# 存款工作总结农发行(通用14篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-05-10

*存款工作总结农发行120\_市场营销工作总结范文材料一时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来\_医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：一、观念的转变观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自...*

**存款工作总结农发行1**

20\_市场营销工作总结范文材料一

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来\_医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务。

2、努力完成销售管理办法中的各项要求。

3、负责严格执行产品的各项手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。

5、严格遵守公司的各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析

云在昆明只有一个客户在\_\_作。3月份拿三件货；8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在\_\_作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在\_\_，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户\_\_作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

五、下月度的区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如QQ、新浪UC、EmaiL）

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

20\_市场营销工作总结范文材料二

今年是我行的开局之年，在行领导的关心支持下，市场营销部制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻相关工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。开业来全部干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了不错的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

（一）我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。

（二）贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计12笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款；如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目；其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

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，积极营销。20\_年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势，以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

（二）坚持品种创新和服务创新，多方位发展业务。抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销储蓄业务。一是开展规范化服务，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大营销范围，全部动员，针对周边的商户、住户和老客户，有效地吸收储蓄资金。三是加大宣传力度，借走进社区活动为契机，开展“反jiǎ币知识讲座”，以业务宣传为媒介，走进社区的每一个角落，加大我行对社区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。

（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，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。二是加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。三是积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

20\_市场营销工作总结范文材料三

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养。

**存款工作总结农发行2**

二00\*五年度，\*\*营业所在支行党委的关心和支持下，克服重重困难，紧紧围绕以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以提高服务质量和服务水平为手段，大力发展各项业务，基本完成县支行下达的年度计划任务，全所员工上下一条心，尽心尽责，工作上取得了可喜的成绩。现就将xx年度的工作做一个简要回顾：

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达万，净增万，完成全年计划任务的 %，提前300天完成全年任务，同比多增万元，其中储蓄存款完成全年计划的，净增万，新增储蓄账户 户，发卡近张，完成全年计划任务的%，收息完成，不良贷款下降完成，中间业务完成任务的，各项任务都比去年同期有较大的提高。

1.狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

2.牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金来源，提高存款市场占有份额。

3、强化信贷管理,大力盘活资金.

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达100%，正常贷款余额为零，清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，外勤人员一般情况下都在乡下转，了解贷款户的信息，掌握第一手资料;内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略。正因为方向对头，今年我所共清收不良贷款 万元，共找到户多年未能找到的钉子户，累计保全贷款

万元，收回利息 3万元。

4.抓党风廉正建设，保证各项工作健康发展。

年初，我所领导班子召开了几次党员座谈会，树立正确的人生观、价值观，改选了新的支部领导班子，积极开展了各项活动，积极培养入党积极分子，明确了党风廉正建设的重要性，全体党员模范带头，为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。

2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。

3、从严治所是搞好业务经营工作的关键。

4、强化内部团结是搞好工作的保证。

回顾今年的工作成绩的取得只能代表过去，新的征途又将开始。过去的一年，我所各项工作任务完成的还不尽人意，还存在着一些问题：一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过的80%的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大,竞争手段落后,敬业精神有待提高。

xx年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心,以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力;抓“三铁“，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉;抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

**存款工作总结农发行3**

20\_年是\*\*\*\*银行转型发展，摆脱困境、突出重围、实现活下来、走出去的关键之年。在总行党委的坚强领导下，在全体员工围绕总行党委提出的“唱响主旋律、打赢翻身仗、强行升位次、强势新突破 ”的20字经营方针，攻坚克难，沉着应对，主动作为，找优势，补短板，积极拓展业务，进一步扭转业务经营的不利局面。

一、回顾20\_年的发展历程

我支行按照“多找客户、找好客户”的基本思路，多措并举，把“系统营销、分层营销、全员营销、综合营销、精准营销”措施真正落到实处，积极应对复杂因素的挑战，通过全体员工的共同努力，基本实现了既定预计目标。存款指标：截止20\_年11月末，各项存款余额\*\*\*\*万元，比年初净增\*\*\*\*万元，实现总行下达年计划数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*％；个人存款日均净增\*\*\*\*万元，完成总行下达计划数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%；对公存款日均净增\*\*\*\*万元，完成总行下达计划数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%。贷款指标：截止20\_年11月末，我支行贷款余额\*\*\*\*万元，较年初净增\*\*\*\*万元，完成总行下达年计划数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%。存贷规模首次突破\*\*\*\*个亿，是我支行存贷规模的新高点。风险指标：截止20\_年11月末，不良贷款余额\*\*\*\*万元，在年初的基础上净下降了\*\*\*\*万元，占比\*\*\*\*，较年初下降了\*\*\*\*个百分点，现金清收核销置换贷款\*\*\*\*万元，实现总行下达年计划数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*％。电子银行：截止20\_年11月末，自助设备总量达到\*\*\*\*台，手机银行个人有效客户数\*\*\*\*户，完成总行任务数\*\*\*\*户的\*\*\*\*%；电子银行交易占比为\*\*\*\*%，完成总行任务\*\*\*\*%的\*\*\*\*%。收入指标：截止20\_年11月末，贷款利息收入\*\*\*\*万元，实现总行下达年计划数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*％，中间业务净收入\*\*\*\*万元，完成总行任务数的\*\*\*\*;其中保费手续费收入\*\*\*\*万元，完成总行任务数\*\*\*\*万元的\*\*\*\*%。

（一）狠抓存款，提升资金实力

以组织资金为先导，增强信贷资金实力，我支行始终坚持“存款立行”的经营理念，将组织存款作为重中之重。一是通过优化柜面服务质量，提高服务效率，为客户提供更便利的金融，从中吸引更多的客户群；二是加强与企事业单位的沟通与协作，积极拓展对公存款，地方财政账户和村级账户都开立在我支行，有效优化了我支行的存款结构；三是与\*\*\*\*天然气拆迁办涵接，将拆迁补偿资金打入我行客户的账户。

（二）勇担责任，加快信贷投放力度

1.加强与企事业单位的合作，积极拓展薪易贷信贷产品，目前我支行己与9家签订合作协议，收集客户信息952户，己发放薪易贷贷款44笔，金额1264万元。

2.加强贷款管理，把握贷款投向，严格贷款“三查”制度和审贷分离制度，严格推行贷款“四包”责任制，切实实行贷款面签制度，规范操作，防控风险，全力提高信贷资产质量，防止新发放贷款的劣变，切实维护信贷资金安全。

（三）多措并举，不良贷款压降见成效。\*\*\*\*在不良贷款压降上做了大量的工作，也取得了较好的效果。一是集中力量处置大额不良贷款，\*\*\*\*；二是对个别赖债户、钉子户加大依法清收力度，\*\*\*\*。

（四）强化营销，积极拓展电子银行业务

目前我支行有自助设备总量达到\*\*\*\*台，占领了\*\*\*\*场镇交通要道，有效占领了自助机具的市场份额。同时利用开门红营销活动和进校园、进社区、进单位等一系列活动，大力开展手机银行营销，截止20\_年11月末，手机银行个人有效客户数\*\*\*\*户，电子银行交易占比为\*\*\*\*%，蜀信“e”的使用率和品牌度逐步提高。

（五）合规操作，保持案防高压态势

20\_年我支行始终坚持预防为主、标本兼治和一手抓业务发展一手抓案件防范“两手抓”的原则，扎实推进案件防控长效机制建设,全面提升经营管理水平，促进依法合规经营，实现我支行各项业务稳健、持续、快速发展。

