

# 最新银行保密工作述职 银行保密工作总结 (大全8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行保密工作述职 银行保密工作总结篇一

经过30多年改革开放的洗礼，我国银行业已经取得了长足的进步，银行业工作总结。但正如\*\*\*同志所指出“发展起来以后的问题不比发展时少”，我国银行业自身当前仍面临着诸多问题与考验。为了应对十分复杂的形势，我们需要按照“学马列要精、要管用”的基本精神，坚持“真学、真懂、真信、真用”的基本原则，活学活用马列主义及其在中国的最新发展成果，全面践行科学发展观，积极推进我国银行业深化改革和科学发展。

### 一、坚持马列主义一脉相承的精神，不断深化改革

一是要清醒认识到只有坚持以马列主义的世界观、方\*\*\*为我们一切探索创新活动的红线和基本出发点，坚持理论联系实际，才可能不断探索和完善具有中国特色的银行业改革发展与科学有效监管之路。只有坚持普遍联系和永恒发展的观点，始终把握和运用好对立统一、质量互变和否定之否定等马列主义基本规律，才可能处理好经济发展方式转变和金融发展方式转变这两个系统之间的协同推进问题。这方面，我们已经有了深刻的教训。在上个世纪80年代开始的经济改革过程中，我们金融改革明显滞后于经济改革，金融虽然为经济改革提供了巨大支持，但同时也积累了巨额的不良资产，曾经

一度导致我国很多大型银行被国际分析师认为已经“技术破产”。因此，在这一轮推进经济发展方式转变的过程中，我国银行业要坚持商业可持续原则，积极为经济可持续健康发展提供有效支持，还要充分发挥银行业管理实际经济风险的基本功能，严控风险由实体经济向金融领域转嫁，防止地方借助金融通道向中央转嫁和积累风险，防止银行股东等对银行决策具有重大影响的相关利益人通过金融管道将风险转嫁给国家进而转移给全部纳税人，协助缓解民营资本游资化可能对实体经济造成的冲击。

二是要客观地看到，全部马克思主义都在随着实践、时代和科学的发展而不断发展和前进。僵化不变不是马克思主义，墨守成规也不可能成为真正的马克思主义。需要在全面深刻总结我国改革开放30多年成果的基础上，在吸取国际一切先进文明成果的基础上，不断探索实践和开拓创新。从银行业改革发展方面，要深层次检讨管理框架与标准的科学性与针对性不足、各类资源配置的匹配协调性与跟踪调整及时性不够、战略决策前瞻性和有效性不强、重大政策执行难以到位、重要信息提供难以及时等问题。在银行业监管层面，要进一步强调监管的独立性和权威性，增进对银行业金融机构科学监管的有效性；合理界定监管的职责界面，在促进银行业坚守风险底线、规范发展的同时，给予银行业市场足够的发展动力与创新活力；在监管协调配合方面，要坚持“走出门”工作，主动增进与有关部门之间的信息沟通与工作协调，充分发挥好现有协调机制的功效；同时，要通过延伸信息共享领域，拓宽信息共享范围等方式，增进相关部门间的理解，促进相互之间的协同。

## 二、坚持实事求是的精髓，加快科学发展进程

实事求是马克思主义的精髓，我们坚持马列主义指导思想，其核心就是要坚定不移地坚持实事求是。具体落实到我国银行业科学发展这一问题上，就是要坚持马克思主义哲学思想，坚持马克思主义的世界观和方\*\*\*，探索我国银行业发展的内

在规律，并按照规律推进我国银行业可持续健康发展。我们此前通行的高储蓄、高投资、高出口的发展模式正面临前所未有的挑战，而服务于这一经济发展模式的银行业发展模式，包括资产以贷款批发业务为主、客户群体以大客户为主，盈利以高利差为主，负债以存款为主，也将面临前所未有的挑战。为此，我国银行业要高度重视未来发展战略的研究制定与及时动态调整（对于那些综合化经营的银行，还要坚持在并表基础上科学制定发展战略），高度重视、人力资源、资本资源、管理技术资源等方面的配套工作，并严格监督执行。要不断拓展金融创新型的厚度、深度和本土化程度，以服务实体经济发展方式转变为主线来推动银行业发展方式转变，为尽快培育符合发展方向的新的经济增长点提供尽可能的金融支持，为创新型国家建设提供全方位的金融支持，不断满足实体经济的金融支持需要，不断满足广大人民日益丰富的金融服务需求。在推进银行业创新与发展过程中，要有危机感、使命感和紧迫感，审慎处理急剧增加的国际竞争压力留给我国转变经济发展方式的时间、空间与我们实际工作进度和方向之间的关系。在支持经济创新过程中，要严防我国陷入“日本式的失去的十年的泥沼”。

