

# 基层党组织自查情况表填 基层党组织换届自查报告(模板5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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 银行旺季工作总结篇一

20xx年，在上级工会、支行党委的正确领导下，开发区支行坚持立足支行业务发展，充分发挥劳模示范带头作用，成立了xxx劳模创新工作室，在全行中产生了积极的示范和引导作用，有效激发了广大职工的创新热情和创造活力□20xx年xxx劳模创新工作室已成为开发区支行弘扬劳模精神、发挥劳模作用的有效载体。

20xx年，“xxx劳模创新工作室”挂牌□xxx工作扎实，业务过硬，工作业绩突出。丰富的工作经历和多岗位的工作锻炼，培养了她踏实勤恳、任劳任怨的工作作风，能够创造性地开展工作，具有较强的学习能力□xxx无论在哪个岗位上，她都爱岗敬业，认真钻研，总能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，这一切都缘于她精益求精、追求卓越的“工匠精神”。

xxx担任开发区营业部主任以来，一步一个脚印，带领支行营业部的整体业务指标发展到了一个新的高度。在xxx评选中获得“千佳文明服务网点”称号，顺利通过复检□xxx本人连续两年被评为市行先进个人、营销服务劳模岗等荣誉称号。

（一）促使广大员工深刻认识劳模精神内涵，搭建劳模创新

平台。

xxx劳模创新工作室，是弘扬新时代劳模精神、发挥劳模作用、加强劳模工作创新的有效载体。随着时代的发展、社会的进步，一大批爱岗敬业、无私奉献，勤奋学习、勇于创新、敢于实践，努力成为先进生产力代表的新时代劳模涌现。通过搭建劳模工作室，大力弘扬劳模精神的浓厚氛围，能够促使广大员工深刻认识劳模精神内涵，为推动支行整体业务发展作出积极的贡献。

（二）有助于做好“传帮带”，发挥劳模示范引领作用。

专业技术比赛锻造了劳动模范，而劳模创新工作室又推动了专业技术比赛不断向深度和广度开展。开发区支行将xxx劳模创新工作室作为劳模工作技能方法、经验传授的载体，通过定期组织开展岗位练兵活动、帮助新入行员工设计提升职业技能，围绕业务技能提升开展多种形式的创新活动，为青年员工立足岗位练就过硬本领搭建平台，极大调动和发挥了青年的积极性和创造性，培养了更多优秀的青年业务技术骨干和技术能手。

（三）将劳模工作室与搞好产品营销创新紧密结合，推动整体业务经营发展。工作室成立后通过在全行开展创建活动，激发广大员工，特别是青年员工思考创新、建功立业的热情，发扬“爱岗敬业、凸显特色、强化营销、积极拓展”的劳模创新精神，推动业务经营健康快速发展。

劳模创新工作室在充分发挥平台作用、青年员工的成长进步上取得了一定成效，但工作室当前存在创新能力不足、积极主动性不够等方面的问题，主要表现在：一是影响力和吸引力不足。劳模创新先进事迹宣传不足，劳模创新工作室的影响力受限，导致聚集到劳模创新工作室的职工数量有限。只有广泛聚拢广大职工，才能使大家在此汲取营养，寻找动力，促使员工将劳模创新工作室当成成长进步的平台、施展才华

的舞台。二是需强化激励导向机制，调动创新热情。只有紧密结合支行业务发展实际情况，深入研判业务条线的发展新模式，充分应用借鉴互联网思维，充分发挥劳模工作室的示范带动作用，才能引导广大职工多思考、勤研究，为推动分行各项业务的高质量发展贡献聪明才智和巨大力量。

（一）强化合力推进机制，营造创建环境。劳模创新工作室需凝聚各方力量，整合优势资源，形成党委支持、工会组织、劳模挂帅、职工参与的创建格局。

（二）强化物资保障机制，夯实创建基础。创建劳模工作室，需加强基础建设。劳模创新工作室集技能学习、营销创新、成果展示、资料汇集于一体，需加大软硬件的投入，配备如书籍、电脑、仪器等设备，建议上级行每年为工作室提供充足的工作经费。

