

2023年银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇一

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日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同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经

很累了，但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。**银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

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**银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，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。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。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。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了,效率就必须提高,这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,谨慎谨慎再谨慎,严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

银行工作总结范文2018(二)

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初,主任室根据支行市场为导向,以服务为手段,以客户为中心的精神,结合营业部具体情况,确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标,不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐,定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务,对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务,向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前,已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性,当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时,马上多打听并与刘正光等人取得联系,向他们介绍我行的服务和结算优势,用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定

来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一 线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

2.2018银行转正工作总结

6.银行年底工作总结,银行年终工作总结

7.银行职员工作总结范文2018

8.银行工作总结范文

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇二

1、人民币各项存款余额xxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元，四行增加额占比xx%□其中对公、储蓄存款余额xxxxxx万元□xxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元和xxxxxx万元，四行增

加额占比xx%和xx%□

2、人民币贷款余额xxxxxx万元，新增xxxxx万元，同业四行占比xx%□

3、实现拨备前利润xxxxx万元，拨备后利润xxxxx万元，净利润xxxxx万元。

4、完成中间业务收入xxxxx万元。

5、不良贷款率为x%□比年初下降x个百分点。

6、完成国际结算xxxxx万美元，结售汇xxxxx万美元，同比分别增加xxxxx万美元和xxxxx万美元。

7、实现“三无目标”。

8、精神文明建设取得新的进展。

二、主要工作做法和效果：

(一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，

以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅xx□xx□xx等重点大户就增加存款xx亿元，占全行对公存款增量的x%□二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。四是做好xx□xx□xx□xx□xx□xx等企事业单位年金业务的联络工作。五是争揽市场新客户资源。到6月末今年全行新开对公帐户共计xxx户，存款余额达到xxxx万元，日均存款达到xxxx万元。

2、争存揽储“二早二快”。即早动员，早行动，快布置，快落实，提早召开全行旺季工作动员大会，使大家早吃定心丸，布置争存揽储工作举措，确保各项措施落实到位。

一是制定旺季工作计划，出台旺季单项竞赛活动，层层签订旺季目标责任书，加大营销人员、网点负责人的考核力度，在对客户资源进行全面分析的基础上，增强压力和动力，促进全行责任意识、发展能力和执行力的不断提升，举全行整体营销之力，从而形成“上下联动，你追我赶，齐心协力，众志成城”的抓存揽储工作局面。

二是对50万元至100万元以上的客户群实行名单制管理，逐户跟进，全行共揽入奖励分红款x亿元。

三是完善绩效考评传导政策，把考核的共性要求和部门、网点自身特点、发展定位结合起来，强化机制推动，充分激发各方经营活力，推进经营战略调整的一致性和连贯性。旺季期间多次刷新建行以来增储新纪录，并得到xx行的通报嘉奖。

四是打造个人贷款精品业务，并以此为引擎，不断延伸营销链条，强化个人信贷市场，培植潜在优质客户，采取每发放一笔贷款，至少为客户提供二只以上的个人产品，把个人信贷业务与其他金融产品实行“打包营销”、“捆绑式销售”，培养和提高客户对工行的依存度和忠诚度。全行个人贷款余额xx亿元，当年新增个人贷款x亿元。系统内增量第一。

五是狠抓传统项目和大客户强力营销。依托统一数据分析平台和pbms系统，发掘目标客户，积极开展营销。全行上下严密监控大额存款支取，想方设法加以挽留与控制，尽量减少存量流失。对大额汇款客户进行积极挽留，尽力将存款留在本行。适时推广留学贷款、出国资信证明、贷款证明等业务，共销售灵通快线xxxxx万元，柜面营销代理保险xxxx万元，销售基金及理财产品xxxx万元。成立贵宾理财中心，设立代理业务专柜和金帐户专柜，分流小额业务，开通中高端客户的绿色通道，对代发工资户实行低金额高业务量收费，加强离柜服务考核引导，有效分流小额业务，提高网点服务效率。

(二) 抢抓资产业务深度挖潜，适度均衡增加信贷投放

面对国家从紧的货币政策、汇率升值和同业竞争进一步加剧给当地经济发展带来的“困难期”和转型升级的“阵痛期”，及时分析形势，认真执行政策，银企风雨同舟，和衷共济，化困难为机遇，牢牢把握经营发展的主动权，贷款增量占四家商业银行之首。

