

# 2023年银行服务年终工作总结(实用10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行服务年终工作总结篇一

无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为电脑外包服务这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高，但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。

一开始我老是说工资怎么那么低，不过现在想起来也就释然了，就算是有x万块的月薪放在那里，你拿什么来换。出来之前还满怀信心的，但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了，有时很想回去，但是想想又不甘心，我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟，学好技术是重中之重，先立足，在讲发展，可持续发展。打扎实基建，才能建得起高楼大厦。

不过，这些产品的技术要想学好也不是那么的容易，很枯燥，涉及的很广泛，还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块，不只是只知道本产品的，还要了解它所应用在什么方面，是什么机械，带动它的是什么系统等等。这些不可能一天能够学的会的，要想大概的知道，必须要穿越一些不为人知的黑暗，去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

做我们这样的工作，和人打交道是必不可少的事，有个良好的沟通能力可能会让你事半功倍。还有就是每次出差到现场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心翼翼的应付了，我一般只会说“请你放心，我会尽快帮你解决问题的”。还有出门在外，说话也要小心，尽量的从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是“嗯、啊、哦”的回答的话那就麻烦了；这样的问题就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

在接到客户电话时，必须先了解体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。

还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴支持着呢！都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的

开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取的利益。

## 银行服务年终工作总结篇二

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

### 1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长万元，余额仅为万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增万元，公司企业存款净增万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于2月与支行并账，并于2月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存

款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“”百日吸存竞赛活动中去。在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增万元，完成全年任务的%；外币存款净增万美元，完成全年任务的%；公司存款净增万元，完成全年任务的%，各项余额达余万元。

## 2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

## 3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象。

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，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。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和业务水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

#### 4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 银行服务年终工作总结篇三

1、认真学习，周密部署。在全省财政系统创业服务年活动（视频）动员大会召开后，我局高度重视，及时召开局党组会议，认真传达了全省财政系统创业服务年活动动员大会精神和全市机关效能年活动总结表彰大会暨创业服务年活动动员大会精神，并就我局机关及全市财政系统开展创业服务年活动进行了研究部署。

2、设立机构，强化领导。为切实加强“创业服务年”活动的领导，成立了创业服务年活动领导小组，由党组书记、局长张建华任组长，其他局领导任副组长，各科室负责人为成员。领导小组下设办公室，分设组织协调组、综合材料组、督导考核组三个小组，从各业务科室抽调15名精干人员集中办公，具体负责我局创业服务年活动的组织实施。我局党组对开展创业服务年活动全面负责，做到主要领导亲自抓、分管领导具体抓、其他领导协同抓、各科室分工落实，形成一级抓一级、层层抓落实的工作局面，切实把工作责任落实到位。

3、制定方案，明确任务。按照省财政厅、全市《创业服务年活动实施方案》的要求，结合财政实际，我局制定了《xx市财政局机关和全市财政系统创业服务年活动实施方案》，明确了我局创业服务年活动的指导思想、工作目标及重点工作（具体为5大项15条），并将每项工作细化到科室，明确牵头领导、牵头科室、责任科室和完成时限，确保我局创业服务年活动的开展不走过场，取得实效。

4、动员部署，提高认识。经过精心谋划，2月4日，我局召开创业服务年活动动员大会，传达了全省财政系统和全市创业服务年活动（视频）动员大会精神，就我局机关和全市财政系统创业服务年活动进行了部署。会上，市财政局党组书记，局长张建华作了动员讲话，强调了开展创业服务年活动的意义，明确了活动过程，统一了全局干部职工的思想认识。

5、强化宣传，营造氛围。为营造创业服务年活动良好氛围，我局多形式开展了宣传活动：一是网络宣传。在局外网开辟创业服务年活动专栏，及时发布全市财政系统开展创业服务年活动的工作动态、进展情况、政策措施等。二是简报宣传。创刊《创业服务年活动简报》，对全市财政系统创业服务年活动的开展情况、活动特色、取得成绩、先进典型等进行宣传报道。截至3月份，我局已编印《创业服务年活动简报》2期。三是板报、条幅宣传。通过制作宣传板报、悬挂宣传条幅的方式，加深了干部职工对创业服务年活动的认识和了解。通过积极宣传，我局干部参与创业服务年活动的意识得到进一步增强，参与创业服务活动的热情得到进一步提高。

