

# 2023年银行普惠金融工作总结报告(优质7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 银行普惠金融工作总结报告篇一

通过掌握识别人民币真伪知识宣传，提高社会各群体爱护人民币，防范假币意识，做到反假货币人人有责，反假货币从我做起，杜绝假币、共建和谐。

### 2、存款业务

以通知存款、教育储蓄、大额存单、存款节节高、薪金溢等多元化产品服务不同群体，方便客户，惠顾客户。

### 3、贷款业务

通过信用消费贷款、装修贷款、住房贷款、信用卡分期、小微企业逸贷、等多种贷款品种解决不同群体客户资金压力，服务客户。

### 4、理财业务

以买卖账户贵金属、实物贵金属、积存金、外汇以及账户原油、农产品、基本金属等账户商品，优惠客户，使客受益。

### 6、电子银行业务普及

## 银行普惠金融工作总结报告篇二

2014年09月01日11:05 赵忠滨 来源：金融时报 发表评论

【字号：大 中 小】

□xxx中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》提出“发展普惠金融”，这为下一步农村金融服务工作指明了方向。普惠金融是指让社会成员普遍享受的并且对落后地区和弱势群体给予适当优惠的金融体系，包括金融法规体系、金融组织体系、金融服务体系和金融工具体系。普惠金融强调获得金融服务的权力，是指在需要时可以获得金融服务，并非指每一个符合条件的人都必须使用每一项金融服务。要实现普惠金融，需要运用政府力量作为推动力，弥补金融供给和需求之间的缺口。

建立普惠金融体系的过程，实质上是一个向更加贫困的人群和更加偏远的地区开放金融市场和推进金融服务的过程。普惠金融是小额信贷和微型金融的延伸和发展，旨在将一个个零散的微型金融机构和服务有机地整合成为一个系统，并将这个系统融入金融整体发展战略中去。其中，微观层面的金融服务提供者包括商业银行、政策性银行、储蓄机构、非正规货币借贷者以及它们之间的所有金融机构。这些机构当中的大多数都具有社会和经济双重目标，在实现自身持续运营并获取一定利益的同时，也在一定程度上肩负着减少贫困、实现公平等社会责任。

在中观层面，普惠金融体系强调，金融基础设施体系对于促进金融市场发展和竞争以及向贫困人口提供金融服务的重要意义。在宏观层面，良好的政策环境能够使一定范围内的金融服务提供者共存并竞争，从而为大量贫困客户提供高质量、低成本的服务。为实现金融普惠的目标，政府可以直接或间接地介入市场并提供金融服务，引导资金流动；制定宏观经济金融政策来调控金融体系；通过提供财政激励或者直接要

求金融机构为贫困或低收入人群服务来主动提高普惠程度。

金融功能观理论认为，任何金融体系的主要功能都是为了在一个不确定的环境中帮助在不同地区或国家之间以及在不同的时间配置和使用经济资源。具体包括清算和支付结算的功能，聚集和分配资源的功能，在不同时间和不同空间之间转移资源的功能，管理风险的功能，信息揭示功能，解决激励问题的功能等六种。金融体系的这六种功能并不是彼此独立的，各种金融机构之间可能存在功能上的交叉，各种功能间也存在机构上的融合，任何一家金融机构所从事的金融业务都可能是在行使这六种功能中的一种、两种或者更多种功能。

按照金融功能观理论，当前和今后一个时期农村金融服务的工作重点应主要放在以清算和支付结算功能为基础的农村金融基础设施服务的可持续发展上。目前，农村地区利用现代化支付手段，以银行卡助农取款服务点为依托，基本建成了较为完善的农村金融基础设施，实现了存、取、汇等清算和支付结算功能，为其他金融功能在农村贫困及偏远地区的实现奠定了基础。随着金融机构在建设农村金融基础设施、改善农村支付环境方面的投入，如何有效发挥现有资源的作用，避免农村金融基础设施的重复建设，打破金融机构各自为战的局面，实现农村金融服务市场的有序竞争和可持续发展，已成为当前农村金融服务工作的重要内容。

未来农村金融基础设施建设需把握以下四个原则：

一是零收费或低收费原则。需要特别针对农村地区建立差别化的支付结算收费制度，制定统一的、价格低廉的支付结算收费标准，切实减轻农民负担；对农村地区的现代化支付系统汇划费用进行减免，引导金融机构更多地使用费用低廉的小额支付系统为农民办理汇划业务；制定适合农村地区的银行卡收益分配办法，制定既能保障银联和各发卡机构、收单机构利益又易于被农民接受的银行卡收费标准，降低银行卡交易成本。

## 银行普惠金融工作总结报告篇三

你正在浏览的实习报告是金融机构银行试用期的实习工作总结

白驹过隙，两个多月的试用期即将结束!从6月18号工作至今，每天都过得很充实，我从刚进来的陌生到现在的熟悉，这个过程，\*\*信社的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

为了熟悉农信的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职(!)业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树!

