# 分行面签工作总结(6篇)

来源：网友投稿 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-16

*分行面签工作总结1xx年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，××支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一...*

**分行面签工作总结1**

xx年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，××支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将xx年度工作总结如下：

>一、主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个体贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元；代理财产保险××万元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化xx年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

>二、主要做法：

**分行面签工作总结2**

20\_年度已经过去了，在这20\_年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。

第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。 希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对\*\*\*\*年的工作计划与安排：

首先，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于\*\*\*\*年的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略，

1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

**分行面签工作总结3**

【关键词】商业银行经营；管理；实践教学

目前，我国金融专业在讲授《商业银行经营管理》课程时，主要针对商业银行的基本知识、商业银行的资产业务、负债业务、表外业务以及商业银行的资本管理、风险管理等相关知识来进行讲授，但是学生学习了本课程以后，还是缺乏对商业银行的实际经营管理情况的了解，因此应该加强学生对商业银行经营管理课程的实践教学环节的学习。由于，在目前的《商业银行经营管理》课程教学中，理论和实际情况是相脱离的，如何来加强《商业银行经营管理课程》的实践教学环节，笔者认为可以通过以下的方法来提高商业银行经营管理课程的实践教学效果。

二、运用商业银行模拟教学软件，开设商业银行模拟实验教学课程

**分行面签工作总结4**

20xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20xx年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

负债业务：本外币存款余额为xxx万元，其中：人民币存款余额为xx万元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx。增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx；企业存款新增xx万元，完成年度计划xx。外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx。

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx，完成年度计划xx。

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx；结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

>一、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

**分行面签工作总结5**

上半年以来，我行在新一届党委班子领导下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，坚持科学有效的发展观，狠抓盛市分行各项工作会议精神和各项工作措施的贯彻落实，积极按照市分行党委年初确立的“存款要上新台阶、清收管理要有新突破，经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范”的五项要求，坚持把“上总量，求质量，调结构，创机制，强管理，增效益”作为发展硬道理，通过全行员工的共同努力，前半年全行主要经营目标完成均达到60%以上，较好地完成了省分行下达的各项工作任务，

一、信贷财务计划执行情况

（一）各项存款稳定增长，市场份额保持第一。截止6月末，全行各项存款余额达-万元，比年初净增-万元，增长，同比多增-万元，完成省分行下达全年计划亿元的-%，。其中：储蓄存款净增-万元，增长，同比多增-万元。增量市场份额，存量市场份额，较年初增长个百分点，均居（四行一社）同业第一位，增幅高于全省平均水平个百分点。

（二）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。其中贷款利息收入-万元，同比增收-万元，增长；金融机构往来收入-万元，同比增收-万元，增长。中间业务收入-万元，同比增收-万元，增长，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-%。

（三）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。

（四）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。

二、采取的主要工作措施

（三）坚持以“好”为标准，狠抓贷款营销。按照“抓大、拓中、不放斜和“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力开发优质项目、系统性高价值客户和具有发展潜力的中小优良客户。一是抢抓公司类优质客户。公司业务紧紧围绕电力、通讯客户和“南水北矿”项目做文章，努力开发符合国家产业、行业政策和改制后产权关系明晰、经营效益和发展前景看好的各类企业客户。先后调查上报了汉坪咀电站2024万元流动资金贷款、“独一味”生物制药有限公司1000万元流动资金贷款、天成工贸公司1500万元中期流动资金贷款、西和鑫达公司400万元流动资金贷款（已批）。二是在机构业上求突破。机构业务在巩固维护好原有客户的基础上，进一步加强与市县两级财政、计委、社保、交通、环保、城建、移民、教育、卫生等机构客户的联系与合作，坚持与县以上重点学校、重点医院和同业金融机构扩大合作范围，累计发放成县一中、武都区医院、宕昌中医院、康县一中、两当县医院等机构客户贷款2900万元；成功拓展了徽县石油公司、文县石油公司的收费代理业务，使全行机构及代理业务进一步扩大。市分行行级领导相继走访联系重点优良客户15户，直接动员陇南人保公司3个分公司的基本账户开立我行。三是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额质押、工资履约、商铺抵押、个人住房、个人生产经营等个人信贷业务，把办理银行卡、开放式基金、国债、教育储蓄、汇兑转储、个人结算账户等业务作为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体，相继与5个单位签订了个人工资履约贷款协议。四是加大中间业务拓展力度。牢牢把握卡业务全面收费、开展“银行卡质量效益年”活动的有利时机，不断改进服务营销手段，调整发卡结构，加大发卡力度。到6月底，全行发卡量较年初增加-张，同比增加-张。同时，抓住年度车辆审验的有利时机，超前动作，从4月初开始，组织开展了为期6个月的“保险代理业务集中营销竞赛活动”，实行全行上下齐动员，全员人人有任务，有效推动了保险代理业务的发展。6月底实现财险保费收入-万元，占全行保费总收入的-%，实现手续费收入-万元，占全部手续费收入的-%。五是通过完善营销激励机制，大力推行“首席客户经理”营销、全员营销和团队营销机制，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和客户结构有了明显改善。

（五）努力增收节支，强化管理增效益。一是积极推行经济资本管理。在现有利润指标基础上，将纳税调整、风险扣除、资本回报等因素纳入核算范围，重点突出风险和价值理念。二是加大表外收息力度。针对全行财务资源有限、收息水平低的突出问题，我行一方面加强资金管理，积极稳妥地营销有效资产，坚持在上存资金、扩大有效资产和发展中间业务等方面拓宽增收渠道；另一方面以清收改制企业不良贷款本息和散小差贷款退出为重点，采取靠实内外勤人员的收息责任，加大考核力度，充分运用处置抵债资产和清收内销外挂的已核销呆账贷款等办法，坚持在表外应收利息上挖掘增收潜力。三是优化资源配置，加大盈利行支倾斜力度。通过加大对盈利大行的支持倾斜力度，积极推行以收定支的费用管理模式，严格控制宣传费、招待费、培训费、会议费、差旅费等措施，确保了全行经营利润的稳定增长。

