

# 2023年银行班务工作总结 银行工作总结 (优质9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇一

1、重视相关金融政策及规章制度的学习，将学习用于实践。作为一名风险条线的银行员工，我深知没有过硬的业务理论支撑，就无法为业务条线的同事提供完善快捷的服务；无法在日常工作中发现潜在的风险隐患。为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，在日常的工作中我自觉系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、制度有一个较为全面的认识，对于业务部门同事提出的业务咨询也能给予及时、准确的反馈和答复。

在学习政策制度的同时，我结合分行的操作实际，主笔撰写了《渤海银行成都分行关于中国人民银行信用信息基础数据库使用的暂行管理规定》，为管理工作有章可循，规范上路创造了条件；并牵头推动《规定》在各部门、各条线的贯彻、实施。同时收集实际执行中的反馈意见，以调整工作重点、强化管理要求。真正做到了将学习内容用于实践，将知识更好的服务于分行的工作。

都是徒劳，只有积极的面对所有的困难才能保证行里的工作正常的进行。

在这一困难时期里，在领导的关心和各部门同事的协助下。我部顺利的接受了总行对批发授信业务全流程检查以及人民

银行成都分行征信工作现场检查。同时还认真履行自己的岗位职责；踏实完成监控部日常工作。

3、精诚团结、注重培养自己的团队协作意识，不断提升自身价值。在分行领导的关心和支持下，从6月份开始，监控部的人员不断的充盈。虽然就目前的工作量来说，部里的人员配备还是十分的紧张。但是我们每一个人都深深地知道一个人的力量是有限的，促进我部的业务发展，需要的是全体同事的共同努力。在提高自身素质的同时，我注重自己团队协作意识的培养，与同事们一起以负责任的工作态度，共谋发展的扎实作风，形成了互助互谅、团结友爱的工作氛围。

我在完成自身工作的同时，还将自己的工作经验及方法毫无保留的传授给新进行的同事，做到互帮互助，一起努力使监控部在一种紧张而愉快的气氛种完成每天繁重的工作。

学习的连续性还不够，虽然在日常工作中能够积极主动的学习相关政策制度，但由于自身身体、工作开展等客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，对已学的旧有知识回顾不够的问题。

新年新气象□20xx年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，认真踏实的履行岗位职责。首先加强与领导、同事之间的交流沟通，继续增强自己的团队协作意识；其次转变思想观念；及时了解信贷风险监控工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习风险管理相关知识，提高风险分析与监控的能力；认真学习相关政策及规章制度，力求上进，为更好的完成20xx年各项工作任务，为信贷监控部的发展，做出自己应有的奉献。

总之在20xx年一年当中，在领导和同事的关心帮助下，我各方面都有了很大的进步，业务素质也得到了较大程度的提高，虽然在很多方面还存在一定的不足，但我相信，在自己的不懈努力下，在部门的关心帮助下，我必定会把工作做得更好，

我为分行和部门的发展出一份力！

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇二

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最初，也是最肤浅的印象。

如今，经过这几个月来的磨炼，我已经对自己所在的部门，以及对自己所从事的这份工作有了更加深刻的认识。我已经知道了其中的重要性。

在一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，

如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触我尚不熟悉的知识。

当然在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

今年的核销工作内容特别多，从刚刚进兴业银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。当然，我目前的工作，仍然是有很大的提升空间的，是一个继续从新的量变到更新的质变的一个过程。相信自己将来一定会比现在做得更好。

在我们核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通

的能力。

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

作为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不像在学的学生党支部，在那里我们的年龄都是差不多的。虽然我的阅历有限，使我对党组织的认识可能还没有其他老党员那样深刻，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。希望自己今后能够在这个新的集体里得到更大的收获。

当然，在我的工作的这段时间，还发生了汶川大地震，震中在千里之外的四川省，但是在我们上海的高层建筑也同样有明显的震感，这也让我有了对这次地震更加直观的感受。在这个举国同悲的日子里，我们兴业银行的员工们纷纷向灾区捐款，我虽然入行时间还很短，不过我还是向灾区贡献出了自己的一份力量。“天下兴亡，匹夫有责”，我们每一个兴业人都是本着这样一种态度来对待，同时也让我对这种人文关怀而倍感欣慰和自豪。

前段时间，我们上海分行进行了唱行歌的比赛，我们这个部门与其他几个部门组成了一个小组，在经过了一定的训练以后，我们顺利通过预赛，进入了最后的决赛，在最后比赛中，我们这个组获得二等奖的好成绩。我们大家都很高兴，因为我们在这个过程中，大家都付出了很多，最终通过我们自己的努力，大家都感到很不容易。由此我也看出我们兴业银行的员工有着多么强的凝聚力。我也在其中为自己能够贡献出一份力量而感到特别的高兴。

