# 银行经营工作总结报告（精选3篇）

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-24

*小编为大家整理了银行经营工作总结报告(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了银行经营工作总结报告(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行经营工作总结报告(精选3篇)由整理。

第1篇：银行年度经营工作总结报告

2024年，邮储银行XX街支行在市行、营业部的正确领导下，在人民银行、银监局的关心与指导下，紧扣“从严管理、突出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

一、主要工作成效

——各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成年度计划的 122.88 %。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%;对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。

——各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长 18 %，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

——银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%;卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元;银联卡交易笔数6369笔。

——新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意见，对新成立邮储银行XX街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试、ATM机安装等工作，保证了邮储银行XX街支行的准时开业和业务的正常处理。

——队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

二、具体工作措施

(一)抓业务，与时俱进创佳绩

——抓存款，促资金实力增强。2024年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到了任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行XX街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

——抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。2024年，邮储银行XX街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至2024年上半年，邮储银行XX街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖面和受益人群;至2024年上半年，邮储银行XX街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上，占营业部贷款余额的18.1%。

——抓财务，促经营效益上升。注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理，真正把费用用在“刀刃“上，降低经营成本，节支效果明显;在节支的同时，把财务工作重点放在增收上，年初就将收入任务分解下达到岗到人，严格按月考核、按季兑现。

(二)重改革，开拓创新促经营

——周密组织，创造改革良好氛围。为使邮储银行XX街支行改革工作做到稳步推进、有条不紊，结合邮储银行实际，明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等，规范了操作程序，并组织召开了相关会议，从而统一了思想认识，增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

(三)强管理，从严治行保稳定

——完善制度建设，狠抓各项制度落实。在日常管理过程中，根据制度逐项检查，对检查过程中发现的违规违纪问题，坚决按照制度规定进行落实，绝不姑息，切实加大了制度的执行力度。

——落实安保责任，提高风险防范意识。把安保目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任书，并实行风险责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，实现了全年安全无事故。

——强化内部审计，坚持治行从严原则。切实贯彻落实案件专项治理工作的一系列文件精神和要求，努力构建风险防范和案件治理的长效机制。对存款集中的大户及资金来往频繁的客户重点抽查并进行了上门对账，对所有开立的单位结算账户大额流动资金情况进行了全面排查，对内部控制制度建设及制度执行力情况进行了全面的梳理自查。

三、存在的问题和差距

外部方面：邮储银行XX街支行经济总量较小，金融资源较为贫乏，结构单一，主导型、骨干型企业少，邮储银行邮储银行XX街支行面临的发展大环境不容乐观。内部方面：一是体制、制度建设还有待进一步加强。二是业务量小、创利能力低。三是内部管理还不够规范，干部员工的积极性没有得到充分发挥。四是科技创新支持力度不够，创新步伐迈得不快，新业务品种推广力度不够。

四、2024年工作总体要求和目标任务

总体要求是：以党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照邮储银行三年发展规划，以市场为导向，以防范风险为重点，以资本管理为中心，以发展为主线，以建立完善面向市场的考核机制为动力，以“依法合规、稳健经营、稳步发展”为理念，以提高综合竞争力和经营效益为目的。在风险可控的前提下，着力扩大资产规模，提高资产运行质量;着力拓展业务发展空间，提高经济效益、服务水平和赢利能力;着力建立和完善各项考核制度，调动全体干部职工积极性，激发经营活力;着力加强精神文明建设、员工队伍建设，提高员工素质，不断增强综合竞争能力，全力促进各项业务持续快速健康发展。

——与时俱进，高度关注经济金融形势，做好调研分析。本着对企业、对客户、对自身高度负责的态度，对当前经济金融形势进行客观判断，随时注意各项业务指标的变化情况，做好重点分析，尽量规避风险的发生。

——砥砺奋进，坚持不懈抓存增效，扩大市场份额。一是转变观念,改进认识,牢固树立大存款、大发展的经营思想。 二是立足潍城区,把营销区域向周边扩展，把营销触角向乡村延伸,进而扩展到全市, 实现储蓄存款和对公存款的双增长。特别是做好周边经济情况的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上。三是继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。

