

# 最新银行机构业务部工作总结 银行业务部门内务工作总结(精选14篇)

政务工作需要政府机关和各级公务员的协同合作和高效执行。在质量月期间，我们也发现了一些不足和问题，下面是我们的改进措施和建议。

## 银行机构业务部工作总结篇一

### 一、不断提高人员素质

七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“××××制度”，有效地遏制了风险的蔓延。

式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化治理。年内主要做了以下七点工作：

(1) 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

(7) 开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力

的培养，提高结算工作质量和效率。

## 二、加强成本意识，提高经济效益

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销费等等。2011年，共发生业务招待费20000元，折旧费188800元，工会经费12000元，职工教育经费8500元，养老保险金361200元，医药保险金291700元，失业保险金161100元，住房公积金123200元，固定资产折旧费188800元，长期待摊资产摊销费261000元。全年共实现利润200万元，较计划超支20万元，实现净利润170万元，同比增加20万元，增长了11.76%。超额完成了全年的目标任务。同时严格遵守有关规定，认真核算，使得单位缴费职工100%地缴纳了住房公积金，全员缴纳了养老保险，基本医疗保障率达到96%以上。

## 银行机构业务部工作总结篇二

以下是为大家整理的关于银行业务员年终工作总结的文章，希望大家能够喜欢！

转眼间，我进入一行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有着辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的2011年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

### 一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有着更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦钻研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

### 二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

### 三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20--年-月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20--年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总

结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20--年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的一行欣欣向荣，作为一行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## 银行机构业务部工作总结篇三

尊敬的领导：

xx年已经过去，回首这一年的工作，只觉得时间过的太快。在支行领导班子的正确领导、各部门领导的亲自带动下及同志们的努力下，融汇支行取得了可喜的成绩，我做为融汇支行公司业务部的一员，伴随着支行公司业务的不断突破，自身在工作业绩和业务能力上也取得了一定的进步。在工作中也发现了不少自身存在的缺点和毛病，并努力的正在将其逐步改正。为了更好的总结经验、教训，继续鼓足干劲做好xx年的工作，特做如下总结：

刚刚过去的xx年，我经历了人生中很多个“第一次”：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务

开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。。。。。。这太多的“第一次”构成了我的xx年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业

务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走

完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间与同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个

非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律己在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

崭新的xx年已经到来了，经历了近一年的工作磨合，我已经基本适应了融汇支行公司部的工作特点。也十分喜欢我们这个追求上进的集体，这里为我开拓业务提供了良好的支持环境。这里有全国十佳客户经理、有营销能手、先进工作者，我要多向他们学习，借鉴他们的营销方法。xx年，我将面临新

的挑战，因今年占我业务量最大比例的开发贷款将到期归还，且支行失去了我最熟悉的房地产开发贷款业务的承办权，我将失去这方面的大量的客户资源，不得不寻找更多的其它客户。我争取至少营销成功大中型客户及小企业客户各一个，新增业务品种一种。在完成支行下达的各项存款、贷款、中间业务收入等指标的基础上，争取在新业务上有所突破和创新。近期营销的中国投资担保有限公司与我行业务合作的前景十分广阔，如果能够突破现在文件束缚成功实现合作，将使我行在工程保函方面占领沈阳市场，树立融汇支行服务品牌，实现业务创新。

xx年，我力争创造更多的、美好的第一次！

来源□xiexiebang

## 银行机构业务部工作总结篇四

截止到年末我行共有表内不良资产七笔共计3950万元，其中次级类三笔（昊源、中机、新华能源）共计2370万元，可疑类四笔（东宇电气、高德、五色石、天缘试剂厂）共计1580万元（年末盛京高尔夫和天辰虽未划为不良，但为维护我行资产安全，该两笔贷款仍划归我部门直管，并按照不良贷款管理，该两笔贷款本金分别为940万元和1100万元）。年一季度清分将盛京高尔夫转为次级，将新华能源由次级转为可疑。

