

最新国企银行工资一般多少 银行工作总结 (优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

国企银行工资一般多少篇一

20xx年在县委、县政府的正确领导下，在银监等监管部门的监管指导下。村镇银行坚守村镇银行定位，坚持“服务三农、惠民共赢”的办行宗旨，立足农村，着眼长远，精心谋划，锐意创新，完善内部管理，积极拓展各项业务。至十二月三十一日，我行总资产达万元，比年初增加万元，增幅%，资本充足率%；各项存款余额万元，较年初增加万元，增幅%；各项贷款余额万元，比年初增加万元，增幅为%；年度综合收息率%，本年计提各类呆帐准备万元后，实现利润万元。拨备覆盖率%，资本收益率%，存贷比%。其中个人贷款余额万元，农业小企业贷款万元。不良贷款万元，不良率%。实现了我行20xx年工作的跨越式发展□20xx年获得县委、县政府表彰的xx年度荣誉。

科学发展的新路。结合县和我行的实际情况，通过年初的精心安排部署，重点抓好以下措施的贯彻落实：

- 1、坚守村镇银行市场定位，坚持服务“三农”、服务社区、服务小微企业，坚持“小额、分散”的信贷原则拓展业务。
- 2、推进客户经理专业化建设，充分借鉴银行客户经理专业化经验与成果，在全行积极推进客户经理专业化建设，不断增强服务“三农”的水平，提升银行核心竞争力。

3、开展综合营销、全员营销、客户带客户等营销方式，发挥全行员工的主观能动性，深挖全员营销、综合营销潜力，激活全行所有资源撬动负债业务发展。

4、在风险可控、成本可控的前提下，积极向村镇延伸服务点。今年已在镇新开立一个点、计划年底再在镇开立一个营业点。不断完善服务功能，提高服务质量，把村镇银行真正办成为县域“三农”经济服务、基层老百姓服务的银行。

重点，加大涉农信贷投放力度，确保“三农”信贷投向政策不偏离。

6、以支持小微企业和劳动密集型企业发展为抓手，为增加居民收入、促进就业提供良好的金融服务。

为把客户经理团队打造成为一支服务“三农”的高素质队伍，不断提升“三农”专业化、特色化金融服务水平，提高风险防控能力□20xx年以来，我行积极实施业务、人才、机构专业化要求，坚持把区域优势产业、目标客户群体、本行市场定位、未来发展规划作为客户经理专业化分组基本依据。坚持“有所为有所不为”的行业选择、市场细分原则，按客户资源、行业熟悉程度优先的专业化客户经理组组建原则，采用“一组一业，做精做透”深耕“三农”业务，全行经过全面布局与谋划，现阶段共设置3个专业化客户经理组。

贷款余额万元，其中小微企业贷款户，共计万元；发放小额农户贷款户，共计万元；发放专业农户贷款户，共计万元；发放农户经营性贷款户，共计万元；发放农户汽车按揭贷款户，共计万元；发放农户住房按揭贷款户，共计万元；发放农户其他贷款户，共计万元。利率市场化定价为客户与银行深入合作搭建了一个良性的互动平台，由银行单方面想方设法“稳存”变为企业主动千方百计“留存”。银行内部营销观念转变，坚持走利率市场化发展道路，客户寻求与银行合作意识加强。

强与县农委、农业局、水务局等部门联系，深入农户和田间地头，调查涉农贷款数量、用途。其中，我行投放信贷资金万元支持购买水泵、新打、改造机井，改善农田水利设施，提高灌溉能力，向改善农村人畜饮水条件方面投放贷款万元，向河堤防洪工程投放万元，支持“万村千乡”市场建设投放万元；今年支持新打机井眼、维修加固水库座、修整河道水渠公里、铺设灌溉水管公里、储备调运化肥吨、农膜吨、农药吨、籽种公斤，支持粮食、油菜籽、蓖麻等农产品收购贷款万元。为提高支农效率，坚持“农事特办”的原则，我行将小额农户贷款的审批权限放到支行风险经理，缩短信贷审批流程，开辟信贷绿色通道，同时实施利率优惠政策。在担保方式上面，推广与我行合作的农村金融合作代理组织人员保证担保、多户联保、担保机构保证担保等组合担保方式，方便了小额农户、专业农户贷款。

广大农户的充分信任，服务质量和效率受到当地政府和农户的一致好评。

3、支持个体工商户工业品下乡、农产品进城流动资金贷款万元。支持村镇居民、专业农户发展生产贷款万元。

1、村镇银行点少，社会公信力还在积累中，存款业务的发展十分艰辛。

2、目前，我行所处的农村地区有效金融需求仍然较大，但今年受合意贷款额度管理，难以满足当地农村经济发展的需要。

1、新增存款元，余额达到元；

2、新增贷款元，余额达到元；

3、综合收息率达到以上；

5、实现利润万元；

- 6、上缴当地税金万元；
- 7、加强点建设，明年起新设支行。
- 8、加强客户经理专业化建设，在专业化深化上再下功夫。
- 9、业务上与紧密合作。
- 10、进一步健全内控管理制度，完善人事和薪酬管理制度。
- 11、坚持客户经理制，进一步推进客户经理专业化建设。
- 12、坚持“三农”专业化方向和社区金融服务，并把涉农金融服务作为我行业务的核心内容。
- 13、积极开展产品创新和品牌建设，促进业务转型。

