

2023年团队合作的三分钟演讲稿(汇总5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行工作总结篇一

（一）抓组织领导，建立完善组织管理体系。按照上级行和当地档案管理部门的指示要求，分行将档案管理工作当作内部管理和加强精神文明、企业文化建设的一项重要内容，通过组织学习《档案法》和《档案管理条例》，以及上级行关于档案管理的有关规定，强化了全行员工，特别是档案文秘人员的执法守法意识和岗位职责意识。明确了分管领导和配合协作部门，把档案管理工作列为分管领导的重要议事日程，定期分析研究档案工作，及时解决存在的问题，并把此项工作纳入岗位责任制中，落实到具体部门，实行部门领导责任制，从而加强了对各支行档案工作的领导、督促和帮助，为促进全行系统档案工作的不断规范起到了有力的组织保障作用。

（二）抓标准化管理，努力提高档案管理工作质量。分行按照集中统一管理原则，对全辖业务档案实行了集中统一管理。全行的法人客户信贷档案，个人客户信贷档案，文书、财务会计、科技、特殊载体档案等都基本上实现了集中管理。进一步规范了操作流程，在各类档案的收集、整理、保管、借阅使用、鉴定销毁方面，都严格遵守档案管理制度，确保档案收集充分、档案交接手续齐全、档案整理规范、档案内容完整、档案管理期限划分准确，做到交接有手续、借阅有审批、归还有记录、鉴定销毁有依据。同时做好档案统计工作，确保档案统计报表上报的及时和准确完整。

（三）抓制度完善，进一步做好保密工作。我行制定了一整套的保密制度，做到事事有章可循，能够严格按照文件保密制度办理手续传递文件。行领导在工作中自觉遵守保密制度，严格执行保密纪律，自觉做到“三个坚持”，即坚持在办公室阅文制度；坚持外出开会带回的文件先登记保管，再按规定传阅；坚持文件传阅制度，做到文件不横传、不抽走，确保文件万无一失。对信息、数据、人事管理等秘密实行“三专”制度，即专卷入档、专卷保存和专人管理。加强密码的通讯管理，依法进行保密监督，加强了印章、印鉴、有价证券、密押管理等。特别是加强计算机网络系统的技术防范和管理，制定、完善计算机网络保密管理的措施，对上网的资料、数据、信息和技防手段等作出明确规定，确保了内部信息网络的绝对安全。

（四）抓防治结合，加强档案安全工作。我们把档案安全工作放在首要位置，坚持“防治结合，以防为主”的方针，通过定期或不定期对档案实体进行安全检查，及时发现问题，及时汇报处理，保证了档案实体的安全；通过定期或不定期对库房防护设施的运行情况进行检查，确保了所配备设施的正常运行；通过检查库房环境，定期测记温湿度变化，定期投放防虫药物，确保了库房温湿度适宜，库房清洁卫生，档案无虫霉滋生现象。

（五）抓系统运用，努力提高档案信息化管理水平。按照上级行的工作安排部署，我们按时完成了对文书档案的录入工作，积极做好各种档案管理系统的推广工作，除了档案工作人员做到熟练掌握和应用档案系统的各项功能，能充分利用系统完成监测分析、督促归档、保管利用等各项工作外，还按规定及时向全行开放了各系统的客户端，准确、合规地建立用户，设置权限，以满足远程网上调阅的需要。

我行的档案管理工作虽然取得了一定成绩，但也还存在一些不足：一是在档案工作管理方面，支行的部分永久文书档案以及科技、特殊载体档案尚未集中到分行档案部门管理，没

有出台档案工作机构设置情况的文件。二是在档案管理工作方面，照片档案不够齐全，已收公文档案中处理单不齐全，没有及时对已超过保管期限的档案进行鉴定和销毁。三是在档案保密方面，个别单位对保密工作重要性认识的不足，在保密制度的严格执行上还存在着一定的不平衡性。四是档案管理工作创新方面，我行在档案管理理念、管理方式、管理手段的创新上有些薄弱。这些问题都有待下步认真解决。

