# 农业银行信用卡合同范本(实用23篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2023-12-30

*农业银行信用卡合同范本1银行20\_年第一季度工作总结及二季度打算安排我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理...*

**农业银行信用卡合同范本1**

银行20\_年第一季度工作总结及二季度打算安排

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

银行第一季度工作总结

至今年九月末，全行人民币存款\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，增幅\*\*%，其中储蓄存款比年初增长\*\*亿元，余额达\*\*亿元，增幅\*\*％，对公及其它存款余额\*\*亿元，比年初增加\*\*亿元。

人民币贷款余额\*\*亿元，比年初增放\*\*亿元，增幅达\*\*％。其中农业经济组织、农户贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；中小企业贷款占总贷款\*\*％。

9月末，国际业务外汇存款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元。国际结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元，其中出口结算量达\*\*万美元,较去年同期增加\*\*万美元；进口结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。结售汇合计\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。外汇贷款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元；人民币打包贷款\*\*万元，比年初增长\*\*万元。

九月末不良资产余额\*\*亿元，比年初减少\*\*万元，不良资产占比\*\*％，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率\*\*％，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润\*\*万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\*\*支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\*\*支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\*\*支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\*\*商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：\*\*神龙蛇业，\*\*九州果业，\*\*华美生态园艺，\*\*稷山养鸡场，\*\*澄禾禽业，\*\*未来园林，\*\*唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\*\*多家，贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，比6月末新增\*\*亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到，比年初提高了个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

（三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据^v^领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结.通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并

**农业银行信用卡合同范本2**

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

银行第一季度工作总结

至今年九月末，全行人民币存款\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元，增幅\_\_\_\_\_%，其中储蓄存款比年初增长\_\_\_\_\_亿元，余额达\_\_\_\_\_亿元，增幅\_\_\_\_\_％，对公及其它存款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增加\_\_\_\_\_亿元。

人民币贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增放\_\_\_\_\_亿元，增幅达\_\_\_\_\_％。其中农业经济组织、农户贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元；中小企业贷款占总贷款\_\_\_\_\_％。

9月末，国际业务外汇存款余额\_\_\_\_\_万美元，比年初增长\_\_\_\_\_万美元。国际结算量\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元，其中出口结算量达\_\_\_\_\_万美元,较去年同期增加\_\_\_\_\_万美元；进口结算量\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元。结售汇合计\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元。 外汇贷款余额\_\_\_\_\_万美元，比年初增长\_\_\_\_\_万美元；人民币打包贷款\_\_\_\_\_万元，比年初增长\_\_\_\_\_万元。

九月末不良资产余额\_\_\_\_\_亿元(包括抵贷资产\_\_\_\_\_亿元)，比年初减少\_\_\_\_\_万元，不良资产占比\_\_\_\_\_％，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率\_\_\_\_\_％，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润\_\_\_\_\_万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\_\_\_\_\_支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\_\_\_\_\_支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\_\_\_\_\_支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\_\_\_\_\_商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：\_\_\_\_\_神龙蛇业，\_\_\_\_\_九州果业，\_\_\_\_\_华美生态园艺，\_\_\_\_\_稷山养鸡场，\_\_\_\_\_澄禾禽业，\_\_\_\_\_未来园林，\_\_\_\_\_唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\_\_\_\_\_多家，贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元，比6月末新增\_\_\_\_\_亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到，比年初提高了个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

（三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据^v^领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个方诮?辛耸崂恚?鞒隽讼嘤φ墓娣叮?俳?嘶峒乒ぷ髦贫然?⒐娣痘??/p>;

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准

了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进\_\_\_\_\_商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了

二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

**农业银行信用卡合同范本3**

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个方面，通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进\_\_\_\_\_商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

**农业银行信用卡合同范本4**

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

第一季度工作总结

至今年九月末，全行人民币存款\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，增幅\*\*%，其中储蓄存款比年初增长\*\*亿元，余额达\*\*亿元，增幅\*\*%，对公及其它存款余额\*\*亿元，比年初增加\*\*亿元。

人民币贷款余额\*\*亿元，比年初增放\*\*亿元，增幅达\*\*%。其中农业经济组织、农户贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元;民营、个私、股份制中小企业贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元;中小企业贷款占总贷款\*\*%。