（三）强化舆论宣传机制，扩大创建影响。进一步扩大劳模创新工作室的影响力和吸引力，大力宣传劳模创新先进事迹，多层次、全方位的宣传，能够有效扩大劳模创新工作室的影响，使越来越多的职工聚集到劳模创新工作室，汲取营养，寻找动力，真正发挥劳模工作室的作用，将劳模工作室当成成长进步的平台、施展才华的舞台。

## 银行旺季工作总结篇二

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了春秋。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xx支行的业务骨干。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xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

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。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。”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。

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xx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。

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。针对不同客户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。

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的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。

xx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xx支行更好的开展工作打下扎实的基础。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xx温暖的大家庭里快乐的工作着。

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20xx年来，繁华的xx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。

## 银行旺季工作总结篇三

2005年，\*\*支行以党的十六大精神和“三个代表”重要思想为指导，认真落实上级行会议精神，结合\*\*支行的工作实际，紧紧围绕“强化四个服务，促进四个转变，抓好十个到位，达到四化要求，实现一个目标”的中心工作，注重基础，突

出重点，强化创新，各方面工作保持了良好的发展势头。

一、认真贯彻执行稳健的货币政策，发挥窗口指导作用，引导信贷投向，积极促进地方经济发展。

（一）认真落实了《\*\*县金融业支持地方经济发展的指导意见》，着力引导金融机构贯彻落实“区别对待、有保有压”的原则，促进信贷结构调整。组织召开了金融机构负责人联席会议，各金融机构主要负责人汇报了本单位各项经营指标完成情况及采取措施、经济金融运行中存在难点问题和下一步整体工作思路。

（二）认真落实了支持“三农”的金融政策。灵活运用货币政策工具，把有效支持地方经济金融健康协调发展与引导农村信用社增加对“三农”的贷款投入结合起来，与农村信用工程建设结合起来，与农村信用社风险防范和推进改革结合起来。做好了农村信用社改革资金支持工作。督促信用社建立长效机制，充分发挥了资金支持的正向激励作用，真正达到“花钱买机制”的目的。

二、履行职责，依法监管，保持辖内金融稳定

进一步完善了金融稳定协调机制，充分发挥领导小组的作用，加强对风险防范和风险处置工作的组织领导。进一步完善了地区金融稳定监测指标体系和法人金融机构风险预警指标体系，加强动态监测和预警。加强了对民间合规融资的管理，规范了金融市场发展。积极探索人民银行债权清收和资产处置的新思路、新方法，依法保全并最大限度收回中央银行资产。债权清收和资产处置工作做到依法合规、责任明确、手续齐全、档案完整。

三、进一步完善了反洗钱工作协调机制，推动反洗钱工作深入开展

一是建立和完善了与司法部门、行政执法部门、金融监管部门的反洗钱工作协调机制，明确工作职责、工作制度和信息管理办法，加强反洗钱信息沟通和工作协调，共同打击洗钱等金融犯罪行为。二是完善大额和可疑资金交易信息分类管理制度，研究建立反洗钱监测指标体系，提高对大额和可疑交易信息的分析能力。三是继续加强对金融机构反洗钱制度建设和执行情况的监督检查，对违反有关规定的金融机构依法进行严肃处罚。四是加强反洗钱业务的培训、宣传和调研工作，提高\*\*金融机构反洗钱工作人员的业务素质，在辖区内营造打击反洗钱的高压工作氛围。

#### 四、加强基础工作，稳步推进标准化建设年活动

今年我支行把标准化建设年活动做为支行的中心工作之一来抓，严格按照《内蒙古自治区人民银行系统金融业务标准化达标考核办法和实施细则》的有关要求，全面落实市中心支行“开展标准化建设年活动意见”，以标准化管理的理念和原则为指导，全面推进标准化建设进程，打造标准化支行。上半年，我支行金融业务标准化经过支行自查、市行检查，顺利通过了呼和浩特中心支行的达标初验。

（一）会计部门强化财务管理，完善内控制度，提高集中核算质量，健全岗位责任制，修订完善了各项会计制度，强化了会计基础工作；加强财务固定资产管理，保证财务收支的合规合法。《人民币银行结算帐户管理系统》正式运行后，我支行对6月6日以前开立帐户全部进行了清理核实，进一步规范了银行结算帐户工作，维护了辖内结算秩序。

