# 最新银行支行工作总结结尾(22篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-23

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。银行支行工作总结结尾...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**银行支行工作总结结尾篇一**

一、20\_\_年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额\_万元，比年初净增\_万元，比去年同期多增\_万元，完成市分行全年考核计划的\_%，旬均净增达\_万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达\_万元，月均达\_万元，同比净增\_万元，金融机构往来收入\_万元，同比增加\_万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额\_万元，比年初净投放\_万元。其中：私营企业及个体贷款\_万元，比年初下降\_万元;公司类贷款\_万元，比年初增\_万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入\_万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费\_万元，同比增\_万元;代理财产保险\_万元，同比增\_万元;实现手续费收入\_万元，同比增\_万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金\_万元，累计代销国债\_万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息\_万元，其中：清收本金利息\_万元，完成全年任务的100%;处置抵债资产\_万元，完成全年任务的×%;保全\_万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额\_万元，占比为\_%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降\_万元，不良贷款占比率比去年末下降\_个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入\_万元，占总收入的\_%，同比增\_万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息\_万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息\_万元，不良贷款清收利息\_万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损\_万元，同比减亏\_万元，剔除消化20\_\_年前应收利息\_万元、抵债资产处置损失\_万元，经营利润达\_万元，超计划\_万元，同比增盈\_万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖;营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号;支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一;在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名;在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动。20\_\_年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增\_×万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达\_万元，吸收养老统筹存款\_余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断\_城区、\_镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。20\_\_年\_城区、\_分理处存款净增\_万元，占全行净增额84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以\_镇为中心，以周边\_\_\_等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入\_万元，比去年同期增收\_万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。20\_\_年末私营企业及个人生产经营贷款仅\_万元，比年初下降\_万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营

效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业\_有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请\_万元用信规模，并在四季度注入流动资金\_万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合\_行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

三、强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。三是继续实施行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额\_万元，处置成交金额\_万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益最大化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽最大可能带动不良贷款本息的清收。如对\_、\_厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松”锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回\_贷款本息\_万元，\_厂贷款本金\_万元。六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息\_万元，处置抵债资产\_万元，不良资产总额下降\_万元，占比下降\_个百分点。

四大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入\_万元，同比增\_万元，占总收入×%，提高×个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险保险资源的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核;手续费收入严格按比例兑现到个人;对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入\_万元，同比增\_万元。

三、保障措施

一加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动。20\_\_年是“制度落实年”。一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有网络技术条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报×期。三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、往来账务、库存现金等重点项目、重要环节的监控，有效回避财会风险。

二深入贯彻落实信贷新规则，强化贷后管理，坚决控制新的信贷资产风险。规范管理始终是加快发展的基础和前提，尤其是基于信贷资产质量差的历史背景和农业银行改制上市的迫切要求下，资产业务拓展必须更偏于风险防范。信贷新规则是信贷管理的纲领性文件，必须不折不扣

实施到位。一是严格信贷准入管理。信贷准入管理必须坚持统一标准、统一口径，严禁降低客户准入条件，做到宁缺勿滥，确保信贷资源有效配置。二是严格授权管理制度，规范操作流程，严格执行审贷分离、平行制约等制度。不得越程序和逆程序操作信贷业务。加强客户部和客户经理爱行敬业意识和尽职水平，严把准入条件。全面真实反映客户信息，提高专业能力，坚决避免主观随意性和“量体裁衣”式习惯。信贷部要严格信贷审查，以各项信贷要求作为衡量客户介入的唯一标准，在政策上把关，认真履行审查职责，限定办结速度，规范细化贷审会运作程序，努力提高审贷效率。三是加强贷款到期收回管理。建立了贷款期限管理的分期收回机制，从严控制贷款展期、借新还旧，规范收回再贷行为。四是强化贷后责任管理。20\_\_年是实施贷后管理工程的关健年，我们通过建立风险预警及处理机制，规范、落实客户经理定期联系协调制度、风险经理定期风险分析预警制度、贷后管理定期报告制度，落实责任人责任追究工作，从根本上解决操作和决策流程不规范，贷后管理责任不落实的问题。

三加强内控制度建设，健全案防体系。一是牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。20\_\_年3月和6月分别开展了“案例教育月”和“安全教育月”两个活动，采用集中学习、专题辅导、开座谈会等形式着重学习各项规章制度和案例，提高了员工防腐拒变的能力，培养员工爱岗敬业讲奉献的职业精神，端正了行风，树立了正气。二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私的腐败行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，加大案件防范力度和查处力度。支行监察部门通过组织人员开展有针对性执法监察，加强对自律监管的再监督。三是继续把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。四是全面落实工作责任制及追究制度，加强职能部门职责，做到齐抓共管，共同防范，为业务稳健经营保驾护航，保持了我行建行来无责任事故和案件的好成绩。

四加强财务管理，努力增收节支。一是严格按权责发生制原则组织核算，将所有收入纳入账内核算，杜绝财务收入“跑冒滴漏”现象。严格落实《\_行财务管理办法》，会议费、业务招待费同比压缩20%，严格专项费用管理，对公杂费、电话费、差旅费实行限额控制。二是压缩低盈利、非盈利资金占用。对营业网点库存现金实行比例控制，加强支行大库现金管理，做好票币的清理、整点、上介工作，全行库存现金控制在存款总额的×%之内。三是加强资金营运，向内挖潜要效益。通过监控资金状况、分析资金供求情况、把握资金投向，充分利用资金时间差，做好资金灵活调度和运用。20\_\_年全年上存资金达\_万元，月均达\_万元，同比净增\_万元，金融机构往来收入\_万元，同比增加\_万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

四、存在的不足

回顾20\_\_年的工作，虽然取得了较好成绩，但仍存在一些不足，主要表现在：

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着\_改制全面到位，\_所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。\_农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

**银行支行工作总结结尾篇二**

20\_\_年上半年，\_支行认真贯彻落实\_各项工作部署，以\_行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“\_\_\_”为宗旨，以做\_信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“\_\_”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额\_亿元，较年初增加\_亿元，增长\_%,完成计划增量\_%，累计发放贷款\_笔，累计投放\_亿元;实现利息收入\_亿元,完成同期计划的\_%。

(二)贷款日均余额\_亿元,较年初增加\_亿元,完成同期计划的\_%。

(三)各项中间业务收入\_万元。其中，财务顾问费\_万元,其他手续费收入\_万元。

(四)办理银行承兑汇票\_笔，金额\_万元，其中100%保证金银承\_笔，金额\_万元。

(五)客户数量\_户，较年初增长\_户,完成客户拓展计划\_%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据上半年\_\_金融业务营销指导意见,\_支行\_\_贷款投放重点是\_\_贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款\_笔\_亿元;制造业\_笔\_亿元;其他行业\_笔\_亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年\_支行累计投放\_亿元,其中\_贷款\_亿元，占\_%;\_贷款\_亿元，占\_%;\_贷款\_亿元，占\_%;\_贷款\_亿元，占\_%。

(三)贷款担保方式分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款\_亿元，占\_%;保证担保贷款\_亿元,占\_%;信用贷款\_亿元,占\_ %。

三、工作中采取的重点措施

上半年，\_支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进\_\_贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

上半年，我行坚持以\_平台等为\_\_信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，

(二)明确责任分工，形成了\_\_管控模式

根据\_要求，我行在上半年对\_\_信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照\_\_模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的\_\_风险管控模式，为以后全力推动\_\_信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

上半年，\_支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《\_支行二○\_年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成\_各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训\_次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

**银行支行工作总结结尾篇三**

转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建行有了更加深入的了解，也让我经过自身的学习、领导和同事的教育帮忙，提高了自我的业务技能。这一年具体的收获

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每一天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求供给最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20\_\_年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息构成电子版本，待日后使用。

在思想上，20\_\_年部里的活动也很多，自我尽了本事完成了所有任务，如手机银行、信息签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是进取参与。如今，面临自我的是20\_\_年大干一季度活动，首先在存款上，自我会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自我，迅速提高增长量。

新的一年里，我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自我，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，我心里暗暗的为自我鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同提高，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作中磨练自我，发扬长处，弥补不足。

**银行支行工作总结结尾篇四**

20\_\_年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104 %;外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%;人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122 %，剥离后，不良贷款比年初下降11.9 个百分点;帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。

一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。

二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。

三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。

四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行、支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元;代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。

今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合实际，制订了《不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于” 原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为20\_\_年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的53.8%，承兑汇票9179万元，占新开出承兑汇票总额的82.77%。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率87.2%，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的效果，到6月底，全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。

一是全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《20\_\_年综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。

二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币193695万元，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。

三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行20\_\_年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

(四)、加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。

一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。

二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。

三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

(五)、强化内部管理，全面落实从严治行。

管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。

一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实副总理《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸查情况，理顺关系，及时请示，待候处理。

二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。

三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。

四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

**银行支行工作总结结尾篇五**

一、人员、机构情况：

1、\_支行员工总人数\_人。其中，在职职工\_人，具有大专以上文化程度\_人，党员\_人，平均年龄\_岁;代办员\_人，临时工人，离退休职工\_人，内退职工\_人。

2、机构设置有办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、\_分理处、\_分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，\_分理处下设\_储蓄所及\_营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额\_\_万元，其中：公司贷款\_\_万元，不良占比为\_%，个人综合消费贷款\_万元，住房贷款\_万元。各项存款余额\_\_万元，其中，储蓄存款\_\_万元，较年初增加\_\_万元，对公存款\_\_万元，较年初下降\_\_万元，同业存款\_万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增\_\_万元，完成年度计划任务的\_%，较上年同期减少\_万元;对公存款下降\_\_万元，完成年度计划任务的-\_%，较上年同期减少\_万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降\_万元，较上年同期减少\_万元。

2、新增个人综合消费贷款\_万元，完成年度任务的\_%。

3、理财产品销售额\_\_万元，完成年度任务\_\_万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户，

4、新增牡丹信用卡480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7 %，超额完成分行下达的年度任务。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为\_\_股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

\_\_公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款\_万元。根据\_县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁\_大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于\_\_公司，在20\_\_年对公存款增加17000万的基础上，20\_\_年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于\_\_公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为\_\_公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄\_岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，(如：\_分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达28年之久)，一定程度上影响了员工的工作积极性。

五、目标、措施

继续贯彻落实年初制定的业务营销方案，全力实施以项目工程营销带动业务发展，扩大中间业务、银行卡、网上银行的营销成果，挖掘市场，大力发展个人综合消费贷款业务，6月末确保完成各项序时任务，为完成全年目标任务打下良好基础。

(一)对公存款方面

1、继续巩固和发展同\_\_公司的银企关系，实行三级公关营销，即行长对公司经理、主管行长对财务处长、客户经理对经办人员营销的营销机制，特别是加强同企业高层人员的联系和沟通，增进感情，尽快扭转我行对公存款持续下滑的局面。

