

# 银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结(汇总8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇一

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了对我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通特别是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，积极向营业部请教业务技能诀窍，以便在面对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一直不显著，深知我的业绩一直影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，增强自己的信心，

努力提高工作效率和工作质量。

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。

第四，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

## **银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇二**

一、20xx年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、来年工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

**银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇三**

调整信贷结构促进商品流通

1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

## 调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

### 1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业

推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大楼在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

## 2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

## 3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

# 银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇四

今年上半年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这半年充满着挑战，机遇与压力并存，在这半年里我学习了

很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就我个人在上半年中的收获进行总结。

### 一、做好前期调查，做到有备无患

通过在公司工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调\_\_公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前\_\_地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目\_\_个，编写项目报告\_\_篇、项目建议书\_\_篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

### 三、加强学习，注重提升个人素质

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。通过工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心

做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在下半年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现\_\_燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身！

## 银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇五

1、狠抓一季度，储蓄余额取得突破性增长。

全区一季度储蓄余额累计新增6.19亿元，完成省公司确保计划的154%，完成力争计划的123%，完成省公司年计划的112%，均超额完成各项计划目标，全区一季度末点均余额全省排名第5位。其中一季度余额金融业务新增23610万元，田家庵分局新增4761万元，潘集分局新增7663万元，凤台县局新增25871万元，均超额完成市局力争计划。

2、大理财业务发展迅速，业务结构调整明显。

全区一季度大理财累计销售9184万元，非保险类理财销售6557万元，完成省公司计划的163%，完成市局计划的131%，其中基金销售813万元，全省排名第2；保险销售2626万元，期交销售163万元，趸交销售2463万元。4月初，全区东方保本基金最终销售绝对值全省排名第一，4月末全区非保险类理财已经提前完成省公司年计划。

截至6月28日，全区大理财本年累计销售19703万元。非保险

类理财销售15962万元，完成省公司年计划的159%，其中人民币理财销售11244万元、基金销售1236万元、国债销售3482万元，复杂理财产品占比29%，较去年有较大幅度提高。保险销售3741万元，其中期交产品销售193万元，趸交产品销售3548万元，期交产品销售占比5%。

### 3、基金定投发展位居全省前列

一季度末，全区基金定投累计签约865户，完成省公司计划的288%，计划完成率全省排名第1，签约绝对值全省排名第6，累计交易量813万元，全省排名第2位。截至6月28日，全区基金定投本年累计签约1286户，完成省公司年计划的85%。

### 4、卡业务稳步推进

截至6月28日，全区本年累计发放绿卡通卡5778张，户均余额6865元；本年支付通卡累计签约2938张，完成省公司年增签约计划的73%。农民工卡截至5月30日，本年窗口共受理703万元，完成省公司年度计划的70%。

根据以往历年的邮政金融专业发展经验，抓好一季度就相当于抓好了全年，所以金融业务部在省公司和市局正确指导下，在一季度业务发展上想尽点子下足功夫，通过认真研究制定一季度业务促进方案、项目营销方案、旺季宣传方案等等，联合全局各部门，创新思路，全面推动金融业务的发展，总结有如下几点做法。

#### 1、划片分管合力督导

为了加大对金融网点的管控力度，提高业务发展速度和服务质量。一季度，金融业务部按照市局要求，将全区所有金融网点划分成六个区域，分别由市局六个职能部门负责督导，并将网点的经营业绩与各职能科室绩效考核相挂钩，举全局之力发展邮政代理金融业务，为一季度各项金融业务指标及



收入指标的完成提供坚实的后盾。

## 2、树立项目营销发展思路

为了推动储蓄余额规模性增长，优化调整存款结构。一季度，经局领导批示，金融业务部树立了项目营销发展思路，专门制定了活动方案，并以一季度邮政金融业务促进活动的补充通知文件进行下发。各单位也结合自身实际情况，成立了项目小组，组建了金融专业营销队伍，同时立足本地市场，制定了切实可行的营销项目，落实专人负责实施、督导以及通报。