“飞速发展的时代谁不想兴业，业兴家旺铸造起安定和谐，奋进发展的时代谁不爱兴业，业兴国强缔造个美好世界。”这首行歌的歌词不仅是我们每一个兴业人对于身处的这个时代的光荣，每个人都希望自己的事业兴旺，家庭和睦，同样我们每一个国人都期待着明天祖国会更好。同样，这也是我们兴业银行的目标，在建行20周年之际，我们本着“服务源自真诚”的理念，正朝着“百年兴业”的目标大步迈进。同时，我作为一个个体，能够在这“潮起潮落，花开花谢”的进程中贡献出自己的一份力量，感到了自己肩上的责任之重，我要以更加饱满的热情和昂扬的斗志去迎接将来一个又一个的挑战。

目前正在如火如荼进行中的北京奥林匹克运动会是全球人们共同的盛事，中国体育代表团在本届运动盛会中取得了优异的成绩，我们每一个中国人在为此感到欢欣鼓舞的同时，看到的是一个蒸蒸日上的强大祖国。中国的经济发展了，才有可能投入更大的资金去发展体育，才有可能取得今天这样辉煌的成绩。由此，让我进一步联想到：经济的发展离不开各种各样的行业，当然也包括银行业，不正是有那么多像兴业银行这样的单位，在改革开放的大潮中乘风破浪，扬帆远航，才有了我们今天日益提高的生活质量吗？我们每个人在这其中所扮演的角色，也是缺一不可的，我为自己是其中的一分子而骄傲，更为我是兴业银行的一员而自豪。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

作为兴业银行的一员，我时时刻刻都注意维护着我们部门以及银行的形象和利益，并且保守内部的秘密。处处以自己是

一个兴业人为荣。

当然，在自己部门的业务知识水平达到一个高度以后，我还要了解的银行业知识，因为我要把银行业务整个流程能够有一个全面系统地把握。了解各个部门之间流程的相互关系，我想这一切都是一个银行从业人员所应该具有的素质。

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇三

20xx年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神 and 总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实，银行20xx年上半年工作总结。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额41739xxxx元，比上年末增加6042xxxx元，完成省行下达年增长计划10xxxx%外币存款余额144xxxx美元，比上年末增长52xxxx美元，完成年增长计划10xxxx%人民币各项贷款余额18011xxxx元(剔除剥离不良贷款6368xxxx元)，实际增投1218xxxx元，完成全年增投计划的12xxxx%剥离后，百分点；帐面利润136xxxx元，同比减亏418xxxx元，完成计划的13xxxx%实际利润亏损87xxxx元，同比减亏287xxxx元。

我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并

下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增5527xxxx元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中国联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额2117xxxx元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年\*\*\*\*、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行\*\*、\*\*元，元，元；代理兑付农金会个人股金489xxxx元，。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行\*\*\*\*属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额41739xxxx元，比年初净增6042xxxx元，在当地四行中，增量市场占有率44.8xxxx%存量市场占有率28.8xxxx%比年初提高1.8xxxx个百分点，暂居当地四行首位。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首



先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合\*\*\*\*实际，制订了《\*\*\*\*不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础，工作总结《银行20xx年上半年工作总结》。实施不良资产剥离工作中，我们针对\*\*\*\*存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产6992xxxx元，其中本金6368xxxx元，利息623xxxx元，超过省行下达指标313xxxx元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于”原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定5xxxx市级重点企业作为2000年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额1714xxxx元，其中增投贷款795xxxx元，，承兑汇票917xxxx元，占新开出承兑汇票总额的82.7xxxx%同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，，利息收回率10xxxx%三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的’效果，到6月底，全行贷款利息收入695xxxx元，比去年同期增加163xxxx元。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。一是

全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《2000年\*\*\*\*综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币19369xxxx元，上存省行资金利息收入250xxxx元，同比增加28xxxx元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共6992xxxx元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行×××分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行\*\*\*\*2000年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入1440xxxx元，同比增收28xxxx元，总支出1304xxxx元，同比减支390xxxx元，帐面盈利136xxxx元，同比扭亏增盈418xxxx元。

(四)、加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有7xxxx网点直连省行大机，占网点总数的8xxxx□全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

(五)、强化内部管理，全面落实从严治行。管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实wjb副总理《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸排情况，理顺关系，及时请示，待候处理。二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