9月末，国际业务外汇存款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元。国际结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元，其中出口结算量达\*\*万美元,较去年同期增加\*\*万美元;进口结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。结售汇合计\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。 外汇贷款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元;人民币打包贷款\*\*万元，比年初增长\*\*万元。 九月末不良资产余额\*\*亿元(包括抵贷资产\*\*亿元)，比年初减少\*\*万元，不良资产占比\*\*%，比年初下降xxxx百分点。今年三季度，贷款综合收息率\*\*%，比去年同期增加xxxx百分点，1-3季度我行实现帐面利润\*\*万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作

(一)狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本;份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\*\*支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\*\*支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果;听\*\*支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报;20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神;营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

(二)投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\*\*商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：\*\*神龙蛇业，\*\*九州果业，\*\*华美生态园艺，\*\*稷

稷山养鸡场，\*\*澄禾禽业，\*\*未来园林，\*\*唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增310xxxx元，占全市9xxxx。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的xxxx中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\*\*多家，贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，比6月末新增\*\*亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破3xxxx，达到，比年初提高了百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

(三)常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据^v^领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个方诮?辛耸崂恚?鞒隽讼嘤φ墓娣叮?俳?嘶峒乒ぷ髦贫然?⒐娣痘/p

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市5xxxx业务骨干，分成xxxx检查组对全市3xxxx支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进\*\*商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的3xxxx演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共xxxx优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

**农业银行信用卡合同范本5**

一般信用卡办理需要一个月左右的时间信用卡申请条件：1、年满18周岁；2、持有有效身份证；3、无不良信用记录；4、有固定工作证明；5、盖有单位财务章的收入证明；6、其它财力证明，如银行存款、房产、汽车、股票、债卷等；7、社会养老保险证明；8、提供两名联系人。

前3个条件必须具备，尽可能的提供4-8条证明材料，具体可以包含以下的信息，选择性的尽量多提供，以确保顺利通过审核以及提高信息用额度。

办理时需要提供的材料和证件： 1、国内居民，只需要提供：填写完整且亲笔签名的申请表、身份证明文件、居住证明文件、收入证明文件； 2、外籍人士和港澳台人士还需另外提供：外国人居留许可证（居留事由必须为就业）或外籍人士/港澳台人士就业证； 3、如果您是私营业主，除上述资料外还需提供：显示申请人姓名、企业名称和开始经营日期的工商营业执照复印件。

如果想申请额度比较大的信用卡，需提供良好经济实力的证明材料，如：房产证复印件、汽车行驶证复印件；银行贷款户（信用良好，逾期不超过60天）或存单复印件等。

...

**农业银行信用卡合同范本6**

关于做好20\_年一季度业务经营工作的紧急通知

各县支行

一年之计在于春。近年来实践证明，谁抓住了一季度工作，谁就抓住了全年工作的主动权。为此，全行必须以一季度“两节”带来的各种机遇，以开展“迎新春”劳动竞赛活动为契机，认真组织，再接再厉抓好“三收一拓展”工作，力争使各项业务取得良好开端。

一、树立存款工作新理念，确保实现“开门红”

各行要牢固树立“总量就是实力，份额就是地位，增存就是增效，增量就是竞争力”的存款新理念，全面分析和研究当地资金组织及市场竞争的新动向及新特点，牢牢把握元旦、春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，大力拓展新的存款领域，努力提高市场份额。一要树立“服务增值、服务创效”理念，真正把规范化服务工作落实到基层、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和服务效率，针对元旦，春节前后城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索揽存的新对策，突出抓好储蓄存款工作。二要着力提高对公存款综合营销能力。以资产业务为切入点，积极拼抢集团性、系统性优良客户，努力提高我行在能源、交通、电讯、电力、烟草、基础设施等行业的存款份额。要高度重视机构存款业务，以代理业务为突破口，有效扩大与行政事业客户的合作领域，提高资金留存率。三要继续密切同保险公司、农信社和其它商业银行的合作关系，扩大合作领域，力促同业存款稳步攀升。四要加大宣传力度，进一步加强形象建设和“两节”期间的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造农业银行新的良好形象。

