

# 2023年银行计件工作总结 银行工作总结 结(优秀10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇一

五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对银行工作的无限憧憬，我成为了一名\*\*银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评。我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务质量和水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的

信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才最具魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外。有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象最好，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自己言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的工作表示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。听师傅、领导的教导；学师傅处理业务时的操作技术；做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧；做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不安全性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们紧跟形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的

知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了会计专业专升本的学习，并于20xx年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇二

20xx年上半年，××农村信用合作联社在信贷工作管理方面，以省联社提出的“改革年”为出发点，以票据兑付工作为“第一要务”，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任，积极投放农业贷款。通过全体员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，信贷经营效益稳步增长。贷款总量实现新突破□20xx年末各项贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长17.6%，同比多增×万元，完成全年各项贷款增量任务。其中：农业贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长12.68%，占比63.96%；农村工商业贷款余额×万元，比年初增加×0万元，占比26.26%；其他贷款余额×万元，比年初增加×万元，占比9.78%。

贷款利息收入稳定增长。贷款利息收入×万元，同比增加×万元，完成全年收息任务×万元的×%。

### (一)支农工作开展情况

××市农村信用社始终坚持以农为本，以支持“三农”为己任，重点支持农业生产结构的调整，大力支持社会主义新农村建设。在信用社信贷资金的支持下，××的社会主义新农村建设事业取得了较大成绩，养殖、棚菜、葡萄三大主导产业蓬勃发展□20xx年辖内农业产值×万元，同比增长×万元；农民人均收入4750元，同比增长133元。

#### 1、支持春备耕生产情况。

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，根据××市政府在农业上的部署和安排，以及××市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对××市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，在资金总需求量×万元中，农民自筹解决×万元，其他金融机构贷款×万元，信用社投放×万元贷款予以支持。由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达×万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。今年，我们争得××市人民银行支农再贷款×万元(11月末全部偿还)，充分满足了农民生产资金需求。累计投放春备耕生产贷款×户、×万元，同比增加1521户、×万元。支持种植面积85万亩，同比增加15万亩，其中粮食作物40万亩、蔬菜22万亩、经济作物4.9万亩、林果18.1万亩。

## 2、支持设施农业情况。

### (1)支持大棚生产情况。

大力支持农业产业结构的调整，支持设施农业的发展，我市的棚菜面积已达37万亩，占全市耕地的33%，实现了四季生产，年创产值15亿元，实现了企业与客户的“双赢”。

累计投放大棚贷款10327户、×万元，同比增加20xx户、3209万元。支持大棚108万栋、22万亩，其中新建大棚2530栋、3056亩。支持棚菜106万栋、21万亩，棚果6810栋、7230亩，其它棚养经济作物3190栋、2770亩。支持设施小区24个，面积4.9万亩。几年来随着蔬菜保护地面积的不断扩大，蔬菜产量由20xx年的110万吨增加到20xx年的140万吨，产值达14亿元，建棚户农民人均收入增加1500元，在取得社会效益的同时内部效益也取得了同步提高，仅发放蔬菜保护地贷款一项，就为信用社增加利息收入1000多万元。一个大棚几千元、

上万元的收入，使大部分农民都过上了富裕的日子，同时，围绕大棚衍生了种子、农膜、农药、化肥、竹材、草苫、蔬菜经销、运输、饭店、宾馆、恒温库、聚乙烯绳、蔬菜包装纸箱等的相关产业。辽西棚膜总代理、经销商陈×，主要经销农膜、化肥、大田种子，经销规模较大，下设3个分店，有30个销售网点，年销售额×万元，年利润在×万元左右。为帮助陈×这样大的农资经销商做大自己的产业，我社每年都会为他们提供贷款支持。