2、在抓好优质客户的同时，积极捕捉信息，寻找新的客户资源。加大对县级机构客户和民营中小企业的营销，营销重点主要是\_县财政局、县社保局、\_县华乾面粉厂、\_制药厂等目标客。

(二)中间业务方面

1、加强人民币结算业务收入，加大对汇款直通车、代收大专院校学杂费业务的宣传，进一步提高柜面优质服务，不断提高人民币结算业务的收入。

2、拓宽代理业务，特别是代理保险、基金和本外币理财产品业务，加大代理业务的考核力度，落实奖励措施，实行全员营销机制，及时兑现奖励，努力提高各项代理业务收入占比。

3、发挥客户经理的营销作用，积极营销金堆城钼业公司的委托贷款业务以及企业年金业务，向企业宣传我行的现代化管理水平和先进的技术平台，推销先进的理财产品，密切关注公司年金运作进程，积极制定年金营销方案，及时介入，跟上企业战略转移的重点，不折不扣地做好优质客户的维护工作。

4、积极向客户推广牡丹灵通卡、牡丹信用卡，牡丹中油卡等产品，加大消费pos机的营销，不断改善银行卡使用环境，同时，借助电子银行示范区的推广，积极向客户营销电子银行产品，有效的分流柜面压力，不断促进中间业务收入健康持续的发展。

(三)个人金融业务方面

1、继续以代发工资业务为重点，全面带动个人金融业务的发展。

一是加强对原代发工资单位的维护，定期走访客户，了解客户对产品的需求及服务工作意见，稳定客户。二是挖掘新的代发工资客户，营销重点主要是\_\_监狱、\_\_结构配件厂、\_县电信局等单位。三是积极开展本外币理财产品业务和电子银行业务的宣传和营销，扩大我行优质客户数量，不断打造我行个人金融特色业务。

2、挖潜市场，积极营销个人综合消费贷款业务。

一是抓政府部门机构南迁，对符合我行贷款政策、手续齐全的客户，积极开办个人住房贷款业务。二是加大对城区内有门面房且资金紧缺的客户营销，在防范贷款风险的基础上，营销一户，办理一户，稳妥地开办个人房产抵押贷款。

(四)加快“专业化经营、系统化管理”的改革实施。一是发挥机制机能，有效利用个人金融营业部营销和服务职能，明确职责，差异服务，对大客户的营销由营销部专职客户经理负责，对一般客户由客户服务部柜面负责营销。二是进一步加强风险操作管理，充分发挥总会计事中控制、事后监督、账检员和内控专管员“三位一体”的监督作用，有效的防范操作性风险，杜绝案件的发生。

六、建议：

我行综合办公楼建于1990年，砖混结构，建筑面积900多平方米，多年来一直未修缮，造成墙体大面积的脱落，门窗变形，暖气管道堵塞，照明线路老化，办公设施陈旧，急需要进行全面的维修改造。去年支行曾以\_\_报(20\_\_)\_号文专题上报，预算费用38.2万元，建议分行给以考虑解决。

**银行支行工作总结结尾篇六**

20xx年是盘山支行各项工作快速、健康、协调发展的一年，回顾过去的一年，盘山支行在市行党委的正确领导下，认真贯彻落实市行20xx年工作会议精神，以依法经营为前提、以强化管理为手段、以科学发展观为指导，以创效益为目的，经过全行员工的努力拼搏，较好地完成了各项工作任务，现将20xx年的工作总结如下：

一、工作成效及经营情况：

经营效益显著提高。20xx年末盘山支行各项收入6，393万元，（其中金融往来收入235、6万元，利息收入6，156万元，其他收入1、4万元）同比增加151万元，增长2、42%；各项支出4，851万元，（其中利息支出1261万元，金融往来利息支出1，307万元，准备金1，119万元，营业费用755万元，固定资产折旧65万元，税金等344万元），实现拨备后利润1，542万元，如果剔除拨备金1，119万元，我支行较总部下达全年利润计划2024、9万元增盈616、1万元，完成全年计划任务的130、13%。

截止20xx年末，各项存款余额68，350万元，较年初67，627万元增加723万元，如果剔除对公存款因素，增加了11，523万元，一年中没有出现任何业务差错。其中：

储蓄存款58，830万元，较年初47，782万元增加11，048万元，增长23、12%。其中活期存款为3，196万元，较年初2，708万元增加488万元，增长18、02%。定期存款为55，634万元，较年初45，174万元增加10，460万元，增长23、15%。储蓄存款较全年计划指标实点数56，182万元，增加2，647万元，完成计划任务的131、52%，旬均余额56，927万元，较年初增加了9，145万元，较年计划增加3，370万元，完成全年旬均计划任务的158、36%。

截止年末累计开办银行卡2584张，较年初422张增加了2162张，超额全年计划开卡112张，完成全年计划发卡量的105、46%，卡上余额794万元，较年初余额263万元增加531万元，完成年计划发卡余额的132、75%；年末我行atm机共发生业务11792笔，取款金额867、44万元，手续费收入2、49万元，与去年同期相比业务量大幅增长。

截止年末我行对公存款余额9，520万元，剔除各种因素外，我行完成计划指标实点数的105、25%。

现有企业结算账户400户，较年初增加57户，全年新增加账户116户，账户余额18，623万元，其中增加基本账户111户，非基本账户5户，全年日均业务量达到近150余笔。进一步扩大了我行相关业务指数。

截止20xx年末，支行各项贷款余额91，176万元，全年累放贷款43笔，金额113，716、2万元，累收贷款48笔，金额104，249、2万元。其中：新增贷款14笔，金额13，283、2万元；正常贷款余额为89，217万元，不良贷款余额为1，959万元，贷款不良率为0、21%，呈稳定下降趋势，正常贷款回收率达到100%，收息率达到100%。

按照总部下达贷款计划指标数，我支行20xx年完成情况：

（1）全年存量贷款利息收入5，623万元，较全年计划4，920万元，超额712万元，完成全年计划任务的114、29%；

（2）抵债资产处理32万元，完成全年计划任务的123%；

其中不良贷款利息收入及置换贷款清收任务，末完成年计划任务；

二、20xx年各项工作开展情况

（一）增强资金实力、壮大存款规模

面对盘锦市金融市场的资源环境，支行领导班子结合本单位的实际情况，多次召开调研分析会，以围绕筹措资金为中心，牢固树立存款是“立行之本、发展之源”的经营理念。一是结合我行几年来存款工作的经验，立足于计划早安排、任务早落实的工作思路，在总部末下达任务之前，依据我行的地缘、地貌优势提前介入吸储工作，把“迎新春”与优质文明服务有机结合起来，以抓柜台规范服务、储蓄业务营销、拜访客户，邮贺卡送春联等形式全面展开营销攻势，截止一季度末专柜储蓄存款较年初增加3，614万元，中街支行储蓄存款较年初增加3，306万元，全行储蓄存款54，702万元，较年初增加了6，920万元，增长了14、48%，完成全年计划任务的82、38%。二是在总部计划指标下达后，支行领导再结合各营业网点的综合情况，认真、详细地对存款指标进行量化考核，科学实际地制定了存款分配方案和奖惩办法。我们实行旬均余额和实点数双向考核的办法，采取多劳多得，不劳不得的按劳分配制度，极大地调动了员工的工作积极性。三是充分发挥非储蓄员工的能动意识靠激励政策吸收存款。年初我们制定了非储蓄岗位员工吸储办法和奖惩措施，职工们想尽了办法，利用各种关系全力组织存款。涌现出了王春玲、陈丽、梁新等一批揽存能手。因此我行在5月份储蓄存款就增长了8，985万元，提前7个月完成了市行下达的全年储蓄存款任务，且超额585万元。四是积极开办银行卡的营销工作，一方面以悬挂条幅和发放宣传单的方式对广大市民进行大力宣传，另一方面增派业务人员分别到盘锦市中法供水有限公司、盘锦市公园管理处、盘锦市第二高级中学等企事业单位宣传鹤卡的优势性和便利性。实现了由数量扩张向质量效益的转变，因此截止年末开办银行卡2584张，较年初增加了2162张，完成全年计划发卡量的105、46%，卡上余额794万元，完成年计划发卡余额的132、75%；五是强化中小客户开立账户的建设。我们积极培育中小客户群体，改善存款结构。为了稳定老客户、发展新客户、争夺重点客户、挖掘潜在客户，支行领导带头深入企事业单位、个体工商户，本着“西瓜、芝麻”一起抓的原则，通过彼此沟通、了解、座谈等形式拉近了与客户间的距离，最终收到了成效，同时我行每一位员工，在一年中都至少吸收了一个对公存款账户，截止20xx年末我行较年初增加对公存款账户57户，新增对公存款账户116户，这样既增加了客流量和我行的对外人气指数，又繁荣了我行，并为整个商业银行做了有力的宣传。为全年各项存款指标的超额完成打下了坚实的基础。

（二）加大信贷资金营销力度、努力提高信贷资产质量，促进经营效益稳步增长。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。按照总部20xx年信贷工作的要求，我们盘山支行按照上级主管部门的指导性计划，在归避各种风险的前提下，加大了资金的投放力度，全年累计新增贷款13，283、2万元，其中为盘锦市政工程建设总公司贷款用于市政建设；为盘山县建设投资有限公司贷款用于新县城开发与建设；为盘锦鹏来化工有限公司等几家民营企业贷款用于企业的扩大再生产。二是注重不良资产的清收和转化工作，全面系统地摸查不良贷款户的经营情况、法人和担保人情况，针对不同的企业采取量体裁衣，跟踪调查的方式，本着有重点、有目标，先重后轻，先缓后急的策略加紧清收。全年共累收贷款48笔，金额104，249、2万元，其中处置抵债资产32万元，完成计划任务的123%；不良资产占比明显下降。三是采取各种有效办法，努力清收利息。全年累计收息6，156万元。实现效益1542万元。我们对经营效益好、信誉好的企业采取电话通知的方式；对于经营差、信誉差的企业采取上门催收和强制清收的办法。因此经过我们信贷人员脚踏实地的工作，每季度及全年都保质保量完成了存量贷款的收息工作。

（三）强化服务意识、丰富服务内涵。

年初我们完善了《商业银行盘山支行优质文明服务工作细则》，成立了优质文明服务工作领导小组。中街支行继续聘请了一名优质文明服务社会监督员。一年来我们不断到各兄弟银行进行参观学习，吸收采纳了同业先进的服务新理念。同时制定了一些有效的激励机制：我们在学习服务、测试服务的前提下，每月评选出一名服务标兵，每季度评选出一个优质文明服务窗口，并进行奖励。这样有效地提高了员工们的服务热情。

