# 银行工作总结个人范文 银行工作总结精辟简短

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-09-09

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。优质的心得体会该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。银行工作总结个人范文一作为金融管理部门，人行新...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。优质的心得体会该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**银行工作总结个人范文一**

作为金融管理部门，人行新密市支行积极落实省、市关于“企业服务年”的活动安排，不但认真负责地服务好自身分包企业，还着眼全市发展，着力资金支持，全力贯彻适度宽松的货币政策，强力引导金融机构加大信贷投入，助推全市企业出困境、保增长、调结构、增活力。

企业的当前问题是保增长，长远问题是求发展。金融在缓解企业当务之急上起到了输血功效。长远意义上，金融还发挥资金的导向和调节功能，助推企业建立长期发展的“造血”机制。为此，人行在开展“企业服务年”活动中坚持做到三个“有”：

1、有信心。温总理讲：“信心比货币和黄金更金贵。”有信心就有力量，有信心就有希望。首先，银行对企业有信心，新密市企业改制早，结构好，受冲击小，在信贷上，敢于下决心，敢于早出手。其次，企业有自信，面对危机，积极应对，调产品、调结构、调产量、调市场，科学运作资金。

2、有感情。银行已确立保企业就是保增长、保稳定、保就业、也是保自己的意识，面对企业的困难和压力，实施“雪中送炭”法，不搞“釜底抽薪”计。支持企业发展，是银行的永恒责任；解决企业困难，确保企业生存，是银行的现实责任，金融系统与企业同甘共苦，共存共荣，支持企业度难关，真正知企情、解企难、办实事、求实效，积极主动为企业服务。

3、有效率。坚持特时事特办、特事特办，在调查到位的前提下，高效率地向企业提供信贷支持。一是对企业提出的贷款申请，迅速的进行调查，该解决的解决，该建议的建议。二是对已经签订合同和承诺的贷款，迅速组织资金到位。三是主动开展贷款营销，在企业上门之前先上企业的门，为企业找问题、出主意、伸援手，以积极的姿态帮助企业迎战危机。

1.促使小企业信贷投放增速高于全部贷款增速

各金融机构积极落实国家已出台的货币政策，在贷款总量和增量指标上，单列中小企业信贷指标，促使小企业信贷投放增速高于全部贷款增速;简化贷款程序，降低贷款门槛，向上级行争取下放审批权限，缩短审批时限；单独安排信贷规模，重点满足符合产业和环保政策，有市场、有效益、有发展前景的企业流动资金的需要。针对我市中小企业特点，开发适合中小企业特点的产品及服务，不断创新票据融资、货押融资、动产融资、知识产权融资等业务，采取灵活便利做法，提高中小企业融资效率。

2.设立小额贷款公司

由政府部门牵头，对小额贷款公司的主发起人进行调查、考察和筛选及材料申报工作，严格按照有关程序和要求，组建小额贷款公司，努力打造中小企业融资服务新平台，为完善和改进“三农”服务、缓解中小企业融资难以及规范民间融资行为探索有效渠道。

3.建立欠款大户通报制度，营造良好信用环境

该行积极建立中小企业信用档案，截止目前已达230多户。同时，加强监管部门、司法部门和政府职能部门之间的协调配合，建立欠款大户通报制度，协调金融机构清收不良欠款，打击逃废债务行为，营造良好的社会信用环境，为中小企业融资创造有利的外部环境。

4.鼓励民间资本组建担保机构

大力发展中小企业信用担保业。根据当地情况，组织行业担保协会，出台设立中小企业信用担保机构办法，在税收等方面提供优惠政策。

5.设立信用担保机构风险补偿金

由政府安排专项资金用于扶持中小企业信用担保体系建设。设立中小企业信用担保机构风险补偿专项资金，用于对担保机构为中小企业提供融资担保业务的风险补偿。

6.搭建中小企业融资合作平台

由政府主导，对符合国家产业政策、科技含量高、投资项目大的项目向商业银行推介。

**银行工作总结个人范文二**

20xx年，我行企业网上银行任务45个，实际完成49个，完成率为108.89%，个人客户网上银行任务20xx，实际完成3483个，完成率为174。15%；对公电话银行任务20个，实际完成22个，完成率为110%；个人电话银行任务900个，实际完成157个，完成率为17.44%；手机银行客户任务数12个，实际完成12个，完成率为100%；网上银行交易额任务为52亿，实际完成78.18亿，完成率为150.35%；电话银行交易额计划为0.6亿，实际完成0.65亿，完成率为108.33%；电子银行中间收入任务为14万元，实际完成15.22亿元，完成率为108.71%；全年电子银行交易笔数为49948笔。同时加班加点免费完成电子银行业务的几次升次与测试工作。