1.年初我支行便与左邻右舍、政府签订了联防协议，职工签订案防责任书、党风廉政建设责任书、案防工作计划，还成立了治安综合治理领导小组、案防领导小组、安全领导小组、消防领导小组，将安全工作分细，落实到人头。

2.在思想上，重视职工案防教育，有组织、有计划地对员工开展政治思想教育、职业道德教育、警示教育。通过学习，引导员工牢固树立正确的人生观、价值观，培养诚实守信的职业操守，增强遵纪守法和风险防范意识，进一步提高案件风险防范的水平。建立健全案件责任追究制度，加大案件责任追究力度，营造“违规必处、违纪必究”的氛围，以增强震慑力，确保全年不出现任何案件。

二、存在不足和问题

（一）贷款投放上乏力。一是20\_年\*\*\*\*贷款发放上主要是通过薪易贷和精准扶贫贷款的发放上出发，今年共发放薪易贷\*\*\*\*万元，但受微贷业务中心的撤离，客户经理调离，异地客户陆续归还贷款，微贷从年初的\*\*\*\*万元降至\*\*\*\*万元，净降额为\*\*\*\*万元，也就造成本支行一边投放另一边却要补微贷的漏；二是\*\*\*\*大部分房产无合法产权，无法办理产权抵押，客户需要的贷款额度无法满足；三是客户经理对农户贷款有畏贷心理，农户外出务工较多，贷后催收和管理难度较在，现在推行的四包责任制，促使畏惧心理更严重；四是受经济环境下行的影响，实体经济经营业主经营困难，贷款需求意愿不足。同时己贷款客户受经济行情影响，客户盈利能力变弱，导致还款意愿和还款能力变弱，客户经理怕形成不良，一定程度上也不愿意放贷，由其是针对10万元以上的大额贷款更是谨慎。

（二）不良贷款占比偏高。截止20\_年11月末，不良贷款余额\*\*\*\*万元，在年初的基础上净下降了\*\*\*\*万元，占比\*\*\*\*%，较年初下降了\*\*\*\*个百分点，但不良贷款形势依然严峻。

（三）业务发展不均衡。一是受\*\*\*\*银行高利率定期存款和同业理财产品的竞争，造成我支行存款净增缓慢，一度造成存款增幅持续下降；二是负债业务结构不合理，个人类存款占比偏高，对公存款占比偏低，定期存款占比偏高，活期存款占比偏低，导致资金组织成本较高；三是贷款营销投放不平衡，按揭贷款、扶贫贷款等低利率贷款投放比重较大，但商业性贷款投放较少，影响了贷款的收息率。

（四）制度执行力有待提高。总行虽有较为完善的制度体系，但部分人员合规意识淡薄，对制度学习力度和执行力度不够，业务办理资料手续不齐，违规违制屡禁不止，日常业务差错时有发生，归根到底还是制度执行不力，事业心和责任感缺失，业务素质不高。

三、20\_年业务经营目标计划

20\_年我们要做到五求：服务上求优，作风上求实，观念上求新，经营上求活，管理上求严，继续强化稳健经营，做到稳中求进，好中求快。\*\*\*\*计划存款净增5000万元，贷款净增1200万元，利息收入达到950万元，中间业务收入50万元，不良贷款占比控制在\*\*\*\*以内，开立手机银行有效客户202\_户。力争增收渠道实现新增长，资产质量明显提高，案件无一发生。

围绕上述经营思路和经营目标，我支行20\_年要重点抓好以下几项工作。

（一）增存稳存，优化存款结构

一是充分利用本地员工人熟、地熟、情况熟的优势，主动出击深挖储源，主动对接跟进，在维系好老客户的同时积极挖掘抢夺客户资源。二是持之以恒地抓好财政性存款、单位存款、活期储蓄等低成本资金组织工作，维护好与党政部门、事业单位、地方企业的良好关系，通过进机关、进单位、进商户等活动大力挖掘单位客户。三是做好以贷引存，深挖贷款客户价值，实现贷款客户资金在我行的闭环管理。四是通过地方党政选聘一批有威望和热爱农信事业的金融联络员，充分利用新的考核机制，调动其干事激情。

（二）全员上阵，加大贷款营销

一是分配贷款营销任务到人头，树立全员营销意识，严格考核奖惩，力争贷款营销实现突破。二是充分利用薪易贷产品，要加大对党政机关、事业单位、金融同业等在岗员工的贷款营销，扩大产品影响力。三是要突出以扶贫小额信贷为抓手，主动同当地政府对接，按规定开展好评级授信、用信工作，切实做好小额扶贫信贷发放工作。四是要实行扫街、扫楼、扫户，对场镇内的个体工商户全力抓好贷款营销工作，全面推广循环贷款方式，积极支持经营性质的周转贷款。

（三）全力出击，狠抓不良贷款压降

对不良贷款要实行清单式管理，采取一户一法，一笔一策,一户多方的策略，要沉下身子，了解成因，摸清客户“痛点”和性格特点，勇于与赖账户^v^，综合运用手段加大不良贷款、风险贷款清收处置，抓大清小、对症下药，增强工作的针对性和有效性。要对个别赖债户、钉子户加大依法清收力度，运用法律手段迫使其还款，力求形成良好的社会信用氛围。

（四）全力营销，促进电子银行发展

一是开展以“蜀信e”推广营销为重点的系列营销主题活动，培养客户使用“蜀信e”的习惯，积极解决客户在使用过程中的故障，稳固老客户、发展新客户，提升“蜀信e”用户的活跃度。二是主动出击，打开思路，进校园、进机关、进商户，着力营销“蜀信e”，让更多的年轻客户习惯并使用“蜀信e”。三是积极推行惠支付，提高客户的认知度和使用习惯。四是持续改善电子银行服务渠道的服务能力，提高自助设备的开机服务率，做好自助机具的定期维护工作，提高EPOS、POS的使用率。

（五）增收节支，大力拓展收入渠道

一是要继续加强代销保险业务宣传营销工作。由其是要积极引导客户对贷款保险的购买，做到应保尽保，同时做好车险、乐行宝等保险产品的推广营销工作。二是加强代收代付业务拓展，丰富中间业务，努力拓宽中间业务增收渠道。三是积极营销商业性质贷款，增加收入来源，同时做好存量贷款的利息清收工作，尤其要加大表内外利息的清收力度。

**存款工作总结农发行4**

经过这段时间的工作，我学到了很多实用的东西，在工作中我也越来越顺手，对工作也充满了信心。接下来就对工作进行总结了。

>一、改变心态认真工作

来到公司已后我一开始的心态并没有调整好，因为这是我第一份工作，我是一个毕业生，大学毕业后直接来到了工作岗位，开始的一段时间我始终把自己当成一个学生，并没有把自己完全的当成一个步入社会的工作人员，心态的不同让我在工作的过程中吃尽了苦头，我对自己的工作，从内心有些排斥，不知道该怎么去做，也不知道怎么调整自己，看着同一批来的人，他们工作都有了进展，只有我的工作没有多大的进展，内心非常的焦急难受也非常难过，认为自己不胜任这份工作，一度想要逃避，还好有同时及时开导我让我从迷茫中醒悟过来了，从那以后我不再把自己在当做学生了，因为我已经是一个步入社会的人了，学生已经成为过去式了，内心对工作也不再排斥，对于工作的任务我都看似细心的去做好，把自己融入到公司内不断的学习，不断的进步通过一次次的努力一次次的改正我终于突破了自己的困难成功的融入到了公司，真正把自己当做一个员工看待，也就没有了一开始的分歧，还有就是经过了时间的磨合让我渐渐融入了，心态摆正工作起来就变得轻松容易，不在那么矛盾。