年初分行下达的清收指标为xx万元，今年我部门在行领导的指引和各部门的配合下，努力开展不良资产清收工作，截止到年底，我行清收处置不良资产本息共计3219.6万元，其中现金收回859.6（五色石520万元，中机36万元，埃默药业198万元，天辰105.38万元，天缘试剂0.22万元），以物抵债2420万元（昊源）。

目前我行共有六笔不良资产共计2410万元，其中次级类两笔（中机、盛京高尔夫）共计1220万元，可疑类四笔（新华能

源、高德、天缘试剂厂、东宇电气) 共计1190万元。另外中机已处置抵押物，该笔贷款有望于近日现金收回。

目前我部门已上交信用卡申请表69张，已完成上级下达的65张任务；完成吸收存款1200多万，完成了上级下达的350万吸存任务。至此，上级下达的指令性任务和指导性任务均已完成。

1、昊源房产开发公司不良贷款是我行此前数额最大的一笔不良贷款，且情况复杂，清收难度相当大。该笔贷款的抵押物为划拨形式取得的土地使用权，且该土地使用权归市民族开发公司所有，同时由于后期没有追加相应的房产抵押或其他保证措施，客观上造成了该笔贷款抵押物的法律有效性存在严重缺陷，导致我行债权悬空，风险巨大。

我部门接手该不良资产后，经我行风险资产管理委员会研究决定，于年6月向市中法提起诉讼，法院于年2月判决我行胜诉，进入执行阶段。但由于昊源公司和民族公司纠纷的解决遥遥无期，致使都市港湾项目房产无法销售，借款人已无经营活动，无任何还款，同时借款人现有房产和开发权均在民族公司名下，并且民族公司只是以土地使用权抵押，并未承担保证责任，因此执行的难度巨大。

后在我部门多方努力下，作通多方面工作，法院终于同意拟将民族公司与昊源公司两家共同开发的都市港湾房产（包括25套商品房、20套车库，总建筑面积共计5494.11平方米）抵偿我行债务（在民族和昊源两家纠纷未解决前，法院将民族公司名下房产裁定我行，也承担了较大压力）。在经我部门上报分行、总行，并得到批准后，同时根据市中院下达的裁定，我行办理了以物抵债手续，抵债金额2420万元。

至此该笔不良贷款终于得到解决，我行权益得到维护。

2、在年我部门恢复组建前，五色石文化传播发展广告有限公

司已是人去楼空，无法与之联系。后经过我部多方努力，通过种种方式和渠道终于与该公司法人代表马川野取得联系，并追加了其个人财产无限责任担保。

年9月我行正式向市中级人民法院提起诉讼，市中法于年末判决我行胜诉。今年2月19日该案件进入执行阶段，马川野曾提出以抵押物中的三栋别墅（抵押物共四栋别墅）抵偿欠款，被我行拒绝后，又通过种种关系企图阻挠该案的执行。后我部门采取了迂回策略，通过作评估机构的工作，使该四栋别墅的评估值低于其所欠我行债务。经过我部门的不懈努力和法院执行部门的大力配合，借款人迫于压力终于在今年6月主动变卖了抵押物，现金还款520万元，此笔不良贷款被成功收回。

3、天辰房地产综合开发有限公司于年与我行签署还款协议，并于年12月归还贷款本金500万元，年末贷款余额为1100万元。今年一月，在我们的督促下，天辰公司将另笔100万元的贷款本息全部结清，经过行领导批准，我行释放了相应的抵押物。该案进入执行阶段后，由于法院受到外界干扰，减缓了执行进度。年11月4日，我行与天辰公司达成新的还款协议，协议规定，天辰公司于明年6月底前将所欠我行的全部贷款本息及相关费用还清。