二、大力营销贷款，打好全年业务经营基础

三、坚持不懈，提早抓好收贷收息工作

随着新年度绩效考核在业务经营中的实施，我行不良贷款占比高的不利因素将进一步显现，全行必须面对现实，充分认识整体经营上所面临的严峻形势，利用年初集中回笼资金有利时机，动员全行员工，早收快收，全力搞好收贷收息。一要清醒地看到，清收工作仍是明年的重头戏，是绩效考核的重点，我行清收旺季是在一、四季度，决不能等待观望，必须坚定信心，在一季度抓出成效。二要对法人客户不良贷款继续实行领导和部门包挂责任制，各行领导和信贷人员要深入重点大户、重点企业进行连续跟踪清收，以点带面，大力推动全行清收管理工作扎实深入开展，在一季度取得新的突破。三要切实发挥资产经营部的专业清收作用，发扬连续作战精神，继续打好清收“攻坚战”。四要高度重视国有企业改革的新动向，加强与当地政府和司法部门的联系与沟通，主动参与企业破产改制的全过程，充分运用行政、法律等各种手段，坚决制止逃废银行债务的行为；要充分把握年末岁首的市场机遇，加大对各类抵债资产的处置力度。五要加大买断、打包清收力度，同时把“散、小、差”贷款作为外勤人员的主要清收对象，继续组织人力抓好清收工作，全面掀起不良贷款清收新高潮，大力开创“散小差”退出工作新局面。

四、转变观念，力促中间业务再上新台阶

思想是行动的先导，观念就是财富。发展中间业务必须彻底改变中间业务是“副业”的看法和做法，确立“资产、负债、中间业务”共同开拓，协调发展的思想，真正把中间业务当做主营业务来抓。一是以营销活动为契机，加快保险代理业务的发展步伐。各行要在总结20\_年开展的保险代理集中营销活动经验的基础上，克服困难，进一步挖掘潜力，促使保险代理业务成为全行中间业务的骨干产品。二要加大对银行卡业务的营销拓展力度，积极拓展银行卡的受理渠道，全面提高银行卡收入水平。三要大力拓展代收代付领域。在坚持不懈发展代收水电费、通讯费、代发工资等业务的同时，积极发展金融同业机构和企事业单位代理业务，加强对代理发行业务的维护，千方百计做好财政资金代理工作；重视对新业务品种的营销，做好基金、国债的代销工作，全方位拓宽中间业务收入渠道。

五、精心组织，全面动员，迅速掀起“四收”工作新高潮

**农业银行信用卡合同范本7**

首推招商银行，是个人用着感觉最好的信用卡，出卡很快，额度高。

附各大银行信用卡情况：1、四大商业银行：中国银行非常一般，额度低，积分少，活动都是某某商场刷几千免什么的，无实际意义。

网银不方便。

还款方便。

中国建设银行，额度更低，但容易办金卡，其他同上。

中国工商银行，值得办，额度较高，而且额度是叠加的，比如你办了一张卡，额度是1万，再办一张，又是一万，那么你的额度是2万了。

还款方便。

：不知道您是不是北京的？如果是，现在办，还送优盾。

2、信用卡发展较好的银行：首推招商银行，额度高，易办金卡，最重要的是积分活动非常好，也经常推出其他活动。

**农业银行信用卡合同范本8**

您好！农行客服电话为95599；境外服务热线：862195599、861095599或862295599 ，7\*24小时为您提供服务。

农行信用卡服务热线：可致电4006695599（未开通400地区拨打;境外服务热线：+86-21-61195599）;

白金信用卡服务热线：可致电4006195599（未开通400地区可拨打;境外服务热线：+86-21-61295599）。

温馨提示：“400-”均按市话标准收费;“021-”上海本地按市话标准收费，其他地区按长途收费。

温馨提示：

如人工服务繁忙，请您拨通后耐心等待，系统将会按拨打顺序排队进入人工。

（作答时间：20\_年12月8日，如遇业务变化请以实际为准。）

**农业银行信用卡合同范本9**

哈喽，大家好，我是东光支行20\_年信用卡产品经理，今天我带领大家回顾一下一季度我们是怎样对待信用卡的~~~

20\_年一季度信用卡工作总结

20\_年一季度正值春季，是万物复苏的季节，也是各个行业的旺季，正是我行信用卡业务发展的大好时机。东光支行在沧州分行党委的正确领导和大力支持下，紧紧围绕“消费金融”这个核心目标，全面完成分行下达的信用卡任务。面对复杂严峻的宏观经济金融形势，东光支行在领导班子的正确带领推动下，以发展为主线，以利润为目标，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，信用卡工作进一步提高，较好地完成了上级行下达的任务。现将20\_年一季度信用卡的工作情况汇报如下：

