

最新银行建言献策工作总结报告 银行工作总结(精选10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇一

- 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xxxxxx万美元,结售汇xxxxxx万美元,同比分别增加xxxxxx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，提升小企业风险防汇聚能力。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇二

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来看年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20__年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。在思想上，20__年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20__年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自

身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇三

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。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇四

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。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇五

200x年，在分行党委、行长室的正确领导下□xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%;结售汇合计为xx万美元，比去年同期增

加xx万美元，增幅达xx%□

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%□增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%；企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%□外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%□完成年度计划xx%□

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门200x年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，

在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达xx亿美元□xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二

手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%□

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我

该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇六

转眼间，一年就这样过去了，自我还没感觉怎样样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。但是总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自我的工作外，还帮忙同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确推荐，我做的一向很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、职责大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调潜力，充分调动广大员工的工作用心性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强理解监督的意识，主动理解党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央持续高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化推荐并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面□20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必须风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求状况

的问卷调查，制定了《关于进一步支持××*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。

此外，还组织对部分私营企业运作状况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，持续共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央持续一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，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，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个礼貌建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际状况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作用心性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达潜力，写作水平较高，口头表达潜力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能透过调研发现问题，总结经验，提出推荐，具有独立处理和解决问题的潜力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行状况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关

金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作状况，分析存在问题，提出改善意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面：本人事业心、职责心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度用心，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，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。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放下了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改善工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的年里，我不会有任何的松懈，我将会更加努力的工作，将自我的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年里怎样样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自我应有的贡献！

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇七

在银行工作的这一年，我也是感受到优秀的单位带给我的成长，同事们都是非常的有修养，同时对于工作也是有很多可

以分享的经验，也是愿意帮助我，我也是很好的融入到我们支行里面来，自己也是尽责做好自己该做的一个工作，而这一年收获也是特别的大，让我明白，自己也是只有不断的进步，才能变得更为优秀，做一名更好的银行员工，而自己一些不足，也是不断地学习来提升，做好工作，在此也是来就这一年自己所做的工作，以及自己在银行的生活学习来总结下。

一、生活学习

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看见，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

二、工作成长

工作的任务很重，但是我也是尽责的做好，时间不够，我也是会加班，不会觉得有什么怨言，毕竟自己既然选择了，那么也是要去承担，同时收获也是格外的多，经验的积累，自己能力的提升，还有和同事的工作配合也是让我对于银行的了解更多，让我坚定了要在银行一直工作下去的信心，而要立足，甚至走的更好，以后有晋升，那么自己也是付出的努力要更多才行的。这一年，我的工作也是完成了不错，而且也是得到了领导的肯定，让我知道自己的付出是值得的，而

收获的也是特别的大。

当然不足依旧是有的，要去以后提升，同时随着工作的开展更多，我也是更加的熟悉并且在工作里头去反思，找进步的方法，让自己能做得更好，我也是相信在来年，我的工作会有更大的进步。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇八

市**支行创建“青年文明号”纪实**支行积极响应市级机关及团市委开展“青年文明号”创建活动的号召，把创建“青年文明号”作为凝聚人心、激发职工奋发向上精神、争创一流业绩的重要动力，取得了显著的成效，最近被评为市级“青年文明号”。**支行共有员工17名，平均年龄三十三岁，而且**行长是商业银行最年轻的支行行长之一，正是这样一家年轻的支行和这么一支年轻的队伍，开展业务不到两年以来，创下了骄人的业绩，不仅月月超额完成总行下达的任务指标，而且在创建“青年文明号”的历程中开辟了一条具有自身特色的新路。

狠抓思想教育和制度建设，长期以来，**支行在员工中广泛深入地开展了以遵纪守法、爱岗敬业为主要内容的职业道德教育，积极倡导岗位奉献，要求员工做到“以品德立身，以技能立业”。支行把每周二定为“学习日”，从不间断，使全支行员工的政治理论学习走上制度化、规范化和经常化的轨道。把开展创建“青年文明号”活动作为学习“xxxx”[]实践“xxxx”的具体形式，响亮地提出了五个“一流”的创建思路，即“一流的管理水平、一流的服务效率、一流的创新能力、一流的资产质量、一流的经营效益”，成立了由支行长任组长的创建工作领导小组，结合支行实际情况，制定了《创建“青年文明号”实施方案》、《创建“青年文明号”台帐》、《员工文明行为规范》等一系列规章制度，使创建活动规范化、科学化。做到人人了解创建规章，人人明确各自责任，人人规范自己行为，人人为创建活动做出贡献。

支行的发展史，其实就是一部不断创新突破、不断超越自我的历史。支行凝聚广大青年员工的聪明才智，以“敢为天下先”的精神，以“敢吃第一只螃蟹”的雄心，积极探索，大胆尝试，进行了一系列的改革创新，努力实现“人无我有、人有我优、人优我新”的思想理念，时时事事争在全行的前头：与小区物业管理开展合作；开展银企联谊会；实施大堂经理制；开辟重点客户接待室；在营业厅内播放背景音乐……创新拓宽了业务新领域，创新走活了全行一盘棋，创新带来了支行翻天覆地的变化，截止到目前，**支行对公业务开户数比年初翻了一番，黄金客户大幅增加，营销客户超额完成任务，各项经营指标均创历史最好水平，这一系列的创新不仅为支行带来了巨大的经济效益，而且树立了商业银行良好的外部形象。