我局创业服务年活动开展以来，虽然取得了一定成绩，但也存在一些不足和问题：一是开展创业服务年活动的力度还需进一步加大；二是干部职工服务意识还需要进一步提高；三是与省厅、市效能办工作沟通联系需进一步加强，等等。

1、编印全市财政已在执行支持创业服务年活动政策的文件汇编，向广大群众宣传财政支持创业的相关政策。

2、根据省、市相关文件内容，研究出台财政支持创业活动的新政策、新措施，进一步加大财政支持创业服务年活动的力度。

3、以省、市及我局出台的支持创业的政策文件为内容，组织一次创业服务年活动知识考试。

4、开展创业服务年培训活动，邀请省财政厅创业服务年活动相关负责人对我市财政系统相关工作人员进行培训，进一步提高做好创业服务年活动的工作能力和水平。

5、对全市财政系统开展创业服务年活动情况进行明察暗访，督促各县（市、区）财政局扎实开展创业服务年活动。

6、围绕创业服务年活动工作目标，进一步加大宣传力度，营造浓厚的氛围。

## 银行服务年终工作总结篇四

作为一名客户服务人员，我逐渐感受到客服工作是在平凡中不断地接受各种挑战，不断地寻找工作的意义和价值。一个优秀的客服人员，熟练的业务知识和高超的服务技巧是必备的，但我个人认为与此同时我们还要尝试着在这两点的基础上把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。其次，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题，详细地为之分析引导，防止因服务态度问题引起客户的不满。

### 一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到学习不仅是任务，而且是一种责任，更是工作的切实需要。今后我会努力提高业务水平，注重用理论联系实际，用实践锻炼自己，为公司贡献自己的微薄之力。

### 二、立足本职，爱岗敬业

1、作为客服人员，我始终认为“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

2、在工作中，每个人都应该严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾

客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。同时，虚心向老同事请教也是做好工作的重点。努力学习和借鉴他们的工作经验和技巧，既有利于本职工作，在与各部门之间的协调沟通上也会有很大的帮助。

3、不迟到，不早退，不懒惰。能够认真积极的完成领导安排的各项任务。

### 三、微笑服务

当今社会，所有的服务行业都在提倡微笑服务。微笑是企业对于一名员工的基本要求，但微笑不仅仅是一个表达情绪的方式，它是我们的一个工作技能，做为一名客服工作人员，我们理应被要求做到技术技能与完美服务一体化微笑是一把利剑，可以融化坚冰。可见，微笑是我们在工作上自我保护的一种必要手段。微笑是心情愉悦的一种表现，当客户需要我们提供帮助时，我们及时地传递一份微笑，收获一份希望。微笑服务是一种力量，它不仅可以直接产生良好的经济效益，还可以创造无价的社会效益，使企业口碑良好，声誉俱加。

微笑服务是人际交往的通行证，它不仅是缩小心理距离、达成情感交流的阶梯，而且也是实现主动、热情、耐心、周到、细致、文明服务的主径，又是达到服务语言增值增效的强力添加剂。我们所提倡的微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自然流露。只有热爱生活、热爱顾客、热爱自己工作的人，才能保持并永久拥有那种落落大方而又恬静优雅的微笑服务。

与此同时，我对如何做好克服工作也有一些浅薄的见解：

一、做好售后服务，不断提高售后服务人员的素质

- 1、尽力了解客户需求，主动帮助客户解决问题。
- 2、有较好的个人修养和较高的知识水平，了解本公司产品，并且熟悉业务流程。
- 3、个人交际能力好，口头表达能力好，对人有礼貌，知道何时何地面对何种情况适合用何种语言表达，懂得一定的关系处理，或处理经验丰富，具有一定的人格威力，第一印象好能给客户信任。
- 4、头脑灵活，现场应变能力好，能够到现场利用现场条件立时解决问题。
- 5、外表整洁大方，言行举止得体。
- 6、工作态度良好，热情，积极主动，能及时为客户服务，不计较个人得失。