针对当前档案管理工作面临的实际情况和工作中存在的问题，我们进行了认真研究，并制定了20xx年档案工作计划：

一是进一步健全完善各项档案管理制度。在认真学习《档案法》和《档案管理条例》的基础上，按照上级行要求，把建立和完善各项档案管理制度当作加强档案管理工作的重点，认真按照档案管理的有关规定和要求，结合分行特点，从档案人员的岗位职责，到档案的保管、查询、移交、保密、安全、统计、鉴定、销毁、接收、利用等各个方面都建立比较系统完善的制度。从收藏、借阅、利用，到保管接交，都统一实行严格的登记签字制度，有效杜绝丢失、泄密、损毁等各类事故的发生，实现档案管理的规范化、程序化和制度化。

二是进一步提高档案管理服务水平。在不断建立完善档案设施和管理制度的同时，集中精力抓好业务基础建设，通过强调、检查和督导落实，使全行每个单位的档案用房、安全设施、档案装具等管理设备不断完善。注重抓好文件的归档收集，特别是对积存文件中一些应归档而未归档的重要文件，进行了再收集，使档案内容不断得到丰富和充实。并将按照正规库房标准配备相应设施，以确保档案工作的正常开展，确保档案实体的安全。

三是进一步提高档案保密意识。组织有关部门和人员认真学习各级保密工作会议上的讲话及文件，提高对新时期保密工作重要性的认识，组织干部职工认真学习有关泄密事件的情况通报，用铁的事实教育干部职工。进一步加强各行保密工

作的投入，提高人防、技防的实际水平；加强计算机安全保密工作，密码定期更换；加强密级文件管理；建立行长负责制，实行保密事故一票否决制，确保全辖无泄密事故。

四是进一步提高档案管理创新能力。我们要将档案管理工作变被动为主动，主动去研究各类新业务所形成档案的管理问题，实实在在的将档案管理工作与业务发展有效结合，保证档案工作跟上业务发展的需要，提高我们的档案管理工作创新能力。

银行工作总结篇二

时间易逝，做保安的这些日子让我感慨许多，一年又一年从我的眼前逝去，而我也在坚守岗位的同时着重提升自我。这一年的工作圆满完成，接下来一年也已经为我们拉响了警钟，是时候该为接下来的日子做一次计划了，以下使我对将来一年工作的初步计划：

以前我认为自己只是一名普普通通的保安，而现在的我却觉得自己这份事业有着不一样的光辉。这制服虽没有警服那么帅气，但是在我的心里，这制服就是公平公正、和平的象征，更是一种责任和义务。我在这个岗位上也已经坚持了六七年了。每一年、每一天我都会告诉自己，首先你要做的就是做好自己的本职工作，维护好银行的秩序，关注周围安全。银行是一个非常严肃的地方，不容任何差错的发生，否则这个后果是我们谁也无法承担的。所以工作的每一天我都会保持警惕，不敢放松一刻，只有严格做好了自己的工作，我的心里才会安心，未来的每一天我也将会这样，时时刻刻警醒着，防止任何错误的发生。这是我将来一年必须要注重的一件事情，也是我工作上必须重视的一件事情。

虽然是一名保安，但是公司对我们的培养没有终止。好几次培训之后，我也已经明白了，虽然我站在一个保安的职位上，但是我应该为自己的个人素养努力，保安并不是说只要自己

的行动就可以解决问题的。这需要提升我们自己的素养和文化，只有理论上提升上来了，我们个人的综合能力以及解决问题的能力才能提升上来。在银行工作久了之后，我对银行的一些业务也有了一些了解，所以平时我也可以帮助一些不懂的客户处理一些问题，这也让我变得更加有责任一些了，也有了一些不同的成就感。接下来的日子，我会继续提升自己的理论文化，将个人形象也树立起来，为银行的形象增添一道光彩。

学习是无论哪个岗位都应该做的事情，首先我们要学习，然后才能进步，这是不容置疑的。而对我来说，学习也是必不可少的一件事情，未来的时间我们是望不到尽头的，所以为了更好的自己，只有不断的学习，向多个领域出发，丰富自己的见识，也让自己的综合能力得到提升，这便是最好的办法了。将来的时间就请交给我自己吧，我会努力提升自我，去实现自己价值的最大化！

银行工作总结篇三

20xx年的个金工作我们认为要围绕着储蓄、个贷、三方存管等考核重点，在行长室的领导下，区分轻重缓急有重点的展开个金条线上的营销工作，做出我们除个贷业务以外的新的亮点来，我们总的工作思路主要有五点：