——稳步迈进，加强内控制度建设，严防风险发生。一是规范制度化管理。通过建立健全制度，做到用制度约束人，用制度充实人，用制度引导人。开展“制度落实年活动”，狠抓制度执行落实力度，严格按章办事，增强执行制度的自觉性。二是建立责任问责制。实行“谁主管，谁负责”的工作要求，建立第一责任人制度，以达到相互制约，预防风险的目的。三是加强内部制约。完善违规必究的处罚机制。资金计划、会计账务按照内部牵制、授权有限的要求，建立相互制约的工作流程。柜面业务做到经办、复核、授权三分开，相互监督。四是加强安全风险防范。梳理全行各岗位的工作流程，逐项落实各项安保制度，切实做好各类预案和三防一保工作，确保全行安全经营。

——奋起前进，整合网点资源，延伸服务范围。进一步扩大机构覆盖面，将服务范围向潍城区周边延伸。通过延伸服务范围，进一步扩大规模，增加贷款投放量，有效解决小企业贷款难和难贷款问题。

——团结勇进，培育企业文化，精心打造团队精神。以“思想高起点、待人高素质、办事高效率、处事高节奏、能力高水平”为目标，积极开展企业文化建设，创建一个诚信稳健、创新高效、以人为本、追求卓越的新型城市邮储银行。一是要考核服务质量。将文明优质服务纳入员工考核机制进行严格考核。从服装、卫生、服务态度等各个方面入手，全面体现邮储人的精神风貌。二是加强员工培训。在支行范围内开展“技术比武、专业培训”工作。不断提高服务质量、改善服务态度。积极将先进的技术引入经营服务的全过程，为顾客开设各项方便、提供安全、高效的服务项目。三是构建企业团队精神。引导员工树立团结协作的作风，树立以大局为重、互相理解、相互配合的团队精神，全力打造精诚团结的员工队伍。

第2篇：银行经营分析报告

银行经营分析报告

银行经营分析报告

上半年，我行认真贯彻盛市行行长会议精神，坚持以科学的发展观指导经营工作，不断开拓市场，提早动手，抢抓机遇，坚持以公司业务为依托，发展个人金融业务，不断调整客户结构，强化中高端客户的维护和营销，加快构建县支行“大个金”的经营格局，积极推进经营模式和增长方式的转变。现将上半年经营工作报告如下。

一，各项经营指标完成情况

1、至六月末，储蓄存款净增3699万元，完成年度计划任务的80.4%，较上年同期减少2024万元;对公存款下降14986万元，完成年度计划任务的-956.3%，较上年同期减少7375万元。

2、新增个人综合消费贷款58万元，完成年度任务的32 %。个人综合消费贷款余额较年初增加43万元。

3、理财产品销售额40446万元，完成年度任务1900万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户，

4、新增牡丹信用卡497张(含换卡101张)，完成年度计划任务的134.3%，超额完成分行下达的年度任务。新增牡丹灵通卡2160张，完成年度任务6000张的36%。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户

749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算今年第

二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。 二，上半年主要工作总结：

年初，我行将各项业务的营销和发展作为经营工作的重中之重，为此，支行积极根据县域经济的发展，整合内部机构，进一步加大考核，制定符合我行实际的业务营销方案，实施以项目产品带动业务发展。

1，整合内部机构，进一步实施“大个金”经营战略， 支行按照上级行加快发展个人金融业务的要求，结合我行实际，对原信贷管理部、资产风险部、营业管理部进行了统一整合，成立个人金融业务中心，分设个人金融业务服务部和个人金融业务营销部。为进一步加快个人金融

业务

的发展提供了坚实的保障。 2，密切银企关系，狠抓各项存款工作

年初，支行组织相关业务营销人员利用闲暇时间，深入企业、事业单位、学校等，以公司业务为依托，对我行代发工资的优质客户逐一进行了上门拜访、慰问，加深了银企之间的关系，稳固了现有代发工资客户。

3，制定营销方案，全力实施项目产品带动业务发展

为了全力构建“大个金”经营格局，我们提前筹划，提早动手，开展业务营销工作，制定了一季度业务营销方案，明确了营销目标，确定了以建立中高端客户营销系统为龙头的七个营销项目，实行行级领导带头，业务部门具 体参与的营销体系，充分发挥个人业务和公司业务的联动效应，