支行针对银行作为服务性行业的特点，牢固树立“客户是上帝”的观念，从抓好服务质量入手，努力把文明优质服务送给每一个客户，在员工中提倡依靠“三心”赢得客户，即：用诚心的服客户、用细心的服务感动客户、用耐心的服务吸引客户。就是靠着这种诚心、耐心和细心的服务，吸引着客户，支行的存款向插了翅膀一样，平均以每月1000万的速度递增，创造了惊人的业绩。支行还利用自身的特点和优势，在客户理财、服务方式等方面进行了大胆的创新，开辟了重点客户接待室，实行大堂经理制和首问负责制，增进了银行与客户之间的距离。开展优质文明服务，关键是要拥有过硬的业务技能和水平，为此，支行始终把业务技能训练和业务知识学习放在重要的位置抓紧抓实，坚持考核，并引入奖惩机制，使每位员工增强了危机感，自觉地把压力变为动力，如今，努力学习、不断钻研已经成为全支行员工的自觉行动，尊重知识、热爱学习在支行蔚然成风，有一个明确的创建目标，有总行党组的大力支持，有一个灵活的创建机制，有一支高素质的员工队伍，是**运行创建“青年文明号”的扎实基础。“海阔凭鱼跃，是高任鸟飞”，是这个时代给予了我们这群幸运的年轻人广阔的舞台。争创“青年文明号”不是目的，只是一个过程，我们要在争创的过程中，自己觉得

工作有了目标，做人有了方向，这才是“青年文明号”追求的最高境界。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇九

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型创新企业、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。

银行建言献策工作总结报告 银行工作总结篇十

今年以来，我行先后对各条线的规章制度进行了梳理，针对新的文件变化，认真组织，做好相关政策的学习和指导，在实际业务操作及经营中始终贯彻落实最新的制度要求与规定，确保我行相关业务操作依法合规。在今年四月份我行根据支行教育月活动内容，全面深入开展了《柜员及营业机构负责人十个严禁》、《银行业金融机构从业人员职业操守□□□xx银行股份有限公司员工守则》、《员工违规行为处理办法》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》等一系列规章制度的学习。我行全体员工遵章守纪、依法合规意识进一步提升。

我行严格按照相关制度要求，在柜员号使用、开户、验印、业务印章保管、对账、票据交换、大额资金收付的授权与证实等业务环节中，责任到人，明确不相容岗位和业务。坚决杜绝串岗、混岗或违规顶岗、兼岗等问题发生。同时，我行

按要求对重要岗位人员实施轮岗及强制休假制度，至今已完成轮岗3人，强制休假3人。

我行每月至少检查一次“双十禁”规定执行情况；每月至少一次对现金、重要空白凭证、贵金属等进行账账、账实检查；每季度至少一次对开户、挂失、账户冻结、大额存取和转账、客户预留印鉴、业务印章和柜员私章保管等进行检查；每季度至少一次主动了解我行重点客户对账情况。

根据省行及支行今年的最新文件精神开展我行的风险排查工作，进一步加强对各业务环节的管理，规范日常操作，增强员工合规操作和风险意识。

（一）公司条线

根据《关于明确人民币大额交易查证及授权登记制度管理要求的通知》文件要求，我行再一次对大额交易查证的标准、核实人员和查证方式以及登记工作进行了自查及规范，确保我行在此业务操作与执行方面的依法合规。

（二）个金条线

1、根据《关于发送的通知》文件要求，进一步规范我行个人客户信息的查询及调阅工作，切实做好我行个人客户信息的保密工作。

2、根据《关于发送的通知》文件要求，我行对20xx年8月至20xx年3月期间通过个人理财销售系统办理的员工个人理财产品业务进行了全面、逐笔自查，重点检查员工是否存在利用工作之便办理本人理财业务行为。经过自查我行的理财业务均合规，无上述情况出现。

（三）监察及法律合规方面

1、根据《关于对银行员工泄露客户资料风险提示的通知》文件要求，我行切实开展了员工的思想教育和管理工作，加大了员工保密工作的培训力度。

2、根据《关于加强对员工自办业务和使用个人账户过渡客户资金等操作风险防范的通知》文件要求，对我行员工开展了业务指导与学习，培育全员操作风险管理文化，规范柜台操作流程。

近期我行组织了员工思想动态分析与行为排查工作，通过观察、谈话、会议分析、家访、客户回访等方式了解掌握每位员工思想动态和行为变化。同时经常与每位员工进行交流，进行“双十禁”、思想道德、合规操作与案例警示等教育，并畅通沟通渠道，鼓励每位员工为支行的合规内控工作献计献策。

在支行领导及我行全体员工的不懈努力下，我行的内控合规工作运行良好。在今后的工作中，我行将继续高度重视，将内控合规作为一项长期不懈的工作来抓，让合规内控工作作为我行的经营发展保驾护航。