- 1、延续09年公司业务和个人业务联动的合作思路，挖掘公司业务中潜藏的个人业务的商机。如代发工资业务、信用卡业务、个人消费信贷业务、代理保险、代售基金业务等等。依托对公客户资源，实现行内公司业务和个人业务的客户资源共享，带动个人业务的发展。

- 2、加强营业部、大堂、个金科的团队协作，发挥营业部在一线与客户现场接触的优势，强化主动营销的观念，提升柜面营销能力，上下形成合力，促进各项业务均衡发展。

3、借鉴去年做二手房按揭与房产中介合作的成功经验，与各类房产中介、售楼处、评估机构及产权登记中介机构甚至至于要加强与证券、保险等单位的合作，建立起牢固的合作关系。

4、立足区域，利用多种渠道，加强对我行个人银行业务品种的宣传与推广。我们可以充分利用或尝试利用我行的电子显示屏、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，提升我行在区的社会知名度和影响力。

5、我认为这是最主要的一个方面，就是要更进一步的强化全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动，我们每一个人都象整个机械装置中的一个齿轮，哪个部件出了故障就可能会影响到机器的高速运转。

下面我分六个方面对各项个金业务的具体计划和措施作一个汇报。对于储蓄存款业务我认为这是一个贯穿我们所有业务始终的一个最最重要的一个方面，我在下面相应的各项具体工作中会有所说明，对这一项工作就不再单列出来向大家汇报了。

1、个贷业务：这项业务09年度在全行上下各条线的通力合作下，取得了一定的成绩，其主要的原因就在于公私业务的联动和优势互补再加上全行上下的兢兢业业工作。在20xx年，我们认为这项业务应该往纵深发展，尽管在09年设想以个贷业务带动的其他个金业务的发展的理念已经有所显现，但是由于实际工作中多种原因的制约，成效还不是太大，今年，我们准备个贷综合贡献度要围绕着各项个金业务的轻重缓急来做，对各类档次的按揭业务要有所侧重：高端——着重开拓以存抵贷，代发工资、储蓄业务。而对中低端的楼盘去谈以存抵贷和代发工资业务就有点对牛谈琴了，而应着重营销信用卡和三方存管业务。

客户陆续打电话过来要预约还款，去年新发放的一些个贷，

有的客户是由于有年终分红，有的私营业主的应收账款在近期已回收，还有一些是客户不愿负债和多贷的心理的多重影响，纷纷要求部分提前还款。所以，我们认为：今年的个贷业务的发展要在去年的基础上，继续加强与各开发公司和售楼处的合作，另外还要有针对性地开展1-2个新的楼盘，同时加大对世贸中心直客式业务的营销力度。

2、三方存管工作方面：对于三方存管工作，我个人认为，去年动员亲朋好友的开户的方式可以推广，但是更要强调的是有效户，我们真正需要的是在完成下达任务的基础上，取得储蓄与理财客户资源，更多的是应该考虑它的可持续发展，因为三方存管这项业务是一个需要经年累月去营造的工程，今年的任务完成了，明年还是要继续。我们要做的是要让证券投资客户在锡山这块土地上，要我们这里获得一种稳定的归宿感，借以聚集投资人气，带动以本地区为主的客户的开户量和资金留存。

证券公司在我行驻点二个礼拜下来，前来咨询自己手中持有的股票的人是有一些，但是靠这种传统的方式来带动我们三方存管工作的开展的成效并不会是很大，真正靠这种方式开户转户的人不多。节前，我和行长一起与证券市场部的老总作了深入的探讨，我们认为银行和证券的利益是共同的，就是大家全都是为了扩大客户群，增加有效户的含金量，利用双方的资源取得双赢，但是没有一个有效的载体，要想达到这种目的是非常困难的，因为我们的地理位置首先就制约了我们与证券公司和股民的合作，开户转户不便。

现在我们与证券达成一致意见：一个是利用他们的专业水平利用我们以前曾经驻点现在经常有客户来我们银行来咨询这一便利逐步把客户挖过来。另外设想利用股市沙龙的形式来吸引一部分开户前来交流与开户，这个沙龙场所的设定既要兼顾到方便客户开户，又要有一定量的人气来聚集，我们准备利用我们的会议室定期举办一些诸如理财投资沙龙的方式来发掘新股民，扩大我行三方存管客户的开户量，具体方式