## (2) 支持畜禽养殖情况。

一直以来，结合××市“西果东菜、林畜覆盖”的发展战略，重点投贷支持了养殖业的发展。累计投放畜禽养殖贷款7118户、×万元，同比增加2334户、×万元。其中投放生猪贷款2847户、×万元，支持养猪30万头；投放养鸡贷款3160户、×万元，支持养鸡×万只。投放高标准养殖小区贷款×万元，支持高标准养殖小区15个。在20xx年末禽流感过后，积极配合中央、地方各级党委、政府恢复养禽业的发展战略，认真落实省委省政府恢复禽类养殖和建设省级标准化养禽小区指示精神，依据辽宁省农村信用社关于支持禽类养殖的文件要求，加强信贷资金扶持力度，推动××市禽类养殖向更为科学(教学案例，试卷，课件，教案)、标准化方向发展。20xx年以来，为恢复禽类养殖投放贷款×万元，其中：累计投放贷款×万元，重点支持了15个省级高标准养殖小区的建设，带动了全市养殖业的发展，建成10万只鸡以上规模的养殖小区64个，使养禽业的发展实现了巨大的变革和提速。为配合省政府及有关部门制定的建设省级高标准养殖小区的政策，推动农村禽类养殖业向标准化方向发展，对进入省级高标准养殖小区的养殖户，予以降低贷款条件、简化贷款手续、降低贷款利率、延长贷款时间等一系列优惠政策的承诺，农民养殖户用土地和鸡舍即可担保，免除了许多繁杂的程序，贷款利率下调10%，贷款期限由一年延长到三年。农村信用社在养殖户建设鸡舍的初期就与养殖户签订贷款承诺书，给养殖户吃了定心丸。经过一年多的扶持建设，××的省级标准

化养殖小区取得了良好的经济效益，并在广大农民中起到了示范带动作用。例如××乡××村×蛋种鸡小区贷款200万元，现在有蛋种鸡10万套(母鸡10万只，公鸡20xx0只)，拥有最先进的孵化机33台，每天出鸡雏5000至6000只，最多每日可达10000只。今年鸡雏的销路很好，市场价平均3元/只，每月的营业额50多万元，月纯利润约20万元。××镇东井村××肉种鸡小区贷款200万元，现有肉种鸡3万套(母鸡3万只，公鸡4500只)，种鸡孵化一条龙，每月出鸡雏约20万只，平均价格3元/只，月销售额60万元，净利润约×万元。这两户已经全部偿还了贷款。通过养殖小区的示范带动，××养禽业在禽流感过后迅速复兴，并超过禽流感前的水平，使全市养禽量达到4000万羽，仅养禽业一项，全市收入可达1亿元，全市农民人均增收200余元，使××真正成为了带动全省养禽业发展的示范县(市)、标兵县(市)。

### 3、支持农村产业化升级情况。

以农业产业化龙头企业为核心，加强对大型农事企业的扶持，为农业产业化提档升级和社会主义新农村建设寻找突破口。投放涉农龙头企业贷款4户金额×万元。重点扶持了以旺发养殖、铁丰牧业、尹家熏鸡、翠龙肥业等国家、省、市农业产业化龙头企业的发展。在推动企业快速健康发展的同时，促进了××农业产业结构的进一步优化。其中旺发养殖以公司加农户的经营模式，带动了全市15个乡镇3万余户农民从事绿猪养殖，平均每头生猪增收200元，既引导这些农民走上了致富道路，又使××的生猪能够做为绿色食品销往全国，大大的提高了××农业产业化的知名度；铁丰牧业和×熏鸡也以公司加农户的经营方式引导广大农民发展养殖业，这两家企业的发展促进了××禽类养殖产业链的进一步完善，有力地推动了养殖业的发展，增加了禽类养殖的收入，为广大养殖户提供了便利。其中铁丰牧业在我市10多个乡镇相继建起了30多个高标准肉鸡饲养生态园，年出栏肉鸡480万只，肉鸡屠宰分割后产品销往全国各地和日本及东南亚，为广大养殖户带来了巨大的利润。尹家熏鸡日加工销售熏鸡、猪蹄8000

只(袋), 年可实现销售收入3600万元, 大大地提高了农副产品的附加值; 翠龙肥业是我市最大的一家无公害化肥生产企业, 它的发展可以为我市棚菜、葡萄等农业支柱产业提供优质肥料, 有力地促进了这两大主导产业的发展。通过这些农业产业化龙头企业的示范、带动, ××的农业产业化飞速发展, 农民收入稳步提升, 社会主义新农村建设得到了快速发展。

