

# 新人银行工作总结报告 银行工作总结(通用9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇一

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行借款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元借款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产借款，有效调整了我行的借款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目借款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业借款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务

顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□xx年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理方法也得到了金水支行相关部门的关注和认

可，准备在一定范围内予以推广。为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险 今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切

关注社会形式，严防不分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把家园文化深入推广，团队凝聚力越来越强。今年工会注意家园文化建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

- 2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。
- 3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。
- 4、会计达标通过一级验收。
- 5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。
- 6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

## 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇二

在积极组织资金，壮大支持地方经济发展实力工作中，依靠国有商业银

行的品牌、先进的结算手段、优质的服务水平为基础，不断改革和创新，促进了各项业务的快速发展。一是以提高服务手段为切入点，在竞争中求主动，谋生存、促发展。为此我行在这方面大做文章，几年来，不断提高一线员工的服务理念、敬业精神、服务技能，为客户提供高效、便捷的服务。通过营销意识教育、行风建设、“学制度、学法律”等活动形式更新员工服务意识。通过开通国际业务、银行卡、代理中间业务等服务品种，开通网上银行、漫游汇款、小额支付等结算方式，极大地为支持当地经济的发展提供结算服务，为实现金融秩序合理有序竞争做出了贡献。08年存款余额达到20.8亿元，共实现增存2.46亿元，壮大了支持地方经济发展资金的实力。二是为提高服务水平，支行专门成立服务建设形象小组，主要通过传帮带和明察暗访的形式对各营业网点进行检查、督导，为保证服务质量有质的提高，08年，我行专门聘请各单位的21名退休老干部担任服务监督员，并于一季度开展了“优质服务百日竞赛活动”，除例行每月一次不定期检查外，还对所辖营业网点进行两次暗访活动，对发

现服务低劣的员工进行批评教育和罚款处理。三是启动素质教育工程，制定年度学习计划，每周四晚对员工进行集中培训，保证了专业素质提高。通过提高全员素质，从而全面提高同业竞争的實力。四是推行贵宾卡、贵宾窗口等特色服务，对大客户实行绿色通道一站式服务，赢得客户的信赖。

在地方农村产业结构调整和发展上，积极筹措，努力实现协调、全面发展。在项目建设中，为拉动地方经济发展，黄骅农行不遗余力地倾情奉献，与企业携手搭建银企双赢的发展平台，做优化金融政策环境的排头兵，努力服务于企业发展，为“建设新黄骅”贡献力量。

根据农行点多面广，沟通城乡的行业特点和自身经营的实际情况，我行努力提高综合竞争实力，强化服务手段创新，加大支农力度，在地方农村产业结构调整和发展上，主要工作概括为“一个点，两个面，实现全面协调发展”。“一个点”就是以服务“三农”为立足点，加快了当地由传统农业向高效、高附加值农业的转变。“两个面”就是支持当地支柱型企业的发展和积极培育优势企业再发展。一是不遗余力地多方筹措资金支持了当地支柱型企业的发展。先后支持信誉楼商贸有限公司等当地大型企业的发展。二是解放思想，调整工作重点，完善金融服务，保证建设新黄骅的经济需求；不断扩大信贷资金支持的范围，培养优势企业，带动一方经济发展。三是改进工作作风，出台支持项目建设的措施。改变“看米下锅”的信贷模式，而是“找米、要米下锅”，千方百计地向上级行争取信贷政策、信贷资金的支持。改变座堂等客确定信贷支持对象的模式，要求从行长到一般客户经理深入到企业及有关部门，主动抓项目建设信息，主动了解项目建设客户的需求，主动解决项目建设的资金需求。行长作为项目的责任人，跑上级行有关领导、有关部门协调关系，并力邀省、市有关领导前来进行项目调研，促进信贷支持的落实。

20xx年具体工作计划：在壮大资金实力上，继续以优质服务

和国有商业银行的品牌为基础，稳定金融秩序，加快改革和发展的步伐。一是加强员工的技术练兵，提高从业人员的素质。二是在支持地方经济发展上，将进一步加大预选客户的范围，通过信用等级评定工作扩大优良客户群体，加大信贷资金投入，加快经济的发展。继续加大对项目建设的支持力度，瞄准优势企业，扩大支持范围。继续投入信贷资金积极支持当地个人住房按揭贷款和个人生产经营贷款的需求，拉动内需，活跃地区经济。三是继续投入资金满足当地具有行业代表性的支柱型民营企业的发展需求，促进当地经济发展。四是活用金融政策积极支持中小企业发展。