20xx年的工作任务十分繁重，也面临多方面挑战。我们将以求真务实，扎实苦干的精神，努力改善经营、加强管理、提足拨备、增加利润、做实资产，为努力打造精品“村镇银行”而奋斗。

国企银行工资一般多少篇二

在繁忙的工作中，新的一年即将到来[]20xx年是我们佳泰家房地产公司承上启下的一年。佳泰家花园三期于20xx年2月1日盛大开业，公司的全体营销人员进行全方面销售，随后至20xx年佳泰家花园四期也将启动。这段时间所收获的一切，现在做一个小小的总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。

一、自20xx年11月中旬后，从办公室岗位调到按揭专员岗位。

现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出了保证，以及我公司和银行手续的快捷，并与银行、房管局、公证处建立的紧密的合作关系，保证了我公司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。

冷水江市房地产管理局规定，所有的按揭贷款客户都要先办预告登记和预告抵押登记，才能办理按揭贷款手续，所以我部门与房管局有了更为密切的合作关系。

从20xx年12月5日起，中国工商银行股份有限公司冷水江

支行规定，所有按揭客户需要先办理资料公证手续，才能发放贷款，这对当时顺利的情形稍有阻碍，但我们对公证手续的办理进行了多次了解，现已对这步骤得心应手，保证贷款第一时间发放的进度。

因为按揭贷款的工作性质，我部门与银行、房管局、公证处等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配合工作，使他们能够为我们做最好、最快、最大的帮助和服务。我公司所有按揭客户为218户，在我们大家的共同努力下□20xx年我们共完成银行放贷180户，金额为？万元。还剩下38户，办理完公证手续为60户（以上数据统计截止时间为20xx年12月31日）。在按揭贷款工作过程中，我部和销售部的同事也针对一些特殊客户说服并放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼加快了速度。

二、在这一段时间对按揭工作的锻炼，针对一些按揭贷款客户存在的问题，我们会尽最大的努力去做到最好，同时我们对工作有了新的认识；这里对以往碰到的问题及客户本身的问题进行总结。

(2) 客户交完首付后，既不来交贷款资料也不签合同，最后导致联系不到本人；

(3) 有些客户知道放款后，自己就要开始还款，所以客户觉得拖的时间越久对自己越有利。其次是销售员拿到客户首付后，便将客户推到贷款人员那里，不再管了的现象大有存在，所以要采取销售人员对按揭贷款客户负责到底的制度。

(4) 再与银行、房管局联系，有事找领导解决时应注意场合，说话应小声低调。

(5) 找领导签字前，应把提交的资料认真的整理一遍，做到无涂改，无粘贴，无漏填的迹象。

(6) 在工作中，应随时清楚掌握按揭的详细数目，做到即问即答的效果，并且对工作当天用笔记几下今天做的工作并进行总结。

(7) 与同事们的沟通配合要更加融洽。

20xx年度工作计划

1. 加强工作力度，从被动的工作转为主动工作；
2. 严格遵守认真执行公司的各项规则制度；
4. 认真负责管理购房按揭贷款客户的资料；
5. 负责对逾期未能提交按揭贷款资料的客户进行催缴；
6. 陪同按揭贷款客户办理所有手续；

7. 完成上级主管领导交办的其他工作。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，我要积极的提高自身各项业务素质，在今后工作中，一定认真总结经验，克服不足，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量，努力把把工作做得更好，将在按揭贷款方面的资金回笼做出贡献。

国企银行工资一般多少篇三

20xx年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几。

20xx年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，一个刚刚踏上社会的小兵，来到广发奉天，我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。我积极投身银行各种产品的营销，今年2、3月份，我跟着何斌和丛东宁等客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随李强学习

了个人贷款有关业务，从个贷客户资料的收集，个贷资料的整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。期间，我多次随李强到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

下，我现在已经可以独立开始办理业务了。虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1. 在道德品质方面，我自认为没有问题。
2. 在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。
3. 个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存款150余万元，时点存款200余万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。
4. 业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

20xx年我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶奉天人

国企银行工资一般多少篇四

本年，国度履行财务、信贷“双紧”的目标，其目标是裁减货币投入，增进原有出产要素的调整及优化配置设备摆设，从而到达把握通货膨胀、巩固成长经济的目标。贸易部分担当着回笼货币、繁华市场的任务，其策划如何，对付可否巩固市场，增进经济成长意义庞大。一年来我行活化资金存量，调整好两个布局，进步原有资金的利用效能，减缓供求矛盾，做了大量的工作，现总结如下：