增强整体服务能力。先后集体营销\*\*县石油公司中油牡丹国际卡62张，\*\*粮库23张，为\*\*\*\*集团有限公司营销国债40 000万元。同时，为\*\*宏源机械厂、桥梁厂开立企业网上银行，为\*\*县居家乐超市、城区加油站、\*\*酒楼安装pos机，目前，除\*\*酒楼手续正在办理外，其他已全部安装到位，有力的改善了银行卡消费环境。

3，进一步加大个人客户营销系统的维护工作

为了促进个人客户营销系统管理工作的科学化，进一步筛选中高端优质客户，支行积极制定个人客户营销系统客户信息采集奖励办法，对通过前台业务操作中发现的优质客户，要求柜员讲究策略，与客户拉近关系，尽最大可能的采集客户的详细信息，为下一步个人客户经理的营销提供详细的资料。

4，积极制定银行卡业务营销考核办法，促进银行卡业务的发展

为了不断拓宽市场份额，充分挖掘资源，我们积极制定银行卡业务营销竞赛考核办法，要求每位员工在一季度末完成牡丹信用卡或贷记卡2张，按照“早营销、早收益、多劳多得”的原则，根据营销月份的不同分别给与50元和30元的奖励，活动的开展，有效的调动了全行员工营销的积极性，至六月末，新增信用卡396张。换卡101张，提前完成了分行下达的年度计划任务。

5，强化中间业务收入，不断促进经营效益的提高

为了提高中间业务收入占比，不断调整收入结构，一季度，按照支行实施的项目带动发展战略部署，⑴是重点抓住了为金堆钼业公司营销国债一亿元，⑵是与\*\*公司签订代保管国债凭证业务，收取手续费2万元，及时收回了陕化代保管、\*\*县邮政局、\*\*县农发行代理现金手续费3.3万元，与\*\*县烟草公司积极协商，收回自去年10月份以来代理烟草访销手续费1.2万元，⑶积极开展银行代理保险，基金、理财产品的销售，努力扩大代理类中间业务收入。⑷是积极开展牡丹中油联名卡营销，借助刷中油联名卡加油优惠的有利时机，积极与\*\*县二运司、\*\*出租公司等单位联系，大力宣传，推广中油联名卡，有效的提高了银行卡业务收入。

三，经营工作中存在问题：

1，信贷营销有待于进一步加大力度，目前，在我行公司贷款业务难以投放的情况下，唯有大力发展个人消费贷款、住房贷款，才能有效地解决我行资产结构，提高经营效益。

2，电子银行业务营销发展缓慢，从分行通报各支行任务完成情况看，我行电子银行开户处于落后位置，电子银行代理交易额仅完成年度任务的13%，任务差距较大， 3，对公存款起伏较大，从一季度任务完成情况看，我行对公存款虽日均存款较高，但未完成时点任务数。对公存款主要依赖于\*\*业公司的局面未有明显改观。原创文章，尽在文秘知音.cn网。

4，个人中高端优质客户维护工作还有待进一步加强，目前优质客户信息采集新增218户，但是，优质客户的维护及对优质客户的营销工作还未能充分的发挥作用。

三，下半年经营工作措施

从上半年各项任务完成情况看，我行距离序时进度任务还有较大的差距，下半年，经营工作的重点主要是认真分析经营工作中存在的薄弱环节，进一步加大业务营销，缩小差距，确保年度各项任务的全面完成。

㈠是狠抓存款工作不放松

从上半年任务完成情况看，我行储蓄存款工作增长势头较好，下半年，储蓄存款工作仍要坚持以代发工资为重点，有目的、有针对性地挖掘单位代发工资业务。对公存款重点营销\*\*公司，在抓好优质客户的同时，紧盯新的公司客户和县级机构客户，制定营销措施，不断强化业务营销，逐步改善对公存款优质客户结构。力争在年末完成对公存款任务

