

# 2023年银行上班年工作总结 银行工作总结 (通用8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇一

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xxxxx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xxxxx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xxxxx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。

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇二

刚刚过去的20xx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20xx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，个人总结《银行业务部个人工作总结》。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。

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。

20xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律己在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

## 4□20xx年工作设想

崭新的20xx年已经到来了，经历了近一年的工作磨合，我已经基本适应了融汇支行公司部的工作特点。也十分喜欢我们这个追求上进的集体，这里为我开拓业务提供了良好的支持环境。这里有全国十佳客户经理、有营销能手、先进工作者，我要多向他们学习，借鉴他们的营销方法□20xx年，我将面临新的挑战，因今年占我业务量最大比例的开发贷款将到期归还，且支行失去了我最熟悉的房地产开发贷款业务的承办权，我将失去这方面的大量的客户资源，不得不寻找更多的其它客户。我争取至少营销成功大中型客户及小企业客户各一个，新增业务品种一种。在完成支行下达的各项存款、贷款、中间业务收入等指标的基础上，争取在新业务上有所突破和创新。近期营销的中国投资担保有限公司与我行业务合作的前景十分广阔，如果能够突破现在文件束缚成功实现合作，将使我行在工程保函方面占领沈阳市场，树立融汇支行服务品牌，实现业务创新。

20xx年，我力争创造更多的、美好的第一次！

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇三

在积极组织资金，壮大支持地方经济发展实力工作中，依靠国有商业银

行的品牌、先进的结算手段、优质的服务水平为基础，不断改革和创新，促进了各项业务的快速发展。一是以提高服务手段为切入点，在竞争中求主动，谋生存、促发展。为此我行在这方面大做文章，几年来，不断提高一线员工的服务理念、敬业精神、服务技能，为客户提供高效、便捷的服务。通过营销意识教育、行风建设、“学制度、学法律”等活动形式更新员工服务意识。通过开通国际业务、银行卡、代理中间业务等服务品种，开通网上银行、漫游汇款、小额支付

等结算方式，极大地为支持当地经济的发展提供结算服务，为实现金融秩序合理有序竞争做出了贡献。08年存款余额达到20.8亿元，共实现增存2.46亿元，壮大了支持地方经济发展资金的实力。二是为提高服务水平，支行专门成立服务建设形象小组，主要通过传帮带和明察暗访的形式对各营业网点进行检查、督导，为保证服务质量有质的提高，08年，我行专门聘请各单位的21名退休老干部担任服务监督员，并于一季度开展了“优质服务百日竞赛活动”，除例行每月一次不定期检查外，还对所辖营业网点进行两次暗访活动，对发现服务低劣的员工进行批评教育和罚款处理。三是启动素质教育工程，制定年度学习计划，每周四晚对员工进行集中培训，保证了专业素质提高。通过提高全员素质，从而全面提高同业竞争的实力。四是推行贵宾卡、贵宾窗口等特色服务，对客户实行绿色通道一站式服务，赢得客户的信赖。

在地方农村产业结构调整和发展上，积极筹措，努力实现协调、全面发展。在项目建设中，为拉动地方经济发展，黄骅农行不遗余力地倾情奉献，与企业携手搭建银企双赢的发展平台，做优化金融政策环境的排头兵，努力服务于企业发展，为“建设新黄骅”贡献力量。

根据农行点多面广，沟通城乡的行业特点和自身经营的实际情况，我行努力提高综合竞争实力，强化服务手段创新，加大支农力度，在地方农村产业结构调整和发展上，主要工作概括为“一个点，两个面，实现全面协调发展”。“一个点”就是以服务“三农”为立足点，加快了当地由传统农业向高效、高附加值农业的转变。“两个面”就是支持当地支柱型企业的发展和积极培育优势企业再发展。一是不遗余力地多方筹措资金支持了当地支柱型企业的发展。先后支持信誉楼商贸有限公司等当地大型企业的发展。二是解放思想，调整工作重点，完善金融服务，保证建设新黄骅的经济需求；不断扩大信贷资金支持的范围，培养优势企业，带动一方经济发展。三是改进工作作风，出台支持项目建设的措施。改变“看米下锅”的信贷模式，而是“找米、要米下锅”，千方