一．主要业务指标

截止一季度末，东光支行信用卡净增客户1304户，完成沧州分行核定任务数，居系统第一位。就东光支行的市场资源禀赋来讲，虽然我们不甘落后，也甚感欣慰。

二．具体工作措施

（一）优化房贷客户

对于房贷客户，信用卡产品经理极为重视，因为房贷客户是信用卡的主要来源。通过抽取无信用卡房贷客户数据、电话营销措施，保持信用卡完成数逐渐上升的势头。

（二）维护中高端客户

以新一代为基础，创建引擎，精准营销，促进信用卡数量增长。一是要求名下有客户的员工，创建搜索引擎，对无信用卡的客户进行批量短信营销；二是筛选出优质无信用卡客户，进行精准电话营销。

（三）狠抓预审批客户

**农业银行信用卡合同范本10**

截止20\_年3月，中国农业银行信用卡中心电话是400-66-95599，白金贵宾客服热线：400-61-95599。

信用卡中心活动

活动时间：20\_年4月13日至20\_年8月31日

活动规则：活动期间，农行信用卡客户可登录掌银专属活动页面，使用666积分抽取缤纷好礼。每次抽奖将自动扣除客户名下666个个人客户积分，抽奖次数不限。本期活动奖品为：一等奖：手机话费10元。

扩展资料

农业银行信用卡功能简介

1、借贷合一，即时用信

惠农信用卡具有强大的借贷合一功能，人们可以开立活期和多个定期子账户，并将自有资金存入获得存款利息，而且，领卡后无需办理其他手续，就可以在该行核定的授信额度内直接透支、即时用信，灵活安排自己的生产经营资金、管理家庭财产。

2、循环透支，快速周转

在该行核定的授信额度内，可以根据自己的资金情况随时借款及还款，利息按照实际使用天数计算，还款后授信额度就将立即恢复并可再次使用，实现资金的快速周转，最大限度为您节约资金使用成本、实现资产增值。

**农业银行信用卡合同范本11**

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今年九月末，全行人民币存款\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，增幅\*\*%，其中储蓄存款比年初增长\*\*亿元，余额达\*\*亿元，增幅\*\*％，对公及其它存款余额\*\*亿元，比年初增加\*\*亿元。

人民币贷款余额\*\*亿元，比年初增放\*\*亿元，增幅达\*\*％。其中农业经济组织、农户贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；中小企业贷款占总贷款\*\*％。

9月末，国际业务外汇存款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元。国际结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元，其中出口结算量达\*\*万美元,较去年同期增加\*\*万美元；进口结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。结售汇合计\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。外汇贷款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元；人民币打包贷款\*\*万元，比年初增长\*\*万元。

九月末不良资产余额\*\*亿元(包括抵贷资产\*\*亿元)，比年初减少\*\*万元，不良资产占比\*\*％，比年初下降xxxx百分点。今年三季度，贷款综合收息率\*\*％，比去年同期增加xxxx百分点，1-3季度我行实现帐面利润\*\*万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

(一)狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市3xxxx支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\*\*支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\*\*支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\*\*支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

(二)投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\*\*商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：\*\*神龙蛇业，\*\*九州果业，\*\*华美生态园艺，\*\*稷山养鸡场，\*\*澄禾禽业，\*\*未来园林，\*\*唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增310xxxx元，占全市9xxxx。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的xxxx中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\*\*多家，贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，比6月末新增\*\*亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破3xxxx，达到，比年初提高了百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

(三)常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据^v^领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个方诮

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市5xxxx业务骨干，分成xxxx检查组对全市3xxxx支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