## 3、坚持通报营造氛围

为了第一时间了解各网点春节期间业务发展情况，金融业务部安排专人值班，认真做好节日期间的余额、大理财等业务的通报工作。同时，金融业务部将余额上报形成制度，每日日终由网点自行上报，专人登记，再通过oa公告、短信、群消息多渠道进行通报，让各级领导及单位负责人实时的掌握余额发展动态，进行决策指导，同时让各网点从业人员也心知肚明自身发展情况，形成“争先创优、找差补缺，比学赶超”的业务发展氛围。

## 4、加大宣传营销力度

为了抓住旺季生产经营，切实做好宣传营销，我部门将省公司发

来的所有宣传品及时的发放到各单位和网点。同时结合本地实际，经市局审核统一定制了保鲜盒、环保袋、春联福字、卡套以及大客户宣传品，要求各网点针对不同客户，选择窗口发放或上门拜访的方式，并做好登记，相关部门将不定期的对网点宣传活动开展情况进行检查。同时，春节期间，部分网点负责人及不上班人员主动放弃休息，在网点外进行现

场秩序维护及业务品种介绍和客户咨询，通过良好的服务，赢得了客户的信任和满意。

## 1、落实专项活动，推动邮储持续健康发展

关于强化邮政代理金融网点管理专项活动自去年9月份开展以来，在市局领导的高度重视和指导下，金融业务部扎实推进，根据计划进度安排，逐一落实各项工作的开展。在一季度旺季生产过程中，金融业务部在专心做好各项业务发展的同时，对专项活动更是常抓不懈，指定专人积极配合人力部开展专项活动的面授培训，负责从业人员的网上学习释疑和督导，特别是考前，金融业务部基本每日通报一次学习情况。3月6日-15日，根据集团公司统一部署，金融业务部联合人力部、信息局认真制定了考试计划，最终圆满的完成了考试。

通过专项活动的组织开展，进一步加强了网点基础管理，提高了从业人员的综合素质，增强了网点人员的风险意识、责任意识和服务意识，在我局营造了优胜劣汰的良好用人机制和争先创优的长效学习机制。

## 2、开展服务礼仪培训，提升金融服务品质

业务行为，进一步展现我局良好的社会形象。二季度初，金融业务部联合人力资源部举办了全区金融窗口人员服务礼仪培训。培训采取集中面授的方式，共分五期，每期2天半，培训内容分为理论和礼仪两大块，理论培训由金融业务部重点带领大家学习了文件，重新梳理讲解了集团公司三个规定。礼仪培训聘请了郑州航空管理学院毕业的专业老师进行授课，老师通过现场讲解和示范相结合，准确详实的诠释了服务礼仪的各个细节，包括着装礼仪、服务语言、常用礼仪、服务礼仪等。培训结束后，众多学员在理论考核中，获得了优异成绩，学员们普遍反映，对前台工作指导性很强，规范化服务水平、整体理论水平与实战技能显著提高，培训效果良好。通过这次培训我局代理金融窗口服务质量有了显著提高。

### 3、安全生产无小事，责任重于泰山

为保障资金安全和员工人身安全，保证生产经营工作顺利进行，根据有关法律、法规，结合金融业务实际情况，金融业务部主任与网点负责人，网点负责人与营业员双双签订了《安全防火责任书》、《安全生产责任书》以及《社会治安综合治理责任书》，进一步明确了各网点人员的安全职责。同时通过组织网点开展防火、防抢、防盗等安全演练，使每个营业员都能正确使用消防器材，熟知安全预防应急预案，能自如应对各类突发事件，提高了营业人员的责任心，确保了邮政资金安全和网点安全生产无事故。