1、多渠道抢滩市场份额。年初制订预案，积极向省、市分行争取信贷规模，到6月底新增信贷规模已占全市系统规模的1/4。在贷款投放中采取优中选优，重点投放产业政策导向明确、发展前景好、贷款收益高的公司客户贷款和风险小、高附加值的个人客户贷款。至6月末，全行aa-(含小型aaa□aa级)级以上优良客户贷款余额为xxxxxx万元(不含资产转让xxxxxx万元)，比年初增加xxxxxx万元，占公司类贷款余额

的xx%[]全行累计拓展各类贷款客户xx家，新增各类融资xxxxx万元，其中贷款xxxx万元，银票及保函等表外融资xxxxx万元。同时加大业务创新，拓展信贷渠道，已通过行内银团新增贷款x亿元，实施资产证券化xxxx万元，仅以上两项实际新增贷款已达xxxxx万元;还通过票据形式转化信贷规模的紧张，票据融资已增至xx亿元。

2、全方位支持小企业发展。年初开始就按照“一条主线三个重点”，在客户信用评级、授信管理、贷款审批权限、业务流程再造、贷后管理要求等环节，进行相应改革，把未进入的市级规模、苗子企业、纳税500万元以上的企业以及自营进出口金额在100万美元以上的企业列入市场拓展的定位目标，选择了一批综合贡献度大、风险小的小企业予以重点扶持，锁定目标客户，及时准入。全行共拓展各类小企业贷款客户xx家，新增贷款xxxx万元，小企业贷款余额xxxx万元，比年初新增xxxx万元，同期置换和退出贷款xxxx万元。

3、立体式防范信贷风险。结合行业信贷政策，突出量化分析，坚持财务因素和非财务因素并重的原则对借款企业的信贷风险测定，判断企业所处生命周期，挖掘新客户，提升客户群的价值、活力和我行市场进化能力。一是提出了风险防汇聚的置换方案，进一步提高小企业的担保方式的有效性，担保能力，提升小企业风险防汇聚能力。

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇三

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出

勤，有效的利用工作时间。

合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。工作态度方面，本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。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。

得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇四

20xx年，我行按照紫金总行制定的工作重点与计划，扎实开展市场营销，在行领导对电子银行的重视与各部门与网点的共同配合下，保持了电子银行业务的持续、快速、协调发展。

20xx年，我行企业网上银行任务45个，实际完成49个，完成

率108.89。个人客户网上银行任务20xx个，实际完成12345个，完成率12345%；对公电话银行任务20个，实际完成22个，完成率12345%；个人电话银行任务12344个，实际完成1234个，完成率1244%；手机银行客户任务数12345个，实际完成145个，完成率2445%；网上银行交易额任务12345元，实际完成12345元，完成率12345%；电话银行交易额计划为12345元，实际完成1345元，完成率1345%；电子银行中间收入任务1345元，实际完成1245元，完成率12345%；全年电子银行交易笔数为123笔。同时加班加点免费完成电子银行业务的几次升次与测试工作。

1、我行将公司业务部定为电子银行业务的联系部门，提供技术上的服务，负责做好电子银行业务的营销、安装与日常维护工作。下辖各网点共同努力做好宣传。因电子银行业务的开展，为我行减少了大量的柜面压力。

2、营业部为电子银行业务提供业务上的支持，具体办理电子银行的业务处理，如信息录入、落地处理、联机打印、制卡发卡、手续费收取等，以及客户在业务方面的咨询等。并按制度规定做好各项电子银行业务的处理。

3、会计结算部门作为会计结算的检查监督及业务培训部门，向下辖个网点做好业务培训、制度落实，以保证我行在电子银行业务操作中的安全防范与风险控制工作。

1、加大营销力度，提高我行电子银行品牌的美誉度。首先我行电子银行业务的营销有公司业务部的副经理负责，并在公司业务部设立电子银行专职人员与各网上银行实用单位进行联系，处理对公网上银行的安装于售后的系统维护，保证了我行电子银行的稳步发展。

2、从严把握核算质量，防范资金风险。电子银行业务从受理客户的申请资料开始，便存在有各个环节的风险点，便开始受操作流程与规范制度的约束，我行要求经办人员严格按照

流程与制度办理业务，并建立检查、通报、奖励、处罚等考核机制。保持我行电子银行业务的安全经营。

3、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。我行正对各部门对电子银行业务不同的需要分别进行培训工作，如针对公司业务部，我行着重向员工介绍电子银行业务的各种品牌名称、产品功能及在营销过程中需要注重的问題，以提高员工的营销能力。针对各网点主要介绍电子银行的操作流程、规章制度，以提高员工的业务处理能力。从而全面提升我行服务手段，限度减轻柜面压力。