**农业银行信用卡合同范本12**

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

银行第一季度工作总结

至今年九月末，全行人民币存款\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元，增幅\_\_\_\_\_%，其中储蓄存款比年初增长\_\_\_\_\_亿元，余额达\_\_\_\_\_亿元，增幅\_\_\_\_\_％，对公及其它存款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增加\_\_\_\_\_亿元。

人民币贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增放\_\_\_\_\_亿元，增幅达\_\_\_\_\_％。其中农业经济组织、农户贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元；中小企业贷款占总贷款\_\_\_\_\_％。

9月末，国际业务外汇存款余额\_\_\_\_\_万美元，比年初增长\_\_\_\_\_万美元。国际结算量\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元，其中出口结算量达\_\_\_\_\_万美元,较去年同期增加\_\_\_\_\_万美元；进口结算量\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元。结售汇合计\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元。 外汇贷款余额\_\_\_\_\_万美元，比年初增长\_\_\_\_\_万美元；人民币打包贷款\_\_\_\_\_万元，比年初增长\_\_\_\_\_万元。

九月末不良资产余额\_\_\_\_\_亿元(包括抵贷资产\_\_\_\_\_亿元)，比年初减少\_\_\_\_\_万元，不良资产占比\_\_\_\_\_％，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率\_\_\_\_\_％，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润\_\_\_\_\_万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\_\_\_\_\_支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\_\_\_\_\_支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\_\_\_\_\_支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\_\_\_\_\_商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

**农业银行信用卡合同范本13**

根据xx的通知，现将xx支行一季度经营状况汇报如下：

一、各项指标完成情况

按xx年初下达的各项工作计划，xx支行制定了xx的工资绩效考核制度，各部门狠抓落实，积极开拓，共同努力，完成如下：

1、存款目标：一季度末。xx支行各项存款总额x万元，较年初增加x万元，完成本年任务x万元x，未完成本年度计划。其中对公存款x万元，较年初x万元，全年计划增长x万元，未完成季度计划。储蓄存款x万元，较年初年初增加x万元，完成全年计划增长x万元x。

2、新增贷款目标：x行各项贷款总额x万元，较年初净增加x万元，其中存量贷款下降x万元，新增贷款x万。

3、不良清收：一季度实清收不良贷款x万元，完成全年计划x万元x，完成季度计划x万元x。不良资产率为x，较年初下降x，实现计划目标；

4、抵贷资产管理，一季度xx支行加强了抵贷资产的处置力度，全年计划处置x万元，季度计划处置x万元，年初即向总部申请处置抵贷资产x笔金额x万元。共清收x万元，完成全年计划x万元x，未完成计划指标。

5、收息目标：一季度实收利息x万元，每季收息按年末存量贷款计算计划为x万元，完成x。其中存量贷款收息x万元，季度计划x万元，全年计划x万元；不良贷款收息x万元，完成季度计划x万元x，完成全年计划x万元x；新增贷款收息x万元，完成全年计划x万元x。

6、利润目标：一季度我行共实现收入x万元，总计支出x万元，本年度计划实现利润x万元，一季度计划实现x万元，实际完成x万元。其中一季度计提定期存款应付未付利息x万元；应计提拆借总部资金利息x万元未收，应付总部临时借款利息x万元未付，实完成利润x万元。

二、经营状况分析

通过以上数据分析，xx支行各项业务发展基本达到了预期的目标，呈现出以下几个特点：

一是存款总额有所增长，其中储蓄存款增幅超过对公存款增幅，且以储蓄存款为主。从我支行各项存款所占的比重来看，发展极不均衡。对公存款中活期存款占存款总额的x，较年初x万元，与去年同比x万元；定期存款占存款总额的x，较年初增加x万元，比重持平，与去年同比x万元，定期存款占对公存款的x，较年初比重增加x。活期储蓄占存款总额的x，较年初增加x万元，比重下降x，与去年同比x万元；定期储蓄占存款总额的x，较年初增加x万元，比重增加x，与去年同比多增x万元；定期储蓄存款占储蓄存款总额的x，比重较年初增加x。

