

# 银行下乡是干 银行工作总结(模板7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行下乡是干 银行工作总结篇一

农发行宿州市分行积极按照银监分局统一部署要求，全面组织开展“小微企业金融服务宣传月”活动，通过各项有力措施提升金融服务水平。

### 一、成立领导小组，统一协调组织

市分行对此次活动高度重视，成立了小微企业金融服务宣传月工作领导小组，并设立领导小组办公室，负责宣传月活动的统一协调组织与落地推进工作。

### 二、周密部署，切实落地

市分行要求各县区支行高度重视、周密部署、认真落实，根据监管部门要求，结合区域发展实际与特点，切实贯彻执行监管部门关于小微企业金融服务宣传月的各项工作部署，积极宣传和推广本行小微企业金融服务成效，树立良好的社会责任形象，营造良好的社会舆论氛围，不断提升我行小微企业金融服务水平。一是要求各支行建立相应工作机制并指定专人作为本次宣传月活动的联系人。二是各支行应做好营业网点led标语、展板制作、视频播放、宣传资料发放等工作。三是要求各行加强信息宣传工作，及时将宣传月工作进展情况、亮点做法、取得成效等报送当地监管部门和

市分行。

### 三、及时总结，优化服务

市分行要求各支行以此次小微企业金融服务宣传月活动为契机，持续深入推进全市农发行小微企业金融服务工作，认真执行监管要求，不断优化金融服务流程，进一步提高小微企业金融服务的专业化水平。

## 银行下乡是干 银行工作总结篇二

### 一、围绕目标，分工协作

至少走访农户50户、小微企业20户。总行领导的身体力行与率先垂范，对于我行客户走访活动的顺利开展起到了积极的推动作用。

### 二、明确要求，做实走访

为了确保本次客户走访活动不流于形式，杜绝弄虚作假行为，我行设计制定了客户走访工作底稿(分农户及小微企业两大类)，要求各单位高度重视客户走访工作，合理安排工作时间，组织信贷人员深入走访辖内客户，有序推进客户走访活动，要求走访一户填写一户的走访工作底稿，农户走访工作底稿须经农户签字，小微企业走访工作底稿须加盖企业公章。客户走访活动结束后，各单位将工作底稿按农户和小微企业分类收集，装订成册后，报总行公司业务部审核汇总。

本次客户走访时间安排在6月份至9月份，正是一年中最为炎热的时候，我行信贷人员战高温，斗酷暑，在炎火烈日下奔走在农村金融服务的第一线，用辛勤和汗水确保了客户走访工作的顺利推进。至9月末，我行共走访客户户，其中农户户，小微企业户，圆满完成了省联社下达的走访任务。

### 三、注重实效，加大投放

客户进行面对面的交流，了解这些客户的生产经营、资金需求等情况，实地考察企业的生产运作过程，在巩固和壮大现有客户的基础上，为今后拓展和培育潜在客户奠定了良好的基础。根据走访时掌握的实际情况，我行对现有客户以及部分潜在的客户中符合贷款条件的客户，及时给予了信贷支持，解决其生产经营过程中的融资困难。截止8月末，我行各项贷款余额亿元，比6月初客户走访活动开始时新增信贷投放亿元，其中小微企业贷款余额为亿元，比6月初新增信贷投放亿元，新增信贷户数。

## 银行下乡是干 银行工作总结篇三

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我

行的临柜人员产生了一定的积极作用□20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

1、制定出培训计划，在20xx年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜

力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□20xx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

## 银行下乡是干 银行工作总结篇四

在资本充足率、利率市场化和金融脱媒的大背景下，商业银行发展零售业务已经不再是“喊口号”，各行已经纷纷将“调结构”付诸行动，零售业务的发展速度和比重不断提高。

而xx年对于银联信零售银行部来说，也是调整年。在符总的重视下，各产品经理分析了客户需求，梳理了产品体系，同时也加强了与营销的互动，并通过向客户寄送《零售银行产品白皮书》等形式，零售银行部在公司内部的“声音”加强，在客户中的影响力也不断扩大。

四大方面

工作归纳

制定个贷和零售银行产品体系，制定最新产品推荐表；

指导分析师写作，全面监控产品质量，无客户投诉事件；

与数据部和技术部积极沟通，目前综合处理系统中已有个贷相关数据

对新产品制作营销方案，对客户经理培训；

及时更新样本、产品介绍、征订通知等；  
加强主动与营销总监及客户经理的沟通；  
通过撰写银行界、回答记者问题等方式，宣传产品  
加大了与客户的主动沟通，如民生总行的个性化；  
统计所负责客户的反馈信息，并进行归纳总结；  
了解团队分析师各自优势及缺点，并适当鼓励和及时指导；  
多与分析师沟通，将公司政策和客户需求及时反馈给分析师  
负责产品