我们的服务工作得到了总部优质文明办的高度认可，我行参加了20xx年至20xx年辽宁省银行业优质文明服务竞赛活动。其中中街支行刘春凤同志被评为辽宁省银行业20xx年服务标兵，我行被评为辽宁省银行业20xx年优质文明规范服务先进单位。

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“服务立行、服务兴行”的服务宗旨，在员工中6次开展服务意识教育和服务技能培训。不断优化服务窗口，倡导员工说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。一年来不断改善营业网点的便民设施，我们坚持做到“二线为一线服务，一线为客服务的原则”在20xx年元旦、春节期间，支行出资多元购买奖品，在两个营业网点处搞了一次迎新春客户有奖猜谜活动，这样大大提高了我行的信誉指数；同时每当到重大的节日我们都对营业网点进行更新和装饰，美化环境成了服务工作中的重要组成部分。这些有益的做法既增进了与客户间的友谊，又扩大了我行的对外影响。

三是在提高服务质量的同时实行面对面的服务。我们把素质高、形象佳的大学生选派到一线窗口，用以老带新的方式培育出一支优秀的服务团队。前台一线员工能够热情周到的为中小企业开立银行账户提供便利条件，用最短的工作日完成建户。另一方面储蓄、出纳一线员工，不厌其烦地为客户兑换残、辅币，利用盘锦市公交车每月近180万元左右的辅币为盘锦大商新玛特、兴隆大厦二百、东风农贸市场、阳光大药房等企业和个体工商户解决零钱问题。再一方面我行实行特色化的上门服务。11月末中街支行一笔挂失业务，由于挂失人体弱多病，不能亲自来柜台前办理，支行行长叶永青同志前往30多里路的大洼县办理了挂失业务。营业部主任梁新同志经常帮助各企业对账、理顺会计科目等，正是我们贴心化和细心化的服务，赢得了广大客户的信赖。

（四）加强党建工作，促进员工队伍思想素质进一步提高。

一年来我行党支部在市行党委的领导下，全面落实科学发展观。党建工作的开展能够从自身实际出发，以科学发展为依据，高度重视员工队伍建设。一年中做了一系列实际有效的工作：首先从员工思想教育入手，先后开展了爱岗敬业、遵纪守法、文明服务为主要内容的职业道德教育；党员的“三会一课”教育；领导干部的廉洁自律教育等，在市行党委开展的党员干部创先争优活动中，我行党员干部做到了“五带头”、“五优先”，通过观看反腐倡廉、弘扬正气的电教片，掀起了向郭明义、吴大观等优秀共产党员的学习高潮，自觉抵制腐败。其次是打造和谐绿色企业文化，在节日期间，开展丰富多彩的文艺活动，活跃了节日气氛，有激励了员工的工作热情；深入社区、街道宣传反假币知识、储蓄业务知识等，树立了商行的良好形象，营造良好了的舆论氛围；积极参加总部5月份开展的羽毛球和12月份业务知识比赛，展示了我行团结向上的精神风貌（我行取得了市行第五届业务技能比赛汉字和数字录入项目团体第四名）；再次是关心员工、热心社会公益活动。支行党支部在积极开展“走千家、访万户”扶贫活动的同时关心帮助有困难的职工，无论哪家有个大事小情的，组织上都送上一个问候、一个温暖。单位员工李向明有病住院期间，领导亲自去看望，并带去礼品和慰问金。体现了盘山支行是一个和谐的集体，拥有家一样的温暖。

加强员工业务培训，不断提高员工业务素质。一年中能够认真参加总部组织的业务学习和文明礼仪培训；我们每月都组织一线员工进行业务知识学习，每季度考试一次，10月份在全员工中开展了一次优质文明服务笔答测试。通过不断的学习、测试，我行员工的精神面貌和工作作风发生了很大的变化，形成了“赶、帮、比、学、超”的新风气，自觉执行各种规章制度，违规违纪现象明显减少，从根本上解决了思想上的模糊认识，工作上的消极态度。极大增强了员工的主人翁责任感、危机感和使命感。

（五）完善内控制度建设、增收节支、确保安全。一年来我们始终注重管理工作的开展，结合本单位的实际情况制定了相应的规章制度，完善了指纹考勤制度、干部值班、值宿制度干部轮岗休假制度等，强化监督检查力度，发现违规违纪者严惩不贷。全年到储蓄网点检查二十四次，共处罚违纪人员十余人次，有效地纠正了一些错误做法和违纪行为。

促进效益、节省开支，一年来按照总部的财务核算办法，尽量减少各项费用的支出。对于办公用品的购买和领用实行专人管理，大额费用的支出向总部请示批准后，方可办理。有效合理地使用资金，节省了开支。

“案件专项治理”工作一直是我们工作中的重中之重。20xx年我行有效地开展了“内控和案防制度执行年”活动，加强了安全保卫工作的组织力度和检查力度。一年中我们对营业网点及重要岗位检查20余次，进行防火、防暴演练3次，对硬件设施进行维修和改造4次。员工思想动态稳定，牢固树立“安全也是效益的思想”全面开展安全教育活动。做到全年安全无事故。

回顾20xx年，在取得成绩的背后也存在一些问题和不足之处，主要有：一是存款规模不够大，创利能力低；二是信贷资产质量低，由于历史的原因对不良贷款的本息清收和置换贷款清收上还有一定的不足。三是体制、制度建设还有待进一步加强。四是服务工作还存在一定的差距，服务设施和服务功能不健全、不完善。五是风险管理还须进一步加强。

展望20xx年的工作可谓任重道远，面对严峻的经营环境和存在的问题，我们要保持清醒的头脑，正视困难和压力，同总部保持高度一致，采取有效的措施加以解决。

20xx年工作目标及措施

20xx年将是“规划”开局之年，全球经济逐步复苏的关键时期，面对机遇与挑战，我们要在总部的正确领导下，贯彻落实科学发展观，完善宏观调控政策，提高金融竞争力，充分发挥地方城市商业银行特点和优势，调整服务方向和重点，加快形成一个资本充足、内控严密、运营安全、服务优质的现代金融业。

一、坚持不懈抓存款，扩大市场份额。我们要从主观上认识存款工作的重要性，强化竞争意识、优化服务手段，做好金融资源市场的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上，对双台子区即将开工兴建的房产商开展全力营销及组织吸纳拆迁居民的补偿资金。继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。充分利用我行人缘、地貌的优势，争取在前三个月内完成上半年的工作计划。年末争取突破递增1亿元，同时又要做好各项准备工作，分析、研究一些不利的客观因素，有效地防止存款大幅度下降。

二、加强信贷管理，全面提高资产质量。一要加强风险管理，坚持安全、效益的原则，科学把握信贷节奏，优化信贷业务流程，健全贷后管理制度，全力保证地方经济建设和中小企业的贷款需求。二要进一步加大不良贷款清收和转化工作及抵债资产处理上。要对现有的不良贷款户进行分类排队，逐户解决，针对钉子户要借助司法机关的力量进行处理。三要进一步强化存量贷款的收息工作，要地完成市行下达任务，并进行全方位的考核，四要加强信贷基础工作的管理，推进贷款结构调整，按照总部的有关政策，我们有计划、有选择地发放那些信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业及政策扶持的民营企业。

三、坚持以人为本，加强职工队伍建设。进一步完善各项规章制度，确实有效地在全体员工中展开政治思想教育、法律法规学习、金融业务知识学习等各项活动，在完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。全面提高员工的整体素质，继续开展“岗位大练兵、技术大比武”活动，培养复合性人才。在员工中广泛开展业余文化生活，激发和调动员工的工作热情，培养员工关心集体，爱岗敬业、爱行如家、乐于奉献的团队精神。同时要关心员工的生活，广泛听取员工的意见和见议，增强员工的凝聚力和创造力。

展望20xx年我们将站在新的起点上，审时度势，面对机遇与挑战去开创盘山支行的美好明天。

**银行支行工作总结结尾篇七**

一年匆匆而过，我在信用社领导的正确指导和关怀下，在周围同事的帮助下，各项业务取得了一定的成绩，圆满地完成了全年的工作任务。

本人一年来认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习xx大和xx届五中、六中精神，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持优质服务，根据信用社下达的任务指标，开展各项工作。

一、在学习思想方面：本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自律教育，按原则办事。同时学习上级有关文件精神，加强业务学习，加强法律意识和安全意识，使本岗位工作遵章运行。学习也使我认识到：没有工作岗位上分别，只有工作态度的分别，一定要认真工作，工作不努力就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我参加了大学的本科函授教育，今年各科成绩都已合格，年前拿到了毕业证书。平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，并利用网络和各地的信合职工交流学习，互相促进，使我的工作生活过得充实起来。

二、在工作方面：我根据本岗位的特点，因为接触到的均是企业，放贷金额都比较大，规范贷款管理显得十分重要，在这方面我做到：一是严格贷款方式。发放每一笔贷款时，把好“三关”，即调查关，用途要明确，做到一个“清”字;审查关，限额不能超标，做到一个“实”字;发放关，手续要齐全，做到一个“准”字。二是盘活清非，全力控险。对名下不良贷款情况摸清底子，随时掌握做到心中有数，增强工作的针对性和有效性。对所有不良贷款贷户逐户核对，一户不漏，每年最少上门催收两次以上，保证贷款法律时效;同时对个别赖债户、欠款大户诉诸法律，能收回的收回，暂时收不回的积极保全资产。至年底，共计发放贷款1.3亿元;不良贷款比年初下降36.2万元;年底存款在50万元以上的优良客户8家，全年累计组织资金达7000多万元;加上实收利息任务均完成了即定目标。另外积极加强银企合作，发挥企业组织资金优势，竭力使每个贷款户把基本户开在本社。今年是信用社的改革深化年，深化金融改革仍是本年度的头等大事，我能积极配合上级任务，圆满的完成了本岗位的工作。在对今年联社组织的借冒名贷款、关联企业贷款和抵押无效贷款等等自查，未发现有原则性问题。

三、回顾自身存在的问题。我认为：一是组织资金工作效率不高，全年贷款1.3亿元，存款只有7000多万元，没有很彻底的体现出存贷结合的工作方法，。二是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。三是在当工作较多、较苦、较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是继续加强银企合作，培养优良客户，并发挥贷款利率杠杆的作用，积极寻找存贷结合的新路子。二是加强理论学习，进一步提高自身素质。对信贷业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力;三是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

综上所述。一年的工作有收获也有不足，但认识到，今后的努力方向和工作重点，通过坚持不懈的努力学习、再学习，扬长避短，尽心尽职，脚蹋实地的工作，争取对信用社、对社会作出自己的一点贡献，成为一名出色的信合人。

**银行支行工作总结结尾篇八**

x年对x支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，x路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将x年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向x项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销x、x两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我x地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634、26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6、6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7、5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到x万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销x科技、x等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82、59万元，国际结算量达到71、71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：x年x路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与x支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在x年的工作中，x路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3x万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使x科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三、存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、x年工作规划

x年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增x万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，限度减轻柜面压力。