4、加强与企业的联系，发现问题及时解决。除了我行配有专人负责外，我行在各种的银企会议中都将电子银行业务的介绍列入会议内容，负责解答客户提出的问題，如客户关心的电子银行费用问題、安全问题等，同时也进行一次对客户的电子银行业务知识、业务新品种的灌输，以提高电子银行业务的实用功能。

一年来，我行电子银行业务整体发展态势良好，但也有一些问題存在：

1、部分指标完成进度缓慢，如个人电话银行的任务完成率仅为12345，离任务完成还存在有一段距离。

2、制度执行力度有待加强，我行人员变动相对较频，在有人员变动时，业务差错的发生概率就增加。

3、业务推广应用力度有待加强。虽然我行完成了市行下达的对公各项工作任务，如对公客户网上银行发展数已超过许多，但有些客户的网上交易量不大，对实用我行的网上银行还存在有顾虑。

20xx年，市分行下达的工作任务肯定会超过今年的任务，我行将结合今年的工作情况，总结经验，创新经营，规范发展，

防范风险。

- 1、认真安排，落实好20xx年市分行下达的任务。
- 2、继续推进绩效治理，促进电子银行业务经营绩效的全面提高。
- 3、提高营销人员的营销水平。
- 4、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇五

我支行在中心支行党委的正确领导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习宣传贯彻党的十八大精神，紧紧围绕“内抓管理保安全、外抓服务树形象”和“一强化、两提高”的总体要求，认真执行国家货币、信贷政策，积极构建金融稳定长效机制，切实加强金融管理与服务，有力支持了县域经济又好又快发展。

(一)认真落实国家货币信贷政策，支持县域经济发展

1、强化“窗口指导”，拓宽服务领域。为认真落实国家货币政策，切实落实中央提出的“把信贷资金更多投向实体经济特别是‘三农’和中小企业”的工作要求。我行及时出台了□xx市金融支持农业农村发展的实施意见□□□xx市金融支持中小微企业加快发展的意见》、《进一步做好大学生“村官”创业富民金融服务工作的通知》，配合地方政府出台了□xx市金融宣传网络体系建设实施办法□□□xx市农村新民居建设实施意见□□□xx市金融支持地方经济发展奖励办法》、《农业产业化龙头经营组织扶持奖励办法》等多项措施；引导辖内银行业金融机构经营重心进一步向“三农”及中小企业转移；同时实

行约见谈话制度，对辖内涉农金融机构进一步强化服务“三农”意识，改进和提升金融服务水平，大力发展农村信贷产品创新情况进行约见谈话。在我行推动下□xx市银行业金融机构在支持地方经济发展中的分量逐渐加重。截止20xx年11月末，全市金融机构本外币各项存款余额xxxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元，增长20.01%；各项贷款余额xxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元，增长12.67%。新增贷款全部用于县域重点项目、特色经济、“三农”发展，强有力的支持了实体经济发展。

2、选定金融支农区域，打造农业产业化集群。一是我行按照金融支农总体要求，引导金融机构结合区域特点，选定金融支持区域，优先保证省级、市级农业产业化龙头企业的资金需求，截止20xx年11月末，为省、市级农业产业化重点龙头企业发放贷款6户，贷款余额21,975万元。二是加大农村特色专业市场的金融支持力度，确定了马庄小杂粮、屯头宫灯、贯庄蔬菜种植专业村等特色专业村作为小额农贷重点优先支持区域，并对专业村农户进行集体授信，全面推广惠农卡，并对所有农民发放的惠农卡实行“三免”政策。即：免收开卡工本费、免收惠农卡年费、免收小额账户管理费。截至20xx年11月末，累计向专业村发放惠农卡张28,500张、农户小额贷款累计授信2167户，贷款余额xxxx万元，强有力的支持了农村经济的发展。