一季度

二季度

三季度

四季度

- 1、个人信贷业务月报
- 2、个贷业务年报
- 3、零售银行同业监测周报
- 5、小微金融资讯

个性化再销售

零售银行专题研究

## 商业银行竞争力评价报告

### 个性化项目合计

第一个亮点是个性化项目取得较大进步，全年共到款xx万元，不管是对产品经理还是对分析师来说，均具有重大意义。

第二个亮点是个贷月报优势依然保持，贡献了%的业绩。

第三个亮点是注重个性化的再销售，比如xx银行总行零售银行部的个性化，通过对产品的再组合与整理，及时出台征订通知，加大与营销的沟通，实现了产品价值的最大化，共创造了万的业绩。

《小微金融资讯》季度出刊，时间间隔较长

对于我个人而言，真是感叹岁月如梭，转眼到公司已经三年，作为我来北京后的第一份工作，又赶上公司实行新的产品经理制度，我有幸成为个贷产品经理，本人很珍惜这个机会，时刻以实现客户价值和提升自我素质为工作理念，认真履行产品经理的工作职责。未来，我相信通过银联信的工作平台，在不断实现客户价值的过程中，也能实现自我价值。

下一年的工作计划：

xx年，希望能稳定保持目前的工作团队，继续不断改善产品，加强与营销客户经理、客户的沟通，敢于尝试做个性化报告，使我们的产品销售更上一层楼，业绩提升30%以上。同时，还要多向公司优秀的、有经验的同事学习，珍惜公司的培训机会，使得自身及分析师的职业素质不断提高。

## 银行下乡是干 银行工作总结篇五

转眼，自从x月来到xx银行这个岗位已经有三个月的'时间了！

虽然时间不长，但在这段时间里，我也完成了自己在工作试用期工作任务，即将转正为正式的员工！

虽然只是试用期的工作任务，但身处xx银行的岗位中，我却深刻的感受到了整个企业的精神、热情！以及我们团队中每位工作者积极奋斗的目标！

在培训阶段，领导针对我们不同的个人能力，从基础到复杂，每个阶段都进行了严格的教导和锻炼！而在学习上，我发挥自身刻苦的强项，对工作中各项知识和条例都牢牢的记住，并在后来的工作中通过实践将纸上的知识融会贯通！

当然，虽然在记忆中有一定的优势，但许多同事们在实际的锻炼中却有自己的长处。为此，我也积极的向同事和前辈们请教，大大改善了自己在实际工作中的不足和问题。

作为一名新员工，在实际的工作中，我严格的按照领导的教导和要求去完成自身的工作，并在工作中通过不断的反思，认识到了自身的不足，并通过自学和请教，努力的改善了自身的问题，并取得了一定的成绩。

就工作来说，我做的并不是那么的完美，因为工作经验的不足，我确实犯下了不少的错误和问题。但我善于改进，积极进取。在发现了问题之后，我能更加严格的要求自己，不断的在工作中反省自身，并让自己不会再犯下同样的错误！

如今，经历了三个月的工作，我在工作中也能较好的掌握自身的能力和技巧，虽然比起其他老同事还略有不足，但也已经算是一名较为合格的xx银行职员。

通过不时对自己的反思，我也意识到自己还有很多的不足和问题。如：

1. 自我管理的不严谨。



面对自身的要求，我经常容易放松警惕，导致了在工作中的问题。这是我自身思想和责任上的问题！

## 2. 在工作中不够耐心

耐心的问题也一直影响着我的工作成绩，虽然比起三个月前已经有了很大的改善，但我仍需要针对这个最大的问题进行积极的改进！

如今，三个月的时间已过，在成为了正式员工之后，我也会积极努力，让自己顺利的完成自身任务，取得出色的成绩！

## 银行下乡是干 银行工作总结篇六

和客户接触的时候，除了业务还要了解股票、财经动态、基金、私募、外汇、券商理财、社交等等，给客户一种很专业、很全面的职业性。

“心存”要求我们心中要有客户，不是在任务下来的时候才想起来客户，而是要我们要我们记住客户的生日，满足客户换零钱、新钱、汇款、挂失等没有业绩的业务的需求，真正的把对待客户像对待自己的朋友一样。让客户真正觉得你是真诚的，有你在银行来办理业务时就是方便，客户一旦需要与银行发生业务往来时，第一个想到的是你。“致远”要求我们对待客户的资产像对待自己的资产一样，要有一个长期的保值增值的理财规划。不能为了完成任务一次把客户做伤了，要真正做到是为了客户着想。通过老客户交叉销售、转介绍新客户，远比开发新客户简单的多。

银行业的竞争日趋激烈，如何脱颖而出，就需要我们有与众不同的思维方式。

我认为，在揽储方面，通货膨胀居高不下，即使年内两次加息，也满足不了客户抵御通胀的需求。随着各大银行高收益

理财产品的推出，不管是客户还是相关从业人员都把目光转向了理财产品。这是吸引外行资金，抢占储蓄资源的关键点。另外，年内央行数次上调存款准备金率，严厉打击月末、季末、年末高息揽储的不正当竞争行为，欲将时点余额变为均额进行考量银行存贷比的一个指标，以后银行业间的揽储竞争会变得愈加残酷。这就需要我们设计期限短、收益高的、起息结息日巧妙的理财产品来满足客户的需求和央行的考核。