了乡镇国库信息管理系统，推进乡镇国库规范化进程。

（三）货币金银工作以规范封闭式发行库管理为重点，积极做好市场预测；认真履行职责，搞好人民币反假和人民币管理工作，保证现金供应和发行基金投放回笼工作；通过完善内控制度，强化库区硬件建设，明确工作职责，一次性通过



了呼和浩特中心支行“二级发行库”的验收。

（四）加强安全保卫和综合治理工作。为严防各类事故的发生，保卫部门建立健全各项规章制度，加强要害岗位人员的法制教育、案例教育和行为考核，加强安全检查力度，每月除正常检查外，由纪检监察部门会同保卫、内审对全行各要害岗位进行一次全面检查，达到堵塞漏洞、消除隐患的目的。签订了安全保卫和社会治安综合治理责任状、保密工作责任状。同时加强网络建设和网络安全管理，坚决杜绝计算机非法外联。定期开展计算机管理安全大检查，保证了网络始终处于良好的运行状态，防止网上失、泄密事件的发生。

## 五、继续深入开展创建学习型支行活动

## 六、健全制度，从严治行，努力提高管理水平

今年市行新的责任目标考核办法下发后，我支行高度重视，先后召开党组会、班子会、行务会、职工大会组织学习。同时为推进各项工作的开展，加大考核考评力度，做到公正、公平、公开，增加透明度，我支行建立与之配套的三个考核考评小组，明确责任、严格奖罚，把文明单位建设、学习型支行、标准化建设进行分类考核，整体汇总，三个考核小组的成立及正常运转，有效地促进了整体工作的开展。为进一步贯彻以制度立行的方略，支行还进一步修订和完善了各项工作制度，为支行各项工作的开展提供了坚强的制度保证，提高了支行各项工作管理水平。

## 八、加强班子队伍建设，进一步推进文明单位建设步伐

（一）按着市行的要求在年初进行了“三定双聘”工作。经过支行党组的精心筹备和严密组织，在全体职工积极参与下，\*\*支行“三定双聘”工作经过紧张、激烈、平稳、有序的工作程序圆满结束。这次竞聘有10名同志连任、4名同志新任，充分贯彻体现了“以人为本、人才兴行”治行方略，使支行

环节干部年龄结构进一步降低，学历结构更加合理，为\*\*支行环节干部队伍补充了新鲜血液。

（二）加强对后备干部的培养工作。支行党组有目的有意识地给后备干部压担子交任务，培养、考察、提高他们的工作能力，继续引导他们树立大局意识，树立全局观念，使每个后备干部真正成为经得起实践考验的德才兼备的新型合格人才。

环相扣，相互促进，共同提高。

（四）进一步加强党组织建设。结合业务工作和标准化建设，不断丰富党组织的工作内容，积极开展各种争先创优活动，创“共产党员先锋岗”活动，和以“党员成为业务中坚力量”为主题的思想教育活动。继续开展“三个代表”在岗位——共产党员先锋岗和“创优良环境、树优良行风”活动，充分发挥党支部的战斗堡垒作用。让每个党员郑重承诺，遵守承诺，作到一个党员一面旗帜，每个党员柜台上都有醒目的服务牌，这项活动在县内金融系统引起震动，受到好评。

（五）进一步发挥工会的职能作用，把工会组织作为联系职工，团结职工的桥梁和纽带，使工会组织成为职工群众利益代言人。继续坚持行务公开、政务公开、财务公开制度，对财务开支、后备干部选配都进行公示，在物品采购和行内事关职工利益的决策时，都反复征求职工意见，并组成了由纪检、财务、办公室三位一体的采购小组，增强了透明度，给群众一个明白。

（六）充分发挥共青团党的助手和后备军的作用，组织职工开展了爱国主义、集体主义、社会公益和文体活动。组织青年职工进行了“3.15”反假人民币宣传、新修订的《人民银行法》知识宣传、清明节祭扫烈士墓、纪念“五四”运动86周年、家庭趣味英语活动，到扶贫联系点进行访贫问苦献爱心活动，活动的开展丰富了职工生活，活跃了工作气氛。继

续开展了青年文明号创建工作，支行充分发挥营业部总行级青年文明号的优势，带动窗口部门改善服务态度，提供优质服务，使创建工作“号”“手”联动，互相促进，对改进行风，提高服务质量起到促进作用，支行国库会计股已被授予全国级“青年文明号”。