在近期内定下来，力求能取得一定的效果。视情况，我们设想再在其他证券公司之间推广。

3、代发工资方面：对于代发工资，我们的打算是这样的，也是要立足区域，首先是与营业部和信贷上对在我们开户的一些企业作一个梳理，列出清单来。对于目标企业，腾出一些时间与精力分别与他们沟通，事实上这项工作，我们在节前已经着手去尝试着去做了，节前我与张总在办公室详细地谈过这个业务，他们拥有100多员工，又是在本地区，对于代发工资业务我们已达成初步意向。另外象一些企业虽然人员不多，但是与他们有合作基础，应该不是十分为难的事，就通过这种方式我们可以积少成多，这也是在公司业务方面值得去尝试着做的事情。我相信做成功了一家二家，以后这项业务的合作就会越来越顺利。

4、信用卡工作方面：这项工作，我觉得还是要群策群力，毕竟众人拾柴火焰高，贷记卡的发行，是需要一个单位共同努力才能完成的一项工作，一个人很难独立完成。在确保千斤重担众人挑，人人肩上有指标的前提下，注重信息搜集，工作有的放矢，主动营销。在信用卡的发卡方面，我们要充分挖掘信贷资源，在贷记卡发行难度越来越大的情况下，大家可以多提供一些信息渠道，象去年一样通过与营销中心合作的方式去完成这项任务。但是要把握好亲访亲签，注意办卡过程中的欺诈风险。

养的，要最大程度地满足和开发客户的金融需求。二是要加强柜面等一线营销的力度，通过培训要让大家熟悉自己推销的产品特点。优点、缺点、价格、品种、宣传促销等等。尤其在客户面前要注意显示对产品非常熟悉。我们甚至可以参照其他银行奖励到人的做法，作为我们个金条线上要以上线的客户管理系统为依托，加强对贵宾客户信息的搜集工作，不断完善贵宾客户资料，加强对存量个人中高端客户在基金定投方面的营销，广泛宣传我行代销基金、保险与相关理财产品的理念，提升我行代销基金、保险及其理财产品的影响

力。我们不敢保证这么做会有多大的成效，但是我们认为，要做好这几项工作，首先是要让客户晓得我们有这些业务的存在，不要让客户误解成我们银行只是存钱的地方。前台柜员在推介金融产品的同时，也是在销售银行形象和文化，一线员工为客户提供卓越的服务之后，银行品牌就会深入客户心中。情感营销、口碑营销，是最稳定也是最难以复制的。

6、理财业务方面：我还是觉得这是一项令我们觉得很头痛的事情，有句话叫酒香不怕巷子深，我们行里现在的情况是酒是不香，这条巷子倒是蛮深的，这句话怎么讲呢，我认为产品要营销成功，营销的方式和手段固然重要，但是你没有一个好的产品，你有再好的手段也是没有用的。没有好的产品这是银行目前的致命伤，总行还是要加快产品创新步伐，为客户提供个性化的能真正为客户带来收益与实惠的产品，当然我们的营销手段与能力也是有待提高的，在10年的理财产品销售中，我们还是要配合上级行的理财产品的发售，促进贵宾客户的增长和储蓄存款的增加。上面是我们对10年度个人业务工作的一些想法，当然计划的预期效果还是要有待于全行上下的通力合作，还是需要实际工作中的检验及需要做相应的调整。

银行工作总结篇四

xx银行一直最注重的是服务态度，一切为客户服务。我们必须深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。现制定银行工作计划如下：

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的‘先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。继续加大以代发工资业务为手段，

有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。发挥先锋模范作用。我们将实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

银行工作总结篇五

上半年的工作中，我支行按照总支行的`工作部署，做好开门红工作部署，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础，现将主要工作汇报总结如下：

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx[]列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生的风险，并且对xxxxx进行了。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中[]xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元，

较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx□

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时□xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想

认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

银行工作总结篇六

一年之计在于春，在春天做好一整年的工作计划，这是我作

为银行的员工以来，一直有的习惯，今年也不例外。有了计划，我也就有了工作的方向，哪怕是在工作中还是有很多无法预估的变化发生，我也能够在在一个计划的框架内开展自己的行动，让自己在一年里充实开心的过完。