>二、虚心求教，认真学习

我们是新人，懂得东西有限，想要进步故步自封是不行的，就像清朝闭关锁国一样，这只会让我们落后，是我们被淘汰，因此在工作了一段时间遇到了很多自己解决不了的问题的时候，向那些在公司有足够经验的老员工请教成为我们突破的关键，我的不足自己也是只知道，我就挑时间，在其他人有时间的时候去主动询问，虚心请教，公司的人都还不错，只要提出问题，很少有人会拒绝的，都会耐心的帮忙解答，因此我也通过不断向他们求教，向他们学习，收获很多，学会了我从没有过的一些方法技巧，让我工作少走了很多弯路。

>三、团结合作认真负责

团结是一个公司强大的关键，也是能够有凝聚力的关键，经过了这么多次的不断努力和奋斗，我也学会配合其他同事的工作，因为一个人单干，完不成任务反而会把工作变遭，因此我一次又一次的努力，一次又一次的配合，终于跟上了其他人的脚步，大家一起工作一起努力不但把一些难以完成的若任务轻松解决了还让自己能够更加轻松自如的工作。

>四、存在的缺点

没有完美的人，缺点存在是必然的，我们新人的缺点非常明显那就是，我们并没有多大的工作经历，我们都是一些雏鸟需要磨砺的新人，因此在工作中存在的不足也是非常多的，经验不足，阅历不足，动手能力差等都严重的阻碍了工作，虽然存在这些问题，但也让我们清楚的知道了自己的状况，也方便了以后的改正和加强。

通过这段时间的工作我的收获就是融入公司，适应工作，这让我能够很好的在工作中发挥自己的能力。

**存款工作总结农发行5**

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的.20xx年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

>一、主要工作资料及职责

本人于20xx年x月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、发放工资、信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。

每月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自我处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自我及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

>二、我的收获与成长

我很庆幸自我能够加入xx银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自我肯努力创造。当然也仅有能为企业做出奉献，才能实现自我的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自我的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自我该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自我各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自我的业务潜力水平。

>三、存在的不足和努力方向

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

>四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人梦想与企业的发展紧密结合，充分发挥自我的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自我的人身价值，与我们xx银行共同走向更好的明天。

**存款工作总结农发行6**

今年以来，我紧紧围绕县委中心工作，加强政治理论学习，准确把握角色定位，较好地履行了职责，圆满完成了各项工作和领导交办的任务，促进了县委各项工作的高效运转。现将工作情况总结如下。

一、勤学善思，全面提高个人综合素质

坚持把学习贯穿于工作的始终，努力提高自己驾驭全局、科学决策的水平。

一是深学理论知识。系统学习了党的十九大精神，深入领会其精神实质和深刻内涵，加深了对党的路线、方针、政策的理性认识，在政治上、思想上和行动上始终与党保持高度一致，与省、市、县委同心同德，增强了自己对工作的原则性、系统性和预见性，提升了认识问题、分析问题、解决问题的能力。

二是精研业务知识。在工作十分繁重的情况下，挤出时间认真学习了行政管理、公文处理、礼仪接待等各项业务知识，开阔了视野，丰富了知识，提高了一工多专的业务技能。

三是主动向身边同事学习。在日常工作中主动听取班子成员的意见和建议，充分发扬民主，求同存异，集思广益，裨补缺漏。

四是注重理论与实践相结合。结合“两学一做”学习教育常态化制度化，学做结合，知行合一，深入基层一线开展调研活动，大胆进行工作创新尝试，在实践中不断巩固、检验和提高学习效果，努力提高自己的理论水平和工作能力。

二、履职尽责，不断提升工作水平

始终站在服务全县大局的高度，立足办公室职能，做到主动服务、超前服务、优质服务，保证县委领导集中精力抓大事。

一是充分发挥参谋助手作用，为县委决策提供科学依据。文稿起草方面，坚持以文立室、以文辅政，把精品意识、工匠精神贯穿于文稿起草始终，在求新、求深、求实、求精上下功夫，把上级要求、领导意图和县情实际有机结合，进一步增强文稿的政策性、指导性和针对性，全年高质量完成县委文件、领导讲话、汇报等各类文字材料\_余篇、\_余万字。

调查研究方面，紧紧围绕牵动全局的关键点、县委领导的关注点、社会矛盾的突出点、群众意见的集中点开展专题调研。

今年以来，先后围绕重大项目建设、信访稳定、“追赶超越”等工作主题，牵头组织县委办公室或有关乡镇、部门开展了数次调研活动，并多次组织召开座谈会，认真听取各层面的意见和建议，为县委科学决策提供了一手资料。信息工作方面，实行明确的报送制度和奖惩制度，坚持及时、准确、全面，保证了信息渠道的畅通，全年共上报省、市信息\_条，\_篇信息被省、市委采用。

二是充分发挥督促检查作用，保证县委决策落实见效。决策督查上，紧扣县委重大决策部署，对县委全委(扩大)会议、各项专业会等重要会议精神贯彻落实情况，坚持做到主动查办、跟踪问效，及时反馈各方面的工作动态，推动各项工作扎实开展，确保了县委决策的贯彻落实。批办督查上，突出及时性，对领导批办事项，及时做好分办、转办、催办工作，做到件件有单位承办、事事有专人负责，有效发挥了领导批示件指导工作、推动决策落实的辐射作用。全年共承办市领导批办件\_件，上报市级以上各类报告\_篇，承办县级领导批办件\_件，办结率\_%。

三是充分发挥综合协调作用，促进各项工作高效运转。纵向上，积极做好与省、市委办公厅(室)的协调工作，对省、市委制定的政策、部署的工作、交办的事项，坚决服从，尽快落实，主动汇报进展情况。同时，重点加强与市委办公室的联系，前期，我办选派综合股\_名同志到市委办公室进行跟班学习，参与市委\_届\_次全会报告起草工作，进一步优化了知识结构，密切了与上级部门的工作联系。横向上，充分发挥牵头揽总作用，协助县委协调好人大、政府、政协等各方面关系，相互交流情况、通报工作，使县委的决策部署在四套班子之间得到有效衔接，形成了以贯彻县委决策为核心，政令畅通、协调联动的工作体系。

四是强化规范管理，机关建设水平不断提升。办文方面，认真贯彻落实《中国\_机关公文处理条例》，严把政治关、政策关、文字关、格式关、程序关，坚持短、精、真、实，做到内容全面、严谨细致、精益求精，确保制发的公文符合政策、表达清楚、简明扼要。办会方面，狠抓会前、会中、会后三个关键环节，会前准备充分，会务方案科学细致，会中服务规范，会议秩序井然，会后落实有力，及时做好会议资料整理印发和会议纪要起草。全年共组织或协同组织各类会议\_次，高标准完成上级工作检查、外地客商参观考察等重要接待活动\_次，未出现任何纰漏。值班方面，严格落实领导带班和24小时值班制度，提高应急反应能力，确保各项工作处理不误时、不误事。机要保密方面，严格落实各项措施，坚持24小时值班制，各类电报即收即办，各种机要文件的传阅处理均做到了及时、准确、保密、安全，无错传、无漏传、无泄密、无漏办、无积压。公务接待方面，坚持主动向领导汇报情况，制定接待方案，细化工作措施，全年接待中、省、市领导\_多次，未发生任何差错。后勤管理方面，最大限度节约行政成本，严格落实门禁制度，加强车辆停放管理，强化县委大院治安管理和环境卫生治理，为县委和各部门工作正常运转提供了有力的后勤保障。