## 银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇六

### 1、统计基础工作健全、规范

作为省级金融机构，我行领导对统计工作十分重视，在分行及支行分别设立统计岗位，并配备专门统计人员和计算机设备，制定统计规章制度，实现了统计数据处理现代化和大部分统计信息传输的网络化。在分行统计部门统一组织下，分支行统计人员参加了统计上岗培训及上岗考试，取得了统计上岗证，并按要求及时参加了统计继续教育及“四五普法”教育，取得合格证，分行统计部门还根据统计工作及统计人员变动情况及时进行内部培训及交流，做好统计队伍建设。确保了全行统计工作质量，为行业管理和政府宏观调控提供优质服务。

在实际统计工作过程中，我行行领导支持统计人员依法开展统计工作，要求统计人员严格遵照统计法律法规的各项规定，准确、科学、及时地上报统计信息，并对相关统计法律法规进行认真的学习和宣传，既确保统计信息的真实性和准确性，又保证统计信息上报的完整性和及时性，坚持依法统计，有

效实施部门统计工作的规范化管理。

## 2、统计资料报送准确、及时

为全面落实部门统计数据报告制度，我行按要求参加了省统计局组织的统计工作会议，并将统计工作会议精神及相关文件要求进行认真的贯彻和落实。按《省级部门统计数据报告制度》要求完成了统计资料的上报，并根据省统计局编制行业宣传册的要求报送我行相关资料。

同时，为了进一步提高我行统计资料上报的质量，除了严格按照统计法律法规依法统计外，我行还通过采取数据初步生成、人工再次核实等措施，实行统计数据质量控制，提高统计数据质量。

## 3、积极进行统计改革，提高统计服务水平

在开展部门统计工作的过程中，我们还积极进行统计工作方法的改革和研究，注重与上级统计部门的沟通与交流，改进和完善本部门统计工作，加强与科技部门的协调与协作，提高统计数据采集的自动化水平和统计资料质量。

通过统计工作取得相关统计资料及信息的取得，为政府综合统计提供有价值的统计信息，为行领导及相关部门提供数据参考，并充分运用统计数据及信息分析当前经营状况，为领导提供决策参考。

现推荐我行负责部门统计的邓玉辉同志参加省统计局统计先进工作者的考核评比。该同志认真学习实践“三个代表”重要思想，贯彻执行党的路线、方针和政策，热爱统计工作，积极钻研统计业务，有强烈的事业心和责任感。在部门统计工作中，能够认真贯彻部门和省统计局制定的各项统计报表制度，严格执行国家统计标准，按《省级部门统计数据报告制度》的要求，及时、准确地向省统计局报送统计资料；积极

参加统计专业和统计法律知识培训，取得了统计上岗证、统计继续教育合格证以及“四五普法”合格证，注重统计法律法规的学习，不制发、不填报非法统计调查表，实事求是，自觉与统计违法行为做斗争；积极开展统计制度方法的改革和研究，认真学习和运用计算机知识和网络传输技术，不断提高统计业务水平，认真开展统计分析，进行统计预测和统计监督，为领导提供建议和参考。

- 1、继续严格执行统计法律法规，坚持依法统计，严格遵照《省级部门统计数据报告制度》要求进行我行部门统计工作，确保我行统计数据上报的及时性、准确性。
- 2、加强统计工作方法的研究和完善，学习和运用先进的统计方法和技能，充分利用计算机技术及网络，提高统计工作效率及质量。
- 3、强化统计基础建设，根据统计工作发展需要及新的统计工作规定及要求，进行我行统计工作制度的修订和完善，继续加强统计人员的培训和学习，提高统计人员整体素质和水平。

## 银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇七

宣传是营销信用社的有效手段。去年以来，我们在坚持储蓄宣传制度化、经常化的同时，积极做到“四个结合”，即集体组织与个人上门宣传相结合，临柜宣传与社外宣传相结合，重大节日宣传与日常宣传相结合，传统宣传与现代化宣传相结合，积极抢占宣传“空间”，努力扩大宣传市场覆盖面。具体措施：一是利用“双节”的有利时机，从所领导到一般员工大力开展宣传公关活动，我们购买贺年卡xx张，写上祝福话语，把xx信合人的新年祝福送到黄金客户家中；二是走街串巷、走村串户把3000幅春联及时送到储户家中；三是聘请民意文艺队上街浒表演，我们打着“欢迎您到xx储蓄所存款”的横幅，身着宣传信