从以上数据我们分析，对公存款增势不好，受存款大户影响，下降幅度较大，。对公存款下降主要是我单位存款大户xx运用造成存款下降，虽然年初以来，我们加大了对企业存款的营销力度，走访了镜内的大小企业，宣传xx行支持企业的态度，在取得企业的信任的同时也扩大了xx行的知名度。同时受本地区经济资源和客户资源的限制，虽然我们做了一些工作，但收效甚微。一季度xx支行新增存款帐户xx户，其中基本帐户xx户，一般帐户x户，但新增存款余额不大，不足以弥补大额存款的下降。

从以上数据我们分析，储蓄存款始终保持良好增势，一是目前xx是主因，二是xx支行加强对储蓄存款的xx也促进了增长。从年初伊始，xx支行就制定了本年工作计划，把存款放在首位，并制定了相应的规则，xx岗位员工思想负担减少，工作态度转变，工作积极性增高，并通过加强和提高优质文明服务，积极稳定老客户，发展新储源。xx岗位员工也通过各自的社会关系，努力挖掘储源。

从以上同比数据我们分析，xx存款同比增势绝对值基本持平，一方面反映出我单位xx存款总体增势的稳定；另一方面也反映出我们在xx上缺少优质客户。

**农业银行信用卡合同范本14**

是24小时的。

扩展资料

四种收入证明格式和开工作证明注意事项、申请信用卡的单位“在职收入证明”格式表、八种申请信用卡的财力证明、十种申请信用卡的固定居住地证明材料。

(1)身份资料

本人有效身份证件的原件及复印件。

(2)收入证明资料

—银行出具的办理时前三个月的代发工资记录;

—单位开具的收入证明;

—所得税扣缴凭证;

—公积金、养老保险、医疗保险、失业保险缴款证明;

—经营纳税证明等。

(3)工作证明资料

工作证(牌)、工作合同、出入证等。

(4)资产证明资料

—自有住宅类、商业类房屋产权证明;

—机动车行驶证;

—金融资产证明等。

(5)其它证明资料

—家庭住址办理时点前三个月的固定电话费单、水电费单、煤气费单或物业缴费单;

—房屋租赁合同及办理时前三个月的租金证明;

—其它证明固定住址证明资料。

**农业银行信用卡合同范本15**

一名优秀的银行工作员应坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行

xxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。^v^有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**农业银行信用卡合同范本16**

办理农行visa卡带上身份证原件及复印件，去农业银行柜台，填写农业银行信用卡申请表，申请农业银行 贷记卡（记住，只有贷记卡是有透支额度并有免息期的）。

另注意：填写申请表时，选择卡片类型为VISA。

办理visa卡条件只要符合一下任意一项都可以： 资产（商品房房产、汽车、国有土地证） 存款三个月以上定期（一万以上）、活期5w以上（半年）、有现金值的保险、国债（5w以上） 、保本的理财产品。

中级以上的律师、医生、会计师等等。

国家公务员、国家重点大学 中大型企业的合同工或者中高级职务 进度查询： 客服电话查询请拨打：800-81-95599 操作流程： 拨打800-81-95599——按“1”选中文--按“5”信用卡进度查询。

拨打400-66-95599——按“1”选中文--按“5”信用卡进度查询。

...

**农业银行信用卡合同范本17**

银行20\_年第一季度工作总结及二季度打算安排思路

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

银行第一季度工作总结

至今年九月末，全行人民币存款\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元，增幅\_\_\_\_\_，其中储蓄存款比年初增长\_\_\_\_\_亿元，余额达\_\_\_\_\_亿元，增幅\_\_\_\_\_％，对公及其它存款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增加\_\_\_\_\_亿元。

人民币贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增放\_\_\_\_\_亿元，增幅达\_\_\_\_\_％。其中农业经济组织、农户贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额\_\_\_\_\_亿元，比年初增长\_\_\_\_\_亿元；中小企业贷款占总贷款\_\_\_\_\_％。

9月末，国际业务外汇存款余额\_\_\_\_\_万美元，比年初增长\_\_\_\_\_万美元。国际结算量\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元，其中出口结算量达\_\_\_\_\_万美元,较去年同期增加\_\_\_\_\_万美元；进口结算量\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元。结售汇合计\_\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_\_万美元。外汇贷款余额\_\_\_\_\_万美元，比年初增长\_\_\_\_\_万美元；人民币打包贷款\_\_\_\_\_万元，比年初增长\_\_\_\_\_万元。