### 三、坚持矛盾论思想，着力提高对外开放水平

一是要客观认识自己，抓住一切机遇发展好自己。我们要注意客观评价我们在国际社会中所处的位置，要认识到我国作为发展中大国，将不可避免地要承担一些国际责任。同时，我们要严肃避免承担超过我们实际承受能力的国际责任。前一段时间炒得沸沸扬扬的我国“被g2”其实一定意义上就是给我国强加超负荷责任的一种国际信号，工作总结《银行业工作总结》。这就要求我们在参与国际化方面，要善于敏锐捕捉激烈残酷的国际竞争领域稍纵即逝的发展机会，特别要在国际经济格局战略性调整过程中，努力做到以我为主、为我所用，把握好机遇，实现自我科学发展，并在客观上为世界经济从不平衡再度趋于平衡贡献我们自己的力量。

二是要高度重视对外开放的对等性，切实实现我们用市场空间换发展机会、用市场利益换核心技术的战略构思。我们必须坚持实事求是，不能接受“洋老师”普遍善意的错误假定，而应继续强化和深化“与狼共舞”的危机意识和风险意识，未雨绸缪、科学规划，逐步提升自身的国际竞争力与谈判力。这中间，必须时刻向国际领先金融机构学习，同时大力加强对大国金融霸权的防范与警惕。在对外开放过程中，要继续把握好银行业对外开放的速度、节奏与力度，并始终坚持有理有利有节的合作与斗争策略，以保证国际合作的持久性和共赢性。

三是要科学评判对外开放的机遇与风险，严防国际风险向国内转嫁。第一，要在参与国际化进程中，深刻分析我们所面临的国际国内矛盾，要注重金融开放与实体经济开放的匹配。比如要确保银行业对外开放的社会可承受度与风险可控制度，严密构筑跨境“防火墙”防止国际金融风险的传染与破坏，推进风险分担机制的国际安排等。东南亚金融危机和本轮国际性金融危机中，韩国等部分高度开放的新兴经济体首先受到严重冲击，这是我国作为发展中大国必须深刻铭记的教训。再比如，我国监管部门一直坚持的外资银行子行化方向，就在有效防范这次国际性金融危机向我国传递方面发挥了非常积极而且重要的作用。第二，要防止在国际化生产和交易链条中“被低端化锁定”。据有关媒体报道，已有很多外资银行对我国金融市场2/3以上的金融产品与技术申请了专利，一旦行使专利权，将对我国金融发展带来严重负面影响。对此，至关重要的一点是，要重点支持那些可以长期提高我国竞争力、能够破解我国被锁定于“世界工厂”这一全球生产链价值低端的核心创新。同时，在金融领域，也不能仅仅局限于将国外创新产品介绍给国内客户的“二道贩子”角色，而要结合我国国情积极开展那些能够满足我国相关经济主体管理财富、管理风险、管理现金流等方面的需求。否则，我们将难以占据并坚守国际金融竞争领域的制高点。

一是要充分总结我国金融业改革开放的成就，提炼和升华那

些经过实践检验具有真理性的经验，并以此作为进一步改革开放的指导。比如，银监会成立以来提出的“管法人、管风险、管内控、提高透明度”监管理念，监管工具探索创新所坚持的简单、实用、有效原则，创新监管所坚持的风险可控、成本可算、信息透明要求等，需要继续坚持运用并深入指导下一步工作。

二是要深刻反思我们可能存在的不足，并研究探索改进完善的具体措施，推进监管工作的深化和监管有效性的持续提高。比如，自银监会成立，我国银行业监管在专业化水平的提升方面，在监管有效性提高方面，已经取得了举世瞩目的成就，在国际国内获得了广泛的认可。比如，全球风险协会已将2009年度风险管理奖授予银监会和刘明康主席。但是，这并不意味着我们的实践就十分完美，绝没有可反思之处。比如，在银监会系统现场检查与非现场监管进行专业化分离之后，如何加强各级机构之间现场监管与非现场检查之间的横向支持，如何加强上下级机构之间的纵向及交错支持，就是一个需要加强的环节。

