

# 最新银行资金结算业务发展情况 银行工作总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行资金结算业务发展情况 银行工作总结篇一

今年继续推进税收制度改革，把“营改增”试点扩大到铁路运输、邮政服务、电信等行业。照此看来，银行业“营改增”的脚步声已渐行渐近。

不过，银行业“营改增”难度较大，诸多现实问题需要思量。营业税多环节全额课税、税负不均衡、欠缺公平合理性等特点，形成了银行业营业税制的制度性缺陷。加之金融创新发展速度远远超过税制完善的进程，与之配套的营业税政策不健全，造成征管不到位。具体来看，银行业现行营业税制存在的主要问题有四个。

第一，重复征税问题。这里的重复征税包括两种情形：一种是指对同一项业务收入征两遍税，如代收代垫款项。现行营业税政策规定，金融经纪业务和其他金融业务（中间业务）营业额为手续费（佣金）类的全部收入，包括价外收取的代垫、代收代付费用（如邮电费、工本费）和加价等。另一种是指在营业税和增值税并存情况下，银行业务一方面要缴纳营业税，另一方面缴纳的增值税不能抵扣，实际上承担着营业税和增值税的双重负担。

第二，过度征税问题。在基于权责发生制原则进行纳税核算

的情况下，贷款利息到期无论是否收回，均应并入当期应纳税额缴税，银行需要占用流动资金来垫付税款。连本金都未能收回的不良贷款利息仍需缴纳营业税，不合理，无形中增加了资金成本。当滞收利息较高时，对于以资金为基本经营工具的银行来说，是一种巨大负担。这不仅会影响银行短期资金流动，也会对银行整体运营造成一定的负担。

第三，政策规定滞后问题。近年来，银行金融创新业务逐步活跃起来，出现很多新兴的业务品种，而现行的营业税政策规定出现空白点。如银行销售的理财产品，可分为保本保息固定收益品种、非保本浮动收益型品种、基金型等。客户购买不同的理财产品是属于银行存款，还是投资或借贷，或是购买金融商品，是否征税、如何征税没有明确。

第四，扭曲银行经营问题。在一定情况下，对贷款利息收入征收营业税会引起商业银行最优贷款量的下降。直观上说，就是贷款利息收入的更大部分以税金的形式存在，银行利息收入的利润空间下降，因此会影响到银行发放贷款的积极性。

基于此，从中国银行业的长远发展和与国际接轨角度综合考虑，应该适时推进“营改增”。这符合税制改革的整体导向，有利于优化税制，避免因双重税制并存造成的重复征税、征纳成本高和税负高等问题，有利于保持整个产业链增值税抵扣链条的完整性，有利于实现全行业税制统一。

在银行业推行“营改增”，有许多现实的问题需要解决。因为银行业务错综复杂，既有对最终消费者的服务，也有对生产者的服务；既有核心业务，也有辅助金融业务；既有传统信贷业务，也有中间业务和其他金融创新业务。国际上金融业增值税制有三种典型模式：基本免税法、零税率法和允许进项税额抵扣的免税法。三种模式虽相互区别，但也有联系，它们均对主要金融业务实行税收优惠（零税率或免税）。

就目前而言，无论是对核心金融产品还是全部金融产品免税

都不符合我国现阶段的实际。对银行的主要业务实施免税必然会造成财政收入的大幅减少，进而影响经济的稳定，且这三种模式均要求对核心业务和辅助经营业务能够准确核算，这会大大增加银行财务核算的成本。因此，国际上的几种通行模式都不适合照搬到我国。基于此，银行业“营改增”的难度要远大于其他行业。在研究“营改增”方案的过程中，相应的理论研究必须与实证分析相结合，以确保其合理性和可行性，才能确定最优的改革方案。

## 银行资金结算业务发展情况 银行工作总结篇二

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议，银行行长工作总结。

### 一、履职情况

我于20xx年2月份来××县任职□20xx年4月邮储银行××县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为××县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

#### （一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支

行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

## （二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大××县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

### 1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松，工作总结《银行行长工作总结》。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交

易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的（转载自百分网，请保留此标记。）情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年××县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

## 2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务××县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

### 3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，××县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基矗人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为××县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