## 二、处理顾客投诉与抱怨

- 1、建立客户意见表或投诉登记表。

接到客户投诉或抱怨的信息，在表格上记录下来，如公司名称、地址、电话号码、以及原因等；并及时将表格传递到售后服务人员手中，记录的人要签名确认，如办公室文员，接待员或业务员等。

- 2、即时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。
- 3、跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

## 三、处理客户抱怨与投诉需注意的方面

## 1、耐心多一点

在实际处理中，要耐心地倾听客户的抱怨，不要轻易打断客户的叙述，更不能批评客户的不足。

## 2、态度好一点

态度诚恳，礼貌热情是一个合格客户服务人员的基本要求。态度谦和友好，会促使客户平解心绪，理智地与服务人员协商解决问题。

## 3、动作快一点

处理投诉和抱怨的动作快，一来可让客户感觉到尊重，二来表示企业解决问题的诚意，三来可以及时防止客户的负面污染对企业造成更大的伤害，四来可以将损失减至最少。

## 4、语言得体一点

客户对企业不满，在发泄不满的言语陈述中有可能会言语过激，如果服务人员与之针锋相对，势必恶化彼此关系，在解释问题过程中，措辞得体大方，尽量用婉转的语言与客户沟通。

## 5、层次高一点

客户提出投诉和抱怨之后都希望自己和问题受到重视，往往处理这些问题的人员的层次会影响客户的期待解决问题的情绪。如果高层次的客服人员能够亲自到客户处处理或亲自给电话慰问，会化解许多客户的怨气和不满，比较易配合服务人员进行问题处理。

## 6、办法多一点

解决理客户投诉和抱怨的办法有许多种，如邀请客户参观无

此问题出现的客户，或邀请他们参加知识讲座等等。

#### 四、平息顾客的不满

- 1、认真听取顾客的每一句话。
- 2、充分的道歉，让顾客知道你已了解他的问题。
- 3、收集事故信息，以找出最恰当的解决方案。
- 4、提出有效的解决办法。
- 5、询问顾客的意见。
- 6、跟踪服务。
- 7、换位思考，站在客户的立场上看问题。

以上只是我作为一个新人的浅薄见解，在20xx年的工作中我一定会尽力做得更好，努力向各位前辈学习，与所有的同事一起做好工作并共同面对新的挑战。

## 银行服务年终工作总结篇五

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xx万元，比年初净增xx万元，比去年同期多增xx万元，完成市分行全年考核计划的xx%□旬均净增达xx万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达xx万元，月均达xx万元，同比净增xx万元，金融机构往来收入xx万元，同比增加xx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xx万元，比年初净投放xx万元。其中：私营企业及个体贷款xx万元，比年初下降xx万元；公司类贷款xx万元，比年初增xx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xx万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费xx万元，同比增xx万元；代理财产保险xx万元，同比增xx万元；实现手续费收入xx万元，同比增xx万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金xx万元，累计代销国债xx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xx万元，其中：清收本金利息xx万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产xx万元，完成全年任务的x%；保全xx万元，完成全年任务x%。年末不良资产余额xx万元，占比为xx%。不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降xx万元，不良贷款占比率比去年末下降xx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xx万元，占总收入的xx%。同比增xx万元，提高x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xx万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息xx万元，不良贷款清收利息xx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xx万元，同比减亏xx万元，剔除消化xx年前应收利息xx万元、抵债资产处置损失xx万元，经营利润达xx万元，超计划xx万元，同比增盈xx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。

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动□xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增xxx万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达xx万元，吸收养老统筹存款xx余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断xx城区□xx镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应□xx年xx城区□xx分理处存款净增xx万元，占全行净增额84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由”

要我做”变为”我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以xx镇为中心，以周边xxxxxx等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入xx万元，比去年同期增收xx万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

三、强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。三是继续实行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额xx万元，处置成交金额xx万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益最大化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽最大可能带动不良贷款本息的清收。如对xx□xx厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松”锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收

回xx贷款本息xx万元□xx厂贷款本金xx万元。六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息xx万元，处置抵债资产xx万元，不良资产总额下降xx万元，占比下降xx个百分点。

四大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入xx万元，同比增xx万元，占总收入x%□提高x个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险资源的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核；手续费收入严格按比例兑现到个人；对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入xx万元，同比增xx万元。

一加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动□xx年是“制度落实年”。一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有网络技术条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，