## 2.关于银行新柜员工作总结

## 3.关于银行 半年工作总结报告

## 4.关于银行柜员的工作总结

5.关于银行工作总结下部

6.关于银行老柜员的工作总结

7.关于银行年终工作总结3000字

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇四

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。

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇五

在过去的20xx年里，从初进弘泰公司至现今，足有十个月的时间。在这十个月的时间里，个人能力飞跃性的提升，暂且不论。但是，个人成长还是有的。这也得力于公司的信任和培养。下面对个人工作职责作一些简单的总结和评价。

在公司里，本人担任主管的职位，主要负责开单与出纳工作。还有其他一些展厅日常工作的监督，也在个人的工作范畴内，分类总结。

### 1、开单

此项工作需要做到足够的仔细、认真、谨慎。对于产品的专业知识也要有一定的认知。如此一来，就能避免很多工作上的失误。还需特别注意数据方面的。对于这份工作，我需要提升的地方还有很多，例如：应更仔细认真，尽量避免出错；效率的提升，仍需加强。做到更快更准，才是最终目标！

### 2、出纳

展厅日常收支工作管理，做到数目清晰明确，日清月结。做好登记明细，以免出现疏漏。当天收支情况及时输入电脑。在过去的半年里，做得未够好，来年必须完善。

以上是职责范围内最主要的工作，毋庸置疑，必需竭尽所能做到最好！此外，还有很多展厅的日常工作需要注意。包括：早会记录、展厅人员出入登记、客流量登记、电脑日常工作的维护、公司q群信息的及时传达。另外还有展厅样板的维护：

样板的出仓，必须经过公司的审批，做好登记以及相关的手续，展厅的出仓样板，需及时作好补充。还有展厅卫生的维护，属于个人负责的卫生区域，必须每天做到位，龙头、五金配件的维护，每月至少打蜡一次。这些工作尽管琐碎，但是，却高度体现个人的工作责任心。力所能及的事，更需要在细节上完善。因此，养成良好的工作习惯，非常必要。

以上工作总结不尽详细，并且，日常工作中也有诸多疏漏的地方。希望在这次对于过往工作的审视中，获得经验和教训，来年逐步完善！

20xx□已是过去式。惟有展望未来—20xx□20xx...弘泰公司的精彩不容错过！

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇六

20xx年12月10日，在一阵热烈的掌声中□xx征费稽查处受省交通厅党组和省征稽局党委的委托，与中国农业银行xxx营业部正式签定了《代征养路费合同》。至此□xx征稽处委托银行代征养路费的前期准备工作，在厅、局领导的关心和同志们的共同努力下，终于初战告捷，并将于二00五年四月一日起□xxx公路养路费由省农业银行代征□xxx养路费征收历史从此翻开新的一页。

每年的元月和月初、季首，车主为缴纳一辆车的养路费，排队等待几小时。整个征费厅人满为患，缴完费的车主只能从人缝中艰难地挤出。因交费停在路边的车辆由于堵塞道路，又被交警部门排障、处罚，车主怨气可想而知。投诉电话、批评信纷至而来，强烈要求解决缴费难问题的呼声此伏彼起。引发缴费难的问题是多方面的，首先是xx市区域面积小，机动车辆饱有量大。

现全市车辆饱有量已达xxx余辆，且每年仍以xx余辆的速度递

增，年征收养路费已达xx亿元，较1998年前净增车辆近x万辆，养路费增加xx亿元，而由于客观因素影响，我们的养路费征收站点和人员配置仍基本保持原状，严重滞后于车辆的增长。我处现有x个征稽所□x个站点、养路费征收人员xx名，人均年征收养路费xxx万元，管理车辆xx余辆。即使我们的工作人员满负荷工作，中午不休息，延长下班时间，增设收费点，开发计算机征收程序，提高工作效率，开展科技练兵活动，使平均收一笔养路费的时间由原来的2分钟减少到一分半钟，仍难以满足车主缴费需求，更谈不上为车主服务。车主缴费难问题已经成为xx市发展进程中的不和谐音符，直接影响了征稽部门乃至交通部门的社会形象。调整收费方式、委托银行代征养路费已势在必行。