（六）强化内控，严格规范经营及操作行为。全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的保障措施来抓，按照一级抓一级、层层抓规范的要求，定期组织开展了内部自律监管工作，充分发挥再监督部门的职能作用。认真开展了经营真实性审计、行长离任审计、2024年以来新发放贷款审计、个人贷款合规性审计和“四项”后续审计工作，对全行近年来内审和银行监管部门检查发现的问题全面进行了自查自纠和监督整改；配合省分行操作风险大检查工作组，查纠了我行基层操作岗的一些违规违章问题，对全员进行了摸底排查，对群众反应的有关问题及时进行了核查反馈，有效地防范了各类案件及事故的发生。

三、存在的困难和问题

一是贷款营销困难，资金得不到充分运用，严重影响经营收益。截止6月底，全行贷款累放8143万元，剔除联合贷款因素（联合贷款同比少放7000万元），同比少放2463万元，余款较年初下降659万元，同比少增11938万元。其主要原因是当地经济环境差，优良客户少，有效贷款需求不足，加之去年8月份上报的汉坪咀电站1亿元贷款至今未批下来，对全行财务基础收入有一定影响；另外，个人业务受当地经营环境及条件的限制，发展空间不是很大。自主类、专项类贷款均呈负增长。存、贷款存量比例为50%，较年初下降个百分点，增量比例为，同比下降个百分点，对全行的经营效益形成了严重影响。二是历史包袱过重，基础设施欠账大。全行亏损挂帐高达17769万元，按上存利率计算，每年损失608万元；三是员工收入同比降低。新的绩效考核办法实施后，受经营基础和盈利能力的影响，员工收入明显下降，前半年，省分行考核分配绩效工资-万元，同比减少84万元，人均减少1444元，在一定程度上影响了员工工作积极性。上述这些问题，除我行自身努力外，请求上级行给予帮助和指导。

四、后半年工作重点

**分行面签工作总结6**

一、工作成效及经营情况：

储蓄存款业务：截止20xx年12月31日，\*\*支行存款余额达 万元，较年初增长 万元，其中活期存款为 万元，较年初增长 万元，活期占比达 %;定期存款为万元，较年初增长 万元，定期占比达 %。储蓄存款完成计划任务的 %。

贷款业务：截至20xx年12月31日，\*\*支行到期到款

回收率达到，不良贷款清收完成，利息收回率达到：

二、20xx年各项工作开展情况

（一）增强资金实力、壮大存款规模

面对总行于年初下达的全县存款新增10个亿的艰巨任务，\*\*支行全体员工同心协力，万众一心，把揽储作为重大任务来抓。年初，\*\*支行就抓住过年的有利时机，以文明规范服务为抓手，注重柜面服务质量，以良好的服务吸引客户来我支行办理业务；同时响应总行号召，加大宣传，张贴海报，以“存定期，送好礼”等形式吸引客户来我支行开户和存款；除此之外，支行行长和助理还带领客户经理主动出击，在春节期间，上门给大客户送去新年的祝福，加强了和客户之间的联系。通过多管齐下的形式，为全年的任务开了一个好头。同时，\*\*支行在日常工作中，非常注重保持和老客户

的联系，还通过多种渠道发掘新客户，继续夯实年初打下的存款基础

（二）严抓贷款流程，优化贷款质量

除了揽储任务，总行下达的另一个重要任务就是清收不

良贷款。首先，要确保新增贷款发放的质量。\*\*支行严格按照省联社流程，对每一笔贷款都严格实行“三查制度”，力争将风险控制在可控范围之内。其次，在确保新增贷款质量的基础上，\*\*支行加大力度，对不良贷款进行清收。由于\*\*支行不良贷款客户存量较大，逾期时间较长，因此消耗了我行的大部分人力物力资源。今年初我行制定了较为详细和周密的清收计划，对“老大难”、“钉子户”采取自主催收、法院诉讼清收、经侦大队清收相结合多元化清收措施，取得了良好的清收效果和成绩。20xx年我行全年清收不良贷款 户， 万元。比年初下降 %。本年度的清收工作成果不仅维护了我行的合法权益，还为提升我行信贷资产质量作出了贡献。

（三）强化服务意识、丰富服务内涵

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“想客户所想，急客户所急”的服务宗旨，开展服务意识教育，不断优化服务窗口，倡导员工

说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。Pos机既能够减轻柜台压力，又能够给客户带来便利。\*\*支行把营销pos机作为一项重要任务来抓，通过平时走家串户宣传以及在柜台对平时汇款业务需求比较多的客户进行推荐的方式，推广pos机。

三、存在的问题与不足

虽然我们的工作取得了一点成绩，但是仍然存在一定的问题。第一，\*\*业务量比较大，客户大都是村里的老百姓，所以柜面会比较繁忙，卫生方面有时候难以及时维护；第二，贷款的发放方面，有时候因为人力所限，贷后的检查工作难以及时到位。第三，在完成存款揽储和不良贷款清收任务的过程中员工的积极主动性并未完全发掘出来。

一年来\*\*支行虽然取得了一定的工作成绩，但离总行的要求还有一定的差距，20xx年，我行将以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现各项业务的全面、快速增长。我们将与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

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