4、在我部门接手天缘试剂厂贷款项目之前，该笔贷款抵押物就已灭失，使我行债权面临巨大风险，后经过我部门与该公司的多次交涉，追加了天缘集团担保，使我行债权不至悬空。我行于年向市中院提起诉讼，中院一审判决我行胜诉，被告方曾提出上诉，后又撤回上诉。目前该案已经进入执行阶段，同时分行也已批准对该案实行风险代理的方式进行清收。

5、高德装饰有限公司不良贷款，借款人长期以来已无任何经营活动，企业处于停业状态，并且该笔贷款抵押物也存在先天缺陷，该抵押物被市金融系统110网络报警中心租用，全市1000余家金融机构与此联网，收回抵押物难度很大，且该

抵押物是本案唯一可执行资产，因此该笔贷款的清收难度很大。

根据高德装饰有限公司不良贷款的实际情况，经支行风险资产管理委员会反复研究讨论，我行于年6月1日向市中级人民法院提起诉讼，法院于年10月6日下达判决，我行胜诉。现该案已进入执行阶段，同时我行已向总行申请对该案实行风险代理。

6、中机机械有限公司于今年1月29日逾期，在我部门的督促下，该公司目前仍正常还息，并在今年1月归还了20万元贷款本金。目前看来，借款企业已处置抵押物，我行有望近期收回该笔不良贷款。

7、盛京高尔夫俱乐部有限公司不良贷款于今年5月正式划归我部门管理。接手该不良资产后，我部门坚持每周两次的电话催收，取得了一定成果，该公司还息12万元。由于该笔贷款同样存在抵押物的缺陷，清收存在较大难度，我部门在加大清收力度的同时会严密监视其发展动向，出现情况及时向行领导反应。

8、新华能源的不良贷款，现已无收回的任何希望。借款人法人代表已死亡，经我部门多次实地考察，借款单位和担保单位均已停业瘫痪，也无任何可执行资产，故经我行风险资产管理委员会研究决定，对该笔不良贷款作核销准备，同时决定该笔贷款原经办人下岗清收，并且由其个人承担开展核销工作所需费用。目前我部门已开始进行核销的前期准备工作。

## 9、完成不良贷款的交接工作

为加强对我行不良资产的管理，我部门对包括原黄河支行管理的高德装饰有限公司、东宇电气有限公司，原南湖支行管理的盛京高尔夫俱乐部有限公司等三笔不良贷款，在信贷部配合下与经办行顺利完成了交接工作。至此，我行五级清分

后三类的不良贷款，已全部划归我部门直管，这样既有利于对我行不良资产的统一管理和清收，也减轻了相关支行的负担。

## 10、抵债资产处置

### 银行机构业务部工作总结篇五

公司业务部自今年8月份对外办理业务以来，牢固树立风险、责任意识，严格按照贷款新规的要求，做好贷款的全流程管理工作，促进我部信贷工作健康、有序地开展，并全面地完成联社制订的各项任务目标，现就我部今年8月份以来的工作总结如下：

“工欲善其事，必先利其器”，作为前台的公司业务部，主要是做好贷款营销工作，为客户提供更加方便、快捷、优质、高效的服务，这就要求我们必须熟悉应知应会的知识，如贷款新规、《担保法》以及各有关部门的规章制度、管理办法等，这些知识的学习，不仅提高了自身素质，而且提高了办事效率。

因今年实行的是稳健的货币政策，面临着贷款发放要更精准、有效。我部门对符合贷款条件的客户，特别是“三农”及符合国家产业政策要求的中小企业客户，积极主动地做好贷款营销工作，规范贷款操作流程，到目前为止，发放中小企业贷款14户，金额3610万元，有力地支持地方经济的发展。特别是在规模吃紧的情况下，联社领导高度重视，由我部门牵头，成功对安徽白云棉业股份有限公司组织社团贷款3400万元，解决企业棉花收购流动资金不足问题，并产生了良好的经济效益和社会效益。到20xx年底，我部门各项业务收入将超额完成联社下达的收入计划。

20xx年工作计划：

在新的一年里，“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好信贷人员的培训，工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款新规进行专项培训，不断提高员工素质。