1、我行将公司业务部定为电子银行业务的联系部门，提供技术上的服务，负责做好电子银行业务的营销、安装与日常维护工作。下辖各网点共同努力做好宣传。因电子银行业务的开展，为我行减少了大量的柜面压力。

2、营业部为电子银行业务提供业务上的支持，具体办理电子银行的业务处理，如信息录入、落地处理、联机打印、制卡发卡、手续费收取等，以及客户在业务方面的`咨询等。并按制度规定做好各项电子银行业务的处理。

3、会计结算部门做为会计结算的检查监督及业务培训部门，向下辖各网点做好业务培训、制度落实，以切实保证我行在电子银行业务操作中的安全防范与风险控制工作。

1、加大营销力度，提高我行电子银行品牌的美誉度。首先我行电子银行业务的营销有公司业务部的副经理负责，并在公司业务部设立电子银行专职人员与各网上银行使用单位进行联系，处理对公网上银行的安装与售后的系统维护，保证了我行电子银行的稳步发展。

2、从严把握核算质量，防范资金风险。电子银行业务从受理客户的申请资料开始，便存在有各个环节的风险点，便开始受操作流程与规范制度的约束，我行要求经办人员严格按照流程与制度办理业务，并建立检查、通报、奖励、处罚等考核机制。保持我行电子银行业务的安全经营。

3、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。我行针对各部门对电子银

行业务不同的需要分别进行培训工作，如针对公司业务部，我行着重向员工介绍电子银行业务的各种品牌名称、产品功能及在营销过程中需要注意的问题，以提高员工的营销能力。针对各网点主要介绍电子银行业务的操作流程、规章制度，以提高员工的业务处理能力。从而全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

4、加强与企业的联系，发现问题及时解决。除了我行配有专人负责外，我行在各种的银企会议中都将电子银行业务的介绍列入会议内容，负责解答客户提出的问题，如客户关心的电子银行费用问题、安全问题等，同时也进行一次对客户的电子银行业务知识、业务新品种的灌输，以提高电子银行业务的使用功能。

一年来，我行电子银行业务整体发展势态良好，但也有一些问题存在：

1、部分指标完成进度缓慢，如个人电话银行的任务完成率仅为17.44%，离任务的完成还存在有一段距离。

2、制度执行力度有待加强，我行人员变动相对较频，在有人员变动时，业务差错的发生概率就增加。

3、业务推广应用力度有待加强。虽然我行完成了市行下达的对公各项工作任务，如对公客户网上银行发展数已超过许多，但有些客户的网上交易量不大，对使用我行的网上银行还存在有顾虑。

20xx年，市分行下达的工作任务肯定会超过今年的任务，我行将结合今年的工作情况，总结经验，创新经营，规范发展，防范风险。

1、认真安排、落实好20xx年市分行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进电子银行业务经营绩效的全面提高。

3、提高营销人员的营销水平。

4、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

**银行工作总结个人范文三**

20xx年，建设银行\*\*分行坚持以支持地方经济建设为中心，紧紧围绕市委、市政府“两美\*\*”建设发展战略，坚持五个满意工作目标，围绕“不良压降、业务发展、案件防控”三大任务，提升客户服务，夯实资金基础。主动调整信贷结构，加大信贷有效投放，强化责任，狠抓落实，实现稳健可持续发展。现将主要工作汇报如下：

截至20xx年11月底，我行发展较为稳健，主要经营指标完成居全省建行系统前列。全年实现安全经营。

今年以来，我行积极配合市委市政府经济发展战略，面对宏观经济下行、经营环境持续严峻的形势，积极向上级行争取信贷规模，主动推进信贷结构调整，确保信贷有效投入，较好完成了上级行主要考核指标。