3、全力做好农村金融产品创新和服务工作，助力中小微企业发展。一是为认真贯彻落实全国金融工作会议提出的“加快解决农村金融服务，解决小型微型企业融资难问题”，找到有效破解中小企业及农户融资难问题，我行多次与金融机构专题研讨金融制约中小企业发展的瓶颈问题，在支行的引导及推动下，辖区各金融机构先后推出了应收账款保理、订单融资、出口押汇、发票融资等一系列信贷新品种，满足了中小企业“短、频、急、小”的资金需求。截止20xx年11月末，辖内银行业金融机构发放贸易融资贷款xxxxxx万元，比年初增

加xxxxx万元，增长195%，同比多增xxxxx万元。二是定期与工促局合作对辖内各乡镇中小企业的资金需求情况进行摸底、初选，利用人民银行企业征信系统进行筛选，定期向金融机构发出信贷指导目录，要求金融机构切实发挥信贷投放主渠道的作用，对符合条件的企业，在防范风险的前提下加大支持力度。今年共形成指导目录2期、推荐企业12家，6家中小企业得到了金融机构的支持。三是今年4月份，组织开展了银企对接会，通过对接成功为河北吉藁化纤有限公司、河北中农博远农业装备有限公司等13家企业达成了贷款意向，金额2.8亿元，支持了中小微企业发展。

4、再贴现引导作用发挥充分□20xx年，我行为辖内农村信用社累计办理再贴现发放业务10笔，金额xxxxx万元；再贴现收回业务10笔，金额xxxxx万元；再贴现余额xxxxx万元□20xx受货币政策的影响，使得农村信用联社信贷资金趋于紧张，人民银行积极办理再贴现业务，不仅使地方法人金融机构信贷需求得到了满足，更重要的是使再贴现工具引导资金流向的作用得到了有效发挥，有效地支持了县域经济发展。

1、大力推进“两管理、两综合”工作，丰富履职手段，提升履职效果。制定了□xx市金融机构加入人民银行金融管理与服务体系实施细则(试行)□□□xx市金融机构执行人民银行金融政策评价实施细则(试行)》及操作规程。结合藁城实际，把新设金融机构管理办法与执行人民银行金融管理政策评价办法有效的进行衔接，通过与xx市在营业金融机构签定□xx市金融机构金融管理与服务子项目确认书》、对新设金融机构加入人民银行金融管理与服务体系范围扩大到县级一级分支机构设立的二级支行、分理处及储蓄所，将新开业的二级支行、分理处及储蓄所纳入申报的范围，从源头上防范了金融风险。截至目前我行受理辖内新设工商银行xx市支行良村分理处加入人民银行金融管理与服务体系的审批工作。受理65家营业金融机构加入执行人民银行金融管理政策评价体系，并积极配合人民银行开展综合评价，人民银行依法履职能力得到较

大提升。

2、高度重视、抓好落实，机构信用代码推广应用工作成绩显著。召开了“xx市机构信用代码推广应用工作动员大会”；成立了“xx市机构信用代码推广应用工作领导小组”，制定了《信用代码推广应用实施方案》，支行与辖区金融机构“一把手”签订目标责任书。今年6月份、8月份支行分别召开了两次督导会议，在我行的引导下，辖内工行、农行、中行均把代码证工作纳入到绩效考核中，有效促进了工作的开展。截至20xx年11月末，我行受理发放代码证6304户，现已发放5710户，完成进度100.05%，截至11月末，我行发放新增代码证594户，放比例达到100%。中心支行《关于河北省机构信用代码证第一阶段发放工作情况的通报》（银石办发[20xx]224)号文件中对我支行提出了表扬。

3、切实履行职责维护辖区金融稳定。针对xx市农村信用合作联社发生舆情风险情况，按照《河北省金融机构重大事项报告制度》，启动了□xx市金融机构突发事件应急预案》，组织召开xx市金融机构突发事件应急领导小组会议，研究制定了应急措施。上报了□xx市农村信用合作联社舆情风险情况报告》。对xx市农村信用合作联社舆情风险情况进行跟踪、监测、分析，及时向应急领导小组报告情况。对事情的进展，及时向地方政府和上级行进行了汇报。

4、开展综合执法检查，提高执法能力。研究制定了《综合执法检查方案》及操作流程，组织执法人员学习有关业务制度、操作规程及廉洁自律有关规定，按照执法工作流程对辖内工商银行和信用联社开展了人民币收付业务、支付结算业务、国库经收处执法检查，指出了金融机构在企业征信、金融统计、支付结算、人民币管理方面存在的问题，提出了整改建议，约见了主要负责人进行谈话，要求限期整改落实，有效防范风险发生。