三、廉洁自律，起好示范带头作用

为官之道，廉为根本。一年来，我认真贯彻落实党风廉政建设责任制，严格遵守关于廉洁从政的各项规定，坚持做到权利面前讲制约，制度面前不特殊，利益面前不伸手，不拿原则做交易。

一是严格要求自己。不断收听收看反腐倡廉方面的典型案例，牢固树立正确的权利观、价值观、人生观，自重、自警、自省、自励，筑牢反腐倡廉心里防线。管住自己的嘴，不吃请，不请吃;管住自己的腿，不该去的地方坚决不去;管住自己的手，不该拿的坚决不拿。始终做到政治上清醒，工作上清楚，生活上清白，保持一名党员干部的廉政本色。

二是严格要求亲属和身边工作人员。教育他们做遵纪守法的模范，做自己廉洁从政的后盾，严禁他们利用自己的权力和身份谋取私利，引导他们自觉回避以我的权力和影响谋取私利的嫌疑，做到“瓜田不纳履，李下不整冠，”堂堂正正做人，干干净净做事。

三是自觉接受监督。坚持领导个人重大事项报告制度，主动接受干部职工的监督，形成了反腐倡廉、廉洁从政的良好氛围。

过去一年，我尽管做了一些工作，取得了一些成绩，但与县委要求和干部群众的期盼相比还有一定差距，主要表现在：一是理论学习还不够深，对于一些新知识、新理论，只是一知半解，缺乏刻苦钻研的精神;二是开拓创新意识还不够强，按部就班、被动等待多，主动研究思考、创造性开展工作少;三是勤于事务性工作，深入基层调研少，在为领导决策服务上，提供有价值的成果不多。对于这些问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服和改正。

**存款工作总结农发行7**

一年来，我们在上级行的正确领导下，抓住“五个重点”，圆满地完成了主要经营任务，实现利息收入xxx万元；储蓄存款增长率达到xxx％；对公存款增长率实现xxx％；外币存款额达到xxx万元，比计划多xxx万元；存贷增量比例xxx％；费用xxx万元；帐面亏损xxx万元；实际亏损xxx万元。评价指标也完成得很好：无息资产占用率xxx%，仅比计划差xxx个百分点；新放贷款正常率达到xxx%；以资抵债处置率为xxx%，超额完成xxx个百分点；偿还借款xxx万元；非利息收入增长率为xxx%，较计划差xxx个百分点；信用卡消费额完成xxx万元，超额xxx万元；国际结算业务额达到xxx万元；超额xxx万元；当年没有发生重大经济、刑事案件或责任事故。一年来，我们着重抓了以下几方面的工作

一、强化信贷管理，提高收益水平。

（一）集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下措施。一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，一项，全年收息xxx万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息xxx万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年清收转制企业利息xxx万元。三是加强货款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、货款方向，搞好检查监督，促进货款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情况，较好地防止了息源的流失。

（二）抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

（三）抓好清分和盘活工作。根据省行信贷资产清分工作电视电话会议精神，我们成立了清分工作领导小组，狠抓清分工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。今年的盘活任务比往年轻，我们实实在在的收回。

（四）优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的户企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作，为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对xxx级以下企业坚决停止了贷款，对xxx级企业限制贷款，xxx级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。二是调整贷款投向，实施结构优化。首先，重点保证小额存单质押贷款，全年累计投放小额质押贷款xxx万元，占增量贷款的比重为xxx％；年末小额质押贷款余额为xxx万元。三是进一步强化了银行承兑汇票的管理工作，在规模紧张的情况下，较好地利用银行承兑汇票方式对一些效益好的企业发展给予了积极的支持。全年累计签发银行承兑汇票xxx笔，累计余额达xxx万元，到年末余额为xxx万元，预计企业年增创利润可达xxx万元，银行累计吸收各项存款xxx万元。

(五)抓好专项贷款的管理工作。我们把专项贷款的管理纳入业务经营目标考核内容中，收息、盘活任务也分解到了各处所。各处所将专贷的管理和收息、盘活工作视同农行自身业务一样抓紧、抓好，按期完成了任务。

二、强化存款管理，增加资金总量

年初，我们提出了储蓄存款增长指标要实现“三超”，即超计划、超同期、超同业；市场增量份额要“保二争一”；内部管理要达到“三无”，即无差错、无违规、无经济案件。由于几次降息等客观因素的影响，“三超”计划没能全部实现，但市场增量份额和内部管理目标均达到了预定计划。

首先，抓好储蓄所长队伍建设。我们制定了《储蓄所长竞聘上岗办法》，对储蓄所长实行动态管理，目的就是要打破现有岗位和专业界限，将综合素质较高、具有一定管理水平的优秀人员充实到储蓄管理岗位上，并适当提高其政治和经济待遇，真正将责、权、利落到实处。

其次，继续提高服务质量，树立了良好的社会形象。优质文明服务是一项长期的、无止境的话题。从表面上看，这项工作无法用量化指标去衡量和考核，但还是有标准的，这个标准就是“文明行业万元评活动”提出的“群众满意不满意、认可不认可、高兴不高兴”。我们从年初开始，就抓住这项工作不放松，从头抓起，从小事抓起。着重抓了微笑服务、环境卫生和统一着装、挂牌上岗问题。全行员工文明服务意识进一步增强，储户对农行员工服务满意率提高，基层单位涌现出一批优质文明服务典型。

第三、加大考核力度，调动了员工的积极性.我行出台了新的储蓄百分考核办法，将储蓄指标和各季度储蓄费用细算到储蓄所，分析原因制定对策，千方百计抓储蓄。

**存款工作总结农发行8**

20\_\_年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，每一名员工都有自已的收获。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。现将全年的工作情况汇报如下：

一、重视业务核算质量，贯彻人行、总分行各项制度。

在会计经理的组织下每天晨会认真学习制度文件，并结合日常工作多总结多修正。一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算数量上一直高于平均水平。在核算质量上无重大差错事故，并控制在万分之2以内。

二、加强自身管理，做好安全防范工作。

全年无迟到早退，以积极心态投入工作，完成好本职工作和领导交代的各项任务。在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日入库保管;对自己库中的重要凭证和现金能做到午晚盘库，帐实相符、不超库存。对二级库中的重要凭证和现金的领用，作为库管记账柜员能做到仔细核对、帐实相符;总之，我们要将一切防忠于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

三、培养自身操作能力，各项考试奋勇争先。

在分行会计部和支行会计经理的组织带动下坚持苦练基本功，点钞、小键盘和汉字录入三项技能有了突飞猛进的进步。并，在分行组织的季度考试、新员工考试中，同事间形成你超我赶，互相帮助、互相进步的氛围，考试成绩始终保持在前三十名的水平。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。

四、加强服务品质、提升服务理念。

今年在分行会计部的组织下，我行全体柜员、大堂经理参加了民航学院的服务品质学习。在学习过程中，我对服务有了新的体会，在学习结束后，大家的面貌焕然一新，更整洁的仪表，更规范的动作，更发自内心的笑容，使我更加自信的为客户提供服务。在分行的各项服务品质检查中，我们用标准、真诚的服务交出了满意的答案。