百计地向上级行争取信贷政策、信贷资金的支持。改变座堂等客确定信贷支持对象的模式，要求从行长到一般客户经理深入到企业及有关部门，主动抓项目建设信息，主动了解项目建设客户的需求，主动解决项目建设的资金需求。行长作为项目的责任人，跑上级行有关领导、有关部门协调关系，并力邀省、市有关领导前来进行项目调研，促进信贷支持的落实。

20xx年具体工作计划：在壮大资金实力上，继续以优质服务和国有商业银行的品牌为基础，稳定金融秩序，加快改革和发展的步伐。一是加强员工的技术练兵，提高从业人员的素质。二是在支持地方经济发展上，将进一步加大预选客户的范围，通过信用等级评定工作扩大优良客户群体，加大信贷资金投入，加快经济的发展。继续加大对项目建设的支持力度，瞄准优势企业，扩大支持范围。继续投入信贷资金积极支持当地个人住房按揭贷款和个人生产经营贷款的需求，拉动内需，活跃地区经济。三是继续投入资金满足当地具有行业代表性的支柱型民营企业的发展需求，促进当地经济发展。四是活用金融政策积极支持中小企业发展。

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇四

20xx年，我怀揣着美好的理想来到了银行，开始了我的理想之旅。自从来到银行工作时，我就暗下决心要与银行一起飞翔、共成长，在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

银行作为服务行业，为客户提供优质的服务是我们的职责。特别作为一名业务经理，因此在工作中，我始终树立客户第一思想，一直秉着“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤

动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我是刚开始接触银行业务，对很多业务还不是很熟悉，每天当清晨的第一缕阳光洒满大地的时候，我已经整装待发，准备迎接新的挑战。我们是跑业务的，每天顶着烈日，有时候饭都顾不上吃，了解客户的所需，为客户提供与他们最贴切的业务服务。这次，我到一家公司去找他们到我行办理业务贷款，刚开始他们负责人对我不屑一顾，我并未气馁，而是从点滴的一些小事做起，以优质的服务赢得该公司的信任，在逐步摸清该公司的情况后，通过多次上门联系，使得该公司在我行办理了贷款项目。同时我还积极联系客户以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果，取得了客户的信任。

一是不懈追求，提高营销能力。搞营销不能只刮一阵风，三天打鱼两天晒网，今天揽储一笔，万事大吉；搞营销也不是单单只为了完成行里、所里下达的各项任务，这是一种自我锻炼，是在培养自己的能力。

二是保持乐观，增强营销的耐力。营销工作涉及面广人杂，有时难免产生误解和矛盾。对此，我们必须要有“宁可人负我，不可我负人”的雅量和忍耐力，保持乐观心态，努力化解矛盾。

三是广结善缘，培养自己的社交能力。无数营销实践证明，业绩好源于人情的美好，客源的丰富来自人际关系的丰富。因此，我常致力于营建良好的人际关系，力争做到语言亲和、形象清新、待人得体、交往适度，给人留下好印象。

四是捕捉商机，锻炼营销的应变能力。市场商机，稍纵即逝，机遇往往只属于那些思维敏捷，善于应变的人。

多少个日日夜夜，晨至暮归，我在这里，将度过我人生最绚烂的花季，所有的激情在这里释放，所有的希望在这里张开

翅膀，这身制服和那熠熠闪光的工作徽章无数次的在我的梦中回荡，提醒着我，鞭策着我，我是一名光荣的银行的业务经理，我一定会牢记给客户提供最满意的服务是我永远的誓言！

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇五

- 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xxxxxx万元，同业四行占比xx%□
- 3、实现拨备前利润xxxxxx万元，拨备后利润xxxxxx万元，净利润xxxxxx万元。
- 4、完成中间业务收入xxxxxx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xxxxxx万美元，结售汇xxxxxx万美元，同比分别增加xxxxxx万美元和xxxxxx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xxxxxx万元，其中贷款xxxxxx万元，银票及保函等表外融资xxxxxx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xxxxxx万元，仅以上两项实际新增贷款已达xxxxxx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xxxxxx万元，小企业贷款余额xxxxxx万元，比年初新增xxxxxx万元，同期置换和退出贷款xxxxxx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，提升小企业风险防范汇聚能力。