针对去年我为了争取优秀员工，追求业务的拓展而忽视了自己本职工作的一个小方面这一点，在今年的工作中，我会牢记完成本职工作是我作为银行员工的根基和保障。连本职工作都没有做好的话，那就不要谈什么业务拓展了。这是我在年初给自己定下的规矩，不让继续由着自己走都没有走好就想着去跑了，这样下去的结果只会是捡了芝麻丢了西瓜，得不偿失。我给自己制作了一个本职工作完成表，我会在今年的每一天本职工作完成情况里做出清楚明晰的记录，让自己远离去年好高骛远却又不够踏实的浮躁之心。我会时时刻刻用最基本的工作来监督自己本职工作的完成度，希望在年终的时候有一个崭新的结局。

当然，做好了本职之后，我还是要拓展业务的，这可谓是为成为银行优秀员工的必经之路。没有哪个优秀的银行职员是业务不怎么好的，他们除了有高智商的拓展方案，也有勤奋努力的工作态度。这都是我学习的方向。我在今年里，我想我就把拓展业务当做是我的态度好了，让自己处在一种积极主动的勤奋状态下进行今年的工作。说不定，今年我的工作就能够有一个大丰收的结局了。拓展业务还是需要一件学习的事情，我会在工作之余，抽时间多看看书，多看看网上的信息，让自己保持大脑的打开，时刻接受新鲜的资讯，为我们银行的业务拓展开辟一条康庄大道来！

在银行的工作，让我深刻的明白了一点：不是只有商人才需要常常与人打交道，哪怕是我一个小小的银行柜员，我也需要常常与客户打交道，这就要求我不断地学习如何与人为善了。过去的我，或许说现在的我，也还是脾气一般的一个工作人员，时常会因为一些客户不尊重的举动而出现一些小情况，我希望我在今年的工作中可以改正这一点，让自己能够

更加包容的对待那些“胡搅蛮缠”的客户，毕竟我代表的不是我自己，还有我们银行的形象，不可以因我个人的情绪把银行的事情搞砸！

银行工作总结篇七

根据20xx年的工作总结，客户投诉量逐渐减少，在服务质量不断提高的基础上展开了20xx年工作计划。20xx年，是工商银行股改进入最后冲刺的一年，也是业务发展面临严峻挑战的一年。为此，我们必须在认真总结20xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。20xx年的银行工作计划如下：

- 1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保20xx年内控综合评价维持一类行的目标。
- 2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。
- 3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。
- 4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、

团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

（一）客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

（二）营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

银行工作总结篇八

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的'实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合能力、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的换位思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为三农服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行工作总结篇九

尊敬的'各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx□一年多以来，我从一个在对银行业务几乎什么都不懂的实习生到现在对各项业务都能熟练应对并服务于每一个客户，这其中的成果离不开领导的支持和同事们的帮助，在这里真诚的向大家说声：谢谢！为不辜负领导的期望将工作做的更好，我特制定出银行个人工作计划。

我所在的岗位是。。的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，。。的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

记得刚来时，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同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有

我师，要千方百计的把自己不会的学会。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，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，在银行 工作计划 就有这样一条是：不论身份，不论金额大小，耐心服务每一个客户。谨记在心，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，

共同进步。争取更好的工作成绩。

银行工作总结篇十

保密工作不仅关系到党的事业发展，关系到国家的长治久安，而且关系到企业的切身利益。当前，在金融业全面开放，我国经济进入新的发展阶段的新形势下，保密工作面临的形势更加严峻，任务更加艰巨，责任更加重大。作为地方性商业银行，城市商业银行保密工作肩负着既要保守金融工作中的国家秘密，又要保守自身商业秘密的双重任务。如何加强新形势下的城商行保密工作，是摆在我们面前的一个重要课题。对此，笔者略抒己见。

一是国际大环境的变化对城商行保密工作提出了更高的要求。当前，国际间的竞争总体呈现加剧态势，为了在政治、经济、军事、科技等领域斗争中取得优势地位，国内外敌对势力都在不遗余力地窃取我国各方面的情报和信息。同时，随着全球经济、信息、科技的发展和我国对外开放的不断扩大，对外交往的各种限制也逐渐减少，境内外人员往来愈加频繁，再加上高科技窃密手段的不断变化，窃密渠道和泄密隐患明显增多，窃密的技术性和隐蔽性更强，使保密形势日益严峻，工作难度日益加大。作为商业银行，在日常金融活动中不可避免地接触到一些国家秘密和金融工作秘密，如何正确应对出现的各种新情况和新问题，确保这些国家秘密和金融工作秘密的安全，需要城商行认真研究和思考。