1、是严格按照贷款新规的要求，做好贷款全流程管理工作，确保新增贷款零风险。

2、是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合规、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过采取措施，确保信贷资产质量。

4季度营销贷款4000万元。全年计划组织收入700万元，具体如下：1季度组织收入100万元；2季度组织收入160万元；3季度组织收入200万元；4季度组织收入240万元。

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，加大对“三农”及中小企业客户贷款的扶持力度。一是提高抵押和20xx年计划新增中小企业贷款户数不低于20户，新增中小企业贷款金额不低于全年贷款营销额度的60%，力争年末余额达到1亿元。计划对符合条件的1-2家中小企业组织银团贷款，以解决企业资金不足的问题，有力地促进了地方经济的发展，以期产生良好的经济效益和社会效益。

20xx年，我部将在联社党委的正确领导下，在我部门全体员工的共同努力下，努力履行好部门岗位职责，积极主动地做好贷款营销工作，不折不扣地完成各项工作计划，给联社领

导交上一份满意的答卷。

## 银行机构业务部工作总结篇六

本人系xx银行分行员工，于xx年8月参加工作，任国际业务部国际结算岗。时间一晃而过，转眼间4年已经过去了。在本人参加工作4年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。

国际业务部是负责分行外汇政策的落实和与的专业管理部门，是日常的国际结算工作和风险和内控的日常管理职责部门。本人所在岗位，主要负责日常的审核单据；为贷款审批部门提供打包贷款和押汇贷款业务的专业指导意见，并在贷款发放后，及时注意最新动态，在业务层面上出现可能导致无法还贷的风险点时，及时向信贷员和信贷支持中心做出风险提示；另外负责国际间银行通讯系统（即swift系统）的信息收发工作。6月份中旬，新增添了一项工作：信用证项下和托收项下的收汇，包括了出具联系单告知会计部门入帐，和在有贷款的前提下做出收汇还贷款的提示。

此外，兼职本部门信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

回顾一年来的工作和学习，感慨万千，既取得了一定的成绩，也发现了许多不足。在xx年结束之际做个小结，以此鞭策自己在今后工作中表现得更好。

进入华夏银行的4年多时间里，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是理科本科毕业生，踏上工作岗位后接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在单

证岗位上，本人认识到认真的学习、正确的方法、严谨的态度、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的审单结果和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在华夏优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作中。

正是由于以上的认识，本人在过去的时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职工作。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是很重要的，特别是在工作的条理性上，对工作效率也有很好的提升。

从事新的收汇工作，需要牢记工作的要点，从简单的入手，由浅入深，在工作的过程中逐渐掌握其中的窍门。不断提高业务水平。

今后还将继续努力。

## **银行机构业务部工作总结篇七**

整理个人一年银行业务工作的完成情况及管理情况，以及银行制度执行，员工管理等方面的总结，以下是本站小编为大家整理的“个人银行业务经理工作总结”，欢迎大家阅读，仅供大家参考。

### **个人银行业务经理工作总结(一)**

银行的宗旨就是为客户提供优质、高效的服务。近年来，随着服务行业服务水平的不断提高，大众对服务的专业化、完美化要求越来越高。伴随着我行网点的转型，全辖派驻业务经理工作也正向精细化、规范化迈进。时间过得很快，在今

年这一年时间里，我与派驻机构一起进行了案件风险排查、客户信息补录、核心银行业务知识的培训学习、数据迁移、不规范数据清理、银企对账、反洗钱、运营印章及挂失业务动态自查等。并且在这一年时间里，为了全面了解和掌握派驻机构的风险控制现状，不断强化管理、堵塞漏洞，进一步提高派驻机构的合规操作意识和风险防范能力，与此同时也深深意识到，还有许多需要学习和改进之处，下面就工作情况汇报如下：

## 一、 日常工作情况

在日常工作中严格按照自己的岗位职责进行履职，每日对内部账户、风险科目及大额频繁交易等进行实时监控及账务核对；对事中履职情况进行监督，主要监督和督促事中复核按照业务传票进行实时审核和核销，同时对合规性进行监控。