**银行支行工作总结结尾篇九**

20xx年上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设为宗旨，以做信贷业务特色银做法目标，紧紧围绕的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推动，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经

营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%,完成计划增量%，累计发放贷款笔，累计投放亿元;实现利息收入亿元,完成同期计划的%。

(二)贷款日均余额亿元,较年初增加亿元,完成同期计划的%。

(三)各项中间业务收入万元。其中，财务顾问费万元,其他手续费收入万元。

(四)办理银行承兑汇票笔，金额万元，其中100%保证金银承笔，金额万元。

(五)客户数量户，较年初增长户,完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据本年金融业务营销指导意见,支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔亿元;制造业笔亿元;其他行业笔亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年支行累计投放亿元,其中贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%。

(三)贷款担保方法分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款亿元，占%;保证担保贷款亿元,占%;信用贷款亿元,占%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推动贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新成长

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务成长方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力成长新产品的业务推广;既对原有客户开展深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对开展了重点营销，成功营销贷款笔金额合计万元。

(二)明确责任分工，形成了管控模式

根据规定，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务成长奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程规定,严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节规定，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务开展了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《

支行二○一一年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等地方，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训次。jzj无忧研修网

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等检测方法，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

四、工作中遇到的困难及存在的问题

我行在市场营销中发现，，建议能够根据此需求尽快出台新的业务品种，使我行迅速占领该项空白市场。

**银行支行工作总结结尾篇十**

xx年，我支行在上级行及当地党政的正确领导下，以党的xx大、xx届三中、四中全会精神为统领，以科学发展观为指引，在深入开展党的群众路线教育的同时，围绕“高效履职”目标，坚持“内强管理、外树形象”，努力做到“三个强化”，深入推进“三项建设”，着力打造“有为支行、效能支行、和谐支行”，实现了全年安全无事故，各项工作取得了新成绩。

一是创先争优有新成效。支行连续5年荣获“综治先进单位”称号；推行普惠金融的做法在全市金融工作座谈会上进行了经验交流。在中支举办的会计业务知识竞赛、国库业务知识竞赛、“廉政清风伴我行”演讲比赛以及迎国庆“爱我中华”诗词吟诵比赛中分获团体第一名、个人第一、个人二等奖、三等奖；1人被南昌中支评为保密工作先进个人；办公室获得抚州市人民银行系统20xx-xx年保密专业先进集体，2人获得抚州市人民银行系统20xx-xx年保密专业先进个人。

二是创新工作有新成效。大力创新金融服务，探索金融支持小微企业良性发展的路径，经验做法《创新金融服务“3p”模式，致力小微企业成长》得到抚州市政府张和平市长和周小平副市长肯定性批示，通讯报道被《金融时报》大篇幅采用。大力推进信用培植“三百”工程，经验做法被武行分行《工作简报》推介，推行党员信用示范户经验做法被《江西日报》采用；金融支持地方经济与小微企业的做法，分别在《金融时报》、《江西日报》多次刊登。探索无库县人民币履职能力建设“四定”模式的经验做法，被分行《工作简报》采用；推行“道德讲堂”、培育“社会主义核心价值观”、远程培训工作共三个经验做法，分别被分行《党建工作通讯》、《学习与建设》推介。

三是金融发展有成效。12月末，xx县金融机构各项存款余额为117、87亿元，较年初增加15、5亿元，增幅14、52%，在十县排名中，存款净增量居第一。全县银行贷款余额76、74亿元，较年初增加15、81亿元，剔除农发行划转贷款3、96亿元，实际新增19、77亿元，增幅32、44%，高于全市平均增幅6、43个百分点，增量在全市十县中均排名第一、增速排名第二。

四是信息调研有新成效。扎实开展“金融调研提升年”活动，全年共上报文章信息100余篇，报送地方政府各项材料30余篇，被金融时报、江西日报、分行工作简报、学习与建设、党建工作通讯、江西金融信息等总行（省部级）、武汉分行、南昌中支、抚州中支刊物采用62篇。其中《农业农民专业合作社按照银行经营模式公开营业应引起重视》获南昌中支领导批示，“金融调研大家谈”青年征文获南昌中支三等奖，1篇论文获市金融学会优秀金融论文二等奖。

一、强化窗口指导，在支持地方经济发展上有所作为

（一）在信贷调控上着力。在年初对金融工作进行统筹规划，制定《xx年金融工作要点与目标任务》，引导辖内金融机构合理增加信贷投放，创新信贷品种，优化资金配置，做大全县信贷总量。支行定期召开会议，通报任务完成情况，督促金融机构抓好落实。协助县政府制定《xx县本级财政性资金存放与银行机构信贷投放挂钩考核办法（试行）》、《xx县银行业金融机构支持地方经济发展信贷投放奖励办法》，调动辖内银行业金融机构支持地方经济特别是工业发展的积极性，切实解决工业企业融资难题，促进县域经济转型升级和提质增效。注重法人机构信贷调控，严密监测农村信用社贷款变化情况，先后7次约见其高管谈话，5次进行现场督导，要求其处理好自身发展、支持地方经济与信贷调控的关系，采取清理贴息、转售票据、清收“两高一低”行业贷款等方式，合理控制信贷投放节奏，进一步优化信贷增量，用好用活有限的信贷规模，及时扭转了该社新增贷款超速膨胀的不良态势，确保合意贷款额度红线不突破。同时，积极引导金融机构坚持“效益”与“民生”并重，依托政府投入惠农信贷通保证金300万元，撬动银行贷款6000万元；以小额担保贷款为着力点，支持下岗失业人员再就业。截止12月末，全县共落实下岗失业人员再就业小额担保基金1110万元，小额担保贷款余额6159万元。

（二）在综合协调上着力。一是及时向县委、县政府汇报上级行会议精神、最新金融政策，每季邀请县政府领导参加行长（经理）联席会，精心编排《金融要情》11期，分析金融运行情况以及存在的热点和难点，提出对策建议，得到县委、县政府主要领导的理解、重视和肯定。二是进一步完善银企对接机制，改进对接平台，丰富对接形式，解决信息不对称、沟通不畅等问题，促进银企合作经常化，先后6次协同金融机构开展银企座谈交流，通报金融政策，推介金融产品，了解企业需求，解决企业疑难问题；继续牵头金融机构开展“金融园区行”活动，主动对接园区企业，扩大金融服务与信贷覆盖面，对重大招商引资项目、企业要求金融机构积极跟踪、及时介入、主动服务。三是协助政府引进银行机构，目前九江银行正式入驻，我支行主动做好各项服务工作，保障其顺利开业与运营。

（三）在金融创新上着力。一是大力推进金融创新服务小微企业“3p模式”，引导金融机构针对小微企业开发金融产品、优化金融服务，惠及300多家小微企业，取得明显成效，为小微企业发展注入新鲜“血液”，得到市政府领导充分肯定，并被《金融时报》报道。二是扎实推进信用培植全覆盖“三百”工程。出台《小微企业及农村信用增进“300工程”实施方案》、《小微企业及商户“增信+联保贷”实施办法》和《xx县农村党员信用示范户评价标准指南》，选取100户小微企业、100户信用商户、100户农村党员信用示范，作为增信培植对象，结合财园信贷通、联保贷款、小额农贷、小微商贷、农村党员创业贷款等产品，推进增信对象信用对接。5月7日《江西日报》以《党员以诚信立身贷款以信用为本——xx县党员信用评定开启农村金融新模式》为题，对我县做法进行了报道。三是推进金融惠农服务工程。按照“服务大局、全覆盖、可持续”的原则，制定并推动政府下发《xx县金融惠农服务工程工作方案》，努力实现涉农贷款倍增，农村服务网络全覆盖，农村信用环境优化，农村金融创新新格局。四是建立还贷周转基金。支行以破解中小企业融资难、融资贵为切入点，提请县政府建立还贷周转基金，有效降低了企业融资成本，帮助企业度过资金周转难关，增强了辖区金融运行的稳定性和安全性。目前，全县还贷周转金规模3000万元，共为中小微企业提供还贷周转金8笔，累计金额达8200万元。五是大力推广财园信贷通贷款业务。牵头各银行机构积极参与到“财园信贷通”平台建设之中，以财政资金为风险缓释手段，推动小微企业贷款由大额集中向小额分散、由抵押担保向信用保证发展。截止12月底，财园信贷通项目已支持企业60余户，金额3、2亿，排名进入全省前十，全市第一位。

二、强化金融管理，切实维护辖区金融稳定

（一）加强金融风险监测。积极关注银行资产质量、表外业务风险，关注小额贷款公司经营情况，并定期开展调查分析，及时提醒采取防范应对措施。重点关注民间借贷领域风险，加强分析监测，防止系统外金融风险向正规金融体系传递；健全金融稳定协调机制，加强与工商、金融办、银监办等部门的信息沟通与协作，完善风险处置机制，牢牢守住不发生系统性、区域性金融风险的底线。针对汇通农业农民专业合作社涉嫌从事金融业务情况，及时向县政府领导进行汇报，并联合金融办、银监办上门约谈，督促整改，形成的调查材料引起了上级行的重视，并获得南昌中支分管领导的批示；对县域投资公司的调研材料，被总行《金融法制动态与参考》采用。在11月底《存款保险条例》（征求意见稿）出台后，及时召开银行机构负责人会议，要求其加强监测，完善预案，加强报告，同时及时向政府分管领导、宣传部门进行了汇报沟通，确保了征求意见期间金融运行稳定。

（二）加强金融综合管理。一是开展综合评价。对县辖7家银行机构20xx年执行人民银行政策情况进行综合评价，分析存在问题与不足，并将评价结果在联席会上进行通报，引起了各行的高度重视。二是开展现场监管。组织人员对上饶银行支行进行反洗钱现场走访，积极配合市中支反洗钱办公室对县建行开展反洗钱执法检查。同时对县内6家银行的9个网点的人民币收付业务、现金清分工作、反假业务、冠字号查询落实情况进行现场检查，对检查中发现的6个问题及时通报，提出整改要求。8月中下旬，组织人员对县联社4家网点开展了征信检查，相应开展了业务培训与宣传。11月份专门对xx县人保、财保以及世纪证券公司进行反洗钱现场走访，提升了支行。

（三）加强金融权益保护。组织金融机构与县消协开展“3、15”金融权益保护知识宣传活动。召开辖内金融消费者权益保护工作会议，要求金融机构完善制度、配备人员、设立档案，进一步深化金融消费者权益保护工作。及时受理客户投诉，现场解决投诉。一年来，共受理有关结算、人民币收付等投诉8起，并成功处置了一起因“xx县农村信用合作联社\*股东退股外地户籍没分红”的事件，取得了各方满意的效果。