五、弥补不足，再创佳绩。

回顾今年一年的工作，我发现在工作中还有一些不足：更加细心的办事态度，更有亲和力的处事方式，都是我需要在明年的工作学习中加以改进的。

以上是我20\_\_年的工作总结，向全行领导及员工作汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

**存款工作总结农发行9**

20xx年上半年，我室在分行党委的正确领导和各职能部门的大力支持下，认真贯彻落实xx分行20xx年工作会议精神，牢固树立“争当第一”观念，紧紧围绕分行制定的工作目标和本营业室制度的工作目标，加强市场营销,创新服务手段，强化内控管理，各项业务得到稳健发展。现将上半年工作情况汇报如下：

>一、各项业务经营情况

（一）人民币存款增长点实现了新转变，储蓄存款增长取得历史性突破。截止6月末，人民币存款余额为46659万元，比上年增长6006万元，完成年度任务的65%,其中对公存款35493万元,比上年度增长3663万元,完成年度任务的48%。在对公存款中，公司类存款增长量占比达到了一半，我室年初提出的存款增长点由机构类客户向公司类客户转变的市场定位策略得到逐步实现；储蓄存款余额达到了11166万元，比年初增长2343万元,比上年同期多增了3302万元，完成年度任务的142%，提前完成了我室年初提出的储蓄存款超亿元的目标，取得了历史性突破。

（二）外币存款。截止6月末，外币存款余额为万美元，比上年增长万元，完成二季度计划的，完成年度计划的107%。

（三）中间业务收入稳步增长。上半年实现中间业务收入万元，完成二季度计划的105%,完成年度计划的。

（四）个人类贷款有效投放。截止6月末，个人贷款累计投放332万元，完成二季度计划的107%，完成年度计划的。

（五）银行卡发卡有序发展。截止6月末，银行卡累计发卡增量1669张，完成二季度计划的，完成年度计划的。

（七）代理销售基金发展迅速。截止6月末，累计代理基金万元，比上年同期增万元，同比增长率为283%。

>二、上半年的主要工作

新年于始，我室召开了业务分析动员会，对我室所面临的新形势、新机遇、新竞争压力进行了分析，结合分行下达的经营计划目标，确定了“全员行动，强化营销，努力实现业务发展新突破”的工作思路。上半年，我室围绕既定的经营目标，努力开展各项工作。

（一）强化营销，做强做大法人类业务。在法人业务方面，我室的思路是稳定机构类客户的基础上，积极拓展公司类客户。

在机构类客户方面，我室重点做好xx市财政局、交通稽征、养老保险所等客户的维护与拓展工作。一是积极配合交通稽征所做好20xx年度交通稽征费的归集工作，累计吸收存款2670万元。二是做好代收xx市公务员小区自建房宅基土地出让金工作，累计代收土地出让金1180万元。三是加强联系，积极营销社会养老保险资金。通过与养老保险所的密切联系，上半年养老保险所在我室新增存款3000多万元。

公司类客户方面，一是抓住xx市城市建设大投资的\'机遇，利用与城投公司、建委等部门的良好关系，通过他们的介绍，上门营销相关投资商、开发商。通过他们的介绍，营销成功客户30户，新增存款1200万元。二是做好旧客户挖潜营销工作，如东源房地产公司，在做好东源房地产公司的服务的同时，积极开展与其相关的承建商、材料供应商等客户的营销工作，成功地营销了相关客户5户，在我室存款达到了500万元。三是加强与工商登记部门合作，捕捉新注册公司信息，并做好新注册公司的注册资金归行开户工作。我室积极与工商行政管理部门联系，利用他们提供的信息开展有针对性的营销。上半年，新落户我室的新注册企业52户，存款额达到了1600万元。

（二）调整策略，个人业务快速发展。一是我室充分利用业务功能的优势，为客户提供基金投资、保险投资、存款投资及国债投资等计划，为客户量身定做好投资组合，深得客户的信任，促进了我室基金、保险等代理业务的快速发展，上半年全面完成基金、保险和国债的代理销售业务。二是个人优良客户拓展成效显著。我室从年初开始，就把个人优良客户的拓展作为个人业务的重点来抓。上半年新增个人优良客户106户。三是积极拓展个人贷款。我室克服无客户经理，人员缺少等的困难，积极开展个人类贷款营销工作，上半年累计投放个人类贷款332万元，完成了二季度经营计划的107%。四是以代发工资业务为契机，促进储蓄存款业务快速发展。我室以代发财政企事业单位工作为契机，做好柜台服务，以此吸引客户，同时以柜台服务优势，积极营销个体经营户，储蓄存款业务增长取得新突破，截止6月末，储蓄存款余额比上年同期多增了3302万元。

（三）整合资源，提高柜台服务水平。一是调整柜台设置，为提高柜台服务水平，做好客户的服务与维护，特别是vip客户的服务与维护，对原有的人员和柜台劳动组合方式重新进行了整合，设立vip客户专柜，主要负责为指定的大客户服务；同时压缩后柜柜台数，增加1组前台业务柜台组。经过调整后，柜台业务的服务能力大为增强，基本解决了柜台排队现象，对于vip客户随到随办。二是调整岗位人员配置，实行岗位竞争。由业务技能强、服务效率高、服务态度好的员工优先选择岗位，充分调动了员工学习业务技能的积极性，进一步提高了员工的业务技能水平。

（四）创新手段，进一步提高客户维系水平

一是利用春节前期，走访相关客户，加强与大客户的沟通与联系，增进感情交流，培养客户忠诚度。二是开展以球联谊活动，以球会友，为我室拓展业务提供了新的客户资源。三是落实客户维护责任制，在柜台为客户提供差异化服务的基础上，将员工与vip客户建立一一对应关系，落实专人进行维护。通过多策并举，我室与客户的关系不断得到增强，没有出现因服务不到位而造成客户走失现象，原有客户在我室的存款额也在逐步提高。

（五）从严从细，进一步加强内控管理

内控管理是银行稳健经营的保证，我室以分行提出的深化创建平安分行为目标，加强员工的制度教育，强化制度管理，在内控管理上遵循“从严要求，从细着手”的原则，加大对日常业务操作规范化检查和监督，认真做好制度执行、落实工作。一是坚持班前训示制度，时刻敲响风险防范警钟。二是加强对卡把、出入库、授权等环节管理，消除风险隐患。三是加强制度执行检查，由坐班主任对员工的日常操作进行事前、事中、事后监管，杜绝风险发生。

（六）积极组织，不断加强队伍建设

一是加强员工业务技能教育。我室充分利用每天班前训示机会，组织员工学习各项规章制度，同时还利用晚上时间定期组织学习相关的业务知识，鼓励员工积极参加各种培训班学习，使得员工的业务技能不断提高，使员工具有良好的职业意识、职业文化、职业道德和职业精神。二是强化员工团队意识，提高员工的团队协作精神，充分发挥营业室的人力资源优势作用。结合分行开展企业文化建设的契机，组织员工积极参加分行举办的“迎新春”文艺汇演，出色的表演节目得到了分行党委的充分肯定，极大地鼓舞了员工的士气，进一步增强了员工的集体荣誉感，增强了员工的凝聚力。三是积极组织员工参加“三项”专项教育活动，促使全行员工牢固树立案件防范、严格管理和合规操作三种意识，逐步建立一支遵纪守法、操作规范的员工队伍。

