# “银农联动 共促振兴” 助涉农企业渡过资金难关

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-03-07

*银行二0二一年年度工作总结在202\_年度期间，xx银行继续围绕总分行的经营发展战略和思路，在做好战略部署的基础上，坚定执行各项工作计划，将每一项工作落实到位，将每一个指标落到实处，稳步推进，稳扎稳打。在积极做好今年收官任务的同时，也在为明年...*

银行二0二一年年度工作总结

在202\_年度期间，xx银行继续围绕总分行的经营发展战略和思路，在做好战略部署的基础上，坚定执行各项工作计划，将每一项工作落实到位，将每一个指标落到实处，稳步推进，稳扎稳打。在积极做好今年收官任务的同时，也在为明年的旺季开门红积蓄力量，做好规划。

截至日前, 我行时点存款为XXXX万元，其中金融总资产时点余额XXXX万，较年初新增XXXXX万。个人储蓄存款余额XXXXX万元，较年初新增XXXX万元。贷款方面，小企业贷款余额XXXXX万元，较年初新增XXXXX万元。

下面，我将就今年的主要工作和来年的工作计划向大家进行汇报：

一、202\_年全年工作总结

（一）坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终坚持行内每名党员同志要保持应有的品德和品格，每名员工都要作风正派，清正廉洁。在日常工作中，积极学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。同时，严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

（二）坚持以客户为中心，以业务为重心

全力推动业务经营快速发展，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。

首先把存款与营销相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。截止年末，我行各项存款余额XX万元，较年初上升XX万。

其次以国家的政策为导向，调整思路，积极做好贷款业务，大力支持区域经济的发展，截止年末，我行各项贷款余额XX万元，较年初上升XX万元。

另外，在零售业务方面，始终坚持全面营销、全员营销。截至年末，我行信用卡完成XX张，你好e贷XX万，三金创收XX万。

（三）合规为先，强化内控制度执行力

坚守合规底线，加强内控执行。我行各员工严格遵守行内的规章制度，保护客户隐私。各司其职，各负其责，深入细致地对各项工作清理排查，强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

（四）警钟长鸣，安全保卫工作常抓不懈

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行日常召开保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。通过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节。

（五）加强技能培训，促使员工尽快适应岗位需求

今年入行的新员工较多，业务和技能不够熟练，督促员工勤学苦练，边干边学；单位要以老带新，强化监督，加压加担，科学考量。在员工培训，技能训练方面我行主要采取了以下措施：一方面制定周密的学习计划和培训方案，对员工应知应会的知识加强学习，让员工牢固掌握基础知识，熟练各种业务技能；另一方面强化员工主动学习的思想意识，不断向员工强调我行的发展形势和上岗要求，增强员工学习进步的紧迫感，让员工能够自觉、自愿去学习，从而达到提高员工素质和能力，培养人才目的。

二、202\_年工作设想和经营思路

一方面，加强培训,提升全员营销能力。通过邀请行内经验丰富的老师培训指导以及一对一通关等方式，转变思想观念，提高员工的专业能力和销售技能，提升支行全员营销能力和水平。不断调整阶段性的营销竞赛方案，调整考核导向，做好统计登记工作，积极兑现表扬，强化销售荣誉感，以此形成人人开口，以每日出单为荣，养成常态化的营销习惯，全员积极营销。

另一方面，加强储备，把握旺季工作节奏。高度重视储备工作，以多角度的组合服务密切银企关系，提高客户的黏合度，加强与客户的联系，对项目进行持续跟踪落实，争取在手项目的授信方案及时申报通过。在零售方面，要对客户做好挖掘和跟踪工作，提前做好理念疏导，帮助客户做好资金安排，为明年旺季抢占资源性保险产品和定制基金产品做好充分准备，有的放矢。

总结过去一年的工作，xx银行既取得了一定的成绩，也存在着一定的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成202\_年各项任务目标，努力开创xx银行的新局面，旺季开门红！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！