三、强化金融服务，大力推进普惠金融

（一）优化金融服务环境。顺利完成了无发行库县支行会计核算业务上收工作；认真做好国库基础信息系统数据录入工作、灾备环境系统工作以及国库tcbs系统升级工作；切实加强国库业务支拨、退库的审查，截至到12月31日，完成各项预算收入133540笔，金额29、13亿，其中：中央收入5、4亿元、省级收入0、5亿元、县级收入23、23亿元；办理财政拔款808笔，金额20、48亿元，国库直接支付10582笔，金额15、83亿元；办理各项退库233笔，金额5、04亿元，较好地发挥了国库的监管职能，防范了国库资金风险。组织人员到国债承销机构网点就国债销售、宣传、兑付等情况进行巡查，顺利完成了xx年国债发行任务。继续深化农村支付体系建设，引导金融机构扩大pos、atm、crs机在乡镇的布放范围，积极推动金融ic卡在农村地区、民生领域的运用，大力推广网上银行、手机银行业务，完善助农取款点的布局与服务功能，从深度与广度两个层面拓展农村金融服务，推动普惠金融真正发挥效用，惠及民生。今年底，按照“简政放权”的要求，支行在市中支和县政府的支持下，成立了外汇管理服务中心，《金融时报》以图片形式进行了报道。

（二）优化货币发行管理。一是按照“四定”模式（定位社会责任、定点监控质量、定量调控结构、定向抓好直投），推进无库县人民币“净化工程”，打造“安全区”，取得积极成效，经验做法在分行《工作简报》推介；二是开展小面额人民币供应机制宣传月活动，向社会公示全县小面额人民币网点名单、地址及兑零预约、监督电话，并详细介绍了小面额人民币供应主办行（网点）的职责和工作内容，要求各金融机构内设立咨询台，安排专人负责咨询，并利用lde电子屏、微信、助农取款点开展小面额人民币供应宣传。三是做好《零散残损人民兑换凭证》推广、试点工作，3月底组织各行现金业务主管培训，对各行营业部残损币兑换流程等进行了检查，同时征集兑换凭证在使用中存在的问题，加以整理及时向上级行反馈。四是继续开展“反假工作站”、“农村反假货币联络点”工作，建立人民币质量信息监测点。2月，与县公安部门联合举行了“全县反假人民币宣传暨经济犯罪宣传”活动。继续选择2家金融机构、5家企事业单位作为人民币流动状况检测网点，加强对流通现金的结构和整洁度管理，提高流通现金质量，规范现金收支。xx年全县共收缴假人民币2242张，面额193745元，较上年同期分别增长38、65%和42、34%。五是开展“功”反宣币整治工作。督促各行网点设立反宣币收兑登记薄，开展反宣币处置业务培训与正面宣传。截至目前，各行收兑“功”反宣币195张，面额1438元。

（三）优化征信管理工作。一是有序开展贷款卡发放及年检工作。共办理企业贷款卡83张，配卡20张，年审247户。二是精心组织征信宣传。支行制订了xx年“征信及社会信用体系主题宣传”活动方案，开展历时2个月的宣传活动。活动期间共张贴宣传画报18张、各网点悬挂横幅26条、散发宣传资料7000余份，帮助查询个人信用报告96份，进行现场讲解21次，接受群众咨询160余人次，效果显著。三是持续推进机构信用代码应用工作。采取多种手段，继续做好存量机构的发证工作，提高数据质量。xx年，新发放机构信用代码证363户，办理代码信息变更10户，挂失补办4户。

四、以教育实践活动为契机，深入推进作风建设

（一）规定动作与自选动作相结合。按照第二批党的群众路线教育实践活动要求，支行成立了活动领导小组，精心制定了实施方案，在广大党员中深入进行宣传发动。先后学习了党的群众路线、xx大、习近平总书记系列重要讲话精神，观看了《焦裕禄》、《第一书记》等系列影片，开展了三个层面（一般干部、中层干部、班子集体）谈心活动，向相关单位、金融机构、干部职工广泛征求意见。同时，结合支行实际，先后开展了“三色”教育（参观王震故居的红色缅怀、访贫问苦的白色记忆、参观金溪廉政教育基地的黑色警示）；按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，在充分梳理干部群众意见建议的基础上，按照“衡量尺子严、查找问题准、原因分析深、整改措施实”的要求，班子及班子成员，认真开展对照分析检查，撰写剖析材料，做到“规定动作”不放松，“自选动作”有特色，党员干部覆盖率达到100%。活动中，组织撰写各项活动信息、心得体会、观后感等材料30余篇，班子及成员共查找问题84个，提出整改措施72条。

（二）改进学风与指导实践相结合。利用中心组学习、每周一碰头会、全行员工大会，认真学习新精神、新理论、新知识、新要求，对重大政策理论做到反复学习、深刻领会，实现学习常态化；注重交流学习经验与体会，开展理论研讨与思想交锋，促进相互学习、相互提高，提升学习效果，增强运用理论指导实践的能力与本领。今年，支行在调研成果、对外沟通协调等方面，取得了更多进展，班子成员在分行级（南昌中支）以上刊物上稿17篇，在处理内外部事务方面，矛盾纠纷明显减少。

（三）推进廉政建设与改进工作作风相结合。深入开展“学法规、守纪律、转作风、正言行”主题教育活动，以及《廉政手册》学习活动。层层签订“党风廉政建设、案件防范责任书”、“党员干部廉政承诺书”，确保职责明确、责任到人。按季召开党风廉政建设专题会议，分析形势，研究部署党风廉政建设工作。认真落实“一岗双责”，加强对干部的教育监督，并采取上廉政党课，制作廉政警示牌，设置电脑屏幕廉政警语等方式，提高全行员工的廉政意识。同时，进一步修订《支行党组议事规则》、《民生生活会制度》和《重大事项决策制度》，大力推行党务政务公开，加强民主管理，推进阳光操作，对“三重一大”事项以及涉及群众切身利益问题，坚持充分协商、集体决策、群众监督，得到全行员工的肯定。

五、以提升整体素质为目标，切实推进队伍建设

（一）深入开展劳动竞赛活动。认真落实“调研提升年”活动，专门制定支行“文章信息奖励办法”，根据职务级别下达不同的调研任务，坚持领导带头，压担子、提要求，并完成，激发了员工主动参与的热情。全年共上报文章信息100余篇，报送地方政府各项材料30余篇，被抚州中支刊物采用31篇，分行（南昌中支）以上级采用31篇。其中，《农业农民专业合作社按照银行经营模式公开营业应引起重视》获南昌中支领导批示，“金融调研大家谈”青年征文获南昌中支三等奖，《绿色信贷破解“四大难题”》获市金融学会优秀金融论文二等奖。积极开展社会管理综合治理宣传月、节能减排宣传周知识问答活动，大力开展劳动竞赛，派员参加中支举办的会计业务知识竞赛、“廉政清风伴我行”演讲比赛以及迎国庆“爱我中华”诗词吟诵比赛中分获团体第一名、个人二、三等奖；组织金融系统参加xx县庆祝国庆65周年大型歌咏比赛荣获三等奖。

（二）深入开展核心价值观培育践行活动。支行制定了“培育和践行社会主义核心价值观三年规划”，并在全行进行了宣传动员，弘扬核心价值观，结合道德“实践讲堂”，将优秀品德在实践中展现，纳入文明单位创建“细胞工程，与文明支行、文明股室创建同步推进。支行成立了志愿者组织，组织全行员工开展助学募捐，共募资4100元，并先后到黎圩养老院开展送温暖活动；组织金融系统开展“慈善一日捐”活动，共募捐款项41040元，其中支行捐款2900元，通过微爱行动践行社会主义核心价值理念；建立了“支行”微信群，促进员工沟通交流，弘扬“正能量”，结合日常的宣传教育，努力倡导勤俭务实的作风、谦虚勤勉的心态、敬业奉献的精神，引导员工珍惜岗位、珍惜现在，做生活清白人、廉洁自觉人和反腐带头人。

（三）深入开展为民服务活动。坚持“高效服务、便民利民”，以窗口部门为重点，经常进行提醒、督促，进一步改进服务质量，提升服务水平，并以此带动全行服务意识、服务能力的提升；以“五进”（进学校、进商场、进企业、进农村、进社区）为主要形式，多次组织金融志愿者开展反假、征信、支付结算、金融消费者权益保护等金融知识宣传活动。重视员工利益诉求，坚持为员工办实事、解难事；主动征求员工意见建议，对职工提案做到件件有落实，事事有回音。今年先后开展了员工健康体检，修缮了员工食堂、活动室，整修了办公大楼和庭院，更换了办公室空调，较好地改善了员工工作和生活环境；通过组织开展“春节游园活动”、世界杯竞猜、登山、气排球比赛等活动，丰富员工业余文化生活。

六、以保障安全高效为根本，扎实推进内控建设

（一）抓制度完善。进一步修订《支行综合规章制度》，重新订立制度7个，删除原有制度2个，消除了制度间不衔接、不一致，以及“合理不合规”等问题，进一步规范了支行办公程序。打破固定思维，按照“固定+浮动”模式，进一步改进绩效工资结余分配暂行办法，完善激励分配机制。强化日常考勤和突击检查，在下半年实行了指纹考勤制度，进一步严肃考勤纪律，促进支行行风行貌、工作作风、劳动纪律的进一步好转。

（二）抓责任落实。大力开展案件防控年活动，借助《中国人民银行风险监督管理系统》上线契机，采取“自查自报——-股室评议——-分管领导审签——-组织审定”，确认风险岗位22个，风险点及风险等级191个，层层签订《岗位风险防范责任书》、《案件防范责任承诺书》、《计算机安全工作责任状》，形成一级抓一级，层层抓落实，责任明确、齐抓共管的格局。注重应急管理工作，认真执行应急值班制度、重大事项报告制度，对可能发生的暴雨、高温等突发事件，及时进行部署，排查隐患，落实责任，确保安全。

（三）抓问题整改。注重安全管理与教育，时刻紧绷“安全弦”，筑牢“风险防范墙”；开展了“三查”回头看活动，按照“全面自查、重点抽查”的工作思路，重点抓好涉钱、涉物、涉权的重点领域和重要岗位的风险抽查，对未及时整改的整改，并根据责任大小严格实行责任追究。对支行履行货币政策实施效果、附营资产开展专项审计，全年专项审计共投入45个工作日，发现问题11个，提出意见和建议8条，全年累计排查风险点321个，其中高风险点159个，中风险点76个，低风险点75个，通过现场和非现场监测，各风险点控制措施严密，责任明确，控制情况良好，较好地发挥了内审监督的职能作用。

今年我们虽然做了大量的工作，取得了一些工作成效，但与上级行要求及支行履职目标相比，还存在一定的差距。主要体现在：一是工作创新效果不够明显，缺乏真正叫得响的“拳头产品”，一些创新项目进度较慢，创新高度、厚度以及创新效果，都不够十分理想；创新思路不宽，创新项目总体偏少。二是金融调研层次不够高，尽管部分工作被《金融时报》推介，但有分量、上档次的调研材料、经验材料还不多；三是打造支行文化品牌，始终保持干部职工强烈的责任心和昂扬斗志方面，思路有限，办法不多。