三是深入参与国际化进程。要进一步提高我国银行业监管有效性，不仅要总结和反思我们自己进行的伟大实践，同时也要借鉴境外一切有关银行业监管的优秀成果。我们不仅要学习国际先进监管与管理标杆，要熟悉和运用国际金融领域监管与改革的最新理论成果与最佳实践，还要努力找到与我国银行业发展实际的最佳契合点。比如，在这次国际性金融危机爆发之后，我们不仅要深刻认识到西方发达国家过度放松监管、片面依靠市场监督带来的严重教训，更要深刻认识到我国金融和监管与西方发达国家的金融和监管，无论在发展层次、管理的精细化程度、模型与技术手段的先进性等方面都存在相当差距。我们必须利用这一难得的契机，加快借鉴国际先进经验和惨痛教训，努力提高金融实力。特别是在“走出去”过程中，既要关注可能面临的巨大风险，又要在科学决策的基础上坚决迈出步伐，进一步提高我们通过国内外金融市场跨时空配置资源的能力。同时，也要在已经取

得显著成就的基础上，进一步加强国际交流与合作，参与国际规则制定与推行，努力扩大我国在国际金融领域的发言权，维护我国金融核心利益。

马列主义具有鲜明的价值取向，是否坚持马列主义最显著的标志就是，是否全面深入坚持了服务广大人民的价值取向，是否坚持了以人为本的基本原则。银行作为存款人和贷款人同时集中的金融中介机构，连接着千家万户，直接涉及人民的金钱财富这一最为核心的利益之一，如果作用发挥好了，可以降低广大人民参与社会交易的成本，提升财富管理效能，提高稀缺的资金资源的利用效率。相反，如果使用得不好，就会导致人民财富的损失，甚至带来巨大灾难。从宏观层面看，金融作为现代经济的核心，一旦出现系统性问题，将对经济社会造成严重冲击。如，这次国际性金融危机已经给美国国民财富带来了至少1/4的损失，并造成了大量的失业；而欧洲主权债务危机还导致了多次大规模罢工。从中观层面看，金融作为资源跨时空配置的重要手段，可以在产业结构调整与升级、节能减排等多方面发挥积极作用。相反，如果不按照规律办事，比如给予那些并“不差钱”的机构过多的金融支持，可能会助长他们盲目投资甚至过度冒险投机。从微观层面看，金融作为社会财富的管理者，如果运用得当则可能促进人民财富保值增值，改进人民生活。尤努斯模式已经证明，科学的小额信贷模式，可以极大地改善穷人的生产生活，改善他们的社会福利状况。对我国银行业金融服务而言，要充分体现以人为本、服务最广大人民的价值取向，就需要重点抓好以下方面：充分发挥金融服务实体经济的作用，切实贯彻好发展这个第一要义，提高我国经济社会通过发展解决问题的潜力；着力提高金融创新水平，全面践行以客户为中心的经营管理理念，切实规范金融交易行为，大力提高对金融消费者的保护；认真履行社会责任，特别要加强对金融服务薄弱地区、环节、领域的支持力度，深度参与和推进社会信用体系建设和维护。

## 银行保密工作述职 银行保密工作总结篇二

通过本月的会计岗位实习，我对银行的工作有了进一步的了解，从柜员到会计我的思想也得到了进一步的提升。以下是本月我在会计岗位的实习工作总结□

身为一名会计主管不仅需要有十分扎实的业务功底，而且需要对各项业务流程的掌握十分的熟练。因为在银行工作中，会计主管岗位的工作内容可以说是涉及前台后台，上级下来检查、客户咨询都是要来找你的，每月还要编制各种各样的报表。所以说没有扎实的业务基础，是很难胜任会计主管这个岗位的。

以前总觉得在柜员岗位上才需要足够的细心和耐心，其实会计岗位上更是需要如此。为了核查各类业务差错、事故和违规行为，督促改进工作并落实各项会计规章制度，防范会计操作风险，每天的传票必须检查好几遍，现金、机具和重要空白凭证都是要时刻进行监督管理。