1.突出区域重点，着力加强市区信贷投入。市区贷款余额占全分行新增贷款的42.33%，比年初市区贷款余额占比（31.78%）高出10.55个百分点。

2.主动调信贷结构，明确信贷投向。今年以来，我行将支持大项目、大客户与小微企业作为重点方向，有保有压，优化信贷结构。一是根据市政府下文确定的名单，我行着重支持大企业、高成长型企业。今年我行对市区“大企业”新增贷款减少，对市区“高成长型”企业新增贷款增加。二是确保小微企业支持力度不减。

3.贯彻上级部门精神，支持我市经济转型升级。一是支持服务业和三农贷款。二是有选择支持四大重点扶持产业发展。根据上级行信贷行业政策，我行新能源贷款、电子商务贷款、文化创意贷款有所减少,但生物制药产业增加。三是大力支持重点项目与工程。我行积极支持市政府倡导的五水共治项目。

4.积极履行社会责任，提升社会贡献。一是降低实体经济融资成本。二是积极化解金融风险。

1.产品创新情况。我分行非常重视小企业金融创新工作，通过精心组织，大力推广新产品、新业务，不断丰富我行小企业信贷产品体系。我行相继推出创业贷、善融贷、信用贷、助保贷、租贷通、浙融易、结算透、税易贷等小微企业金融产品。20xx年\*\*月\*\*日，通过精准营销和安排，全国首笔小微企业“创业贷”破土\*\*；\*\*月\*\*日“结算透”续写全国首笔佳绩，这些产品的投放切实解决了小微企业融资难、融资贵问题，提升了我分行对小微企业金融服务能力，在产品功能及服务品质上获得了客户的高度评价，同时也为省分行此类业务的推广积累了成功经验。

2.还款方式创新。一是实行无缝对接。目前我分行主要以“期限错配法”为小企业开展贷款还款和续贷的对接工作。我分行开展此项工作合作主要对象是四部委规模为小型和微型优质制造型企业，通过将客户贷款进行期限错配、贷款金额分解多笔、随借随还等方式来缓解减轻客户在还贷、续贷过程中资金回笼压力和成本。二是运作应急周转金。我分行应急周转金的运转主要与政府合作，出资人也为政府。目前辖内除东阳支行未开办政府周转金业务外，其余各行均已开办，并制定了相应的管理制度，运作情况良好。我分行通过应急周转金方式为小微企业节省费用开支。

3.创新融资工具。充分利用境外机构的本外币资金，引入风险参与的概念，以应收账款为载体开创了“出口应收账款风险参与”新的融资渠道，满足了出口商客户融资需求。今年我行共为辖内企业从境外融资人民币11亿元。

近两年，我们持之以恒宣导从严治行的理念，通过合规文化培养、员工警示教育、制度流程的严格执行、全面地开展员工行为排查和业务检查、对违规行为的严肃处理等一系列有效的案件防控措施的推进，全分行上下基本上从内心认识到违规行为不可容忍，也逐步习惯于不再为自己的失职渎职找借口，案件风险防控的长效机制在逐步形成。

1. 建立“六项机制”

（1）建立合理的利率风险定价机制。

（2）建立相对独立的核算机制。

（3）建立高效的贷款审批机制。

（4）建立专门的激励约束机制。

（5）加强专业化的人员培训机制。

（6）建立快速的违约信息通报机制。

2．贯彻“四单原则”

（1）按月下达单列信贷计划。

（2）实行单独配置人力和财务资源。

（3）实行单独客户认定与信贷评审。

（4）建立单独会计核算。

1.进一步落实合规管理责任。

2.加强重点领域业务规范。3.切实抓好员工行为管理。

【银行工作总结个人范文 银行工作总结精辟简短】相关推荐文章:

银行员工 工作总结 银行员工的工作总结范文

银行工作总结汇报 银行工作总结范文6篇字

银行办事处工作总结范文

银行个人年终工作总结范文

银行党员个人工作总结范文

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