5、扎实做好人民币银行结算账户管理工作。严格按照要求办理核准类银行结算账户，截至11月末，共开户1245户；销户2607户；变更账户468户。认真部署20xx年度人民币银行结算账户年检工作，组织召开了辖内金融机构账户年检工作联席会议。截至11月末，全辖各金融机构共完成账户年检4030户，年检率超过80 %，圆满完成了20xx年度账户年检任务。

1、加强调查研究和征信体系建设。认真组织开展“数”文化建设，按时上报了“数”文化建设调研。按月编制《藁城金融专报》，为地方政府和辖区金融机构服务。认真做好贷款卡年审、发放和个人信用信息查询工作□20xx年共发放贷款卡135张，受理个人信用报告查询申请467人次，年审贷款卡575户，年审率达到了92%，贷款卡年审率再创历史新高。按时保质保量完成了机构信用代码发放和应用任务。认真做好中小企业信用信息征集和更新工作。

2、进一步加大银行卡市场管理和农村支付环境建设工作。一是从银行卡发卡、交易检测、特约商户管理、终端机具管理、受理市场秩序等方面，督促各行社全面排查银行卡发卡和受理市场存在的隐患和不规范行为，有效防范了银行卡市场风险，确保了辖区银行卡环境安全。到11月末，我辖区共发放银行卡63.6万张，安装atm机88台□pos机452台、转账电话6144部，发展特约商户1171家，有效改善了农村支付环境。二是认真做好银行卡助农取款服务的宣传推广工作。成立宣传领导小组，制订了宣传推广实施方案。通过开展多层次、多角度、多方位的宣传活动，为银行卡助农取款服务的推广工作营造了良好的舆论氛围，为改善农村支付环境，优化农村金融生态奠定了基础。在宣传推广活动中，我支行积极督导辖区涉农金融机构加快银行卡助农取款服务点建设，截至11月末□xx市辖区已建立助农取款服务点498个，涉及行政村239个，行政村覆盖率达到100%，提前一年实现了中心支行提出的20xx年底银行卡助农取款服务辖区行政村全覆盖的工作目标，进一步提升了农村地区支付服务水平。

3、不断提升国库管理水平。高度重视国库内控制度建设，提高风险防范能力，通过晨会、定期和不定期组织国库人员学习国库资金风险案例，开展了“以案为鉴、举一反三”的大讨论。按照中心支行有关要求，组织相关人员于5月中旬对国库资金安全管理工作进行了全面检查。完成了国库核算异地轮岗工作。截至20xx年11月末，我支库累计业务量3502笔，金额xx亿元，实现了各项税收划分报解准确、及时、无误，财政资金划转到位及时。

4、加强会计基础工作。对现有会计制度进行梳理、整合，查漏补缺、查弱补强，先后出台修订了“对账系统监控值守制度”、“财务系统对账管理办法”等40多项制度。完成了20xx年会计内控自查工作。对xx市农发行28家企业的贷款占用情况、农发行对停息挂账占用贷款本息的清收情况以及实行停息挂账占用贷款的承贷企业现状等情况进行了认真核实，并将核实情况按时上报上级行。完成了中央预算单位实施公务卡强制结算目录的管理办法和实施细则的制定工作。

5、加强人民币管理，维护人民币信誉。加大小面额人民币投放回笼力度，提高流通中人民币的整洁度，组织召开了三次专题会议，部署投放回笼工作，要求各金融机构营业网点设立专门的残币兑换窗口，人行设立举报电话，接受群众举报，有效促进了残币特别是小面额残损人民币的回笼，截至11月末，已全部完成上级行下达的任务。加大了反假人民币宣传和假币收缴力度，组织开展了4次反假宣传，提高了广大群众识别假人民币的能力和反假币法律意识，截至11月末，共收缴、上缴假币11,540元。

6、认真做好反洗钱工作。组织开展了以“警惕网络洗钱陷阱”为主题的反洗钱宣传月活动，对辖内金融机构进行了反洗钱再培训。完善了反洗钱内控机制，建立了反洗钱岗位责任制，做到分工合理，责任到人。