用社的彩带，散发我所的宣传单，把储蓄宣传寓于群众喜闻乐见的节目中；四是利用自身的热情服务，由黄金客户、名人自觉地宣传xx所，起到典型示范带头作用。

市场经济下的金融业竞争，可以说是服务的竞争。针对其他金融机构的挑战，全所xx名员工没有丝毫畏怯，而是积极思考，制定了“人无我有、人有我新、人新我优、人优我特”的方针，推出了一系列特色服务来抢占市场。

一是办好储蓄咨询服务台 □xx储蓄所的咨询服务台已设有多年，几任主任都非常重视咨询台的导储服务作用，数年如一日，为客户当好理财参谋，做好业务导向。

二是常年延长营业时间，中午不休息，节假日不关门，方便储户随时存取。

三是长期坚持为客户提供假币知识介绍、“残、大辅”币兑换、复核利息等业务，使客户来xx都有一种“宾至如归”的感觉。

为使所内的服务工作规范化，我们制订了《□xx储蓄所文明优质服务规范》，共分四大部分53条。

一是文明用语规范，

二是优美服务环境规范，

三是优质服务规范，

四是临柜服务规范，从而实现了优质服务系统化、科学化。

我们率先在全县金融系统推出“青年文明号”服务卡，公开向社会承诺文明用语，杜绝忌语；限时服务，超时罚

款；钞票兑换，拒兑受罚；热情服务，严格制度五项内容，并公布监督投诉电话，以接受客户投诉，将文明优质服务工作落到实处，健康发展。

为适应客户需要，我们

一是根据xx所周转夜市、游乐声多、风味小吃摊点多、大款有钱怕露富多的特点，始终坚持每天早上7点开门，中午不休息，早上10点下班，为客户提供了极大方便。

二是开办了上门服务 and 传呼服务，只要储户拨通电话和传呼，职工就上门服务，仅此当年就增加存款1000多万元。

三是为解决个体商户存款不便和找零不便的问题，坚持每天上门收款服务和大小币兑换服务，使这些商户深受感动，从而拓展了储蓄业务。

一是建立和完善了职工学习制度，确保职工学习时间、学习内容两个落实。

二是积极开展谈心活动，采取请进来、走出去的办法，与职工家长共同开展职工行为教育，帮助青年职工积极上进，奋发图强。

三是每周一次总结会，通过总结表彰好人好事，寻找工作中的差距，分析问题，查找原因，积极采取措施帮助职工解决实际问题，确保每个工作环节不受影响。

四是坚持每月一次民主生活会，召集几位主任及全体党员，共同开展批评与自我批评，增强自我约束能力，模范带头作用得以加强。五是坚持每季一次职工思想动态分析会，对职工的职业行为、职业道德、职业纪委认真分析，查找隐患。对找出的问题，通过谈心活动帮助其提高认识，端正工作作风，规范职工行为。

成绩只能说明过去，下一步我们将一如既往，发扬成绩，乘胜前进，努力将我们xx储蓄所办成融储蓄、小额xx等全方位、多功能为一体的个人理财服务中心。要适应形势，改革创新，采取有力措施，争取明年实现储蓄存款净增xxxx万元，年底余额突破xxxxxx万元，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上新台阶。

## 扩展资料：银行业务部个人工作总结

1、这一年中取得的成绩及进步刚刚过去的2016年，我经历了人生中很多个第一次：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。。。这太多的第一次构成了我的2016年。年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务开门红，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融



汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企双赢。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的西堤国际楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。其实，能取得么多第一次的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年

终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通绿色通道，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的神话。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的第一次而感到荣幸。

2、缺点及毛病实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行霸占一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间与同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

## **银行金融同业业务工作总结 银行业务员工作总结篇八**

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速

适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变；由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。