众所周知，作为国家专业银行代征养路费具有很大的优势：

- 1、银行网点多，遍布xxx市城乡，可最大限度的分流缴费车主，彻底解决缴费难的问题。
- 2、银行系统有严密、规范的票据管理手段，养路费票据可纳入其票据管理范畴。银行方面具有良好的服务传统、服务手段广泛、措施到位，可为缴费车户提供优质、高效的服务。
- 3、随着社会的发展，银行可以为车主提供多种缴费方式，如电话缴费、网上缴费、自动划款等，使养路费征收实现现代化管理。
- 4、银行代征养路费，我们可以节省新建征稽所、站及增加收费人员的较大投资。如xx市新建一个收费点，初步测算，征地建房，或购房，增加收费人员每年需投入xxx万元。
- 5、近几年来，由于针对金融系统的暴力刑事案件呈上升趋势，且手段日益凶残，在这种特殊环境下，缴费人和征费单位的资金安全问题也时时困扰着我们。实现银行代征，可减少风

险，并且最大程度地保护缴费人和收费人的财产和人身安全。

6、银行代征，可以提高我们人力资源的使用效率，将征稽工作重点由征费转向稽查堵漏，增强管理力度，实现由车主单位被动型向主动型缴费的转变，让征费工作走上良性循环的轨道。

率先在xx处试行委托银行代征养路费的工作，厅党组非常重视，要求征稽局和xx处组织相关人员赴xx征稽处考察学习(xx征稽处是全国首家委托银行代征养路费工作的征稽部门，有许多好的经验值得学习和借鉴)。在考察过程中□xx征稽处给予了我们大力支持，为我们后来在这项工作的具体开展过程中，提供了大量的理论依据和实践基础。

xx征稽处现有的计算机软、硬件均为1994年开始使用的，其系统的数据安全性、完整性都已远远跟不上发展的需要。要实现与银行联网代征养路费，就必须开发新的计算机征费网络系统。为了在真正体现公平、公开、公正的原则下选择计算机征费系统软件开发公司和做好委托银行代征养路费的其他工作，厅党组专门成立了以xxx副厅长任组长□xxx局长任副组长的“委托银行代征养路费工作领导小组”。还聘请了x位业内专家组成评标小组，在征稽局纪委的严格监督下进行开标、评标，对xxxx□xxxx□xxx□xxxx等x家技术力量雄厚且资质较高的计算机软件开发公司就其计算机征费方案、研发力量、售后服务等方面进行认真评审，最终确定xxxx作为我们的合作单位，为我们开发《养路费征收计算机管理系统》软件。

《养路费征收计算机管理系统》软件的开发是一项非常重要的工程，它的完善程度如何，直接关系到委托银行代征养路费工作的顺利与否；直接关系到今后在征稽管理过程中杜绝违规现象的程度如何。对此，我们多次组织精通征管业务的人员研究、讨论，力图将《养路费征收计算机管理系统》软件的漏洞控制到最小□xxxx公司根据我们的要求，开发出了几



近完美的《养路费征收计算机管理系统》软件。确保了征费数据的安全性，提高了征费界面的可操控性，把内部重要数据的可操控性降低为零。征费数据和新车入户、车辆转出等重要征费业务专门设立数据管理中心作重控管理。

《养路费征收计算机管理系统》软件的正常运行，必须得到强有力的硬件、软件（计算机硬件设备、工具软件，即《养路费征收计算机管理系统》运行平台）技术支持，为此，必须寻找一家合适的工具软件供应商。再则，我们考虑到计算机硬件设备的投入、工具软件的购买、系统建立后的运行成本、工作人员的培训、数据中心的设置等等，都需要大量的资金。虽说有上级部门的拨款，但是怎样才能把钱花在刀刃上，花最少的钱把事情办好，成了无时无刻不萦绕在我们脑海中的大事。经过反复思索和多次研究，我们选择了让银行来实现我们愿望的办法。即让银行承担计算机硬件设备的费用和x条ddn专线x年的租赁费用。

作为回报，我处可将养路费资金在银行账户上沉淀xx天，同时按笔数付给银行代征手续费。当然，我们还将银行的网点、管理、服务等作为我们主要的考查条件。最终，我们通过政府采购部门为我们指定的招标公司，以竞争性谈判的形式，选择了报价最低、售后服务较可靠的xx公司作为我们的工具软件供应商；确定了由营业网点多、收取代征手续费较合理的农业银行xxxx营业部作为我们的合作银行，并且经过双方一段时间的磋商，在十分友好，互惠互利的前提下，最终达成了共识，也便有了本文开头的那一幕。

当然，在委托银行代征养路费工作的整个筹备过程中，我们与农业银行、征收系统软件开发公司、工具软件供应商等进行了多次谈判、反复修改合同初稿。个中的艰辛只有那些战斗在一线负责具体操作的同志和为此日夜操劳的领导知晓。在这里，我们就不一一赘述，只把这项工作的主要内容、大的框架展现给我们的征稽同仁，起个抛砖引玉的作用。