## 二、 风险管控情况

2、 对特殊业务、“屡查屡犯”业务进行重点监控；

## 三、 制度执行情况

严格落实各项规章制度，保证各项业务顺利进行，让员工养成遵守规章制度的习惯，对上级下达的各项制度，都要求大家认真培训、不折不扣执行。

## 四、 取得的主要成绩

1、 业务差错率有所降低，网点无重大和较大差错，一般差错比例较往年有所降低；

2、 业务技能水平有所提高，通过上半年的不断练习，年内达标合格率100%，百分之九十以上达级。

## 五、 不足及改进

- 1、 业务知识还不是很全面，尤其核心银行系统的不断上线更新，
- 2、 管控能力有待进一步提高，在实际工作中不断积累经验，提高自己的管理监督能力。

### 个人银行业务经理工作总结(二)

\*\*年，我怀揣着美好的理想来到了银行，开始了我的理想之旅。自从来到银行工作时，我就暗下决心要与银行一起飞翔、共成长，在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

银行作为服务行业，为客户提供优质的服务是我们的职责。特别作为一名业务经理，因此在工作中，我始终树立客户第一思想，一直秉着“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我是刚开始接触银行业务，对很多业务还不是很熟悉，每天当清晨的第一缕阳光洒满大地的时候，我已经整装待发，准备迎接新的挑战。我们是跑业务的，每天顶着烈日，有时候饭都顾不上吃，了解客户的所需，为客户提供与他们最贴切的业务服务。这次，我到一家公司去找他们到我行办理业务贷款，刚开始他们负责人对我不屑一顾，我并未气馁，而是从点滴的一些小事做起，以优质的服务赢得该公司的信任，在逐步摸清该公司的情况后，通过多次上门联系，使得该公司在我行办理了贷款项目。同时我还积极联系客户以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中

收到了非常好的效果，取得了客户的信任。

随着银行业的不断发展，银行也多了很多，我们的压力也更大了。我们时时刻刻地注重研究市场，并时刻关注市场动态。分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。从今以后，我要从以下几点开始做起：

一是不懈追求，提高营销能力。搞营销不能只刮一阵风，三天打鱼两天晒网，今天揽储一笔，万事大吉；搞营销也不是单单只为了完成行里、所里下达的各项任务，这是一种自我锻炼，是在培养自己的能力。

二是保持乐观，增强营销的耐力。营销工作涉及面广人杂，有时难免产生误解和矛盾。对此，我们必须要有“宁可人负我，不可我负人”的雅量和忍耐力，保持乐观心态，努力化解矛盾。

三是广结善缘，培养自己的社交能力。无数营销实践证明，业绩好源于人情的美好，客源的丰富来自人际关系的丰富。因此，我常致力于营建良好的人际关系，力争做到语言亲和、形象清新、待人得体、交往适度，给人留下好印象。

四是捕捉商机，锻炼营销的应变能力。市场商机，稍纵即逝，机遇往往只属于那些思维敏捷，善于应变的人。

多少个日日夜夜，晨至暮归，我在这里，将度过我人生最绚烂的花季，所有的激情在这里释放，所有的希望在这里张开翅膀，这身制服和那熠熠闪光的工作徽章无数次的在我的梦中回荡，提醒着我，鞭策着我，我是一名光荣的银行的业务经理，我一定会牢记给客户提供最满意的服务是我永远的誓言！

# 银行机构业务部工作总结篇八

银行的宗旨就是为客户提供优质、高效的服务。近年来，随着服务行业服务水平的不断提高，大众对服务的专业化、完美化要求越来越高。伴随着我行网点的转型，全辖派驻业务经理工作也正向精细化、规范化迈进。时间过得很快，在今年这一年时间里，我与派驻机构一起进行了案件风险排查、客户信息补录、核心银行业务知识的培训学习、数据迁移、不规范数据清理、银企对账、反洗钱、运营印章及挂失业务动态自查等。并且在这一年时间里，为了全面了解和掌握派驻机构的风险控制现状，不断强化管理、堵塞漏洞，进一步提高派驻机构的合规操作意识和风险防范能力，与此同时也深深意识到，还有许多需要学习和改进之处，下面就工作情况汇报如下：