九月末不良资产余额\_\_\_\_\_亿元，比年初减少\_\_\_\_\_万元，不良资产占比\_\_\_\_\_％，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率\_\_\_\_\_％，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润\_\_\_\_\_万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。 二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\_\_\_\_\_支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\_\_\_\_\_支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\_\_\_\_\_支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\_\_\_\_\_商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

（三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据^v^领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结.通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

（四）广泛开展演讲会，金融服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进\_\_\_\_\_商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了

二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

**农业银行信用卡合同范本18**

10108599中国农业银行信用卡，主要是给客户传达信用卡分期及其他信用卡服务回访业务等。

农业银行信用卡客服电话介绍：

1、农业银行信用卡客服电话分为两类，分别为农业银行信用卡客服电话和农业银行信用卡白金专线，具体电话号码：农业银行信用卡客服电话：800-819-5599或400-669-5599或021-6119-5599。

2、农业银行信用卡白金专线：400-619-5599或

农业银行信用卡客服电话服务功能、收费介绍：

1、农业银行信用卡客服电话：800-819-5599或400-669-5599或021-6119-5599，农业银行信用卡客服电话提供全年365天、每天24小时的贴心服务。办理账单及积分查询、开卡及密码服务、额度查询及调整、购汇还款、进度查询等各项业务。

2、800客服电话，使用固定电话或小灵通拨打，免收话费；400客服电话，收费标准同拨打市话的收费标准，不收取长途通话费，未开通800电话和400电话的地区拨打：021-6119-5599，按正常通话收费。

3、农业银行信用卡白金专线：400-619-5599或：

农业银行白金专线为白金用户提供信用卡激活、挂失、换卡、额度调整、账单查询等功能，同时还提供全球商务旅行助理、全球高品位餐饮助理、全球高雅文化艺术活动助理、全球体验赛事助理、全球奢饰品代购等白金专享服务。

400客服电话，收费标准同拨打市话的收费标准，不收取长途通话费，未开通400电话的地区拨打：，按正常通话收费。

以上就是《农行信用卡电话》的内容了，看完之后是否对你有帮助呢？欢迎在评论下方留言！

**农业银行信用卡合同范本19**

借款人 (全称)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

贷款人 (全称) 中国农业银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据国家有关法律、法规和规章，经借、贷双方当事人充分协商一致，特订立本合同，共同遵守。

第一条 贷款人同意向借款人发放以下内容贷款

1、借款种类：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、借款用途：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、借款金额(大写) 人民币

4、借款与还款期限：

(1)借款与还款期限见下表。表中栏目不够填写而增写的附表，作为本合同组成部分。

借款还款

年月日金 额年月日金额

(2)本合同记载的借款金额、借款日期、还款日期如与借款凭证记载不相一致时，以借款凭证记载为准。借款凭证为本合同的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

(3)借款人提前还款，应当向贷款人提出书面申请，并征得贷款人同意。提前还款是利率不变，贷款人有权按本合同的预定的借款期限计收利息。

5、利息计付：

(1)本合同项下借款年利率为-\_\_\_\_ %.短期贷款按本合同利率执行;中长期贷款利率按中国人民银行规定一年一定，第一年按本合同利率执行。

(2)本合同项下借款按\_\_\_\_(季/月)结息，结息日为每\_\_\_\_\_(月/季末月)的第20日。

第二条 除非满足以下先决条件，否则贷款人有权拒绝提供本合同项下贷款：

1、借款人在贷款人处开立\_\_\_\_\_\_\_\_ 帐户，并通过该帐户办理与本合同项下贷款有关的往来结算和存款。

2、每次提款时，借款人已填妥有关借款凭证，并根据贷款人要求提供有关文件、资料。

3、若本合同项下贷款有抵押、质押担保，则借款人已根据贷款人要求办妥登记及/或保险等法律手续，且该担保、保险持续有效。

第三条 贷款人权利和义务

1、贷款人有权了解借款人的生产经营、财务活动、物资库存和贷款的使用等情况，要求借款人按期提供财务报表等文件、资料和信息。

2、按照本合同规定收回或提前收回贷款本金、利息、罚息、逾期利息、复利和其他借款人应付费用时，贷款人均可直接从借款人任何帐户中划收。

3、在借款人履行本合同规定义务的前提下，按期足额向借款人发放贷款。

第四条 借款人权利和义务

1、有权按照本合同约定取得和使用贷款。

2、按期归还贷款本金。如遇特殊情况，借款人不能在借款到期日归还借款而需展期的，应在借款期限届满15日前向贷款人提出书面展期申请，经贷款人同意后，双方签订借款展期协议。

...

