范、有效的风险管理和内控体系，形成了风险管理和内部控制的长态化机制，实现了各项业务的稳步增长，盈利能力稳步提升，风险防控能力明显增强，为下阶段工作打下了坚实的基础。现将具体工作情况汇报如下：

**筹建德宏分行工作总结17**

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

xx年银行工作总结及xx年工作计划

xx是××支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初上级行所确定的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，紧紧围绕今年工作的总体思路和目标任务.在经营环境异常艰苦的条件下，通过全行员工的共同努力，克服

了种种困难，圆满、优质地完成了今年的各项工作。

**筹建德宏分行工作总结18**

（一）机构人员、机构网点情况

截止20xx年末，该行人员

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找