2005年，我支行全行上下以求真务实、开拓创新的精神，较好的完成了工作任务，在2006年工作中，我行将以支持地方经济建设、履行央行新职责为己任，总结经验，查找差距，发扬成绩，弥补不足，努力开创工作新局面。

## 2006年工作主要思路

抓好十个到位：（1）把防范和化解系统性金融风险，维护金融稳定工作落实到位；（2）把支持“三农”政策落实到位；（3）把支付结算工作落实到位；（4）把经理国库工作落实到位；（5）把信贷征信体系建设落实到位；（6）把货币发行人民币管理工作落实到位；（7）把金融统计和经济金融调研工作落实到位；（8）把修改完善各项管理制度、内部安全措施落实到位；（9）使“三个文明”建设齐抓共建，把责任目标分解落实到位；（10）把科技管理和责任目标考核办法落实到位。

## 银行旺季工作总结篇四

20xx年以来，某银行根据省分行的统一安排和部署，抢抓两节资金回笼旺季，强力实施以伴你成长金钥匙春天行动为主题的综合营销活动，各项业务发展取得显著成绩。截止20xx年xx月xx日，各项存款总量达到xx亿元，比年初净增xx亿元，其中个人储蓄存款总量xx亿元，比20xx年初净增xx亿元；贷款余额xx亿元，比年初增净xx万元；中间业务收入xx万元，其中银行卡实现收入xx万元。

省分行作出实行春天行动的决定后，某银行迅速召开行长办公会、行务会、员工大会对省分行精神进行传达贯彻，对全行春天行动市场营销活动进行研究和布置。

一是切实强化领导。为了提高认识，让各级切实强化对春天行动的组织领导。支行党委在行务会、主任会议上反复强调，一年之际在于春，两节期间，人流、物流、资金流高度聚集，是一年之中不可再生的稀缺资源，牢牢把握机遇，抓好两节期间的市场营销工作，对顺利完成全行全年的工作目标，具有重大的战略意义。通过反复传导，各单位主要负责人普遍增强了对春天行动的紧迫感和责任感，工作的主动性大大提高。同时，支行及时成立以党委\*、行长任组长，副行长任副组长，支行前后台部门负责人为成员的伴你成长金钥匙春天行动综合营销领导小组；各单位也相应成立以主要负责人为组长，业务骨干为成员的工作小组，并明确各级专班组长、成员，对春天行动各项工作目标、措施，落实情况的具体责任，切实加强对春天行动的组织领导。

二是细化营销方案。支行及时出台《xx银行伴你成长金钥匙春天行动综合营销实施方案》，对春天行动的行动时间、参加单位、组织机构、行动目标、营销策略、主要保障机制、考核指标、评比奖励进行了细化。通过建立客户经理队伍、营造综合营销\*台、丰富金融产品、优化客户结构、完善保障机制，着力打造五位一体的综合营销体系，实现营销工作向科学化、专业化、标准化、系统化推进。使营销方案对全行市场营销工作具有很强的指导性。

三是强势宣传发动。在前期准备工作充分的基础上，支行及时召开全行春天行动市场营销动员大会。会上，支行党委\*、行长作了题为《紧急行动全员出击抢抓商机，实现春天行动首季市场营销开门红》的主题报告，大大鼓舞了全行士气；分管行领导和相关部门负责人对营销活动进行再部署；部门、分理处代表作了表态式发言。全行春天行动市场营销活动，在热烈的气氛中强势展开，为开门红奠定必胜的基础。

在20xx年来临之际，我相信我们银行会吸取20xx年的优点，同时改正不足之处，相信我们会做的更好！

## 银行旺季工作总结篇五

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在\_\_年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

### 二、存在的问题和不足

在20\_\_年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

- 1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。
- 2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。
- 3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性和技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

### 三、2022年的工作计划

2022年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在2022年我们会做的更好，\_\_公司的明天会更加辉煌灿烂！

## 银行旺季工作总结篇六

20xx年，对于我来讲，可以用两个字来概括，那就是一担当。自入行以来，我已经在工作岗位上工作了整整四年半的时间。经过了这几年的磨练，已经到了为所在机构担当更多的阶段了。这期间，我在业务能力方面已经日臻成熟，对各项业务的整体运作情况也有了更为明确的判断，在与上级分行的沟