## 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇三

2017年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。透过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自我的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有必须的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就务必先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我透过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户

和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质务必相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到此刻的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，职责相比较重大。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每一天对不一样的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经能够用十分简单的姿态和亲切的微笑来从容应对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不一样客户的接触中，也使我自身的沟通潜力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时我也发现自我仍然存在很多问题：

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要坚持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；由于银行业的特殊性和必须程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，务必经过系统的培训与丰富的实践。我期望在2013年能争取到更多的培训机会，期望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会



更有信心、更加努力、用心进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自我更大的贡献。

## 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇四

我自参加银行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过学习，逐渐掌握了银行各种业务操作流程，勇于思考、发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈们请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。领导交给的任务总是放在第一位，如外出发卡，充分动用社会关系，尽自己最大努力为完成行里的指标做出应有的贡献。除此之外，我还积极的参加行内、部门内组织的各种活动、学习与集体项目，争取做到业务素质和人际关系的全面提高。

在银行的这9个月里，一直都在支行营业室实习，并且学习了对公和对私的业务，充分的感受到了营业室业务的复杂性和多元性，而且从中学到了大量的业务操作知识。通过9个月以来的努力，在师傅的带领和同事的帮助下我学会了人民币存取款，开立个人结算账户，挂失止付业务，同城交换，电、信汇，外币汇出汇入，个金业务，信用卡业务和旅支业务知识等等。对业务的接触也让我发现了银行工作的高风险性，和重要性。我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。单据上的每一个元素都对一笔业务起到了至关重要的作用，任何的一次疏忽都有可能为客户带来不可弥补的损失，破坏交行的在客户眼中的形象，也会给自己带来不可估量的后果。另外在办理业务的过程中也发现了自己的不足，业务技能是我一直以来的问题，我也通过自己的操作发现了技能的落后不仅会在一定程度上降低我办理业务的速度，而且还会增加业务的风险。的在营业室的实习为我将来更好的工作打下了坚实的基础。银行属于服务行业，前台的工作使我每天要面对各种的客户，在业务种类较为多样化的营业室更充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，坚持做到亲切地问候每一位客户，客户办好业务离

开时我也总不忘对他说“收好您的东西，请您慢走”。在做大堂经理的时候，我对大部分客户进行了观察，发现大部分客户还是很信赖交行的，但是偶尔可能会因为这样那样的问题而心情不好，但这些优秀的客户是支持我们发展的根本，一次的疏忽都有可能让我们永远失去他们，我也在以最大的耐心和热情的帮助为他们排忧解难，做到银行和客户的互相理解，最终让他们满意地离开。尽自己所能以最高的服务质量为每一位客户提供服务是我一直以来的目标。

营销是银行工作很重要的一个环节，在这9个月的学习中，我从一开始的只能跟在客户经理的一边看，逐渐坐到了可以自己独立的进行营销活动。在柜面工作时利用人少的机会抓住每一个有条件的客户进行信用卡、理财卡上进行营销。在外出发卡的过程中，对不同的客户用不同的方法对他们进行营销，偶尔自己去单位办卡时努力取得对方的信任，为了不浪费难得的优质客户和机会，坚持营销到最后嗓子都说不出话才回来。在外发卡同时还学会了注意观察对方的钱包，若发现客户有交行借记卡我就会主动询问客户是否在交行有储蓄项目，并告诉他理财卡的升级条件和相应的优惠与便捷并推荐他们来营业室办理。虽然为数不多，但也发掘出了少量的理财客户。

面对未来新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。未来会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。我也会向各位前辈和其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，征取更好的工作成绩。

20xx年对我来说是充满机遇和挑战的，我会扎扎实实地做好每一项工作，我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。争取做到最好！

# 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇五

## 一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提高我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

## 三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

## 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇六

##年一季度以来，我支行安全保卫工作认真贯彻落实总行安全保卫工作会议精神，在总行安全保卫部的正确领导、关心、支持下，紧紧围绕省、市农村金融工作会议要求，遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础，通过制度约束和检查督促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处，保证了我支行财产和员工、客户的人身安全，为我支行业务发展和各项改革措施的顺利推进营造了一个安全、稳定的经营环境。