2020xx年我支行将认真贯彻上级行会议精神，重点贯彻以下思路：

1、转变作风。持续深入开展群众路线教育，切实解决好干部职工“慵、懒、散”问题，通过群众路线教育实践活动整改落实、建章立制，健全一批作风建设的长效机制和刚性约束。对存在的问题按照“项目化、时间表、责任人”的要求，全面抓好落实，努力以解决问题的实际成效取信于民，真正实现机关转作风、干部受教育、群众得实惠。

2、狠抓落实。严格制度执行、严格责任落实、严格检查监督、严格违规问责，切实增强各项政策、决策的执行力、落实力。彻底消除制度执行不到位和检查督促不到位形成的内控风险，坚决防范各类业务差错和风险隐患，真正杜绝忽视基础、好高骛远、本末倒置、得不偿失的形式主义。

3、注重履职。结合当前基层行履职实际，围绕群众密切关注的“存款保险制度、人民币利率和汇率市场化改革、跨境贸易人民币结算、差别化住房信贷政策、中小企业和农村信用体系建设、农村支付环境改善”等热点问题，深入基层进行调研走访和政策宣讲，积极把握金融机构、企业、居民和社会各界金融需求，进一步完善货币政策传导机制、推动金融改革发展、维护金融稳定、拓展金融服务领域、提升金融服务和管理水平等方面的制度和办法，为社会提供更为方便、快捷、安全的金融服务，推动金融业更好地服务社会、服务民生。

**银行支行工作总结结尾篇十一**

二○xx年上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“”为宗旨，以做信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%,完成计划增量%，累计发放贷款笔，累计投放亿元;实现利息收入亿元,完成同期计划的%。

(二)贷款日均余额亿元,较年初增加亿元,完成同期计划的%。

(三)各项中间业务收入xx万元。其中，财务顾问费xx万元,其他手续费收入xx万元。

(四)办理银行承兑汇票笔，金额x万元，其中100%保证金银承笔，金额x万元。

(五)客户数量xx户，较年初增长xx户,完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据上半年金融业务营销指导意见,支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔亿元;制造业笔亿元;其他行业笔亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年支行累计投放亿元,其中贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%。

(三)贷款担保方式分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款亿元，占%;保证担保贷款亿元,占%;信用贷款亿元,占%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对进行了重点营销，成功营销(乡镇20xx年一季度工作总结)贷款笔金额合计x万元。

(二)明确责任分工，形成了管控模式

根据要求，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行二○xx年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训xx次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款x亿元，成功完成既定目标。

**银行支行工作总结结尾篇十二**

自\_\_\_年1月入职以来，我一直以一名银行员工的高标准对自己提出严格要求，本着“爱回家、业绩第一、风险控制第一、遵从同行”的原则，严格开展日常工作。应该从以下几个方面对过去一年的工作做一个简要的报告。

第一，信用卡销售意识。

入职近一年，我们对信用卡销售的认识有了很大提高。信用卡销售是所有销售行业中最容易的，但也是最有风险的。我们不是在销售，我们是在为有需求的客户提供服务，我们没有发现有需求自己的客户正在走向现代消费模式。我们在帮助他们快乐。尤其是当我的客户告诉我，他用我们的卡带来了巨大的快乐和便利时，我感到非常满足，我为自己是中信人感到非常自豪，我为我们有这样一个优秀的银行事业发展平台感到无比欣慰和自豪。我会在这里做一个有准备的人。在拜访客服之前，我会充分了解和学习我们各种卡的优点和功能。我应该如何向客户介绍每一项优势，我的客户会有什么问题，我应该如何回答客户提出的问题?我会设想场景，策划对策，在客户面前表现出我的自信。客户会觉得我的卡真的很好，不这样做是自己的损失。

第二，风险控制。

在业余时间，我经常学习阅读财经法律书籍，在工作过程中严格要求自己，详细查看主动办卡的客户信息，直接间接询问同公司同事，确保申请无误。不要为了一张卡而忽视风险，始终以风险控制为准则，以创造业绩为目标，两手都要硬。平时发布风险预警案例时，也会在心里敲响警钟，时刻牢记风险控制至上。经过一年的努力，诈骗嫌疑率控制在控制线的4%以下。在这方面，我们将坚持不懈地努力实现零涉嫌欺诈率。

第三，提升业绩。

机会总是青睐有准备的人，不打无准备的仗，让我的销售业绩在过去的一年里稳步提升。现在已经晋升为五级高级客户经理，从每月100张，到此刻每月150多张。从上个月的70多点，上升到此刻的130多点。得到这样的提升，当然离不开中央领导的关心和鼓励，离不开集团董事的指导和帮助，离不开自我的不断探索、学习和思考。时间长了积累了更多的经验。我发现我更喜欢群体管理，简单高效。我去一个公司，我会处理70%的人，否则我会失败。还有，介绍客户很重要。掌握长久的人脉是很大的资源，不会感觉到工作的压力。如果你拿客户当朋友帮忙，客户也会把你当朋友介绍。我就是在这种工作模式下提升自己的。我会继续努力。我相信我会做得更好，不辜负领导的信任和支持。

第四，团队文化建设。

我是一个开朗，善于交际的人。在卡中心组织各种活动时，我踊跃报名参加活动。这次明星导师也报名了。帮助别人就是帮助自己。对待生病或者表现需要帮助学习的同事，帮助他们。遇到同事心态不稳的时候，会及时发现并和他们谈。别人有的问题，可能就是马上就会出现的问题。销售是失败和成功的组合公式，有时我们会感到沮丧和挫败。其实对于同事来说，解决这个问题最好的办法就是倾诉和分享，告诉他们会遇到同样的问题，只要他们有足够的勇气认真解决这个问题，不要总是消极应对。人生的态度应该是积极进取而不是消极，不骄不躁。我们集团和运营中心也经常组织活动，为同事们提供了一个自由交流、发表意见、鼓舞士气、增加凝聚力的平台。

第五，探索学习方面。

在当今竞争激烈的社会，如果不学习，人们就会落后。此刻，新的高科技事物层出不穷。我有每天看报了解新事物的习惯。我坐公共汽车的时间是我看报纸的时间。有时间会和客户打招呼，分享自己的知识。我经常在休息时间读销售管理方面的书。乔吉拉德和陈安之的成功故事是我最喜欢的。他们说，如果我想成功，我必须向成功人士学习。我只想跟随成功人士的脚步，走上成功之路。

第六，20\_\_年的工作计划。

随着中信银行的快速发展，我们都在成长。我20\_\_年的目标是在目前每月150张的基础上突破200张的目标。一月份越来越好，比一月份高。只允许提高不允许退步，才能跟上企业发展的步伐。核卡分每月160分，冲刺目标每月200分，尽量做的更好。风险控制要低于国家水平，努力做到零风险。如果有机会升任董事，你会努力争取，为企业贡献自己的力量，与中信共同提高，开拓完美的未来。

**银行支行工作总结结尾篇十三**

xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报

一、经营业绩

1、负债业务：

截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：

截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行上半年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销、两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：

上半年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

4、国际业务：

上半年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技、等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。6月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：

为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，上半年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止6月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。上半年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在上半年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。上半年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在上半年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。上半年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使xx科技、等信贷业务的投放为我行上半年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

上半年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

上半年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。上半年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

上半年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三.存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。上半年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、下半年年工作规划

下半年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

**银行支行工作总结结尾篇十四**

20xx年是盘山支行各项工作快速、健康、协调发展的一年，回顾过去的一年，盘山支行在市行党委的正确领导下，认真贯彻落实市行20xx年工作会议精神，以依法经营为前提、以强化管理为手段、以科学发展观为指导，以创效益为目的，经过全行员工的努力拼搏，较好地完成了各项工作任务，现将20xx年的工作总结如下：

一、工作成效及经营情况：

经营效益显著提高。20xx年末盘山支行各项收入6，393万元，（其中金融往来收入235、6万元，利息收入6，156万元，其他收入1、4万元）同比增加151万元，增长2、42%；各项支出4，851万元，（其中利息支出1261万元，金融往来利息支出1，307万元，准备金1，119万元，营业费用755万元，固定资产折旧65万元，税金等344万元），实现拨备后利润1，542万元，如果剔除拨备金1，119万元，我支行较总部下达全年利润计划2024、9万元增盈616、1万元，完成全年计划任务的130、13%。

截止20xx年末，各项存款余额68，350万元，较年初67，627万元增加723万元，如果剔除对公存款因素，增加了11，523万元，一年中没有出现任何业务差错。其中：

储蓄存款58，830万元，较年初47，782万元增加11，048万元，增长23、12%。其中活期存款为3，196万元，较年初2，708万元增加488万元，增长18、02%。定期存款为55，634万元，较年初45，174万元增加10，460万元，增长23、15%。储蓄存款较全年计划指标实点数56，182万元，增加2，647万元，完成计划任务的131、52%，旬均余额56，927万元，较年初增加了9，145万元，较年计划增加3，370万元，完成全年旬均计划任务的158、36%。

截止年末累计开办银行卡2584张，较年初422张增加了2162张，超额全年计划开卡112张，完成全年计划发卡量的105、46%，卡上余额794万元，较年初余额263万元增加531万元，完成年计划发卡余额的132、75%；年末我行atm机共发生业务11792笔，取款金额867、44万元，手续费收入2、49万元，与去年同期相比业务量大幅增长。

截止年末我行对公存款余额9，520万元，剔除各种因素外，我行完成计划指标实点数的105、25%。

现有企业结算账户400户，较年初增加57户，全年新增加账户116户，账户余额18，623万元，其中增加基本账户111户，非基本账户5户，全年日均业务量达到近150余笔。进一步扩大了我行相关业务指数。

截止20xx年末，支行各项贷款余额91，176万元，全年累放贷款43笔，金额113，716、2万元，累收贷款48笔，金额104，249、2万元。其中：新增贷款14笔，金额13，283、2万元；正常贷款余额为89，217万元，不良贷款余额为1，959万元，贷款不良率为0、21%，呈稳定下降趋势，正常贷款回收率达到100%，收息率达到100%。