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇六

20xx年2月，按照新一届分行党委的'工作要求，分行重新修订《**分行文明优质服务工作管理办法》，此《办法》进一步细化对银行窗口服务的检查标准，加大对服务违规人员的惩罚力度。之后，分行工会服务督导组及外聘的专业服务检查机构，以此为依据，通过明查暗访的方式，量化检查结果，在辖内各营业机构间开展文明优质服务竞赛活动。应该说，经过10个月的严格监督、检查和考核，全行窗口服务的总体质量和水平，均较去年有明显的改善和提升，具体表现我总结为以下几个方面。

网点服务的硬件环境，既是服务工作的基础，也是银行外在形象和实力的具体呈现。分行新的《服务工作管理办法》出台后，分行工会首先组织全辖所有营业机构，按照总行制定的《服务规范》要求，对所属各网点的服务硬件设施的配备情况，进行全面的梳理和检查。对于各行上报的自查结果，分行也进行认真的汇总和分类，并积极与有关业务条线的管理部门沟通，对照总省行的服务标准，去除一些自行添加有悖总行标准的服务设施，同时，针对多数网点残障通道、外币兑换网点标识以及网点窗口分布指南缺失的状况，分行负责统一订制，并分发至各相关网点，使我行营业机构必备的服务设施，得到及时补充，全行的服务硬件环境，也得到优化和完善，基本符合总行的服务要求。

在各级行领导日常的有效督促和分行明查暗访监督检查的强化下，经过10个月的严格考核，总行制定的各项服务礼仪，由窗口员工的被动执行，已经逐步变成绝大多数员工的自觉行动。尤其需要说明的是，举手招迎礼仪，是总省行对临柜员工提出的一个新的服务要求。该项礼仪标准的执行情况，也一直是省、市行20xx年服务检查工作中的一个重点。为此，分行针对这项新标准的执行，几次下发指导性文件，同时，

为各机构员工配发总行录制的服务礼仪示范专题片，供全体员工学习和参考。通过近一年的考核和监督，该项礼仪已经由员工的机械模仿，变成一种自然而然的行动。

首问负责制，是省行党委在20xx年重点推出的一项新的服务工作制度，也是省行党委对全体员工提出的一项新的服务要求。为在辖内有效贯彻落实该项制度，分行在年初就及时聘请省行工会专业人员来行，对我行200余名员工骨干进行专门的系统培训，之后，将培训情况制作成录像光碟，发送全行，供全体员工学习并执行。对于员工的执行情况，分行还聘请专业服务暗访机构进行按月跟踪，对违规员工，进行通报批评和处罚。截至目前，该项制度在我行基本得到有效落实，能够“即办”的业务咨询，都能给客户一个较为满意的答复。通过对这一制度的贯彻和推行，我行员工的接听电话礼仪和业务知识水平，也得到强化和提升。

20xx年，我行共受理省行95566客服中心转来的协查邮件96件，表扬信件10件，业务建议3件，投诉26件，总计135件。在26件投诉信件中，有24件为客户责任，只有2件为有效投诉。这项指标与20xx年相比，可谓大幅减少，不成比例。需要说明的是，在国庆长假it蓝图项目投产客户投诉多发期间，经过全员上下的齐心努力，我行还取得有效客户投诉为零的可喜成绩。

经过近一年的服务竞赛，各单位的服务质量和水平，均有明显进步和改善。分行营业部等5家机构，作为省银行业协会组织的全省服务竞赛的参赛单位，都获得服务金牌单位或优胜单位的荣誉称号。分行营业部员工陈**，还被省银行业协会评为当年全省的文明优质服务标兵。各行20xx年4月至12月的服务量化考核表汇总显示，海城支行、道西支行和对炉支行三个单位的竞赛成绩优异，位列汇总表前三名。按照重新修订的《**分行文明优质服务工作管理办法》的有关规定，分行将对上述单位的服务优秀员工和主要管理人员给予表彰，

具体表彰办法另行通知。

纵观我行20xx年全年的服务工作情况，尽管与往年相比，服务管理工作有一些收效，取得一些成绩，但是，距离上级行的服务要求，我行在各个服务环节上，均还存在一定的差距。具体反映在以下几个方面。

第一，在硬件服务设施配置方面，总行服务规范要求的一米线或一米线标识，在我行几乎所有网点都还没有配备和落实。

第二，窗口员工基础服务礼仪的执行还需进一步强化。特别是举手招迎礼仪，一些员工还显生硬，带有明显的被动执行和敷衍的痕迹。

第三，首问负责制“即办”“转办”和“承诺办”三个环节的执行情况参差不齐，对于涉及“转办”和“承诺办”两个环节的客户咨询，一些员工还不能完全按照制度流程操作，也不能使咨询客户满意。