#### 4、支持农民抗灾自救情况。

今年3月3日午夜至3月4日16时, 我市遭受了50多年来最大的暴风雪袭击, 这次暴风雪给我市直接经济损失×亿元。受灾最重的是设施农业蔬菜大棚, 全市共损坏大棚5.3万栋, 受灾面积6万亩, 直接经济损失×亿元。为了这些受灾农户恢复生产, 把灾害损失降低到最低。我们积极配合市政府抗灾的同时, 大力筹措信贷资金, 及时发放救灾贷款, 帮助受灾农户生产自救。各受灾乡(镇)信用社信贷员实地调查大棚受灾户名单, 并与乡、村政府调查登记和公示上报的大棚受灾户名单核对, 最后确定发放救灾贷款名单, 我们共投放救灾贷款20xx户金额×万元, 其中省财政贴息贷款20xx户、×万元。这些贷款除了政府贴息外, 信用社为农户让利总计×万元, 有效的支持了受灾户的生产自救。

#### 5、支持巾帼创业情况。

累计投放巾帼致富小额贷款273户、×万元, 同比增加46户、321万元, 支持215户妇女走上发家致富道路。

××市铁丰牧业有限公司成立于1999年, 董事长××, 女, 现年46岁。××市××有限公司经过8年的努力, 现已发展成为集饲料生产、加工、销售、畜禽养殖、孵化、肉鸡屠宰、分割加工、技术跟踪服务为一体的农业产业化重点龙头企业。几年来, 该公司共计吸收下岗职工近300人, 极大地解决了我市下岗职工的再就业问题, 同时, 也做大做强了企业。该公司现存栏肉种鸡5万套, 孵化场拥有20台国内最先进的高智能

现代化孵化设备，年孵化推广良种鸡雏500万只，覆盖了我市各乡镇及周边地区，成为我市肉鸡产业主要的供雏基地。公司饲料厂拥有先进的饲料生产加工设备，年生产加工能力可达20万吨，生产的主要品种有：猪、鸡、鸭、鹅、牛、羊等6大系列20余种优质饲料，深受用户的欢迎和信赖。20xx年××联社营业部对该公司注入流动资金贷款400万元。截止到20xx年末，公司销售饲料20多万吨，实现销售收入×万元，实现利润-余万元。20xx年末归还贷款×万元。

## 6、开展信用工程建设情况。

积极推广农户小额贷款、联保贷款的发放和农户信用评级及信用村、户的. 评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额贷款和联保贷款，今年投放农户小额贷款×万元，农户联保贷款64万元，一般农户贷款××万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据省联社的《农村信用社农户小额贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，由原来的3000元增加到×万元。全市有36743个农户得到了信用社贷款支持，占农户总数的28%。到目前，共评定信用乡镇3个，信用村50个，信用户16084户，全市有6620多农户得到了信用社小额贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。

信用评级工作已经完成，与信用社有信贷关系的农户×户，已评级××户。其中：银行信贷人员工作总结\*\*\*×户，占比18.04%;a\*\*\*×户，占比34.62%;\*\*×户，占比22.62%;bb级3844户，占比8.05%;b级×户，占比16.67%。信用评级有效的推动农村信用体系，能规避信贷风险，更好的为“三农”

服务。

## (二) 支持地方经济建设情况。

### 1、对中小企业支持情况。

我们对小企业的信贷服务紧紧把握“以市场为导向、立足三农、服务县域经济”的市场定位，不断调整和优化信贷结构，实现了信贷业务的稳健高效发展。累计投放中小企业贷款112户、×万元，同比增长15户、×万元，支持82家中小企业发展壮大。在全市中小企业融资银企对接会召开后，我们对洽谈会签约企业××有限公司进行了有力的资金扶持，投放贷款3笔，金额×万元。该企业是我们一直扶持的对象，企业成立于20xx年6月，占地面积约3.4万平方米，建筑面积10900平方米，公司总资产×万元，职工80人，有各种设备60台套，技术达到国内先进水平，主要生产钢结构构件，彩钢板，目前已满负荷生产完全达到生产能力，但仍满足不了广大客户的需求，至12月末，实现销售收入×万元，利润×万元，税金×万元。该企业进一步拉动了地方经济的发展，增加了当地的财政收入，钢结构可回收再利用能大大降低能源消耗，符合国家产业政策，弥补地区产业空白，企业效益和社会效益十分显著。