通过在柜员和会计两个不同岗位的实习，我深刻的认识到各个岗位都是相互关联的，同时也理解了团队配合的重要性。如果每个人都能把自己的工作做的完美些，那么会计的工作量必定会减轻很多，还会避免了无谓的失误。那么整个银行的工作效率将会得到大大的提高。

我学习了很多业务知识的同时，也清醒的认识到了自己的很多不足。如在业务能力、工作态度和方法上还有很多需要改进的地方，所以接下来，我会充分利用好宝贵的实习时间，在领导和同事的帮助和鞭策下，摆正工作心态，努力钻研业务。

## 银行保密工作述职 银行保密工作总结篇三

时间飞逝，转眼我已经与xx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xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在xx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xx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。

### 一、勤学苦练，爱岗敬业。

进入xx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xx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。xx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xx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。

## 二、团结协作，共同进步。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下坚实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

## 三、业务全面进取向上。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向

客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

## 银行保密工作述职 银行保密工作总结篇四

想做一名优秀的银行信贷员并不容易，但并不是不能做到，这就需要多总结工作上的不足不断的完善自我。以下是小编为大家精心整理的银行信贷人员工作总结范文，欢迎大家阅读，供您参考。

### 2019银行信贷人员个人工作总结范文(一)

20xx年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到xx%;贷款收息率xx%[]全年实现总收入xx万元，较上年增加xx万元，增

长xx%;实现净利润xx万元，社社盈余。实现净利润xx万元，同比增加xx万元，增长了xx%;所有者权益达xx万元，其中，实收资本和资本公积分别达xx万元和xx万元。

年末各项存款余额突破xx亿元大关，达到xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%□完成上级分配任务的xx%;存款月均余额达xx万元，完成分配计划的xx%□

全年累计投放贷款xx万元，较年初增长了xx%□各项贷款年末余额xx万元，较年初增加xx万元，增长xx%□其中农业贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□年末存贷占比为xx%□

年末不良贷款余额xx万元，占各项贷款余额的xx%□较年初下降xx个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款xx万元，占比xx%□关注类贷款xx万元，占比xx%□不良贷款xx万元，占比xx%□其中次级类贷款xx万元，占比xx%□可疑类贷款xx万元，占比xx%□损失类贷款xx万元，占比xx%□四级分类与五级分类相比，不良贷款下降xx万元，占比下降xx个百分点。(不含央行票据置换部分)

贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大幅度的提高。

今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷

户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款xx家，投放金额xx万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入20个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止20xx年12月末，全辖储蓄存款余额为xx万元，比20xx年末增长xx万元。其中，活期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元；定期存款xx万元，比20xx年末增长xx万元。

全年累计发放非公经济贷款xx万元。其中：基础设施建设贷款xx万元，为xx个个体经商户发放贷款xx万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

20xx年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

## 2019银行信贷人员个人工作总结范文(二)

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

催收到期贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户x的收入情况，确保我行到期贷款的及时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

### 2019银行信贷人员个人工作总结范文(三)

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农

村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小事。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小贷项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户



户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工 作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

## **银行保密工作述职 银行保密工作总结篇五**

20xx年1-x月我市上报完成服务外包执行额8833万美元，同比略有下降，完成全年工作目标的80.3%。预计全年可完成服务外包执行额1.15亿美元。

我市的服务外包从去年下半年开始增速变缓，今年出现小幅负增长，主要有以下几方面原因：一是依赖二三产分离的产业发展空间日趋狭隘，瓶颈现象日益明显，与各镇区的工作对接不到位，与企业联系减少，对新企业的培育力度减弱；二是政策激励效应减弱，随着省部级政策的调整和申报要求的提高，企业获得政策扶持的难度加大，降低了企业对服务

外包业务自主申报的积极性；三是企业形成长期稳定业务关系的不多，受国际环境等因素影响较大，不少企业业务下滑明显。

针对当前情况，工作举措如下：

1. 进一步加强招商工作。结合优势产业，制作服务外包招商宣传资料，鼓励以行业应用软件开发为主的信息技术外包服务，以供应链管理、采购外包等为主的业务流程外包服务，以数据分析、管理咨询、工业设计、工程技术、动漫医药研发等为主的知识流程外包。整合资源，拓展产业链，以期能嫁接优质资本，实现新的产业发展。