争对手的商业情报和战略动态。保密工作的不到位，有可能造成业务创新核心技术、客户信息资料、战略规划及重大工作部署等一些内部秘密的泄露，如果被竞争对手获取并利用，将导致自身在业务竞争中处于劣势，丧失发展的主动权。如客户资源营销资料的泄露，有可能被同业单位捷足先登，造成工作被动，为行里带来损失，甚至给客户带来一定危害。三是加强保密工作是保障城商行增强公信力和稳健发展的必要举措。随着信息化的不断发展，信息的公开和共享逐渐成

为信息化发展的基本趋势。与国有银行、股份制商业银行相比，城商行的社会公信力明显处于劣势。在推进信息化进程中，如果不能正确处理公开与保密的关系，不仅会造成内部秘密信息、数据资料的泄露，一些敏感信息还有可能被一些别有用心的人所利用，夸大其词，在社会上进行造谣传播，损害城商行的社会形象，降低社会公信力，为城商行事业的发展带来障碍。

面对新形势下对保密工作提出的新要求、新挑战、新课题，部分城商行在思想观念、保密制度、工作手段等方面，仍然存在着一些不相适应的问题，主要表现在：

一是思想不重视，保密意识淡薄。部分城商行对保密工作还不重视，保密意识淡薄，忧患意识不强，有的认为保密工作是领导、保密工作人员的事，与己无关；有的认为“无密可保”或“有密难保”，工作无所作为；有的认为“保密影响工作”，在完成一些急、难、重任务时，简化甚至省略保密程序，不能正确处理业务发展和防范泄密风险之间的关系。二是保密工作机制还不健全。近年来，城商行保密工作取得了一定成绩，建立了基本的保密工作体系。但从总体看来，个别城商行保密管理模糊，保密力量不足，保密工作人员履行职责不到位，保密工作制度也还不能覆盖到全行工作的各个环节，保密工作体系亟待健全和完善。

三是日常工作疏于防范，保密隐患较多。部分干部员工不了解保密常识，法规意识淡薄，缺乏保密防范的基本知识和技能，在日常工作中泄密隐患较多，如有的单位和重要岗位内部秘密文件、重要资料随意摆放，外来人员随手可获；有的未经审批或把关不严，随意对外提供涉及内部秘密的文件资料；有的将重要文件或资料带回家中或车上；有的人员临时离岗时，门不关、橱柜不锁、文件不收；有的存在防外不防内思想，对外警惕有余，对内疏于防范等等。

四是技术防护薄弱。目前，随着科技信息化的快速发展，计

计算机设备存在的泄密风险越来越大。城商行技术防护方面还存在很多问题，如下班时电脑不关、u盘等存储介质不收；有的u盘在内部工作处理的机器和上网电脑间随意插拔，缺乏防护措施；有的办公自动化系统与上网机器共用一台，违规使用通信和办公自动化设备等。

城商行要牢固树立保密就是“保安全、保发展、保和谐”的观念，正确认识和把握当前保密工作的环境条件、范围对象、方式方法，牢固树立政治意识、大局意识、忧患意识和责任意识，完善工作机制，明确工作重点，抓好措施落实，努力提升城商行自身的保密工作水平。

1、健全组织架构，完善工作机制。

健全的工作机制是做好保密工作的基础。要从健全组织、完善机制等方面着手，建立健全科学规范、保障有力的保密工作管理体制，确保城商行保密工作顺利开展。一是要搞好组织建设，按照国家关于保密工作的相关规定，建立健全各级保密工作领导组织，精选政治过硬、业务精湛、作风扎实的工作人员作为兼职保密员，确保保密工作组织架构的健全完善。二是要建立领导干部保密工作责任制，应将内部各单位负责人作为保密工作的第一责任人，分管领导负责直接组织保密工作，其他领导各自对分管领域的保密工作负责，兼职保密员负责具体落实好保密工作，使各级领导分工合理，责任明确，真正在行内形成一级抓一级、层层抓落实的保密工作体系。三是要层层签订保密工作责任书，总行要与下属分、支行、内设部门负责人之间签订保密工作责任书，同时，要加强对行内涉密人员的规范管理，使所有涉密人员都要与单位签订保密承诺书，确保全行干部员工人人都有保密责任，人人都抓保密工作，真正发挥全员作用，提高保密工作的整体效能。