## 银行资金结算业务发展情况 银行工作总结篇三

扶贫工作对发展农村经济、实现小康社会，至关重要，邮储银行与“三农”结合最密切，在扶贫惠农工作中，更应该发挥重要影响力。为不断提升金融服务民生、服务“三农”能力，该行出台了对贫困地区的信贷投放规模原则上不予以限制等优惠政。同时，为及时发放扶贫贷款，还开辟了审批绿色通道，对贫困地区上报的各类贷款实行优先审批，针对贫困人群生产生活的贷款实行优先发放。

结合实际情况，该行还建立差异化的业务考核机制，对贫困

地区在收益、资产质量、绩效等方面进行差异化考核;同时,适当提高资产质量容忍度,通过适度宽松的考核政策,提高市、县级银行对贫困地区扶贫惠农工作的积极性。

## 二、拓展创建新模式,扶贫服务最大化

一是服务拓展渠道多样化。为了实现扶贫工作信贷额度规模化、扶贫对象最大化,该行大力拓展合作空间,积极主动寻找各种类型的合作伙伴,先后搭建了“银政”、“银协”、“银企”、“银担”、“银保”等综合服务平台;同时,与省委农工委、省扶贫移民局、省农业厅、省林业厅、省科协等部门陆续签订合作协议。

二是创新抵押担保方式。该行结合国家以及省市政策,开展农村产权抵押融资、林权抵押贷款试点工作,将林权、土地经营权、集体建设用地使用权、农村集体土地房屋产权逐步纳入抵押范围;同时,探索大型农用生产设备、水域滩涂使用权等创新担保模式,切实解决贫困居民融资难问题。

三是着力信贷模式创新,全力扶贫促双赢。为进一步整合资源,该行加强与农业龙头企业的深度合作,推广“核心龙头企业或专合社加农户”的信贷模式,以提供优质的服务为基础,通过批量开发、提前授信等方式优化贷款流程,为贫困地区各类经营主体提供良好的信贷资金支持。

该行十分重视涉农优质产业链和龙头企业的开发,挖掘涉农核心企业上下游农业生产经营主体,设计开发适合的产品,创造可持续发展的商业模式。与新希望集团、通威公司、四川驰阳农业等龙头企业合作,开发了“公司+农户”贷款模式。截至目前,与新希望集团合作贷款结余5084万元,与通威公司合作贷款结余983万,与驰阳农业合作贷款结余1136万元。

该行创新营销模式,通过四川省科协牵线搭桥,创新了“银会合作”模式,截至20xx年5月末,通过科协、农技协渠道,

全省已累计发放贷款7412笔，金额8.26亿元，结余4.55亿元。

### 三、勇于首创，扶贫小额贷款试点工作有成效

该分行与四川省扶贫移民局建立合作关系，在巴中市南江县创新开展扶贫小额信贷工作，加大扶贫贴息贷款投放力度，得到广大农户及各级领导的高度赞誉。

在巴中，市县两级邮储银行与扶贫部门明确职责、合理分工、协调配合，共同推进扶贫小额信贷工作试点。自去年启动以来，邮储银行四川分行与巴中市各县扶贫移民局紧密配合，创下“五个全市第一”：与市扶贫移民局第一家签订了《扶贫惠农小额信贷业务合作框架协议》、联合出台了第一个《巴中市扶贫惠农小额贷款实施办法》、制定了第一个《贫困户评级授信标准》和《村级风险管控小组职责》、第一个“扶贫惠农”金融服务工作站成功在南江县栗园村挂牌、成功发放全市第一笔扶贫小额贷款。

针对贫困户个体特点，该行量身打造了“四最”扶贫小额信用贷款产品，即：最简的手续、最灵活的使用周期、最低的成本、最大的可获得性，为贫困户个体提供快速优质服务，为他们的脱贫加油助力。

国务院扶贫办公室主任刘永富深入到巴中，在该行“扶贫惠农”金融服务工作站视察，详细了解小额信贷产品要素、流程和运作模式后，对邮储银行充分发挥自身优势，敢于承担社会责任的做法十分赞赏，高度肯定了邮储银行创新“扶贫惠农”小额信贷、开辟“银村合作”的金融扶贫新模式。