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇六

时间总是过得很快，新的一年即将开始。在过去的'一年中我作为客服部的一名实习员工，在各位老员工的教导和帮助下，学会了很多业务的经办手续和事物的处理方式。这些都是我们在没有走出校门前所学习不到的技能，要比点钞，珠算更让人振奋，更让人喜欢。

起初我是在综合岗，当看到分配表的时候，大家都投来羡慕的目光。认为一开始就分到综合岗是说明个人的能力和领导的器重。但我认为，这综合岗也确实是最难做的一个岗位，因为它太轮廓，不具体。对于我这样的实习生来说，无疑是一种挑战和一种磨练。与老员工的交流并不多，因为综合岗很少接触柜台业务，当时我甚至连问什么都不知道从何说起。很轮廓的学习了收卡，销卡等一些业务。

再来就是成品卡保管岗。其实，相对而言，我更喜欢这个岗位，因为它很具体，一目了然，使当时的我很清楚自己应该做什么，怎么做。我和老员工一起讨论联名编号和卡bin的问题。拼命的想记住每一个卡bin来应对老员工的随时提问。到现在我还清楚的记得，帮助老员工拿卡的时候，随时会问我什么卡种？什么卡bin之类的一些现在我们认为简单的不能再简单的问题。

渐渐的由幕后走到台前，由旁观到亲身经历。现在，我所在的岗位一直是柜台岗位的服务窗口。我的一言一行都代表着工行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。一张小小的卡片可能没什么大不了的，但它却能转载上百万元的巨款。虽然卡中心的用户并不像储蓄所那样多，但等长号的时候也时有发生，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，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。不能掺得半点个人主观因素在其中。

由于我一开始一直都不是在柜台直接接触用户，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老员工请教。对待业务技能，我心里要求自己要把不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错，被后督查询。但是这并不能影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识，并且在晚上结业务的时候要细心检查每笔业务。

我们的卡中心位于一个还算繁华的地段。而且又有只办理信用卡业务的特殊性，这也就使得有些用户需要办理业务时，不得不大老远的从北京城的东南西北汇集于此。偶尔也会碰到一些不知道自己应该做什么业务和不知道自己需要什么信用卡的用户，每次我都会十分细致的为他们讲解办理的要求和申请表的填写方法。临走时还要叮嘱他们注意带好资料，注意签收，注意查询。以便下次再办理时没有头绪。当为他们每办理完一笔业务的时候，他们都会向我表示感谢或点头示意。也许有人会问。干吗那么认真，又不会多给你什么。但是我认为，用心来为广大用户服务，才是最好的服务。既然打出了“一切为持卡人”的话，就不应该是一句空话，当我听到用户对我说：小伙子干活就是干净利落。你们那个小姑娘服务态度也特别好，该怎么弄我都知道了……等这样的话的时候。我心里就十分的高兴。因为，那并不光是对我的表扬，也是对我工作的激励，更是对工行的信任。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年里，我将带着我在昔日工作中积累的所有的所有，投入到新一年的工作中。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一年的挑战。踏踏实实，勤勤恳恳的工作，向其他同事学习，取长补短，相互交流工作经验，力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步。

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇七

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、。好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合。的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合本集团管理的要求，与有关部门进行修正。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓。管理员的突击考试，我们将根据。房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓。管理人员都要做到对各。的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓。管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

五、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神。思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

以上发言，如有不当，请在座的各位领导批评指正！

## 银行上班年工作总结 银行工作总结篇八

怀着期待与好奇，终于迎来了新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行内蒙古区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区

分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的值得信任的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，

挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从一人触电，全体重来的超级电网，到二人相互托举、提携，团队后方支援的天梯，从群策群力，迎难而上的团队营救，到众音合则成乐，众人合则成邦的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、战友们的眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了挑战自我，熔炼团队。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的以人为本。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从\*\*年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了三起三落的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。



作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。