通方面也流畅了不少，并在中间积累了少许的经验，还竞聘担任了社区支行的店长，增强了本来较为薄弱的管理经验。这些收获离不开行领导的耐心引领，也离不开身边同事的大力支持。下面，我将从自身业绩、社区管理经验、明年的工作计划等方面进行汇报总结：

今年，我行大力发展各项新业务，丰富了我行的产品种类，使客户经理能够交叉营销我行的各项产品，提高客户对我行的粘性。我行今年的零售业务种类无非三大块：个金、个贷、电子银行。今年，我行下大力量推动非货币基金业务，截止10月末，我的基金业务销售额为1293万，超额完成年初下达的任务。此外，财富余额资产、信用卡发卡等业务等都取得了不俗的业绩。个贷方面，由于今年房地产市场的快速发展，促进了我行个贷业务的放款额增长，截止到11月底，我的个贷放款额为11376万元，公积金22笔，也完成了年初下达的任务指标，并且带领个贷团队达成了支行总体指标，历史性的突破了以往的'年放款额，达到了24000万元。电子银行业务主要包括直销银行开户和直销银行产品销售，截止10月底，直销银行开户151户、直销银行产品销售额397万，也完成了年初任务。

今年9月，我竞聘了社区支行店长一职并成功上岗。任职期间，我组织了社区露天电影放映活动。通过活动带动了社区支行新客户的增长，完成了分行下达的新客户新增300户的指标，并再接再厉，在总行最新一期排名中，在该指标排名第一。社区业绩的提升离不开社区同事的辛苦付出，由于社区银行的特殊性，他们往往要比其他同事下班晚，与客户的交流更加直接，岗位分工也没有支行网点那样明确，但是他们并没有任何的情绪，还是踏踏实实做事，努力提高自身的业务水平，柜员要学习营销方面的业务技能，客户经理也要掌握账户方面的知识，更加完善自己，从而更加适合各自的岗位，适合社区网点的特殊定位。在营销时，我将自己的营销经验毫无保留地分享给社区同事，坚持全产品营销，取得了不错的效果。

(1) 作为财富客户经理，让自己更加强大的方法只有一个，那就是更加专业。让自己更加专业的途径唯有不断地学习，并将所学应用到实际工作中，在实践中遇到问题再逐步解决。目前我行销售的理财产品种类很多，客户的需求也更加多样，针对我目前的情况，有必要把通过保险从业考试作为短期的目标。在近期股市债市情况不太理想的情况下，为客户的资产搭配一定比例的保险是非常必要的。因此，我猜想明年总分行一定会把保险作为后续产品进行重点推广。所以提前着手保险业务是十分明智的。

(2) 作为个贷客户经理，除了要下大力量营销重点楼盘与中介，更要对客户资质进行重点审核，严防业务风险。既要完成任务，又要把控风险。此外，对个贷客户进行二次营销是势在必行的。第一、对个贷客户进行财富产品的营销要作为常态化的任务去做，从面签开始就要对客户进行初步灌输，在业务办理过程中抓住时机实现销售。第二、重点客户进行阶段性的产品营销要抓住重点，例如，今年推出的个贷客户信用卡大额分期业务，可以为支行创造更客观的中间收入。相信明年亦会有类似的产品出现，届时一定要抓准时机，营销到位，实现突破。

(3) 作为社区支行的店长。第一、要在明年的工作中组织丰富多彩的社区活动，进一步深入周边社区，实现对客户的深度营销。第二，要紧跟总分行的步调，对上级部署的任务必保完成，替所在支行分担指标压力。第三、若条件允许，要尽可能的培养年轻同事，通过各式各样的培训让他们更快的成长起来，早日成为我行的中坚力量。

20xx年的脚步近了，新的篇章即将开启，新的挑战马上要到来。就让我们一起携手，为我行的未来献出自己的全部力量。

## 银行旺季工作总结篇七

20xx年，支行全面落实市行个金专业工作的部署，在坚持以



客户为中心的前提下，进一步转变经营理念，拓宽产品种，努力推介中间业务发展，提高个金业务的贡献度，加强内部管理，实现全年安全无事故，员工知难而进，爱岗敬业，团结协作，甘于奉献，敢于拼搏，努力完成市行、支行的任务。