### 2、对个体工商户、城镇自然人支持情况。

累计投放个体工商户贷款70户、×万元，同比增长59户、×万元；投放城镇自然人贷款225户、×万元，同比增长42户、×万元。

## (三) 强化信贷管理情况

### 1、新增贷款管理情况。

我们加强了对新增贷款的管理，切实防范新增贷款风险，确

保新增贷款质量，实现贷款有效增长。6月份在省社冒名贷款专项自查的同时，对我们的新增贷款进行了检查，发现问题及时处理和整改。认真贯彻执行省联社提出的“格式化”、“作业式”的检查，规范了贷款手续，降低了贷款风险。本年度新增到期贷款累放×5万元，累收×万元，回收率达95%。

## 2、信贷资产五级分类管理情况。

树立审慎经营、风险为本的管理理念。把信贷资产风险五级分类作为经常性工作纳入日常管理，坚持“按季分类、按月调整”的原则，真实、全面、动态反映信贷资产质量。根据信贷资产风险五级分类系统及有关业务数据填报五级分类报表，并将信贷资产总数与会计科目核对一致，报送市办事处。建立不良贷款迁徙变化分析报告制度，每月对五级分类迁徙变化情况进行认真分析，特别是对不良贷款迁徙变化情况进行具体分析。加强责任和处罚，及时采取清收转化措施，提高经营管理水平。各项贷款年末余额×万元，按五级分类统计，正常类×万元，占比35.32%；关注类×万元，占比3.59%；次级类×万元，占比8.49%；可疑类×万元，占比49.29%；损失类×万元，占比3.31%，不良率×%。

1、人民银行支农再贷款的运用效率有待提高，应最大限度满足广大农民的生产、生活需要。

2、信贷资产风险五级分类客户信息采集不健全，特别是企业财务报表。

3、个人征信系统有待完善，由于录入时间集中，业务量大，造成一些信息不准确。

针对以上问题我们采取措施

1、规范支农再贷款管理，用好支农再贷款资金，使其真正服务

“三农”；

2、加大客户信息采集工作力度，尽最大努力完善客户信息。

3、对个人征信系统的数据要逐笔核对，错误信息进行妥善处理，使该系统真正成为我们的信用资源。

围绕“与客户同生，与三农共赢”的经营理念，提高农村信用社的信贷支农服务能力和服务效率，更好的支持社会主义新农村建设，使农村信用社的信贷业务经营与“三农”相互促进，协调发展，共同进步。

1、做好信贷支农工作。进一步完善农户小额信用贷款，农户联保贷款方式，使之成为服务“三农”的有力手段；逐步建立完整的农户信用档案，为农户信用评级和有效控制信贷风险提供依据；继续创建信用村、信用乡（镇）□20xx年计划创建信用乡镇3个，信用村20-30个，信用户20xx-3000户。

2、更好的利用个人征信和企业征信系统资源，为我们的贷款投放与管理服务。

3、继续开展信贷资产风险五级分类工作，为20xx年1月1日实现全市信用社全面实行信贷资产风险五级分类做好充分准备。

4、规范、完善信贷管理，以改革为契机，制定严密的操作规程，通过健全信贷内控制度，坚决杜绝信贷资产前清后增问题的发生。加强新增贷款的管理，完成改革目标，保证票据兑付考核期的各项指标的完成，为信用社的发展与壮大奠定坚实的基础。

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇三

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，

踏入社会。来到兴业银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、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己。