加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报x期。三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、往来账务、库存现金等重点项目、重要环节的监控，有效回避财会风险。

二深入贯彻落实信贷新规则，强化贷后管理，坚决控制新的信贷资产风险。规范管理始终是加快发展的基础和前提，尤其是基于信贷资产质量差的历史背景和农业银行改制上市的迫切要求下，资产业务拓展必须更偏于风险防范。信贷新规则是信贷管理的纲领性文件，必须不折不扣实施到位。一是严格信贷准入管理。信贷准入管理必须坚持统一标准、统一口径，严禁降低客户准入条件，做到宁缺勿滥，确保信贷资源有效配置。二是严格授权管理制度，规范操作流程，严格执行审贷分离、平行制约等制度。不得越程序和逆程序操作信贷业务。加强客户部和客户经理爱行敬业意识和尽职水平，严把准入条件。全面真实反映客户信息，提高专业能力，坚决避免主观随意性和“量体裁衣”式习惯。信贷部要严格信贷审查，以各项信贷要求作为衡量客户介入的唯一标准，在政策上把关，认真履行审查职责，限定办结速度，规范细化贷审会运作程序，努力提高审贷效率。三是加强贷款到期收回管理。建立了贷款期限管理的分期收回机制，从严控制贷款展期、借新还旧，规范收回再贷行为。四是强化贷后责任管理□xx年是实施贷后管理工程的关键年，我们通过建立风险预警及处理机制，规范、落实客户经理定期联系协调制度、风险经理定期风险分析预警制度、贷后管理定期报告制度，落实责任人责任追究工作，从根本上解决操作和决策流程不规范，贷后管理责任不落实的问题。

强防范各个层面、各个环节的以权谋私的腐败行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情

况的检查，加大案件防范力度和查处力度。支行监察部门通过组织人员开展有针对性执法监察，加强对自律监管的再监督。三是继续把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。四是全面落实工作责任制及追究制度，加强职能部门职责，做到齐抓共管，共同防范，为业务稳健经营保驾护航，保持了我行建行xx年来无责任事故和案件的好成绩。

四加强财务管理，努力增收节支。一是严格按权责发生制原则组织核算，将所有收入纳入账内核算，杜绝财务收入“跑冒滴漏”现象。严格落实，会议费、业务招待费同比压缩20%，严格专项费用管理，对公杂费、电话费、差旅费实行限额控制。二是压缩低盈利、非盈利资金占用。对营业网点库存现金实行比例控制，加强支行大库现金管理，做好票币的清理、整点、上介工作，全行库存现金控制在存款总额的x%之内。三是加强资金营运，向内挖潜要效益。通过监控资金状况、分析资金供求情况、把握资金投向，充分利用资金时间差，做好资金灵活调度和运用□xx年全年上存资金达xx万元，月均达xx万元，同比净增xx万元，金融机构往来收入xx万元，同比增加xx万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着xx改制全面到位□xx所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收□xx农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

## 银行服务年终工作总结篇六

即将过去的20xx年是喜悦的一年，付出的一年，也是收获的一年，各部门员工在公司各层领导的带领下平安顺利的完成了今年的各项指标和工作□xx机场也在今年取得了一定的成就。

这一年，全体领导及员工全力以赴，用自己的热情和付出创造了机场的成绩□20xx年，xx机场随着航班和旅客的增涨，公司年吞吐量也提升了□20xx年公司针对消防安全内容，“坚持安全第一，预防为主”的方针，今年发生了的一些安全事故的同时，我们坚持做到不断总结经验教训，不断改进和完善工作方法，提高安全防范能力，将事故隐患减少到最低指数，扎扎实实做好消防安全工作，提高全体员工安全防范能力，确保旅客、职工生命的安全。我们定期进行反恐防爆演练，心肺复苏的培训与演练，加强了安全活动的学习，强化安全法治。同时，我们部门也进行了各种培训和演练，比如航站楼疏散演习；离港系统故障桌面推演；应急救援演练；安全

业务技能的培训与学习。我们从中学习到了更多，不断的完善了自己的安全意识。随着xx机场不断的发展和壮大，对于各部门员工的业务素质和服务水平是一个巨大的挑战，每位员工都应该积极提高自己的个人素质，调整好心态，为公司献出自己的一份力量。