尽管我们已做了大量的工作，但我们有充分的思想准备，作为传统的征费工作，多年沿袭下来的交费制度，在一部份车主和我们的征稽员心里，已是根深蒂固。我们下一步的工作，除了组织职工学习，以适应新形势下的工作，帮助职工最大限度地改变工作习惯外，还要通过刊登广告，向车辆单位分发传单等形式，开始对外作广泛宣传，使银行代征工作从一开始，就进入良性、有序的轨道。

我们深知，作为任何一种新生事物，要取代传统的模式，在其初始，总会遇到这样那样的困难，我们不会回避代征工作中将会遇到的各种问题，但是我们有信心，能将这些问题一一解决好。今后的工作任重而道远，我们不会因为银行代征后，工作相对轻松，而有丝毫的懈怠，我们会以此为契机，探索出一条能把我们工作做得更好，更能适应当今社会需求的道路。

## **银行班务工作总结 银行工作总结篇七**

20xx年我们有着风一般的计划与方向，但是我们在实践中遇到莫大的困难，这个困难并不是我们的目标定得太高，而是我们在管理与实践中没有到位。

20xx年，我们的重点的工作放在培训部的招生与就业方向；重点搞好外务与内务；教学水平与服务质量；内宿生的新宿舍安排。新的招生方案与集成配套；营业部计划新重组，建议加入培训内容；加入校卡直接制作设备；培训部与营业部形成体系；将重心均衡两个部门，实现新的突破。

20xx年，我们可以放开思想包袱，放开杂念，一心一意的着重经济的开拓。我们不再愿接受来自培训师的压力与家族的压力与社会压力，我们对一切违反中心计划的事情及行为并做出迅速反应。对优秀的人和事，应给予不同的礼遇，让适者生存。我们期望第一个三年计划最后一年里有新的内容填补这个历史。当然，我们更愿意与大家同心同德，不断完

善我们的计划与实践方案。

我们的工作方式已形成了较系统的方案，但我们并没有细致的去执行。为此我们要突出更加深入的的工作作风，要用思想之正气；行为之大度；执行之公正；思考之有效的思路来进行。第一点：工作要善始善终，要对事情负责。第二点：工作中要主动积极，没有主动就失去了市场。第三点：工作要不断改进与创新。第四点：要公私分明，上班就是上班，工作就是工作，不能因近期内有节目或活动而放弃工作原则。我们的教学工作与辅导工作要更进一步，要做到互相督促的良好风气，主讲培训师要走在学员的前面，要用更高的水平来树立威信；要用更稳重的态度来应对学员；要有比学员更高的技术与理论来引导学员。不要与学员关系过于亲密；不能为个人谋私利；不能为个人大开方便之门。主讲培训师在任何情况下都要站在公司的利益上出发，为公司谋福利。公司因你们为公司谋有福利，才有你们的福利。是一个良性的循环。为此，我们要精诚团结，共为我们的事业和生活而奋斗。

我们对于零九年的期望还是很高的，我们充满信心。信心源于这些方面：

一、负责人与所有工作人员站在一线工作上。

二、我们与主讲培训师同样认为来年将有更为广阔的空间。

三、零九年的工作路线将是开阳的、不再受部分个人的事务的束缚。

四、从一开始就有负责人亲力指挥。最主要的是我们有着坚韧不拔的精神，我们在困难面前敢于挑战困难，在越战越神勇的精神引导下，我们会工作得更有意义，更具有历史价值。

让我们恪守坚韧不拔的精神，勤奋积极的工作。我不相信，

当我们倾尽所有的努力时，上天会不恩赐我们礼物，希望我们低眉勤奋工作时，神在我们头顶，当我们昂起头看时，便是成功的光芒四射。

五、培训时候要注意了解学员的真实需要，肢体语言，现场气氛的营造，互动性，语言技巧，多启发学员思想，用的案例要有说服力，特别是谈论的话题不对牛弹琴。

六、对于技术培训来说，所讲的东西应该有实用性，有创意，特别是我们在基层对养殖户的培训中，我们一定要注意语言的表达，尽可能少用专业术语。

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇八

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮忙中，透过自我的努力工作，取得了必须的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销潜力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导用心营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，透过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，透过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够透过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特

点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我用心学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利透过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销潜力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自我的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销潜力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一齐，全方位服务客户。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

## 银行班务工作总结 银行工作总结篇九

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

4、零售银行同业监测月报

5、小微金融资讯

个性化再销售

零售银行专题研究

零售银行年报

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。