按照总部下达贷款计划指标数，我支行20xx年完成情况：

（1）全年存量贷款利息收入5，623万元，较全年计划4，920万元，超额712万元，完成全年计划任务的114、29%；

（2）抵债资产处理32万元，完成全年计划任务的123%；

其中不良贷款利息收入及置换贷款清收任务，末完成年计划任务；

二、20xx年各项工作开展情况

（一）增强资金实力、壮大存款规模

面对盘锦市金融市场的资源环境，支行领导班子结合本单位的实际情况，多次召开调研分析会，以围绕筹措资金为中心，牢固树立存款是“立行之本、发展之源”的经营理念。一是结合我行几年来存款工作的经验，立足于计划早安排、任务早落实的工作思路，在总部末下达任务之前，依据我行的地缘、地貌优势提前介入吸储工作，把“迎新春”与优质文明服务有机结合起来，以抓柜台规范服务、储蓄业务营销、拜访客户，邮贺卡送春联等形式全面展开营销攻势，截止一季度末专柜储蓄存款较年初增加3，614万元，中街支行储蓄存款较年初增加3，306万元，全行储蓄存款54，702万元，较年初增加了6，920万元，增长了14、48%，完成全年计划任务的82、38%。二是在总部计划指标下达后，支行领导再结合各营业网点的综合情况，认真、详细地对存款指标进行量化考核，科学实际地制定了存款分配方案和奖惩办法。我们实行旬均余额和实点数双向考核的办法，采取多劳多得，不劳不得的按劳分配制度，极大地调动了员工的工作积极性。三是充分发挥非储蓄员工的能动意识靠激励政策吸收存款。年初我们制定了非储蓄岗位员工吸储办法和奖惩措施，职工们想尽了办法，利用各种关系全力组织存款。涌现出了王春玲、陈丽、梁新等一批揽存能手。因此我行在5月份储蓄存款就增长了8，985万元，提前7个月完成了市行下达的全年储蓄存款任务，且超额585万元。四是积极开办银行卡的营销工作，一方面以悬挂条幅和发放宣传单的方式对广大市民进行大力宣传，另一方面增派业务人员分别到盘锦市中法供水有限公司、盘锦市公园管理处、盘锦市第二高级中学等企事业单位宣传鹤卡的优势性和便利性。实现了由数量扩张向质量效益的转变，因此截止年末开办银行卡2584张，较年初增加了2162张，完成全年计划发卡量的105、46%，卡上余额794万元，完成年计划发卡余额的132、75%；五是强化中小客户开立账户的建设。我们积极培育中小客户群体，改善存款结构。为了稳定老客户、发展新客户、争夺重点客户、挖掘潜在客户，支行领导带头深入企事业单位、个体工商户，本着“西瓜、芝麻”一起抓的原则，通过彼此沟通、了解、座谈等形式拉近了与客户间的距离，最终收到了成效，同时我行每一位员工，在一年中都至少吸收了一个对公存款账户，截止20xx年末我行较年初增加对公存款账户57户，新增对公存款账户116户，这样既增加了客流量和我行的对外人气指数，又繁荣了我行，并为整个商业银行做了有力的宣传。为全年各项存款指标的超额完成打下了坚实的基础。

（二）加大信贷资金营销力度、努力提高信贷资产质量，促进经营效益稳步增长。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。按照总部20xx年信贷工作的要求，我们盘山支行按照上级主管部门的指导性计划，在归避各种风险的前提下，加大了资金的投放力度，全年累计新增贷款13，283、2万元，其中为盘锦市政工程建设总公司贷款用于市政建设；为盘山县建设投资有限公司贷款用于新县城开发与建设；为盘锦鹏来化工有限公司等几家民营企业贷款用于企业的扩大再生产。二是注重不良资产的清收和转化工作，全面系统地摸查不良贷款户的经营情况、法人和担保人情况，针对不同的企业采取量体裁衣，跟踪调查的方式，本着有重点、有目标，先重后轻，先缓后急的策略加紧清收。全年共累收贷款48笔，金额104，249、2万元，其中处置抵债资产32万元，完成计划任务的123%；不良资产占比明显下降。三是采取各种有效办法，努力清收利息。全年累计收息6，156万元。实现效益1542万元。我们对经营效益好、信誉好的企业采取电话通知的方式；对于经营差、信誉差的企业采取上门催收和强制清收的办法。因此经过我们信贷人员脚踏实地的工作，每季度及全年都保质保量完成了存量贷款的收息工作。

（三）强化服务意识、丰富服务内涵。

年初我们完善了《商业银行盘山支行优质文明服务工作细则》，成立了优质文明服务工作领导小组。中街支行继续聘请了一名优质文明服务社会监督员。一年来我们不断到各兄弟银行进行参观学习，吸收采纳了同业先进的服务新理念。同时制定了一些有效的激励机制：我们在学习服务、测试服务的前提下，每月评选出一名服务标兵，每季度评选出一个优质文明服务窗口，并进行奖励。这样有效地提高了员工们的服务热情。

我们的服务工作得到了总部优质文明办的高度认可，我行参加了20xx年至20xx年辽宁省银行业优质文明服务竞赛活动。其中中街支行刘春凤同志被评为辽宁省银行业20xx年服务标兵，我行被评为辽宁省银行业20xx年优质文明规范服务先进单位。

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“服务立行、服务兴行”的服务宗旨，在员工中6次开展服务意识教育和服务技能培训。不断优化服务窗口，倡导员工说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。一年来不断改善营业网点的便民设施，我们坚持做到“二线为一线服务，一线为客服务的原则”在20xx年元旦、春节期间，支行出资多元购买奖品，在两个营业网点处搞了一次迎新春客户有奖猜谜活动，这样大大提高了我行的信誉指数；同时每当到重大的节日我们都对营业网点进行更新和装饰，美化环境成了服务工作中的重要组成部分。这些有益的做法既增进了与客户间的友谊，又扩大了我行的对外影响。

三是在提高服务质量的同时实行面对面的服务。我们把素质高、形象佳的大学生选派到一线窗口，用以老带新的方式培育出一支优秀的服务团队。前台一线员工能够热情周到的为中小企业开立银行账户提供便利条件，用最短的工作日完成建户。另一方面储蓄、出纳一线员工，不厌其烦地为客户兑换残、辅币，利用盘锦市公交车每月近180万元左右的辅币为盘锦大商新玛特、兴隆大厦二百、东风农贸市场、阳光大药房等企业和个体工商户解决零钱问题。再一方面我行实行特色化的上门服务。11月末中街支行一笔挂失业务，由于挂失人体弱多病，不能亲自来柜台前办理，支行行长叶永青同志前往30多里路的大洼县办理了挂失业务。营业部主任梁新同志经常帮助各企业对账、理顺会计科目等，正是我们贴心化和细心化的服务，赢得了广大客户的信赖。

（四）加强党建工作，促进员工队伍思想素质进一步提高。

一年来我行党支部在市行党委的领导下，全面落实科学发展观。党建工作的开展能够从自身实际出发，以科学发展为依据，高度重视员工队伍建设。一年中做了一系列实际有效的工作：首先从员工思想教育入手，先后开展了爱岗敬业、遵纪守法、文明服务为主要内容的职业道德教育；党员的“三会一课”教育；领导干部的廉洁自律教育等，在市行党委开展的党员干部创先争优活动中，我行党员干部做到了“五带头”、“五优先”，通过观看反腐倡廉、弘扬正气的电教片，掀起了向郭明义、吴大观等优秀共产党员的学习高潮，自觉抵制腐败。其次是打造和谐绿色企业文化，在节日期间，开展丰富多彩的文艺活动，活跃了节日气氛，有激励了员工的工作热情；深入社区、街道宣传反假币知识、储蓄业务知识等，树立了商行的良好形象，营造良好了的舆论氛围；积极参加总部5月份开展的羽毛球和12月份业务知识比赛，展示了我行团结向上的精神风貌（我行取得了市行第五届业务技能比赛汉字和数字录入项目团体第四名）；再次是关心员工、热心社会公益活动。支行党支部在积极开展“走千家、访万户”扶贫活动的同时关心帮助有困难的职工，无论哪家有个大事小情的，组织上都送上一个问候、一个温暖。单位员工李向明有病住院期间，领导亲自去看望，并带去礼品和慰问金。体现了盘山支行是一个和谐的集体，拥有家一样的温暖。

加强员工业务培训，不断提高员工业务素质。一年中能够认真参加总部组织的业务学习和文明礼仪培训；我们每月都组织一线员工进行业务知识学习，每季度考试一次，10月份在全员工中开展了一次优质文明服务笔答测试。通过不断的学习、测试，我行员工的精神面貌和工作作风发生了很大的变化，形成了“赶、帮、比、学、超”的新风气，自觉执行各种规章制度，违规违纪现象明显减少，从根本上解决了思想上的模糊认识，工作上的消极态度。极大增强了员工的主人翁责任感、危机感和使命感。

（五）完善内控制度建设、增收节支、确保安全。一年来我们始终注重管理工作的开展，结合本单位的实际情况制定了相应的规章制度，完善了指纹考勤制度、干部值班、值宿制度干部轮岗休假制度等，强化监督检查力度，发现违规违纪者严惩不贷。全年到储蓄网点检查二十四次，共处罚违纪人员十余人次，有效地纠正了一些错误做法和违纪行为。

促进效益、节省开支，一年来按照总部的财务核算办法，尽量减少各项费用的支出。对于办公用品的购买和领用实行专人管理，大额费用的支出向总部请示批准后，方可办理。有效合理地使用资金，节省了开支。

“案件专项治理”工作一直是我们工作中的重中之重。20xx年我行有效地开展了“内控和案防制度执行年”活动，加强了安全保卫工作的组织力度和检查力度。一年中我们对营业网点及重要岗位检查20余次，进行防火、防暴演练3次，对硬件设施进行维修和改造4次。员工思想动态稳定，牢固树立“安全也是效益的思想”全面开展安全教育活动。做到全年安全无事故。

回顾20xx年，在取得成绩的背后也存在一些问题和不足之处，主要有：一是存款规模不够大，创利能力低；二是信贷资产质量低，由于历史的原因对不良贷款的本息清收和置换贷款清收上还有一定的不足。三是体制、制度建设还有待进一步加强。四是服务工作还存在一定的差距，服务设施和服务功能不健全、不完善。五是风险管理还须进一步加强。

展望20xx年的工作可谓任重道远，面对严峻的经营环境和存在的问题，我们要保持清醒的头脑，正视困难和压力，同总部保持高度一致，采取有效的措施加以解决。

20xx年工作目标及措施

20xx年将是“规划”开局之年，全球经济逐步复苏的关键时期，面对机遇与挑战，我们要在总部的正确领导下，贯彻落实科学发展观，完善宏观调控政策，提高金融竞争力，充分发挥地方城市商业银行特点和优势，调整服务方向和重点，加快形成一个资本充足、内控严密、运营安全、服务优质的现代金融业。

一、坚持不懈抓存款，扩大市场份额。我们要从主观上认识存款工作的重要性，强化竞争意识、优化服务手段，做好金融资源市场的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上，对双台子区即将开工兴建的房产商开展全力营销及组织吸纳拆迁居民的补偿资金。继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。充分利用我行人缘、地貌的优势，争取在前三个月内完成上半年的工作计划。年末争取突破递增1亿元，同时又要做好各项准备工作，分析、研究一些不利的客观因素，有效地防止存款大幅度下降。