本年初，我们根据上级行订定的分类排队标准，联合“非常制分类排队法”，思虑国度和总行发起的赞成序列，对扫数贸易企业进行了分类排队，订定了“增、平、减”筹划，使贷款投向投量、保压重点十明了确，为本年的调整工作博得了主动。到年底，一类企业的贷款比重达xx%较年初上升xx个百分点，二类企业达xx%较年初下降xx个百分点，三类企业达xx%较年初下降xx个百分点。这表明，经过议定贷款存量移位，贷款布局更加优化。

长期以来，因为我市贸易企业策划办理程度不高，导致滚动资金利用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个同等理：

一是有题目商品偏多，商品资金占用同等理；

二是结算资金占用偏高，扫数滚动资金内涵布局同等理；

三是自有资金偏少，占扫数滚动资金的比重同等理。

针对这三个同等理，我们花大气力、下苦工夫致力于现有存量布局的调整，从存量中活化资金，紧张展开了以下几个方面的工作：

在扫数国营贸易践诺了内部银行，美满了企业滚动资金办理机制，裁减了滚动资金的跑、冒、滴、漏，资金利用效益明显进步。本年扫数滚动资金占用比客岁增加xx%而购、销、利的增幅均在xx%以上，资金周转加快xx%。据统计，本年以来，经过议定展开内部银行，贸易企业约计节省资金xx万元。

针对贸易企业资金占用高、潜力大的题目，我们本年发起市当局召开了三次清潜工作策动大会，构成了各级挖潜带领小组，有力地鞭策了全市贸易企业挖潜工作的展开。为互助好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员xx人次，救助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金xx笔，xx万元，遭到了企业的高度称赞。

为办理贸易企业自有资金少、抗风险本领差的题目，我们除发放滚动基金贷款利用利率杠杆鞭策企业补资外，还广泛宣扬，自动策动，指导企业学会过紧日子，变消耗基金为策划资金。在我们的鞭策下，有xx户企业把筹办用于消耗的xx万元资金扫数用于参加周转。本年，我们共鞭策贸易企业补资xx万元，为年筹划的xx倍。

因为我们展开以上工作，使我市贸易企业的资金占用布局获得明显改进，全年处理各种积存商品xx万元，使商品适销率由客岁的xx%上升至xx%。紧缩各种结算资金xx万元，使结算资金占扫数滚动资金比例把握在xx%以下。全年补资xx万元，使自有资金占扫数滚动资金的比重由年初的xx%上升至xx%。

经过议定调整两个布局，增进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用紧张同等理的矛盾得以减缓。

国企银行工资一般多少篇五

来到这个大家庭。如今，伴随着新年的到来□20xx年也即将走向尽头。

回顾在这里的将近一年的时间里，我作为一名普通的柜员，在工作中充分的学习和努力的提升了自己，服务了客户。并且从领导的指点中，认识了许多与银行工作有关的知识 and 经验。这让作为一名新人的我有了很大的成长。

总结这一年，在工作方面，我经历了很多也学习了很多，现对我这一年来的情况做如下总结：

作为__支行的一名新人柜员，我在工作方面其实有很多不足的方面。如在服务上还不够周到，面对工作的耐心也不是特别足。尽管在工作方面我一直努力保持着严格认真的态度去处理自己的每一次任务。但随着时间过去，与其他前辈相比，我还是欠缺了许多。

后来，在工作方面我开始主动的去学习和提升自己。礼仪方面，我通过向前辈的学习和请教，在工作上有了很多的改善。这点一方面，我一开始只是模仿着前辈的工作，但很快，我也努力的吸收了这些经验，并慢慢修正为适合自己工作的做法。

如今，在礼仪上我已经能良好的达到标准，并能让客户感到满意和好评。让自己成长了不少。

此外，在于服务方面。起初我在工作中只知道给客户按照基本流程进行工作，不仅对不太了解业务流程的客户不太周到，也无意间丢失了很多的机会。后来，随着领导培养的深入，我也深刻的感受到自己责任的重要。不仅开始在工作中确认客户的情况，及时的给予帮助，还认真的学习了银行的业务。这不仅仅是为了提高我的业务能力，更是为了让我能在工作

中给客户做好业务推荐，为银行的理财产品带来更多的新客户。

一年来，我成长的不仅仅是工作的能力和技巧，在思想和态度上也有了不小的提升!根据工作的情况，我认真的学习了企业文化，提升了自己作为一名银行柜员的责任心。同时我还锻炼了自身的管理能力和对心态的调整。

心态和自我管理的提升都让我更好的适应了柜员工作的枯燥，在工作中也能以更好的状态去服务客户。

在这20xx即将到来的时刻，回顾这将近一年的工作，我有成长也有不足。但这些来自过去这一年的经验，都会为我在20xx年的工作提供更多的动力!