3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇四

20xx年1月18日晚上，广西桂林漓江农村合作银行20xx年度工作总结大会胜利召开。总行领导班子成员出席会议，全行全体干部职工(包括大堂经理、大堂保安、社区客户经理)参加了会议。

会议由总行尹红军行长主持,阳东升董事长做了《强化管理 完善内控 创新发展 全力促使漓江农村合作银行各项工作再上新台阶》的总结报告，对20xx年度漓江农村合作银行各项工作进行了总结与回顾，并提出了20xx年度的工作目标和工作思路，对20xx年度的各项工作进行了全面部署。

随后，优秀支行行长、优秀内勤副行长、“十佳客户经理”、“十佳柜员”、优秀大堂经理、优秀保安和优秀社区客户经理代表作了典型发言。

最后，举行了隆重的表彰颁奖仪式，总行副行长李宁珠同志宣读了表彰决定，总行领导班子为获奖单位集体以及个人进行了颁奖。

本次大会既是一次回顾过去、表彰先进的总结大会，又是一次展望未来、再创辉煌的动员大会。同时此次大会的成功召开，激励着全行员工以更加饱满的热情，更加良好的精神风貌投入到工作中，积极进取、奋勇争先、推动20xx年各项业务再上一个新台阶，书写漓江农村合作银行发展新篇章！

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇五

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首过去的20\_\_年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择，现将本人在20\_\_年的工作情况总结如下。

从\_\_来到了\_\_已经一年多了，在这一年多的时间里，我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁，在这一过程中，业务能力也越来越好。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了某银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好服务，储蓄工作有具有挑战性的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。在工作中，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。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。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

20\_\_年支行的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如电子银行、信用卡、保险、黄金等等，我都是积极参与。有些指标没能完成，虽然也有客观原因，如客户群体，网点因素等，但主要还是平时自己过已松懈，导致年底来不及完成。所以我深深体会到，银行的工作贵在点滴，只有坚持，才能完成各项指标。如今，面临自己的是20\_\_年一季度支行活动，首先存款是全年工作的重点，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，抓好每一天，维护好每位客户，其次是信用卡、保险基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

20\_\_年在自己的努力和领导及同事的关心帮助下，使我成长了很多，在新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己成长为一名优秀的某银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇六

20xx年是工行发展浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的'第一步'20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，

更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇七

我于xx年参加工作，至今已20xx年。先后在\*\*支行\*\*储蓄所、主控室、计划科、财会科技部等部门工作，并在出纳、会计、主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理、财会监管等多个岗位进行了系统的学习和锻炼。我深知“不积硅步，无以至千里；不聚小流，无以成江海”的道理。20xx年来，在领导、同事们无私的关心和帮助下，我坚持勤学、勤练、勤思、勤辨，不断磨练自己，不断鞭策自己，使自己具备了较强的业务处理能力、产品营销能力、风险防控能力和综合分析统计能力，也具备一定的组织协调能力，曾多次被评为金融工作先进个人、电子银行先进个人、女工先进、工会积极分子，我也以满腔的热情和更加努力地工作回报组织的肯定和信任。

在前台临柜期间，通过扎实的学习、苦练，自己很快成为储蓄所业务骨干，不仅使自己经手的账务合规、合法、整洁、规范，还帮助同事更好地完成组织交予的任务，并利用业余时间揽储200余万元，为储蓄所被总行评为全国十佳储蓄所贡献了自己的力量。

在后台担任主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理期间，我克服工作重、任务多、事情杂的困难，科学安排好时间，使工作做到杂而不乱、繁而有序，总能在第一时间处理好计算机运行故障，在第一时间发现并纠正前台误操作，筑牢了第二道防线，得到了支行领导的肯定。