我支行社近年来始终将安全保卫工作列入重要议事日程。在年初通过对本网点的研究调查，确定了今年安保工作计划。年初支行行长与各员工之间，签订了##年安保、消防责任状，使安保工作责任分解到每个岗位乃至每个职工身上。支行还在合行统一领导下确定了兼职安全员，加强自我监督力量，真正做到“谁主管、谁负责”。

防范意识。当前保卫工作面临的形势愈加严峻，做好职工的防范教育已成为保卫工作的重要课题。防范教育搞好了员工的防范意思就能得到提高，就可以在日常安全防范工作中筑

起一道牢固的屏障。所以我们始终把防范教育工作摆在安全保卫工作的重要位置。

首先增强领导自身的防范意识，我支行领导坚持以身作则，牢固树立“安全第一”的防范思想，把安全防范教育工作纳入重要议事日程，利用各种场合开展防范教育工作，大会小会讲安全，组织一线员工学习案件简报及案件通报的同时，通过具体案例剖析，用活生生的教训教育广大员工、并对照自查。

对安全保卫工作，安全检查是关键，只有加强检查的力度，才能发现问题，只有发现了问题才能有针对性地加以解决。我支行严格执行总行的要求去做，坚持网点每日检查，支行领导定期检查，对检查中存在的问题积极督促整改、跟踪监督，把隐患消灭在萌芽中。通过检查不仅对职工起到现场教育的积极作用，增强职工的安全防范意识，而且能暴露管理中的薄弱环节，进一步完善内控制度管理。

制定了本季度重大节日——元旦和春节的值班守库轮流表，并在节前节后对支行的安全操作、安保设施等进行了全面细致的检查，排除各种安全隐患，确保大家能够平平安安上班，开开心心过节。3月份从总行领到新的安全保卫知识宣传警示牌后，立即撤换下旧的警示牌，悬挂于过道醒目的位置，能让每一位员工在进出营业场的时候都能够一目了然地看到相关的安全保卫知识，时刻牢记安保的重要性。

##年度第一季度支行在安全保卫工作上，按照总行的要求，遵循上级工作会议精神，结合支行实际做了大量富有成效的工作，实现了支行安全无事故运营，为农村合作银行深化体制改革和日常各项工作的正常开展提供了安全稳定的运营环境，在加强综合治理，强化安全防范措施，开展法制和安全教育，加大检查监督 and 处罚力度，及时消除不安全因素等方面都取得了一定的成绩。

但同时还存在一些不足，主要表现为：由于长期的安全与稳定，少数同志对社会治安和金融安全的严峻形势认识不足，制度执行还不够到位，存在麻痹思想和侥幸心理。第二季度，我们将继续加强全员的法纪教育和安全防范意识教育，完善内控制度，强化检查督促，继续开展与加强安全保卫工作的各项活动，发扬成绩，弥补不足，不断总结经验教训，使安全保卫工作进一步提高和完善，为支行各项业务的顺利开展做出新的贡献。

## 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇七

\*\*\*\*年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。\*\*\*\*年\*月至\*月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于\*\*\*\*年\*\*月顺利透过了afp认证考试。透过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自我的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有必须的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就务必先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我透过自我的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和

职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质务必相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到此刻的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，职责相比较较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。

每一天对不一样的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经能够用十分简单的姿态和亲切的微笑来从容应对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不一样客户的接触中，也使我自身的沟通潜力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

由于银行业的特殊性和必须程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，务必经过系统的培训与丰富的实践。我期望在\*\*\*年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、用心进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自我更大的贡献。

## 新人银行工作总结报告 银行工作总结篇八

转眼间，我进入xx银行工作已经两年多了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长到现在，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我对今年的工作进行以下总结。

态度决定一切，银行因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。以往我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

后来我有幸从分理处脱颖而出，进入支行业务部上挂学习，



这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过工作和学习，我对信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的银行业务员。在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行业务员具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的xx银行欣欣向荣，作为xx银行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx银行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## **新人银行工作总结报告 银行工作总结篇九**

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现

有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。