二、加强信贷管理，全面提高资产质量。一要加强风险管理，坚持安全、效益的原则，科学把握信贷节奏，优化信贷业务流程，健全贷后管理制度，全力保证地方经济建设和中小企业的贷款需求。二要进一步加大不良贷款清收和转化工作及抵债资产处理上。要对现有的不良贷款户进行分类排队，逐户解决，针对钉子户要借助司法机关的力量进行处理。三要进一步强化存量贷款的收息工作，要地完成市行下达任务，并进行全方位的考核，四要加强信贷基础工作的管理，推进贷款结构调整，按照总部的有关政策，我们有计划、有选择地发放那些信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业及政策扶持的民营企业。

三、坚持以人为本，加强职工队伍建设。进一步完善各项规章制度，确实有效地在全体员工中展开政治思想教育、法律法规学习、金融业务知识学习等各项活动，在完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。全面提高员工的整体素质，继续开展“岗位大练兵、技术大比武”活动，培养复合性人才。在员工中广泛开展业余文化生活，激发和调动员工的工作热情，培养员工关心集体，爱岗敬业、爱行如家、乐于奉献的团队精神。同时要关心员工的生活，广泛听取员工的意见和见议，增强员工的凝聚力和创造力。

展望20xx年我们将站在新的起点上，审时度势，面对机遇与挑战去开创盘山支行的美好明天。

**银行支行工作总结结尾篇十五**

上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设为宗旨，以做信贷业务特色银做法目标，紧紧围绕的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推动，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经

营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%,完成计划增量%，累计发放贷款笔，累计投放亿元;实现利息收入亿元,完成同期计划的%。

(二)贷款日均余额亿元,较年初增加亿元,完成同期计划的%。

(三)各项中间业务收入万元。其中，财务顾问费万元,其他手续费收入万元。

(四)办理银行承兑汇票笔，金额万元，其中100%保证金银承笔，金额万元。

(五)客户数量户，较年初增长户,完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析银行支行工作总结根据本年金融业务营销指导意见,支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔亿元;制造业笔亿元;其他行业笔亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年支行累计投放亿元,其中贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%。

(三)贷款担保方法分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款亿元，占%;保证担保贷款亿元,占%;信用贷款亿元,占%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推动贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新成长

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务成长方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力成长新产品的业务推广;既对原有客户开展深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对开展了重点营销，成功营销贷款笔金额合计万元。

(二)明确责任分工，形成了管控模式

根据规定，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务成长奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程规定,严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节规定，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务开展了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行二○一一年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等地方，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训次。jzj无忧研修网

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明中国演讲网专业代写竞聘演讲稿十余年竞聘辅导经验，一万多件成功案例，服务涉及金融、通讯、保险、教育、制造业、服务业、公务员等各行各业，涵盖了各个职务层级，当之无愧的竞聘辅导权威!只需说出您的具体要求、提供必要的材料，剩下的一切工作，都交给专家来完成!二十四小时求稿热线：一三二二零五三五零零六王老师，在线扣扣三一六三二七八七六确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等检测方法，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

四、工作中遇到的困难及存在的问题

我行在市场营销中发现，，建议能够根据此需求尽快出台新的业务品种，使我行迅速占领该项空白市场。

**银行支行工作总结结尾篇十六**

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

我意识到金融业的不断发展和业务创新对银行员工提出了更高的要求，因此，我参加工作以来，加强自身学习，认真向我的师傅和银行老员工学习，积极参加行里组织的相关业务培训。在学习中，我注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。通过学习，提高了自己业务水平和工作技能，在与客户的沟通中，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进建行业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

我始终坚持以服务立行，以服务兴行，对待所有客户一视同仁，做好真诚服务。对待高端客户热情客气，对待普通客户也一样热情客气，始终做到来有迎声，问有答声，走有送声，让客户有宾至如归的感觉，真正感受我们建行的优质服务。同时我对客户做到用心服务，微笑服务，让客户感到亲切、愉悦和满意，还做好细节服务工作，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。在做好服务工作的同时，我切实增长了自己的工作能力，特别会沟通、团结客户，发挥自己的销售特长，把建行产品销售出去，为建行创造良好经济效益。

三、加强内控工作、防范金融风险

我切实加强金融风险意识，努力学习，掌握金融风险发生的原因与规律，把警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入自己的心中，在任何岗位，任何工作中，思想上崩紧安全一根弦，时刻不忘金融风险意识。我严格执行建行各项工作制度，做到不折不扣，毫不留情，在制度上面无商量，制度上面无情面，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处。自觉养成按章办事、遵纪守法的良好习惯，杜绝有章不循、违规操作现象，真正确立合规人人有责的理念。

六年来，我认真努力工作，虽然在政治思想和业务知识上有了很大的提高，取得了较好的工作成绩，但是与行领导的要求相比，还是存在一些不足与差距，需要努力提高和改进。今后，我要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕工作目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为建行金融事业的发展做出自己应有的贡献。

**银行支行工作总结结尾篇十七**

xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销、两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我\*地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634、26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6、6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215％。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7、5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技、等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82、59万元，国际结算量达到71、71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42％，存款余额增加22％。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使xx科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1）积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2）、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3）、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三、存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作规划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，限度减轻柜面压力。

**银行支行工作总结结尾篇十八**

为贯彻执行《关于在汕头市开展“金融消费者权益日”活动的通知》(汕金联【】1号文件精神，我行成立了以行长为组长，副行长为副组长，各部、支行负责人为组员的金融消费者权益保护工作小组，对金融消费者权益保护工作进行部署，由综合部会同消费者权益保护专员制订活动方案，各业务部门(支行)在各自的业务范围内开展该项活动，并由工作小组负责对辖内营业网点的金融消费者权益保护工作进行监督检查。具体活动开展情况如下：

建立健全本行金融消费者权益保护工作机制，重新梳理金融消费者投诉处理工作流程。明确规定综合部会同消费者权益保护专员负责全行客户投诉处理工作的跟踪、监督和考评，各机构负责人是客户投诉处理工作的第一责任人，各网点负责人为指定的投诉处理人员、负责职责范围内的客户投诉处理工作。对客户投诉处理工作采取“统一管理、分级处理、专人负责、逐级上报”的管理模式。建立来电、来函、来访等多种形式，对处理流程进行了明确规定，要求做到“投诉必受理、结果必反馈、责任必追究”，在最短的时间内对客户投诉进行化解。

在金融消费者办理金融业务、接受金融服务时，要求经办人员必须做到以下几点：一是遵守法律、行政法规等相关规定，不损害客户合法权益，遵循公平、公开、公正原则，充分揭示风险，避免对客户进行误导，保护消费者合法权益;二是对金融消费者的财产安全进行保护，个人隐私和消费信息充分保密，对金融消费者办理的金融业务、接受的金融服务进行如实告知，让金融消费者自主选择金融机构、金融产品或金融服务，进行公平交易;三是宣传普及金融知识，积极在居住区、商务区等宣传金融知识，开展针对性的咨询服务，特别做好中老年客户、文化程度较低等人群的银行服务安全与风险宣传。

按照要求，我行统一部署，选派熟悉业务的工作人员。分别各营业网点和指定地点设立宣传点，设置咨询台，摆放宣传资料，为消费者答疑解惑，帮助社会公众了解金融知识，开展集中宣传活动。

一是在厅堂宣传方面，我行在各营业网点醒目位置公布本行受理金融消费者投诉的专门机构、投诉方式、投诉处理流程等事项。并在分、支行建立金融消费者投诉处理工作台帐，时刻跟踪处理结果并接受金融消费者的监督。对于金融消费者提出的意见建议进行汇总整理，对于提出建议比较多的问题进行整改优化。

二是在业务宣传方面，我行各营业网点借助各种业务宣传渠道，包括横幅、led大屏幕、宣传手册、短信平台等方面，采

用文字、图片、视频等多种形式，开展金融知识的宣传。

三是在金融知识推广普及活动方面，我行结合当前社会关注的“热点”问题，循序介绍本行的收费政策。在活动中，重点宣传、推广本行提供的便捷、多样化的金融服务、创新产品。同时，引导客户理性选择银行服务，强化风险意识，规范零售业务的宣传与销售。

四是设计了金融消费者调查问卷，(内容涵盖银行产品、渠道、服务、信息等金融消费者关心的问题)，结合当地实际情况，对金融消费者开展问卷调查。

五是对于本次活动，要求必须做到安排合理，组织细致，特别是重点做好调查对象的宣传解释以及资料的收集、统计工作，分工协作，责任到人，不走过场。

我行在业务经营过程中，对消费者权益保护是有意识的，主动的，并加以制度化的，但是在具体实施中，由于一些工作人员缺乏这方面的服务意识，所以与预期的效果有一定的差距。针对这个问题，我行未来应加强员工的服务意识培训，从思想上强调维护金融消费者利益的重要性，使员工认识到这项工作的意义;同时，制订相应的奖惩政策，鼓励在这方面表现优秀的员工，也处罚有错误行为和错误认识的员工。

此外，随着银行业务的不断发展，金融产品类型的不断增多，带来了金融消费者权益保护问题的复杂化和多样化，为此，我行

通过市场调研、分析，积极地制订相应的政策和措施，拓宽金融消费者保护领域，不断加大消费者权益保护工作力度，让客户最大限度地享有自身应得的权益。

**银行支行工作总结结尾篇十九**

xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销、两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三.存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作规划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

**银行支行工作总结结尾篇二十**

1、加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在xx培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2、贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元（含）以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了xx房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3、提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

**银行支行工作总结结尾篇二十一**

年是我负责工作的第 3 年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度 工作任务，现将履职情况汇报如下：

1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行 形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的 点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户 所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。重点学习了《反洗钱法规汇编》、《个人金融业 务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督 促员工不折不扣严格执行， 从防范操作风险入手狠抓制度落实， 逐步使管理工作向规范化方 向迈进。一是注重引导员工风险意识,防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对 授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强 化柜员风险防范意识;二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理 日志》推荐到《心桥》，制定《 年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

3、强化营销意识，积极为客户服务。 年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观 念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺 利完成了总行下达的储蓄存款任务

4、强化队伍意识，提高条线人员综合能力。一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持 续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强 案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与 支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

5、工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也 时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学 习的紧迫感和自觉性。

二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方 法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为 一个业务全面的银行员工。 在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将 坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。2、 努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**银行支行工作总结结尾篇二十二**

一、这一年中取得的成绩及进步

刚刚过去的20xx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20\_\_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，这些成绩很微不足道，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。

二、缺点及毛病

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。

三、总结出的经验及教训

20xx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。今后一定要严以律已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。

四、20xx年工作设想

崭新的20xx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。这里有全国百佳客户经理、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。20xx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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找