在担任财会监管员期间，我负责4个营业机构的财会监管工作。

在支行要求每季进行一次监管检查的基础上，自我加压，要求自己每季对负责的营业机构进行两次以上全面检查，并充分履行好工作职责，重点对各风险环节的控制上进行监督检查，即时发现问题并提出整改意见，使负责监管的4个网点没有出现一次安全责任事故。由于监管工作抓得实、效果好□xx年我作为财会监管骨干人员被\*\*市分行抽派到\*\*分行参加全省操作风险大检查。在保质保量地完成好监管工作的同时，我还兼任全行统计工作，经常加班到深夜、凌晨，总能准时提取、汇总和报送相关数据，上报的各种统计资料做到真实、准确、无差错。我还汇总撰写全行《财会监管报告》，深入地分析和总结取得的经验、存在的问题及准备采取的措施，为上级行防范和化解财会风险提供了有力参考，所在的财会科技部也被市分行和市人行评为先进单位。

在担任\*\*任主任期间，我一是抓好基础管理，推行内控管理量化考核机制；二是建立学习制度，搭建起职工互动交流的学习的平台；三是抓好优质服务，倡导细心观察、体贴入微的智能化服务；四是抓好营销工作，充分挖掘员工潜能，大力拓展业务市场，推动了本所业务快速发展。在本所任职期间，各项存款累计增长4800万元，余额8109万元；营销银行卡2800余张，卡总量达11000张；电子银行注册客户528户□xx年评为\*\*市分行电子银行网点营销第2名□xx年上半年评为第4名，受到市分行表彰。我本人也因电子银行知识掌握较牢，运用较好□xx年7月，经过选拔和培训，代表\*\*分行参加了全省电子银行知识竞赛。同时，全所内控管理更趋严密，没有发生一起风险责任事故，员工业务技能、服务质量也明显提高□xx年我所还被市支行评为巾帼文明示范岗。

古语云：“学如逆水行舟，不进则退。”我在干好自己本职工作的同时，坚持在学以致用、用有所成上下功夫，努力提高自己的科学文化水平和综合素养。1994年参加了中共中央党校函授学院经济管理专业本科班学习□xx年参加了中央广播电视大学金融专科学学习□xx年参加了\*\*农业大学网络教育金融

本科班学习，现已全部毕业。同时，针对现代办公越来越趋于电子化、网络化的特点，我利用业余时间努力钻研计算机知识，通过了全国职称计算机考试，取得了微软公司办公室软件产品高手认证，目前

对“word”“excel”“powerpoint”“frontpage”“photoshop”“flash”等系列办公、制图软件都能熟练操作和使用，能够设计制作较大型的网页，能够编辑复杂的幻灯、影像资料等。我也充分利用自己的这些特长，一方面，帮助同事熟悉和掌握计算机有关知识，传授一些办公软件的应用技巧。另一方面，为业务部门进行的保险、基金、电子银行等知识培训制作一些通俗易懂、图文并茂的幻灯片等，起到了很好的效果，得到了同事和领导的充分肯定。

通过20xx年的磨砺和锻炼，自己逐步走向了成熟，也养成了稳重却不失果断、谦虚却不失自信、沉着却不失干练的工作作风。如果说有一些成绩的话，应该是得益于各位领导的关怀和培养，得益于同事们无私的关心和帮助。在今后的工作中，我将一如既往、一步一个脚印地干好每一项工作，为农行的改革和发展贡献自己的力量。

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇八

今年继续推进税收制度改革，把“营改增”试点扩大到铁路运输、邮政服务、电信等行业。照此看来，银行业“营改增”的脚步声已渐行渐近。

不过，银行业“营改增”难度较大，诸多现实问题需要思量。营业税多环节全额课税、税负不均衡、欠缺公平合理性等特点，形成了银行业营业税制的制度性缺陷。加之金融创新发展速度远远超过税制完善的进程，与之配套的营业税政策不健全，造成征管不到位。具体来看，银行业现行营业税制存在的主要问题有四个。

第一，重复征税问题。这里的重复征税包括两种情形：一种

是指对同一项业务收入征两遍税，如代收代垫款项。现行营业税政策规定，金融经纪业务和其他金融业务（中间业务）营业额为手续费（佣金）类的全部收入，包括价外收取的代垫、代收代付费用（如邮电费、工本费）和加价等。另一种是指在营业税和增值税并存情况下，银行业务一方面要缴纳营业税，另一方面缴纳的增值税不能抵扣，实际上承担着营业税和增值税的双重负担。