（七）推陈出新，进一步完善激励机制。年初分别出台了《xx分行营业室存款营销奖励方案》、《xx分行营业室基金、保险营销奖励方案》、《xx分行营业室银行卡营销奖励方案》以及《xx分行营业室员工业绩考评管理办法》等办法，落实具体的奖罚措施，充分调动了员工的积极性和主动性，有效促进了各项业务的发展。

此外，根据区分行下达的操作指令，我室积极组织员工对相关的账目进行清理核对和新业务系统演练。累计补录、修改账户信息3500多条，按时按质完成了各种数据上收前的账目核对工作；在第一阶段的新业务系统演练中，还受到了区分行通报表扬。

>三、当前工作存在的问题

（一）对公存款增长不足。截止6月末，对公存款增量仅为3663万元，完成年度任务的48%。与上年同期相比，呈现了增长速度缓慢，增长量少的现象。主要原因：

一是各单位逐步开始筹建办公楼，原有存款资金陆续投入使用，是造成机构类客户存款下降的主要原因；

二是财政等机构类客户在各银行开户格局已基本定局，存款资金相对稳定，拓展空间有限；同时各行加强对现有客户的维护力度，增加了营销的难度；

三是新项目投入不足，上半年xx市新投入项目少，缺乏客户资源。

四是水电行业大客户组建集团公司，资金全部上收南宁总部管理，致使原在我行存款逐步减少。

（二）中间业务收入渠道少，发展后劲不足。上半年中间业务收入仅为万元，收入的主要渠道是银行卡业务收入、代理保险手续费收入及代理建行运钞收入。收入来源少，拓展空间有限。

>四、下半年工作计划

（一）进一步加大对财政、城市基础建设资金的营销力度。加强与市财政局的沟通与联系，及时了解财政预算外资金、城市基础建设资金投入的情况，提前做好相关用资单位的营销与服务，提高资金的留存。做好国开行贷款代理营销工作，掌握资金源头。

（二）密切关注房地产项目动态，及时做好相关项目的营销。重点做好城西国际、嘉元小区、单位集资建房等项目的营销，提供资金结算、贷款支持等服务，提高项目综合贡献率，促进我室存款、贷款、中间业务的全面发展。

（三）积极寻找资源，加快中间业务发展步伐。一是加大住房贷款的营销，增加代理财产保险手续费收入。二是积极营销部分娱乐场所的pso机安装业务，拓展中间业务收入来源。

（四）加大贷记卡发卡力度，提高银行卡效益。重点对财政系统单位及水电等优势行业主要负责人、中层干部的贷记卡宣传，增加贷记卡发卡量，抢先占领信用卡市场，不断提高银行卡的收入。

（五）做好国库集中支付代理业务，促进财政系统单位资金留存。通过做好代理支付业务，密切与相关单位的联系，吸引单位其他资金存款流入我行。

（六）继续加强内控管理，确保深化创建“平安分行”目标顺利实现。继续加强业务各操作环节的监督检查，确保制度落实，操作合规，不出任何违规行为。进一步抓好“三项”教育，不断增强员工的风险防范意识，提高风险防范能力。

（七）认真做好账务清理及业务演练，按时、按质、按量完成数据上收工程各阶段工作。

一是根据区分行数据上收业务组的账务清理通知，组织相关人员认真做好账务清理工作，确保移植账户资料齐全、数据准确。

二是严格执照区分行各阶段业务演练要求，组织员工做好新系统业务演练，进行系统测试，确保新旧版系统顺利切换；同时使柜员熟悉新系统的操作流程和有关业务规则，熟练操作新系统各项业务，保证系统切换初期柜台业务不受影响。

三是积极配合，做好账务移植的各项工作。

**存款工作总结农发行10**

20xx年即将过去，回顾一年来的工作，即有成绩也有不足，现对自已一年来的工作总结。一年来，本人在公司领导的正确领导下，在各位同事的热情帮助和大力支持下，立足本职工作，努力学习，勤奋工作，诚恳待人，团结协作，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提高服务质量和工作效率，较好的完成了全年的各项工作任务。以下是本年度以来个人工作总结报告：

>一、政治思想方面

一年来我积极参加公司里组织的学习，努力做到在思想上、认识上同公司价值观保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时间进一步学习自己的业务知识。平时能够团结同志，具有一种良好的敬业精神和责任感。

>二、工作情况

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作，在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查(出车前、行车中、收车后)，做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，保持平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期内及时修复，减少损失。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到文明驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全行车无事故。

>三、存在的问题和打算

尽管经过一些努力，我的业务水平还需进一步提高。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平，使自己的工作达到一个更高的层次。在20xx年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。存在的问题

一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，有待于加强;

>四、今后努力方向

在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真提高专业技术水平。做到：

第一、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

第二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

第三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

第四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，20xx年，随着社会保障工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

**存款工作总结农发行11**

（一）深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

一是严格落实省行八个到位管理要求，加快对公营销转型。

（1）加快理顺对公营销体系。

在有效澄清各支行、大客户部各项业务指标底数基础上，严格确定各营销单位营销的客户范围，严肃营销纪律，有效落实存量客户管户经理、管户责任和激励政策，切实理顺分层经营营销体系，有效推动名单管理和团队运作等机制。

（2）大力推动对公客户拓户工作。

（3）完善各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。

一是制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

二是着重强化对公负债业务战略地位，实施对公存款综合营销。

①落实全辖规模存量纯负债客户营销方案，有效拓展大型目标对公存款客户。一季度，系统性、源头性新老对公存款客户，如省财政厅、中南传媒等，对我部对公存款实现历史性突破贡献巨大，至3月末，仅上述两客户就分别贡献时点存款余额xx亿和5亿元。

**存款工作总结农发行12**

20\_年上半年，对照年初制定的工作目标，在各位主席的正确领导和各部室的大力支持配合下，办公室紧紧围绕机关中心工作，充分发挥协调、服务和参谋助手作用，始终践行“做好领导参谋、做好部室配角、做好后勤保障”的工作理念，不断追求更高的工作效率、更优的服务质量和更顺畅的运行机制，较好地完成了各项工作。现就半年来的工作总结如下：

一、上半年主要工作状况

1、充分发挥综合协调职能。综合协调是办公室工作重点职能之一，是做好上传下达的关键环节，是协调各部室之间工作的重要纽带。上半年，办公室认真履行这一职能，一是及时将上级的文件按照领导的批示向各主席、部室传阅，基本做到从发文到办结全程跟踪。二是及时将各部室的诉求向领导反映，并按领导指示协调相关部室认真办理。三是全力做好上级主管部门与我单位、外单位与我单位之间的工作沟通和协调，为我单位各项工作的正常开展创造了条件。

2、做好后勤保障。办公室职能作用中很重要的一条就是服务，所以办公室的所有工作人员都树立了强烈的服务意识，充分发挥办公室作为综合部门的职能作用，做到以服务为主，保障办公的需要。一是加强车辆管理，保障行车安全。按照我单位《车辆使用管理制度》的要求，厉行节约、严格把关、统一调度，认真做好车辆用油、行车登记等日常工作，确保我单位公务用车及时、快捷、安全，半年来无一车辆发生交通事故。严格定点修车，坚持事前申报，保障了我单位公务用车及时维修，工作中驾驶员用心配合，未出现不经过领导同意，私自修车现象。二是按需采购、保障及时。我们着重规范了办公用品、办公设备的管理和采购行为，加强了办公物品的管理。同时办公室从加强内部控制着手，进一步规范我单位物品采购行为。本着厉行节约、绝不浪费，保障及时的原则，严格按照采购相关规定，认真细致地开展工作，确保购买及时、发放及时。三是努力保障信息畅通。本着严格有序、职责到人、规范细致的原则，认真做好档案管理、统计报表、传真、信息报送等工作，保证各类信息准确、及时报送，没有虚报、漏报、错报现象的发生。四是认真做好文印工作，做到了及时，高效、无差错。