巴中市委、市政府对该行精准扶贫工作高度认可，同时，为大力推进精准扶贫工作的深入，市政府已组织建立担保基金1000万元。

为认真落实省委十届六次全会精神，该行围绕“四大片区扶



贫攻坚行动”、“五大扶贫工程”和“五个一批”扶贫攻坚行动计划，将进一步提高金融服务水平，不断创新金融服务模式，不断拓宽支持贫困地区发展的融资渠道，出台了“全面落实《四川省委关于集中力量打赢扶贫攻坚战，确保同步全面建成小康社会的决定》的实施方案”。成立了“金融扶贫开发领导小组”，同时，要求各二级分行参照省分行领导小组组织架构，成立“金融扶贫开发领导小组”，负责具体方案实施以及外部机构协调沟通工作，确保88个贫困地区都有领导作为帮扶督办人，部门负责人作为包干责任人进行连点督导。各扶贫地区支行成立扶贫开发工作小组，支行长作为当地“扶贫开发工作”第一责任人，负责具体的金融政策执行，实行定点联系帮扶。

该实施方案明确了扶贫工作目标：到20xx年，在全省设立500个“三农”金融工作站和扶贫工作站；到20xx年，在88个贫困地区的信贷规模翻两番，投放“三农”、小微贷款合计1200亿元，力争全省“普惠金融”贷款增速、增量居省内国有银行首位，全面完成省委、省政府交办的定点扶贫工作任务。

## 银行资金结算业务发展情况 银行工作总结篇四

转眼之间就到了年底了，来到\_\_银行工作其实才几个月的时间，在这几个月中自己是成长得比较的快的，也学到了很多的工作技能。新一阶段的工作已经快开始了，我想在新的一年里取得更大的进步，所以我决定做一个年终的工作总结，总结自己这几个月的工作，找出自己的不足争取在明年的工作中进行改变，让自己能够把工作完成得越来越好。

### 一、工作表现

在银行工作的这几个月自己早已经适应了工作的节奏，现在跟刚刚进入这里的时候相比已经是有了很大的进步了的，自己也学习到了很多的工作技能。总的来说自己的表现还是不错的，在工作上没有出现什么失误，也能够很好的完成

自己的工作任务。在这段日子里我是很认真的在学习新的知识的，每天也是很努力的在工作。虽然现在我的工作能力还不是特别的好的，但是至少一直是有在进步的。我之后也是会保持自己现在这样的工作态度，让自己能够有更好的工作能力，也能够学到更多的技能。

## 二、工作体会

其实不管是哪一个行业的工作都是不容易的，也都是需要认真的去做才能够做好的。在这里工作的这几个月，我觉得想要完成这个工作是不难的，只要上班没有偷懒那是一定能够完成的，但想要做好的话是需要付出很多的努力的。在我们行那些工作能力很好的同事在我这个阶段都是很努力的，我也想要成为向他们那样的人，所以我觉得自己还是要更努力才行。在工作的时候一定要认真仔细，一定不要让自己出现一些不该有的错误，这样影响是比较的大的，所以自己也是要努力的去改变自己粗心的毛病的，虽然现在还没有影响，但以后是一定会让我出现错误的。

## 三、工作计划

新的一年的工作马上就要开始了，自己在新的一年中要更加的努力。在这里工作也已经有好几个月了，工作的流程也已经很熟练了，但跟其它的同事还是有很大的差距，所以必须要更加的努力才有可能追赶上别人的脚步，至少要拉近跟其他人之间的距离。在新的一年中自己要改变一些会影响到工作的不好的习惯，让自己能够把工作完成得更好，也能够更好的去完成自己的工作。

新的一年是必须要努力的，不能把自己是一个新员工当做是自己迟迟不进步的借口，反而是要当做是一个自己前进的动力。

## 银行资金结算业务发展情况 银行工作总结篇五

在。。。员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

我发现在这个岗位上以我现在的能力与知识还勉强应付的来，但是想要干好干精，想要有所突破现在的我还是远远不够的。所以我努力了解与学习与银行金融行业有关的资讯。参加各种与工作有关的培训考试，拿到了会计从业资格证、初级会计电算化证、反假币证、还参加了行里举办的柜员从业资格考试。在这些培训考试中掌握到了各种与工作有关的知识，提高了自己的能力。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！