**农业银行信用卡合同范本20**

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

银行第一季度工作总结

至今年九月末，全行人民币存款\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，增幅\*\*%，其中储蓄存款比年初增长\*\*亿元，余额达\*\*亿元，增幅\*\*％，对公及其它存款余额\*\*亿元，比年初增加\*\*亿元。

人民币贷款余额\*\*亿元，比年初增放\*\*亿元，增幅达\*\*％。其中农业经济组织、农户贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；中小企业贷款占总贷款\*\*％。

9月末，国际业务外汇存款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元。国际结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元，其中出口结算量达\*\*万美元,较去年同期增加\*\*万美元；进口结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。结售汇合计\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。外汇贷款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元；人民币打包贷款\*\*万元，比年初增长\*\*万元。

九月末不良资产余额\*\*亿元(包括抵贷资产\*\*亿元)，比年初减少\*\*万元，不良资产占比\*\*％，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率\*\*％，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润\*\*万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\*\*支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\*\*支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\*\*支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\*\*商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：\*\*神龙蛇业，\*\*九州果业，\*\*华美生态园艺，\*\*稷山养鸡场，\*\*澄禾禽业，\*\*未来园林，\*\*唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\*\*多家，贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，比6月末新增\*\*亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到，比年初提高了个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

（三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据^v^领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结.通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

（四）广泛开展演讲会，金融服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进\*\*商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

**农业银行信用卡合同范本21**

银联商业银行都有VISA卡，只要提交的申卡材料符合办VISA卡的要求，就可办VISA卡。

补充；中行办理VISA条件：一、申请中国银行visa信用卡使用对象：凡年满18周岁，具有完全民事行为能力、有合法稳定收入的中国公民和在中国境内有居留权等条件的外国人及港澳台同胞均可在本地申请中国银行visa信用卡。

接受18-65周岁人士的主卡申请以及年满16周岁人士的附属卡申请。

二、申请中国银行visa信用卡需要提供以下证明材料：1.身份证明文件：如您是境内居民：需提供居民身份证或临时居民身份证复印件（正反两面，有效期内）或军官证复印件；如您是外籍人士需提供：①有效护照；②《外国人居留证》复印件 或 在有效护照签证页上贴附的“外国人居留许可”复印件 或《外国人永久居留证》复印件；如您是港澳台人士：需提供《港澳居民来往内地通行证》或《港澳同胞回乡证》或《台湾居民来往大陆通行证》复印件。

2.固定居住地址证明：（可选择下列各项中的任一项）1.户口卡（簿）复印件；2.水、电、气最近三期缴费单；3.固定电话最近三期缴费单；4.单位开具的集体宿舍证明；5.房屋租赁合同（协议）；6.自有房产证明；7.小区物业管理费缴费单据；8.街道开具的住址证明；9.最近二期的信用卡月结单或最近三个月的个人所得税完税证明；10.能证明其有固定居住地址的其他证明材料。

3.财力证明文件：（可选择下列各项中的任一项）1.政府机构、企业开具的最近三个月的正式工资单或收入证明（需加盖公司章或部门章）；2.银行代发工资的存折/账单复印件（需显示最近三个月薪水入账信息）；3.最近三个月的个人所得税完税证明复印件；4.社会保险扣缴凭证复印件；5.自有房产证明复印件；6.银行定期、活期存款单/存折复印件；7.基金、国债、企业债券购买凭证复印件（需显示购买人姓名、账号和账户余额）；8.会员卡类复印件，包括：高尔夫会籍卡，中国移动、中国联通贵宾卡，国航知音白金卡、金卡、银卡会员卡，南航明珠卡金卡、银卡会员卡，东航万里行俱乐部金卡、银卡会员卡（需显示姓名和卡片有效期）等。

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！