3、做好材料起草、文件印发、档案管理。按照单位工作需要，及时起草有关文件、领导讲话和汇报等文字材料，保证我单位各项工作顺利进行。在起草过程中，抓格式，保证规范性;抓资料，保证可行性;抓程序，保证合理性;抓速度，持续时效性。上半年，共计起草《迁安市总工会关于在全市工会组织和职工群众中深入开展创先争优活动的实施意见》等文件及全会、贯彻落实全市领导干部大会精神、张雪松事迹报告会等材料20余份，近5万字，印发文件34份，党建、精神礼貌文件8份。加强档案工作的管理。一方面坚持档案库房的“三防”和温湿度的监控登记工作;另一方面加紧对08、\_年度文书档案的分类整理及立卷工作，目前已构成可供查考的文书档案材料包括：永久4件、长期79件、短期7件。

4、做好会务和接待。半年来，办公室为机关及各部室安排布置会场、筹备会议10多场(次)，接待上级领导以及来自其它兄弟单位领导参观、考察、交流、学习8次。透过周到的服务，展示了迁安工会的良好形象，有效地促进了机关各项工作的有序开展，发挥了领导助手和部室配角的职能作用。

5、做好老干部工作。办公室对机关离退休职工始终坚持“在生活上热心、管理上耐心、服务上诚心”的服务理念，及时了解他们的生活状况，为老同志排忧解难。当办公室得知退休职工叶山林同志患心脏病需要做支架手术时，立即协调有关部室把4000元慰问金送到了他的手上，使老人感动的热泪盈眶。坚持为每位老同志订阅报刊杂志，并按时寄送到手，使老同志们能够及时了解党和国家的重大决策部署。配合老干部局做好“3+1”服务模式和退休人员健康体检工作，并为他们办理了老年活动证，为他们的学习、娱乐、交流创造了一个良好的环境。

二、工作中存在的问题及下一步工作打算

1、存在的问题。一是与相关单位之间的联系有待进一步密切，创新开展工作的潜力还需进一步加强;二是深入基层，调查研究做得不够;三是信息写作人员力量薄弱，宣传不到位。

2、下步工作打算。上半年，办公室在相关工作方面加强了规范管理并理顺了工作关系，下半年我们在持续良好工作状态的

同时，着重从以下几个方面入手，不断改善和提高，以求取得更好的工作成绩。

1、刻苦学习，努力提高业务水平。办公室工作人员要适应形势发展的需要，就要增强学习的紧迫感和自觉性，构成学理论、学科学、学业务的风气。从加强业务知识、业务技能、政策法规、规章制度的学习入手，努力提高各岗位的业务水平和技能，更好地为领导服好务，为各部室服好务。

2、争做机关的榜样。一是牢记宗旨，努力提高思想素质。严格用纪律和机关工作人员的行为规则约束自己，做到自重、自警、自省、自励。二是加快办事节奏，提高办事效率。该自己办的事决不推给别人，真正做到特事特办、急事急办、基层的事随到随办，该答复的事及时答复。三是改善服务态度，提高服务质量。做到“四一、五不让”，即一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯清茶解渴，一腔热情办事;不让领导布置的工作在我手中延误，不让需要办理的文件在我手中积压，不让各种差错在我手中发生，不让到办公室联系工作的同志在我那里受到冷落，不让办公室的形象在我那里受到影响。四是勤奋工作，不断提高工作质量。持续良好的精神状态，坚定信心、奋发图强、埋头苦干;有强烈的职责感、使命感和紧迫感，持续优良的工作作风，开拓进取，任劳任怨，不断在提高工作质量上狠下功夫。

3、做好后勤服务，保证机关各项工作正常运行。加强对机关各种办公用品的科学规范管理，加大对办公用品使用的控制力度，严格使用程序，努力打造节约型部室。

4、发挥好办公室的协调职能。从改善工作方法入手，做好领导参谋，起好桥梁和纽带作用，促进全机关的和谐共进。

**存款工作总结农发行13**

为加强农业银行内部会计控制建设，进一步完善运营监督机制，提高监控信息核销质量加强风险防范能力，构建有效的内控体系，根据运营主管的职责内容，依据农业银行有关运营规章制度，现将本月运营主管履行职责情况报如下：一、本月工作情况

（1）每日营业前检查准备工作，柜面摆放有序，环境清洁，门前及营业场所清扫干净，柜员全部到岗，检测监控设备正常运行。

（2）做好箱包交接管理，核对柜员现金箱及重空结存，及时做好现金调拨报备，合理安排好每日营业用现金及大额报备现金的支付，监督每个柜员做好开机上岗签到的规范操作，严格按照《中国农业银行柜员指纹认证系统业务管理暂行办法》的要求，督促柜员签到时注意遮盖密码和一日二碰库的规范操作。

（3）做好运营主管的各项登记事务，及时审核前一日帐务处理交易，会计科目使用，挂帐、抹帐、冲帐的正确性，对内核系统产生的帐务及交易认真核对，并按要求登记好《运营主管工作日志》。

（4）做好日常柜面监督检查工作，督促联行核销、及时发送往帐、接收来帐，及时处理查询、查复业务，对小额支付、大额支付系统的业务要及时处理，严禁无故压票、丢票、退票，对授权业务认真审核，坚持按程序、规定、原则办理授权业务。

（5）及时按要求核销集中监控预警信息，认真审核信息内容，对于特殊信息内容，全面认真核实交易明细并做好信息的说明登记，对系统出现的异常情况及时向上一级监控管理人员汇报，做好每日营业终了的后续工作，核对每个柜员的平帐情况和部门平帐情况，做到日清月结，帐平表对。二、考核情况

本月接受本行运营管理部和监管经理的检查。四、整改情况

根据上级行等部门检查出的问题，我行按照相关制度、规定、办法统一进行整改，做到谁负责谁整改，落实到岗到人，坚决不留死角，并组织全体人员认真学习《中国农业银行员工违反规章制度处理办法》、《柜面业务操作规程》和“三个指引”等文件内容并结合被查出的问题示范讲解分析问题的形成原因，促使柜员了解问题的形成因素增强对问题的理解和解决方法，使操作风险降低到最低点，认真反省在工作中存在履职不到位的问题，并做到敢于承担责任，敢于改正错误，今后少犯错误，实事求是的做好月报及整改情况的上报工作。在日常工作中勤于思考，坚持原则，使运营主管的监督职能发挥最大的作用。

**存款工作总结农发行14**

关键词：法定存款准备金；货币政策；银行信贷供给；调整效应

Abstract：This paper studies the impact of the legal deposit reserves rate adjustment on bank credit supply，analyzing its function routes and actual effects，as well as the influence factors (such as excess reserve ratio，structure of financing source，financial innovation，etc.). In addition，according to the adjustment direction and range of the legal deposit reserves rate，the paper makes the further study of the effect of the legal deposit reserves rate adjustment at different stages.