# 银行普惠金融工作总结报告篇四

## 邮储银行工作总结（一）

我支行认真贯彻顺庆支行\*\*年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我支行\*\*年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

### 一、各项指标完成情况

1、存款业务指标增势明显。8月末，各项人民币存款余额为\*\*万元，较年初新增\*\*万元，完成顺庆支行人民币存款计划的\*\*。

2、信贷业务总量上升，不良贷款比重大幅下降。8月26日，人民币贷款余额为\*\*万元，较年初增加\*\*万元。完成顺庆支行人民币存款计划的\*\*。

### 二、主要工作回顾

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

1、按顺庆支行要求改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，

进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、加强业务发展科和营销模式，加大了对大客户和对网点员工服务管理的工作力度。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

4、加大信贷业务的营销力度，广辟信贷渠道，初步形成了一定规模的客户群，信贷业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳发展。

### 三、今后的工作意见

1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、新网点搬迁后，硬件设施完备，要求员工提高服务质量，进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好安全工作，保障各项工作的健康运行。

### 一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

（一）我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力和刻苦钻研，已经熟练掌握各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

（四）我从敬业守道中感受到了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的螺丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

## 二、工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。



（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

### 邮储银行工作总结（三）

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握

了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。如转载本报告网内容，请注明出处。

对优质客户，我基本使用的是站立式服务，且做到来有迎声，走有送声。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持工作第一的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以创新服务，持久服务的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户

提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得最佳主管荣誉称号、两次在分行评为最佳核算质量奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！

## 银行普惠金融工作总结报告篇五

供金融双学位使用

### 一、名词解释

## 二、比较题

- 1、贷款授权管理与授信管理
- 2、信用贷款、质押贷款、抵押贷款与保证贷款
- 3、一般准备与专项准备
- 4、财务因素与非财务因素分析
- 5、流动资金贷款与固定资产贷款

## 三、判断题（判断正误，改正并简要说明理由。）

- 1、有资格没有能力的保证为不合法保证。
- 2、我国规定，只要是商业票据，银行即可办理贴现，期限最长不超过一年。
- 3、贷款风险分类实际上就是在为客户信用评级。
- 4、在企业自有流动资金不足时，银行将为其发放临时贷款。
- 5、银行在对企业进行信用分析时，财务因素比非财务因素更重要。

## 四、简答题

- 1、简述五类贷款及其相应特点。
- 2、简述资信调查的内容。
- 3、商业银行如何选择贷款抵、质押物？
- 4、简述我国银行贷款风险分类的目标和标准。

- 5、简述我国商业银行贷款风险产生的原因。
- 7、贷款风险分类时要考虑哪些主要因素？
- 8、借款人提供的财务报表有哪些局限性？
- 9、商业银行对借款人的能力从哪些方面考察？
- 10、举例说明商业银行贷款的道德风险。
- 11、试比较一般保证与连带责任保证。
- 12、根据《贷款通则》，借款人为法人的，应具备哪些基本条件？
- 13、银行在分析企业存货与应收账款帐户时应注意哪些方面？

## 五、论述题

- 1、结合实际，谈谈我国商业银行如何建立助学贷款风险防范机制。
- 2、联系我国实际，谈谈商业银行如何防范信用卡消费信贷风险。

## 六、综合分析

（一）商业银行向一家企业发放了一笔抵押贷款，抵押品是企业的办公楼。但是由于经营不善，目前该企业已无法正常支付银行本息，正面临清盘。银行对清盘结果的估计是，企业未还贷款本息中，至少有65%能获得补偿，但最多不超过85%，用拆分法对该笔贷款进行分类。

（二）a公司向b银行申请一笔5年期的按揭贷款240万元，用于购置商场，贷款按月分期偿还。物业购置价为320万元，但由

于其经营不善，一年零三个月后，借款人再也无法按时归还每月的本息，导致银行逾期贷款本金余额198万元。现借款人已停止一切经营活动，正申请破产倒闭。银行在诉诸法律程序后取得该商场的所有权，并对其进行了拍卖，结果拍卖价为150万元，拍卖费用为30万元。

1、笔贷款的抵押率为多少？

2、对198万元的贷款余额进行分类，并说

明理由。

（三）某地商业银行a与贸易公司b签订了一笔300万、一年期的借款合同，抵押品为b的一座位于闹市区的估价约为400万的办公楼，并在抵押合同中规定，若贷款到期后b不能按期偿还a贷款本息时，银行a有权以物抵债，将办公楼转归所有。贷款到期后，由于各种原因b不能按期还款a要求b将楼转给a但由于此办公楼在贷款期间，大幅升值b不同意直接将楼转给a于是a将b告到法院。

请你分析：

1、银行会拿到办公楼吗？为什么？

2、银行如何保全自己的债权？

## 银行普惠金融工作总结报告篇六

一、抓宣传，树形象，扩大农村信用社的社会知名度

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\_\_张，写上祝福话语，把\_\_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\_\_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\_\_所，起到典型示范带头作用。

## 二、抓服务，讲优质，赢得广大储户的信赖

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\_\_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。

### 第一，让传统服务优势不断发扬光大。

一是办好储蓄咨询服务台。\_\_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\_\_都有一种“宾至如归”的感觉。

第二，以优质服务为主题，严格规范职工的服务行为。服务出形象，服务出信誉，服务出存款，服务出效益。

为使所内的服务工作规范化，我们制订了《\_\_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。

第三，发行“服务卡”，把“承诺”服务推向社会各界。

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。

第四，开拓进取，勇于创新。

为适应客户需要，我们

一是根据\_\_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。

第五、抓管理，修品德，调动员工无私奉献的积极性



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\_，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\_\_储蓄所办成融储蓄、小额\_\_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\_\_\_万元，年底余额突破\_\_\_\_\_万元，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上新台阶。

## 银行普惠金融工作总结报告篇七

一、2021年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

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2022年个人工作计划。