㈡是下大力气，强化各项代理业务

一是不断加强传统结算业务收入，加大人民币结算账户的开立，大力宣传我行汇款直通车即时到帐和代收大专院校学杂费业务，为客户提供快捷，高效的服务。二是加大各项代理业务的全面发展，继续坚持以代理保险为主的各项代理业务，同时积极营销各类基金和理财产品，促进各项代理业务的健康、稳定的发展。三是借助电子银行示范区的推广，坚持发展新型的电子银行业务，逐步减轻柜面业务操作压力，继续加大电子银行业务营销单项考核力度，对营销企业网银证书客户、普通客户、个人证书客户、普通客户等按照产品贡献度给于不同的奖励，以充分调动全员营销电子银行的积极性，

㈢，努力加大个人消费贷款营销力度

根据我县区域发展的实际，今年，县级部门和单位逐步向上搬迁，抢抓发展机遇，积极开展个人综合消费贷款、个人住房按揭贷款。同时，密切关注渭华路项目工程的建设，提早介入，力争在年末完成各项贷款任务

第3篇：银行经营分析报告

银行经营分析报告

我行认真贯彻省、市行行长会议精神，坚持以科学的发展观指导经营工作，不断开拓市场，提早动手，抢抓机遇，坚持以公司业务为依托，发展个人金融业务，不断调整客户结构，强化中高端客户的维护和营销，加快构建县支行“大个金”的经营格局，积极推进经营模式和增长方式的转变。现将上半年经营工作报告如下。

一、各项经营指标完成情况

1、至六月末，储蓄存款净增3699万元，完成年度计划任务的80.4，较上年同期减少2024万元;对公存款下降14986万元，完成年度计划任务的-956.3，较上年同期减少7375万元。

2、新增个人综合消费贷款58万元，完成年度任务的32。个人综合消费贷款余额较年初增加43万元。

3、理财产品销售额40446万元，完成年度任务1900万元的2129，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户。

4、新增牡丹信用卡497张(含换卡101张)，完成年度计划任务的134.3，超额完成分行下达的年度任务。新增牡丹灵通卡2160张，完成年度任务6000张的36。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8。

7、实现业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年业务收入任务的67.8。(若计算今年第

二、三期国债手续费，业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

二、上半年主要工作总结：

年初，我行将各项业务的营销和发展作为经营工作的重中之重，为此，支行积极根据县域经济的发展，整合内部机构，进一步加大考核，制定符合我行实际的业务营销方案，实施以项目产品带动业务发展。

1，整合内部机构，进一步实施“大个金”经营战略

支行按照上级行加快发展个人金融业务的要求，结合我行实际，对原信贷管理部、资产风险部、营业管理部进行了统一整合，成立个人金融业务中心，分设个人金融业务服务部和个人金融业务营销部。为进一步加快个人金融业务的发展提供了坚实的保障。

2，密切银企关系，狠抓各项存款工作

年初，支行组织相关业务营销人员利用闲暇时间深入企业、事业单位、学校等，以公司业务为依托，对我行代发工资的优质客户逐一进行了上门拜访、慰问，加深了银企之间的关系，稳固了现有代发工资客户。

3，制定营销方案，全力实施项目产品带动业务发展

为了全力构建“大个金”经营格局，我们提前筹划，提早动手，开展业务营销工作，制定了一季度业务营销方案，明确了营销目标，确定了以建立中高端客户营销系统为龙头的七个营销项目，实行行级领导带头，业务部门具体参与的营销体系，充分发挥个人业务和公司业务的联动效应，增强整体服务能力。先后集体营销\*\*县石油公司中油牡丹国际卡62张，\*\*粮库23张，为\*\*\*\*集团有限公司营销国债40000万元。同时，为\*\*宏源机械厂、桥梁厂开立企业网上银行，为\*\*县居家乐超市、城区加油站、\*\*酒楼安装pos机，目前，除\*\*酒楼手续正在办理外，其他已全部安装到位，有力的改善了银行卡消费环境。

3，进一步加大个人客户营销系统的维护工作

为了促进个人客户营销系统管理工作的科学化，进一步筛选中高端优质客户，支行积极制定个人客户营销系统客户信息采集奖励办法，对通过前台业务操作中发现的优质客户，要求柜员讲究策略，与客户拉近关系，尽最大可能的采集客户的详细信息，为下一步个人客户经理的营销提供详细的资料。