Key Words：legal deposit reserves rate，monetary policy，bank credit supply，adjustment effect

一、引言

近年来，我国中央银行频繁运用法定存款准备金工具以达到“调控商业银行信贷规模、调整货币供给量、管理流动性”的目的。从理论上说，法定存款准备金率在调控银行信贷投放能力等方面应该具有明显的效果。然而，从我国金融运行的实际情况看，央行连续使用法定存款准备金工具进行货币政策调控在部分年份似乎并未产生预期的效果。如20\_年，法定存款准备金率连续3次上调，累计幅度为个百分点，但金融机构贷款仍保持较快增长的势头，当年人民币贷款新增额高达3万多亿元，分别比20\_年和20\_年多增万亿元和万亿元。由于商业银行信贷投放受多种因素（如超额存款准备金率、资金来源结构、金融创新等）影响，法定存款准备金工具的调整效果可能会被这些因素变化产生的相反影响所减弱或抵销。由此，结合上述影响因素，综合分析和研判我国法定存款准备金工具传导机制和实际效果，谋求合理有效的货币政策工具搭配，对于完善我国货币政策的操作模式具有重要参考意义。

二、国内外研究综述

关于法定存款准备金工具调整对银行信贷供给的影响，国外学者鲜有专门性的计量模型演绎和论证，多是在探讨法定存款准备金工具对其他目标变量（如金融市场）的影响或者货币政策传导渠道方面加以论述。如汉密尔顿（James ，1998）讨论了影响存款准备金率的因素，并研究了存款准备金调整产生的影响，指出提高存款准备金率会提高利率，从而影响金融市场。又如卡什布和斯坦因（Kashyap和Stein，1993）研究认为，中央银行可以通过调整存款准备金来调控商业银行贷款投放能力，进而影响投资、利率和产出，以此证明银行贷款渠道传导机制的存在。

国内学者对存款准备金工具调整效应的探讨也逐步增多。但由于依据的角度和采取的方法不同，使得其结论的差异性也较大。一种观点认为，法定存款准备金工具在调控银行信贷供给方面是有效的。如余明（20\_）从商业银行资金来源与运用的微观角度，对1999―20\_年我国存款准备金政策的有效性进行了剖析，认为准备金政策的信贷紧缩效应确实存在，但这种信贷紧缩效应受到商业银行超额准备金率、存款规模变化以及信贷资金来源等因素影响。与此同时，还有许多学者持相反观点。如李阳（20\_）对20\_―20\_年央行连续上调存款准备金率的预期效应进行了分析，认为央行试图用上调存款准备金率控制资金的流动性，以解决国内宏观经济过热的整体趋势，但其效应并不是十分理想，必须实行多种货币政策的组合；吴丽华等（20\_）对我国连续上调法定存款准备金率的宏观经济效应进行了分析和评价，认为单纯依靠法定存款准备金工具无法完全收回过剩流动性，央行应并用多种货币政策工具；刘博、张红地（20\_）对法定存款准备金调整对同业拆借利率的影响效应进行了计量检验，结果表明该项工具的调整仅在部分时段引起后者较为显著变化。

与国内现有研究成果相同，本文也是从供给角度，关注银行信贷对货币政策工具变化的反应，并假设贷款需求是有效的①。同时，拟在以下几个方面有所深入和创新：（1）对我国法定存款准备金工具对银行信贷供给的作用路径及其影响效果进行探究，即法定存款准备工具如何对商业银行信贷供给产生影响，作用机理及其效果如何。（2）对影响法定存款准备金工具有效性发挥的主要外部因素（超额存款准备金率、资金来源结构、金融创新等）进行分析。（3）根据近年来法定存款准备金工具的调整方向和大小，分时段对该项工具调整效应变化及其影响因素进行分析。

三、法定存款准备金调整对银行信贷供给的作用机理分析

从世界各国的货币政策实践来看，准备金政策的传导过程通常可以由银行贷款渠道加以说明（卡什布和斯坦因，1993、1995、202\_）：即在信息不对称的环境下，银行贷款和其他金融资产（如债券）是不能相互完全替代的，中央银行可以通过货币政策的运作调整银行准备金规模，从客观上限制商业银行提供贷款的能力，使银行贷款供给下降。那些依靠银行贷款的企业和个人由于贷款资金来源减少和贷款成本增加，它们的资金需求得不到满足，支出水平必然会下降，从而使总需求减少。按此思路，可以假定我国法定存款准备金工具对其中的银行信贷供给的影响途径是：法定存款准备金率商业银行存款准备金规模可贷资金贷款供给。以紧缩性货币政策为例，当中央银行提高法定存款准备金率时，如果商业银行无法筹集其他没有准备要求或者受准备金要求影响小的资金来源时②，可利用的负债总额将会减少。同时，由于资产负债表的约束，商业银行的资产扩张也将会受到限制，在商业银行的资产配置主要为贷款的情况下，商业银行的贷款供给也将相应减少。

另外，随着国内金融市场的发展以及商业银行融资渠道的不断拓展，近年来各商业银行通过金融市场拆入或拆出资金的现象增多，规模也明显扩大，进而法定存款准备金工具通过银行资金供需变化影响金融市场资金价格，并进一步利用后者对银行信贷供给产生作用的机理增强。在此情形下，可假定我国法定存款准备金工具调整对银行信贷供给的另一影响途径为：法定存款准备金率市场资金价格（资金借入成本）贷款供给。以紧缩性货币政策为例，当中央银行提高法定存款准备金率时，商业银行会因缴存的法定存款准备金增加导致资金头寸趋紧，从而在金融市场上拆入资金，资金需求增加，市场资金价格会因此提高。由于市场资金价格提高导致资金借入成本提高，商业银行的信贷供给也将相应减少。

四、法定存款准备金工具调整效果的实证检验

（一）指标设定和数据来源及平稳性检验

1. 指标设定。依据前述假定，法定存款准备金工具可从存款准备金和金融市场资金价格两种途径影响银行信贷供给变化。其中，存款准备金途径是中央银行调整法定存款准备金率，将首先引起银行存款准备金规模发生变化，再通过后者的变动进而引起银行可贷资金、信贷供给规模的变化。据此，分两步建立模型，其中：

（1）银行存款准备金规模除受法定存款准备金率影响外，还受到银行自身存款负债规模、超额存款准备金率等因素的影响，因此，设定其函数为：

（1）

其中，RESERVE为商业银行向中央银行缴纳的存款准备金规模，DEPOSIT为商业银行存款负债规模，rr为法定存款准备金率，re为商业银行超额存款准备金率。

（2）从银行信贷行为的决定因素看，银行的信贷供给规模主要取决于可贷资金的规模和贷款的净收益，而可贷资金的规模又主要受存款负债规模、存款准备金规模和借入资金成本的影响。因此，设定银行信贷供给规模函数为：

（2）

其中，ROAN为商业银行信贷供给规模，DEPOSIT为商业银行存款负债规模，RESERVE为商业银行向中央银行缴纳的准备金存款， 代表贷款净收益， 代表商业银行在金融市场上借入资金成本。

银行信贷供给规模、存款负债规模和存款准备金规模均为余额，其中，银行信贷供给规模用银行实际贷款规模代替。同时，考虑到同业拆借是商业银行最主要的借入资金来源，可用银行间市场同业拆借利率（ir）作为银行借入资金成本（ ）的替代变量，贷款净收益率（ ）可用一年期存贷款名义利差（rd）加以衡量，但由于其外生性较强，在建模和检验过程中作为控制变量处理。

2. 数据来源和平稳性检验。

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！