基金方面，由于股票市场不景气，造成基金的销售困难。在这种不明朗的情况，应该倾向于表现一直较好的老基金、定投产品及行里推出的营养组合。新出的基金把市场过于细分，不是跟踪指数就是专注医疗、消费、电子等某一领域，还有就是仓位不够灵活。

## 银行下乡是干 银行工作总结篇七

政治学习是促进品德提升的重要形式，今年更是深入学习党的十六大精神的重要一年，青年工作积极配合支行工作中心，认真开展“创建学习型单位”活动，形成学习十六大精神的浓厚氛围，加强银行业三法的学习树立依法治行的观念。配合支行开展的马克思主义发展史教育活动，在青年中大兴学习之风，通过看讲座、学读本、写心得、谈体会等形式，深化对马克思主义发展史的认识，树立正确的世界观和人生观，帮助青年职工正确认识当前金融改革的热点问题，安心本职岗位，扎扎实实工作，为全面完成支行目标任务而努力。除政治理论学习外，还要求青年自觉加强金融业务的学习，人民银行职能转换后，有许多业务发生了变化，只有不断学习才能适应履行职责的需要，青年工作组织采取有效激励措施，调动广大青年学习积极性，切实发挥广大团员青年在创建学习型单位、争当知识型职工活动中的带头作用，使广大团员、青年迅速适应改革的要求，迅速成为学习的排头兵、工作的生力军。

在近年的青年工作中，我们通过活动促发展取得了一定的成

效，今年支行工会进行了换届，确定青年工作为工会工作的重要内容，我们以此为契机，充分发挥群团组织的凝聚、推动效应，促进了青年活动的有效开展。文体活动提兴趣。今年以来，我们配合工会在全行职工中开展了多次文体活动，通过活动极大调动了职工参与集体活动的热情，展示职工团结向上的精神风貌：爬山比赛暨到烈士纪念碑扫墓活动，锻炼身体、陶冶情操，同时又是进行爱国主义、集体主义教育的很好形式；职工篮球对抗赛，队员之间配合默契，队队之间竞争激烈，充分展现了支行职工的团队精神；钓鱼兴趣小组开展了钓鱼比赛，会钓的全神贯注，不会钓的观战助威，工会、青年工作小组形式多样的活动，极大丰富了职工业余文化生活。技能竞赛强素质。

今年重点开展了庆五一劳动技能竞赛活动，以珠算、点钞、计算机文字输入等金融基础技能为竞赛内容，旨在强化作为一个金融工作者应知应会的技能，通过基础技能的熟练运用提高日常工作的效率，为更好地完成本职岗位工作。通过比赛，在支行掀起了一个“学先进、争先进、当先进”的比、学、赶、帮、超热潮，形成了“争先创优”的良好氛围，也将支行开展“创建学习型单位”活动推向深入。创先争优展风采。为响应中支党委号召，在全行职工中开展了“五个一”活动，切实发挥青年在创建学习型单位中的带头作用，调动了广大青年学习的积极性，在青年中形成“愿学习、想学习、爱学习”的学习热潮，有效促进了青年成材，涌现出大批功底扎实、技能冒尖的业务能手，在创建学习型单位征文活动中，支行青年获一等奖1名、二等奖2名，为中支辖内获奖最多的单位；在“学习赢得未来，知识增添力量”演讲比赛中，支行青年选手刻苦训练、勇于拼搏，最终获得二等奖；支行业务技能竞赛第一名代表中支参加了“分行湖北辖内首届货币金银业务知识竞赛”，并获得二等奖，既为中支争得荣誉，也展示了支行业务技能水平。

因体制改革、岗位变动等方面的原因，支行青年工作小组的成员发生了变化，支行在“三定”工作结束后及时调整充实

青年工作小组成员，经调整后的青年工作小组成员中，青年由3人增加到4人，党员由2人上升到5人，学历由大专4人上升到本科4人，平均年龄由原39岁降低到35岁，人员得到充实，结构进一步优化，更有利于加强对支行青年工作的组织领导。

作为青年工作的组织部门，团支部认真从事日常基础工作，对活动情况进行了记录和整理，公布学习和活动的效果，让青年了解、参与青年工作，为青年工作献计献策，促进青年工作的更好发展。加强信息报道，让外界更多的了解支行青年的活动情况，展示支行青年风采。我们还对青年全年参加活动、竞赛的情况实行累计积分制，评选综合竞赛的先进个人给予物质奖励，通过建立有效的激励机制，形成了青年争先创优的氛围，促进青年人才的脱颖而出，有效促进了支行各项工作的开展。