2、健全规章制度，加强规范管理。

要结合当前业务发展需要，本着严密、实用、规范的原则，按照国家、省、市关于保密工作的相关规定，结合地方性商业银行的性质特点，着重抓好保密工作制度的修订完善工作，科学整合保密工作流程，规范日常业务行为，努力形成一套覆盖内部各个经营管理环节、适应城商行发展要求、有利于保障自身快速发展的保密工作制度。其中，要重点建立内部秘密定级制度，明确内部各个业务领域的秘密范围和等级，并定期更新下发到各支行，指导全行工作人员执行，以督促支行针对容易泄密的重点环节和重点岗位，强化防范措施，使全行干部员工明晰自身岗位所要保守的内部秘密，确保各级保密工作能够严密高效、审慎规范运行。

3、突出工作重点，抓好贯彻落实。

要按照“积极防范、突出重点”的原则，加强保密要害部门、要害岗位、重要资料的规范管理，完善人防、物防、技防相结合的综合防范体系，做到防患于未然。一是加强涉密文件的管理，专人负责，严格建立秘密文件的收发、分送、传递、借阅、移交、存档、销毁等环节的登记制度，不得擅自扩大秘密文件资料阅读范围。二是加强内部重要资料的管理，对涉及经营管理、不良贷款清收、核销、业务创新、金库规划、商业合同、招投标文件、纪检案件等关系到全行发展和切身利益的重要资料，以及未出台的工作安排、未公布的干部人事任免等方面的资料等，都要严格控制在需要知悉的人员范围内，未经批准一律不得对外提供。三是完善客户信息档案保密制度，实行专人负责，既要尊重客户意愿，未经批准不得向任何人泄露客户信息，又要加强管理维护，防止相关信息的无意泄露，防止给客户和行里带来损失。四是重视涉密计算机信息的保密管理，做好涉密网络、涉密计算机、涉密介质的管理，确保涉密计算机不上网、上网计算机不涉密，严禁在非涉密计算机上传递、处理、存储全行重要秘密。五是要加强对外宣传信息的管理，正确把握好对外信息宣传和保密工作的关系，搞好审核把关，防止对外披露的信息含有涉密内容。六是要加强涉密载体的销毁工作，对于淘汰的电

硬盘、u盘及相关涉密文件、内部重要资料等，要严格按照保密规定要求，集中统一进行销毁，严禁私自处理，以把好保密管理的最后一道关口。

4、强化保密培训，搞好队伍建设。

要按照“适应形势发展、针对业务特点、创新方式手段、注重教育效果”的总体要求，进一步拓宽思路，搞好保密宣传教育，加强保密工作队伍建设，提高全员的保密工作素质。一是要大力搞好保密宣传教育，坚持常抓不懈，警钟长鸣，积极利用内、外部网络、专家讲座、专业会议等形式，多渠道、分层次、全方位地开展保密教育宣传工作，并利用典型的失密泄密案例，强化反面典型警示教育，使员工像对待高压电一样对待保密问题，达到“人人学保密、人人讲保密、人人知保密”的目的。二是抓好涉密人员的岗位培训，重点抓好对各级办公室负责人、文件收发员、系统管理员、主要业务部门、重要岗位等涉密人员的管理工作，加强防范窃密、泄密知识培训，大力提高保密技术专业水平，形成保密工作的专业技术骨干队伍。三是规范员工保密工作行为，按照全员保密的工作思路，牢固树立“大保密”意识，规范全员经营管理行为，使每一个员工都做到“不该说的秘密不说、不该问的秘密不问、不该看的秘密不看”，真正谨言慎行，努力营造人人都是保密员、人人都有保密义务的良好氛围。

5、加强检查监督，严肃责任追究。

工作小组的作用，有计划、有重点地搞好保密工作自查和专项检查工作，及时发现和堵塞泄密隐患和泄密漏洞，使城商行保密工作水平不断得到提升。二是要建立失、泄密事件的报告制度和重大突发泄密事件应急预案，对发生的泄密事件要迅速采取补救措施，明确责任人，及时报告上级保密工作机构，确保失、泄密事件的及时有效化解。三是要建立健全责任追究制度，对凡因工作失职或违反规定造成失泄密事件的，要视情节轻重，该批评的要严厉批评，该处分的要坚决

处分，对情节严重的重大泄密行为，要移交司法机关处理，决不姑息迁就；同时，还要按照“谁主管、谁负责”的原则，严格追究相关领导的责任，以维护保密工作的严肃性。