4，积极制定银行卡业务营销考核办法

为了不断拓宽市场份额，充分挖掘资源，我们积极制定银行卡业务营销竞赛考核办法，要求每位员工在一季度末完成牡丹信用卡或贷记卡2张，按照“早营销、早收益、多劳多得”的原则，()根据营销月份的不同分别给与50元和30元的奖励，活动的开展，有效的调动了全行员工营销的积极性，至六月末，新增信用卡396张。换卡101张，提前完成了分行下达的年度计划任务。

5，强不断促进经营效益的提高

为了提高业务收入占比，不断调整收入结构，一季度，按照支行实施的项目带动发展战略部署，⑴是重点抓住了为金堆钼业公司营销国债一亿元，⑵是与\*\*公司签订代保管国债凭证业务，收取手续费2万元，及时收回了陕化代保管、\*\*县邮政局、\*\*县农发行代理现金手续费3.3万元，与\*\*县烟草公司积极协商，收回自去年10月份以来代理烟草访销手续费1.2万元，⑶积极开展银行代理保险，基金、理财产品的销售，努力扩大代理类中间⑷是积极开展牡丹中油联名卡营销，借助刷中油联名卡加油优惠的有利时机，积极与\*\*县二运司、\*\*出租公司等单位联系，大力宣传，推广中油联名卡，有效的提高了银行卡业务收入。

三、经营工作中存在问题：

1，信贷营销有待于进一步加大力度，目前，在我行公司贷款业务难以投放的情况下，唯有大力发展个人消费贷款、住房贷款，才能有效地解决我行资产结构，提高经营效益。

2，电子银行业务营销发展缓慢，从分行通报各支行任务完成情况看，我行电子银行开户处于落后位置，电子银行代理交易额仅完成年度任务的13，任务差距较大。

3，对公存款起伏较大，从一季度任务完成情况看，我行对公存款虽日均存款较高，但未完成时点任务数。对公存款主要依赖于\*\*业公司的局面未有明显改观。

4，个人中高端优质客户维护工作还有待进一步加强，目前优质客户信息采集新增218户，但是，优质客户的维护及对优质客户的营销工作还未能充分的发挥作用。

四、下半年经营工作措施

从上半年各项任务完成情况看，我行距离序时进度任务还有较大的差距，下半年，经营工作的重点主要是认真分析经营工作中存在的薄弱环节，进一步加大业务营销，缩小差距，确保年度各项任务的全面完成。

㈠是狠抓存款工作不放松

从上半年任务完成情况看，我行储蓄存款工作增长势头较好，下半年，储蓄存款工作仍要坚持以代发工资为重点，有目的、有针对性地挖掘单位代发工资业务。对公存款重点营销\*\*公司，在抓好优质客户的同时，紧盯新的公司客户和县级机构客户，制定营销措施，不断强化业务营销，逐步改善对公存款优质客户结构。力争在年末完成对公存款任务。

㈡是下大力气，强化各项代理业务

一是不断加强传统结算业务收入，加大人民币结算账户的开立，大力宣传我行汇款直通车即时到帐和代收大专院校学杂费业务，为客户提供快捷，高效的服务。二是加大各项代理业务的全面发展，继续坚持以代理保险为主的各项代理业务，同时积极营销各类基金和理财产品，促进各项代理业务的健康、稳定的发展。三是借助电子银行示范区的推广，坚持发展新型的电子银行业务，逐步减轻柜面业务操作压力，继续加大电子银行业务营销单项考核力度，对营销企业网银证书客户、普通客户、个人证书客户、普通客户等按照产品贡献度给于不同的奖励，以充分调动全员营销电子银行的积极性。

㈢努力加大个人消费贷款营销力度

根据我县区域发展的实际，今年，县级部门和单位逐步向上搬迁，抢抓发展机遇，积极开展个人综合消费贷款、个人住房按揭贷款。同时，密切关注渭华路项目工程的建设，提早介入，力争在年末完成各项贷款任务。

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