在日常工作中严格按照自己的岗位职责进行履职，每日对内部账户、风险科目及大额频繁交易等进行实时监控及账务核对；对事中履职情况进行监督，主要监督和督促事中复核按照业务传票进行实时审核和核销，同时对合规性进行监控。

## 2、对特殊业务、“屡查屡犯”业务进行重点监控；

严格落实各项规章制度，保证各项业务顺利进行，让员工养成遵守规章制度的习惯，对上级下达的各项制度，都要求大家认真培训、不折不扣执行。

1、业务差错率有所降低，网点无重大和较大差错，一般差错比例较往年有所降低；

2、业务技能水平有所提高，通过上半年的不断练习，年内达标合格率100%，百分之九十以上达级。

1、业务知识还不是很全面，尤其核心银行系统的不断上线更新，

2、 管控能力有待进一步提高，在实际工作中不断积累经验，提高自己的管理监督能力。

## 银行机构业务部工作总结篇九

总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。我认真服从领导的唆使和共事的正确提议，我做的始终很好。

20xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。。

20xx年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下

了良好的基础。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

20xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

## **银行机构业务部工作总结篇十**

20xx年一季度，我新增储蓄存款570万，新增滨聚付客户75户，新增储蓄账户：户，销售理财及结构性存款1500余万元，喵喵贷授信客户44户，用款51万。营销pos机2户。组织了女神节花艺活动和消费者权益日活动。批量营销了中国人民财产保险公司的客户和武清区职教中心的客户。

20xx年1月份，因为营销工作没有进展，并且出现业务上的疲倦期，所以1月份的业绩并不很出色，然后直到2月份春节以后，通过不断的反思和自我的调整，找到了更好的、更适合自己的发展模式。纵观全行理财经理团队，我们面临的问题都是同质化的，但是如何处理问题就要看每个人的能力，所以说我们问题都是同样的，关键在于如何看待问题和解决问题。具体的有如下几方面的改变：

1、每天要出活。优秀的销售不是每天坐以待毙，而是主动出击，一季度主要营销思想转变为从“等客户”变成“找客户”。其实客户并不是拒绝营销人员，只是拒绝他们去推销，如果真正的从心里为客户去考虑问题，客户往往愿意与这样踏实、认真、为自己考虑的人成为朋友，比如我手中的一些黑金客户通过我的积极联系，能够做到在我行稳存增存，我并不是很善于表达，只是因为做到了让客户放心。力争做到新增高端客户10人。

2、保持每天联系5名不同的客户，根据他们的资产规模先从高到低进行排列，保持电话营销，营销的内容包括：理财产品的新政策、资产配置以及对客户的情感营销。从而实现稳存增存。实现资产增长1000万。

3、实现个人经营贷业务破零，个人经营贷在营销上还存在着一定的能力不足和畏难情绪，需要不断的去联系以前的滨聚付客户，寻找到有需求的客户，但是由于经验比较少，希望支行能够给予一些培训和帮助，目前正在跟进一个客户，并通过做生意的朋友转介绍一些客户。完成3户个人经营贷。

4、寻找到营销滨聚付客户的模式，由于以前一直在营销我行存量理财客户，在这方面有一定的技巧，但是对于中小商户没有任何的技巧可言，所以说在发展滨聚付业务上会存在着一些难度，首先，要从了解这些客户的金融需求出发，并且为客户提供适合他们的解决方案。新增滨聚付150户。

# 银行机构业务部工作总结篇十一

时间流逝，我的实训将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实训充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实训，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实训，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实训，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。
2. 报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performa invoice给客户做正式报价。
3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order□
4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排生产计划。
5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。
6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可