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇七

企业战略管理问题对银行的发展生死悠关，在新经济时代到来的时候，如何在银行战略管理上创新是一个关键问题。企业战略管理创新一是做到科技领先，速度取胜，通过产品结构、产业结构的升级，迅速完成向高科技银行的转型。二是扩大规模制造和市场营销的核心竞争优势，稳固核心产业，壮大扩张产业，孵化网络开发等高科技产业。三是迅速形成速度、质量、成本、品牌的比较优势，走相关多元化和国际化的发展战略。银行做到在企业战略管理上创新，也就抓住了问题的实质，真正做到纲举目张，企业战略管理上的创新做好了，其他方面创新也就循序渐进不难了。

如果说传统管理手段是强调做事，强调银行经营战略战术的

执行，那么在新经济时代银行的管理更强调的是做人，因为尊重和发挥个人的价值，最大限度的激发个人潜力，鼓励创新，宽容失误，是银行创新中的重要思想。现代管理需要强有力的科学手段做支撑，为把银行管理业务推向一个全新的高度，银行应当十分重视这方面的工作。另外还要重视新一代信息管理系统建设，要投入必要的资金建设先进的vip系统，其包括销售、服务、物流、财务、生产管理、客户关系、管理会计等系统，还要建设办公自动化oa系统，实现电子化办公等等。

银行要充分认识推进、实施知识服务的必要性和紧迫性，知识服务的主导地位，使知识成为我国银行面对21世纪，实现可持续发展的必然选择。同时，要积极向社会公众传播金融知识服务理念，采取广告宣传、新闻媒介、专题公关等形式，获得社会各界的认可，激发客户对金融知识服务的认同感和信赖感。

人才是银行最重要的资源。银行应更加重视人力资源开发，确定开发策略和重点，关注员工的培训和发展，确保人力资源作为我国银行当前和未来最重要的竞争优势。

1、人员聘用：建立知识就是财富的收入分配管理体制，试行“少而精”、“高薪吸引人才”的人员聘用战略，完善人力资本内在效应机制，避免优秀人才的流失。

2、人力资源开发：加强对员工系统的教育和岗位培训，积极创造人力资本增量，为银行持续不断的创新提供潜能。

3、人才配置：银行人才配置应逐步市场化。根据银行需求直接向市场寻求优秀人才。要鼓励员工与银行双向选择，按岗定酬。通过推进金融知识服务，建立银行内部人才资本协调机制，一些内源动力不足的岗位将被撤除，重叠的中间管理层次将被信息技术替代，使管理层次减少，管理幅度扩大。

4、企业文化建设：企业文化建设是以精神激励为核心的人力资本管理途径。一种协调而生机勃勃的企业文化不但能够吸引、保留人才，而且能在工作中更为有效发挥人才的潜力。知识服务以人为本的核心和特有的运作原则、价值取向，极大地促进企业文化建设的深化和发展，鼓励员工在银行实现利润最大化的过程中发挥团队精神并实现自我价值，提高整体创新能力。

21世纪将迎来网络银行业的黄金时期，必将促进我国银行不断开拓新领域、新空间、新市场，促使我们加大科技投入，创造性地运用信息技术对传统业务进行改造，运用信息网络技术建立以客户为中心的新的业务流程，为知识服务提供强有力的科技支持和保障，使我国银行在即将到来的金融自由化时代立于不败之地，实现可持续发展。

优秀的行为只有得到某种形式的奖励与认同，然后才会出现更多的类似优秀表现，这就是管理心理学“受到奖励的行为将会重复”的观点。推进知识服务应该对员工积极行为通过奖励的方式进行强化，对于偏离服务目标的行为也应该采取抑制、惩罚的方式予以纠正，做到学有榜样，惩有依据，奖罚分开，积极探索建立健全一套科学、公正的知识服务考核评价体系。

银行主要工作业绩及能力 银行工作总结银行工作总结篇八

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经

济、金融、产业政策进行规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

□

重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

□

重点围绕产业链、本市优质企业、我行垄断的优势行业客户如旅游文化产业等优质客户加强金融服务，着力培育一大批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

结合我行实际情况，有针对性地开展多层面深层次的业务人员培训工作，强化提升业务人员的综合素质。