2. 加强对新企业的培育和引导。继续加强与各镇区沟通联动，梳理企业信息，深入企业给予多方面咨询和引导，继续深化二三产分离，鼓励企业将工业研发、解决方案、安装服维等独立出来，推进其设立研发中心、采购中心和营销中心，促进企业业务转型。

3. 引导企业用好政策。随着新的省部级政策出台，积极做好宣传和解读工作，让符合要求的企业都能知晓并用好政策。

4. 加强统计力度。继续强化与企业的联系和沟通，在企业需要我们的时候尽可能多的给予指导和帮助，加强企业的自主申报意愿，促使企业将已发生的外包业务及时申报上来，减少不报漏报的情况。

## **银行保密工作述职 银行保密工作总结篇六**

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构构成等企业文化。在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票

等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来。在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声。始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽努力给出一个令客户满意的答复。结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错。下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

## 二、存在不足

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来。在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到

“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位。在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错。下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升。加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础。和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行秀的员工之一。

## **银行保密工作述职 银行保密工作总结篇七**

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达。下面是小编为大家收集整理整理的文秘岗位工作总结，欢迎阅读。

### **文秘岗位工作总结一**

20xx年是我参加工作的第二年。在20xx年的工作中，我将协助公墓领导做好日常事务性工作作为全年工作的重点。在工作过程中，领导交派的各项任务做到了认真对待、妥善完成，对每一件事均不放松。承担了公墓工作计划、总结和各类公文的起草工作，工作信息的报送工作，组织安排会议、做会议记录等工作。在实际工作中，努力学习，查找不足，不断的改进工作方法，提高工作效率，为单位领导、职工服好务、办好事。

### **(二)细致完成劳资工作**

作为单位劳资员□20xx年我做到了按时制作各项工资，

确保每月工资及时发放;按时上报各类报表，确保上报及时准确;按时完成各项统计，确保内容真实有效。在实际工作中，我积极探索劳资工作技巧，制作完成了适应我单位实际的工资台帐，节省了工作时间，提高了工作效率。

### (三)做好团支部工作

20xx年8月，公墓成立的团支部，我被选为团支部书记。作为青年团干部，我在工作过程中严格要求自己，争做青年人的表率。组织带领单位团员青年，积极工作，发挥青年人的主动性;认真学习，提高青年员工的综合素质。在20xx年，我作为青年干部代表，先后参加了殡葬处、市民政局组织的大民政学习讨论活动。参加了市民政局初任干部培训班、市人事局人事干部培训班、殡葬处青年干部培训班等系列培训活动，加强了理论学习。

在工作过程中，我经常进行自我反思，琢磨工作中的不足和有待改进的工作方式、方法□20xx年，我在工作中存在的主要问题，一是太热衷于做事务性工作，不重视理论学习，理论水平有待提高;二是工作中有急躁情绪，总想一下将工作做完，存在工作毛躁的现象;三是组织团员活动不够多，没有充分调动青年人的积极性，组织能力需要加强。

件的管理，完善现有管理方法;对公墓现有文件报送、传阅制度进行适当调整，加强规范;提高起草公文水平，向高标准看齐。

充分发挥团支部的作用，组织和带领团员青年加强学习，勤奋工作。根据青年人特点，组织不同类型的文化生活，激发团员青年的青春活力。

文秘岗位工作总结二

办公室工作具有繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了许多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

今年是公司的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，我认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。

部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，我都会及时办妥；下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，我都会第一时间解答和解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

一年来，我主要完成了一下工作：

1) 公文轮阅归档及时。文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。

2) 下发公文无差错。做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，一年来共下发红文份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

经理修改后，送至各部门轮阅。

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。今年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好《xx报》协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告、元旦贺新年广告的刊登，同时每月基本做到了有信息登报。

下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

一年来积极参与了司庆拓展训练、员工家属会、全省运动会、中秋爬山活动、比学习竞赛活动等多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。

一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

### 文秘岗位工作总结三

作为一名刚走上秘书岗位的毕业生，普洱卫生学校给予了我参加普洱市委研究室主办的为期三天的(11月27日至11月29日)秘书培训班的机会，我感到无比的荣幸和兴奋！真诚的感谢省委、市委各级领导对我们文秘人员工作的支持、关心与厚爱，为我们创造了这样一个学习和交流的机会，使我在培