下达生产通知,通知工厂按时生产:如果是t/t付款的客户,要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户,要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7. 验货:在工厂把货物生产好,并发货到公司之后,要对所定货物进行查验,是否能用,质量是否过关,这些是必须要进行验证的,是基本原则,因为要想稳定客户资源,这一部分就一定要做好的。

8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料,制作出口合同,出口商业发票,装箱单等文件。

9. 发货:通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10. 确认收货:在发货后要通知客户已发货,并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公,办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先,要遵守的就是时间,准时上下班,对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面,一坐就是好几个小时。其次,要适应办公的氛围,基本上办公的时候还是很严肃的,在紧张的工作重要懂得调节。第三,就涉及到现代办公工具的使用,复印,打印,传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉sales

confirmation□commercial invoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难,只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念,坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好,后来慢慢的

我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：

一、提高客户的满意度。

二、增加客户认牌购买倾向。

三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。

销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年,一夕之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了,出来工作,不再有人告诉你,什么你该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任.但与此同时,我觉得纵然有再多的无奈,也要学着去适应去克服。

两个多月的实训很快就过去,加上在学校实训的一个星期,让我能够对外贸业务有初步的了解,很庆幸有机会可以接触到客户,这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验,经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦,但是前景很好。实训中同事和老总的对我的帮助很大,告诉我做人做事。以后的路还很长,要学的还很多,我希望能够走好每一步。

在我的实训期中,有开心也有难过的时候,有难忘的事情,也有碰到困难问题的时候,这一切我都一直努力地去克服,并尽自己最大的努力去做好!我相信,事在人为,有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了,我会更加努力用心的走下去!

## 银行机构业务部工作总结篇十二

20xx年,在分行党委、行长室的正确领导下,支行进一步发挥区域优势,明确目标,坚持业务发展和合规经营相结合,正确处理好规模、质量、效益三者关系,在年度取得一定成绩。

截止到20xx年12月末,我行各项主要业务指标完成情况如下:

中间业务:国际结算量累计xx万美元,比去年同期增加xx万美元,增幅达xx%[]结售汇合计为xx万美元,比去年同期增加xx万美元,增幅达xx%[]

负债业务：本外币存款余额为xx万元，其中：人民币存款余额为xx万元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%□企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%□外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%□完成年度计划xx%□

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门20xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定x员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，

在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

## 2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达x亿美元，结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现

新增x万元，较同期增幅为xx%□

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的`拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4—5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关

系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

## 银行机构业务部工作总结篇十三

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

20xx年x月xx日，我行正式成立xx业务部[]20xx年是不平常的一年，今年截至20xx年xx月底，收付汇量完成xx分行下达的全年计划的xx%[]国际业务中间业务收入完成计划的xx%[]两大核心指标均提前超额完成任务。

一个人的进步离不开整个集体的成长，在整个xx分行的平台上我也在辛勤的劳动中收获了很多，实现了自己的个人价值。今年主要的工作有：

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际

业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《XX银行XX分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《XX银行XX分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。20xx年x月xx我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部XX支行XX支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率xxx%的优秀成绩通过考试，为XX支行XX支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对xx月份xx分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。20xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在20xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了xxx一文，并抱着学习交流的目的给总行xx投稿，并在xxx上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与x月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写xxx一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

## 银行机构业务部工作总结篇十四

转眼间，我进入银行工作已经两年多了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长到现在，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的，我对今年的工作进行以下总结。

### 一、珍惜岗位

态度决定一切，银行因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

### 二、能力进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

### 三、工作成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。以往我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

后来我有幸从分理处脱颖而出，进入支行业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过工作和学习，我对信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

#### 四、工作不足

业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但业务仍未精通。现在从事了全新的信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的银行业务员。在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行业务员具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的银行欣欣向荣，作为银行的一员，我感到无比自豪，

在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应银行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。