转眼间，我已在机场工作快2年了，这2年来，我在部门领导的带领和教导下，成长了很多，思想也转变了很多。今年9月份，由于人员的需差，为了保障航班的正常运行，我的岗位也有一个小小的调整，从一名总控服务人员转变为一名地服值机人员。对于总控，我觉真情服务是我们的宗旨，无论是在负责进出港航班旅客的接送引导工作，负责出港航班旅客的登机牌查验和旅客人数的统计，负责过站旅客备降航班的旅客候机，引导服务以及过站备降飞机旅客过站牌的查验。，清点统计过站人数，航班延误或取消时，负责旅客的解释，引导工作，都离不开“真情服务”。对于值机，我一直告诫自己认真仔细，不能因为自己的差错，出现工作上的失误，给旅客带来诸多不便，也给机场地面服务部带来不良的影响。并且不管是在航班密集旅客拥挤的情况下，还是航班延误的情况下，在办理值机时，为了把一些安全服务做得更细致，不断提醒旅客托运行李的注意事项，我坚信坚持把简单的事做好就是不简单。

无论是在总控还是在值机室，都是一种服务工作，从事服务行业以来，也有了一些心得体会，我慢慢意识到服务行业其实更是一种传递爱，传递温暖的工作，做到以人为本，主动去关心关注旅客的需求，用真诚的态度和微笑去感染旅客，主动为旅客考虑他们的难处，让他们感受到工作人员最贴心最实在的服务，带给他们更开心，更幸福的旅程。因为每次收到来自旅客发自内心的感谢和满意的笑容会让我更加有成就感，对我的工作也是一种更好的肯定。所以，在以后的工作里，我更应该怀着一颗感恩的心去对待今后的工作。

当然在以前的工作中，我也存在很多不足，随着现在服务工

作的要求越来越高，只有不断学习，不断反思，增强自身的责任和能力，才能在以后的工作中慢慢来弥补自己的不足，作出更好的成绩。

20xx年即将过去，展望新的一年，会有太多的希望和期待，望以后在这个温暖的大家庭里努力做好自己的本职工作及领导交办的各项任务，为公司增彩，为自己出色！

## 银行服务年终工作总结篇七

对各小区进行日常维护：

1、\_\_共944户，楼宇对讲方面：其中每天对944个室内分机进行清理维护；65个单元主机、65个单元门禁系统进行维护，对于65个单元de—98电源进行定点维护。监控系统方面：世纪花园、香洲苑监控系统进行维护。

2、\_\_共124户，楼宇对讲方面：其中每天对124个室内分机进行清理维护；9个单元主机、9个单元门禁系统进行维护，对于965个单元de—98电源进行定点维护。

3、\_\_共1181户，楼宇对讲方面：其中每天对1181个室内分机进行清理维护；66个单元主机、66个单元门禁系统进行维护，对于66个单元de—98电源进行定点维护。监控系统方面：湖天一色、在水一方监控系统进行进行维护。

4、\_\_家居广场监控系统进行维护。

5、其他网络维护等。

本着出现解决问题的态度，及时解决了大多数故障。各小区主要故障是由于小区业主装修擅自更改线路导致主机损坏，以致单元不能使用，及各小区闭门器、室内分机芯片氧化等原因造成楼宇系统不能使用。

回顾这一年来的工作，虽然有成绩但也存在不足，具体表现在：

- 1、跟蓝世纪物业公司沟通、协商较少，如个别小区出现业主长期不在家，需要联系，一般只是口头跟他们说声联系，没有以书面方式跟其联系，在这方面还待加强。
- 2、缺少创造性的工作思路，个别工作做的还不够完善，这有待于在\_\_年的工作中加以改进。

工作体会：

售后服务作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，并且努力做好自己的本职工作。

\_\_年度工作设想：

- 1、在\_\_年工作的基础上更进一步提高自身的知识结构及专业知识。
- 2、提高及时解决问题、处理事情的能力。
- 3、做好本职工作及领导安排的其他工作。

\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

\_\_年又是关键的一年，发展的任务十分紧迫。我们相信，在公司领导的正确领导下，在公司每一名员工的努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，就一定能够创造出更加辉煌的业绩！