第二，过度征税问题。在基于权责发生制原则进行纳税核算的情况下，贷款利息到期无论是否收回，均应并入当期应纳税额缴税，银行需要占用流动资金来垫付税款。连本金都未能收回的不良贷款利息仍需缴纳营业税，不合理，无形中增加了资金成本。当滞收利息较高时，对于以资金为基本经营工具的银行来说，是一种巨大负担。这不仅会影响银行短期资金流动，也会对银行整体运营造成一定的负担。

第三，政策规定滞后问题。近年来，银行金融创新业务逐步活跃起来，出现很多新兴的业务品种，而现行的营业税政策规定出现空白点。如银行销售的理财产品，可分为保本保息固定收益品种、非保本浮动收益型品种、基金型等。客户购买不同的理财产品是属于银行存款，还是投资或借贷，或是购买金融商品，是否征税、如何征税没有明确。

第四，扭曲银行经营问题。在一定情况下，对贷款利息收入征收营业税会引起商业银行最优贷款量的下降。直观上说，就是贷款利息收入的更大部分以税金的形式存在，银行利息收入的利润空间下降，因此会影响到银行发放贷款的积极性。

基于此，从中国银行业的长远发展和与国际接轨角度综合考虑，应该适时推进“营改增”。这符合税制改革的整体导向，有利于优化税制，避免因双重税制并存造成的重复征税、征纳成本高和税负高等问题，有利于保持整个产业链增值税抵扣链条的完整性，有利于实现全行业税制统一。

在银行业推行“营改增”，有许多现实的问题需要解决。因为银行业务错综复杂，既有对最终消费者的服务，也有对生产者的服务；既有核心业务，也有辅助金融业务；既有传统信贷业务，也有中间业务和其他金融创新业务。国际上金融业增值税制有三种典型模式：基本免税法、零税率法和允许进项税额抵扣的免税法。三种模式虽相互区别，但也有联系，它们均对主要金融业务实行税收优惠（零税率或免税）。

就目前而言，无论是对核心金融产品还是全部金融产品免税都不符合我国现阶段的实际。对银行的主要业务实施免税必然会造成财政收入的大幅减少，进而影响经济的稳定，且这三种模式均要求对核心业务和辅助经营业务能够准确核算，这会大大增加银行财务核算的成本。因此，国际上的几种通行模式都不适合照搬到我国。基于此，银行业“营改增”的难度要远大于其他行业。在研究“营改增”方案的过程中，相应的理论研究必须与实证分析相结合，以确保其合理性和可行性，才能确定最优的改革方案。

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇九

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，××支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，

只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个胖胖的小伙子态度真不错农行就是好这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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时期的挑战。明年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。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，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。

## 银行计件工作总结 银行工作总结篇十

时间总是在不知不觉间流逝，20--年已悄然过去。回顾这一年以来的点点滴滴，从一个什么都不懂得新人，再到现在能够独挡一面的工作，我真的十分感谢领导的栽培和同事们的帮助。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己。

### 一、认真学习金融法规，完善自身思想素养

2011年以来，我始终坚持学习学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，发扬爱岗敬业的职业精神。

## 二、积极巩固业务技能，尽心尽力服务客户

户，给客户最优质的服务体验。

## 三、主动学习，高效完成工作任务

我热爱自己的本职工作，能够正确、认真的去对待每一项工作任务。工作中，我以严格的规章制度来约束自己，热心帮助同事，收获了团队友谊，也收获了不俗的成绩。

## 四、不断弥补自身缺陷，争取业务上更大的进步

作为一名银行从业人员，我还存在着业务与思想上的不足。在新一年的工作中我一定通过不断的充实自己、提高自己来弥补自身的缺陷，争取更大的进步。在业务上，我所具备的创造性工作思路还不是很多，个别工作还不是很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在思想上，在以后的工作中，我一定夯实理论基础，深化理论学习，以更高的标准来要求自己。

以上是我2011年的工作总结。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我相信“点点滴滴，造就不凡”，有今天的积累，就有明天的辉煌。