训中学习、成长、收获。

通过培训学习与互动交流，我进一步加深了对秘书工作的职责和任务的了解，开阔了视野，增长了知识，业务水平有了更进一步的提高。现把我的几点心得，与大家共享。

通过这次学习培训，我更加深刻地认识到我省和我市十二五经济的发展、时代进步的日新月异，形势变化的应接不暇。为期三天的文秘培训，聆听了省、市多位领导和专家的前沿讲座，我真是有醍醐灌顶之感。对我全面提高自身素养，做好秘书工作指明了道路和方向，让我受益匪浅，收获颇多。

张善强副市长的《 》、聂云飞副主任的《 》、文副主任的《 》、的《 》和 的《 》系列课程，不仅给我打开了思维的窗口，而且也传授给我各种秘书职业技能和文件撰写知识。我久违的学习激情，被再一次强烈的激发出来，我深深的感知到了知识的危机，本领的恐慌，我们只有不断及时增强对知识的汲取，才能更好的适应社会前进的步伐，也只有不断的完善自我，才能更好地适应岗位需求，做好自己的本职工作。新的时代、新的形势对我们的工作也提出了新的、更高的要求，我想首先要给自己定好位，多做些承上启下的工作，进一步发挥桥梁纽带作用。其次要从大局出发，结合自己文秘工作的实际情况，在工作中不断拓宽思路，研究探索新的工作方法，为普洱卫生学校拟好文，撰好稿。再次是立足岗位实际，在工作中不断的总结提高，积累经验。

只有这样不断地通过学习来提升自己，才能更好地完成好上级交给的各项工作任务，才能更好的保持工作的高效率。

在云南省委研究室专家、主任和普洱市委各领导的关心和悉心教导下，通过 位领导的授课讲述、经验交流，以及他们丰富的知识内涵、精湛的讲解，使我深受启发让我对秘书工作有了更全新的认识，让我知道了自己在今后的工作中该做些什么?该怎么做?一是使我真正明白了秘书工作的职责，那就

是要充分发挥好参与政务、处理事务、搞好服务“三个作用”，认真做好为领导、为机关、为基层“三个服务”。二是使我更进一步认识到秘书工作需要具备的素质和应该注意的事项。

并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第

发现问题要及时向领导反映，防止并纠正偏差。

第

文秘岗位工作总结四

半年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

作为一名领导干部，肩负着党和人民赋予的重要职责与使命，党的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重政治理论的学习，比较系统地学习了精神和xx年“两会精神”等方面知识。勇于实践正确学习贯彻党的大精神，立场坚定的执行党的路线、方针、政策。在工作中，正确的宣传和贯彻上级的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

群众看党员、党员看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到

多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的腐败案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念和党性、党风教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

半年来，我能够从电信电信公司长远发展出发，公司上下不断深化电信改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进焦作电信实业持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了电信体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

## 银行保密工作述职 银行保密工作总结篇八

20\*\*年，我行按照市分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。

### 一、完成市分行下达的各项任务

20\*\*年，我行企业网上银行任务45个，实际完成49个，完成率为108.89%，个人客户网上银行任务2019，实际完成3483个，完成率174.15%；对公电话银行任务20个，实际完成22个，完成率为110%；个人电话银行任务900个，实际完成157个，完成率为17.44%；手机银行客户任务数12个，实际完成12个，完成率为100%；网上银行交易额任务为52亿，实际完成78.18亿，完成率为150.35%；电话银行交易额计划为0.6亿，实际完成0.65亿，完成率为108.33%；电子银行中间收入任务为14万元，实际完成15.22亿元，完成率为108.71%；全年电子银行交易笔数为49948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。

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使用单位进行联系，处理对公网上银行的安装与售后的系统维护，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。我行针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意的问题，以提高员工的营销能力。针对各网点主要介绍电子银行业务的操作流程、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，最大限度减轻柜面压力。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题，如客户关心的电子银行费用问题、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使用功能。

#### 四、存在的主要问题

一年来，我行电子银行业务整体发展势态良好，但也有一些问题存在：

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17.44%，离任务的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。

2、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，对使用我行的网上银行还存在有顾虑。20\*\*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20\*\*年市分行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，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。