- 1、截止12月31日，我行储蓄存款余额万元，较年增加万元。
- 2、中间业务手续费万元。
- 3、工资月额万元，年累计万元，万笔，单位个。
- 4、牡丹e时代卡（即牡丹灵通卡）营销张。
- 5、代理营销人寿保险面额万元，手续费收万元。
- 6、代理国债发行万元，兑付万元。
- 7、代理基金万元，中间业务收入万元。

支行认真贯彻落实省、市行提出的“高端客户营销服务年”活动精神，号召员工从立行兴行的高度，围绕高端客户营销，积极行动起来，全身心的投入到支行经营工作之中，领导班子身先士卒、率先垂范、走在营销前列，同时还推出了《员工绩效工资考核办法》等项措施，通过动员和组织全行力量开展高端客户营销攻坚，使个人高端客户营销取得了较好的成效。全年就营销个人高端客户近100户，揽存达3500万元，为完成全年增储计划奠定了坚实的基础。

年初以来，支行着眼于行业发展需要，立足市场、创新服务。经过支行领导班子认真研究和对大学实地考察论证，认为工行在大学附近没有固定营业网点，校内教职员和学生持卡量1.5万张，而大学在校学生的数量在全省是最多的。如能在校园内设立atm机，将为该校师生提供极大的便利，而且对扩展我行业务发展领域十分有利。对此，支行及时向市行汇

报，市行领导高度重视，行长亲自协调运作并安排该项工作、带领支行相关部门员工加班加点，加快从安装到筹备等项工作的进度，在较短时间内完善了繁锁的相关手续，并一次通过公安部门验收。此次地区工行第一台离行式24小时atm自助网点的诞生，不仅一举打破了城区长久以来没有24小时离行式自助网点的历史，为支行大力营销牡丹卡、加速电子银行业务步伐，扩大中间业务收入奠定了良好的基础。

一是积极寻找效益的增长点，全力增收中间业务收入。支行高度重视中间业务工作，从细节抓好工作，通过良好的服务，精确的核算做好人民币解算业务。

二是培养我行良好的. 客户资源，充分利用我行在大学校园内的atm机优势开展阵地宣传，安排人员积极营销灵通卡业务一增加收入。

三是组织好客户经理营销队伍，进行全方位营销，确保实现中间业务收入和利润的经营目标。

四是深入挖潜，多创中间业务收入，全行员工拓宽营销范围，挖掘客户资源，在营销保险、基金、理财等方面下功夫，努力做大中间业务。同时积极开展工资转存业务。

五是加大网上银行业务的宣传与营销，对优质客户如：农发行、中储粮等大的客户要加大营销力度。

首先，支行制定了走访中高端客户方案。对大客户有行领导亲自走访百万元以上的客户，提出需要的特殊服务理财。如购买债、保险、基金等，中级客户由主任、客户经理分别走访，给予相应的慰问品，并征求服务上的意见，以利于在服务上的改进，方便客户，稳定客源。其次在营业大厅摆放花卉，营造良好的服务氛围，提升档次，在大厅外悬挂条幅。三是到市场宣传我行的金融产品，如速汇业务等争揽户源。

支行将利用农发行、北方物流中心、中储粮等客户的平台，大力办理个人结算帐户，增加储蓄存款，并开办网上银行、灵通卡等，全面营销各类新产品以此促进中间业务的增长。

支行将采取下列措施：制定相应的存款考核办法与绩效考核工资挂钩，采取上不封顶，下不保底的规则，创造公平、公正、公开的平台，充分调动员工的积极性。

切实发挥大堂经理的职能，分流客户、引导客户、疏导客户，用亲切的语言，便捷的解答。员工迅速的办理业务。将潜在客户和有理财需求的客户。介绍到理财经理，进行理财辅导，购买各种产品。发挥理财产品的相关知识，给客户一满意的理财回报。

新的一年，支行继续实施“形象工程”。强化对优质文明服务工作的管理，支行将开展贯穿全年的以提高服务水平为载体的树形象工程，做到哪里有岗位，良好的形象就树立到哪里。同时改进服务工作检查方式，提高服务工作的自觉性，从根本上改变全行员工服务理念，把支行的优质文明服务提高到一个崭新的水平。