# 银行工作总结好标题集锦 银行工作总结小标题大全

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-10-16

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。银行工作总...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**银行工作总结好标题集锦一**

这一年，xx支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“xx和二季度的“xx”等竞赛活动，xx支行各项经营业绩稳步增长，截止x月末，支行各项存款余额x万元，较年初增加x万元;各项贷款余额x万元，较年初增加x万元，存贷比例x%;不良贷款余额x万元，较年初下降x万元;办理银行承兑汇票金额x万元;办理贴现金额x万元;利息收入x万元，一年实现利润x万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、各项指标完成

认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

一年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、抢占市场份额

通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

这一年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、这一年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如xx有限公司、xx有限公司、xx有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、这一年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年x月份实现利息收入x万元，超过去年全年收息水平，实现利润x万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头。

三、开拓业务空间

加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、这一年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。x月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、这一年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民银行信贷员工作总结个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、完善的内部管理机制

建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

五、下一年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在这一年打下的基础上，下一年全面启动。

下一年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于这一年已有意向的项目，下一年力争做好、做实，例如要做好xx的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

这一年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下一年各项工作任务。

**银行工作总结好标题集锦二**

自从担任XX银行网点XX(根据客户自己的职位填写）以来，我善于从日常工作中去总结经验，促使自己的综合素质得到了有效提高。在网点内部同事和行长的共同支持配合下，XX银行内部管理机制不断完善，服务水平、各项业绩都得到了较大的提高。为了我行更好的发展，X年X月X日，我被上级安排至X银行挂职工作，在挂职工作当中，我以“德、能、勤、绩”标准考量自我，它就像一把尺子、一杆称、上上下下眼睛，在看着你、量着你、称着你，成为约束自我、改造自我、锻炼自我、提高自我的思想武器。下面我就自己挂职工作中的各个方面的情况，总结如下，请各位予以评议。

一、学习情况

挂职锻炼开始以后，为了弥补我在实践方面的不足，帮助我尽快融入新的工作环境，XX银行首先安排我在各部门进行为期十天的学习了解活动，了解XX银行在经营管理方面好的做法和先进的管理模式。在这X天的学习过程中，我先后走访了XX银行的会计结算部、计划财务部、公司及机构业务中心、个人银行业务中心、风险管理部等部门，各部门负责人耐心地为我讲解了其所在部门的主要职能和业务流程，通过阅读这些资料文件，我对XX银行的业务种类和经营管理有了比较全面的认识，这对于我今后的教学工作以及专业建设都有很好的参考借鉴价值。另外，为了应对日益激烈的银行同业竞争，更好地适应市场和客户需求变化，进一步提高经营管理的专业化、集约化、精细化水平，减少管理层级，XX银行进行了积极的组织机构改革，采取扁平化管理，新设了一批直管支行。这样的改革速度和力度对每一位员工都有所触动，同时也给XX银行管理和保障提出了很大考验。为了保障改革工作的顺利开展，这期间XX银行出台了大量业务规范整合、风险控制、网点转型、安全保障等方面的规章制度。在阅读了这些文件之后，我深刻地体会到了XX银行进行这项改革的信心与决心，认识到了XX银行在面对市场环境变化时勇于创新的开拓精神，这将会给我的教学增加许多生动的案例和素材，有利于我今后有的放矢地开展教学活动。

为进一步地加深对银行制度的理解和深入学习银行在市场营销、风险管理、信用评价等方面的先进做法，在结束了部门走访之后，我又分别到储蓄所、个人理财中心、中小企业服务中心、个人住房信贷中心等业务部门进行了深度调研和学习，并与一线的业务人员、客户进行了面对面的交流，这让我受益匪浅。在XX银行挂职期间，我积极与大堂经理、前台柜员进行交流，向他们了解一些具体问题，比如网点的功能分区、岗位设置及其职责、网点的现金管理、不同网点的业务品种、具体业务的办理流程、柜员考核制度等。他们的热情解答解决了我在日常工作中的一些困惑，无形中提高了自身的业务水平。

多年的工作经历使我充分认识到学习的重要性，不敢有丝毫的懈怠之心。在工作中，我积极参加各种学习，及时学习掌握和国家的方针、路线、政策，领会总行的战略部署和要求，不断提高自身的思想素质。在XX银行挂职工作的时间里，为了能够做好挂职工作，在工作中我不断结合自己工作实际，努力学习相关的工作理论知识；详细记录各项工作的操作技巧，通过自己所学的知识，细致、高效、准时的完成了各项任务，顺利完成了挂职目标；同时，还不断加强了自身思想教育的培训，以此来让自己能够为客户提供更加优质的服务。

二、内部管理方面取得的成效

在银行网点发展中，认真完成总行及支行今年新下发的各种文件内容，严格执行各个登记薄新制定的规定；严格要求网点内每个柜员规范进行操作。在银行网点内部管理方面，挂职期间我主要作出了以下工作：其一认真梳理工作流程，建立有效的岗位责任制。在这个过程中，我通过综合分析，将网点内每个工作岗位的职责都罗列出来，撤销一些工作效率低下的岗位。同时，为了便于管理，还坚持将一些工作内容差异较大的岗位分开，从而实现让网点内各个岗位实现系统化管理。坚持实行科学合理的岗位分工，达到了预防风险的目的；其二是完善了内控监督机构，提高了网点成员的综合素质。在日常工作中，我非常清楚内控监督机构的重要性，所以要求网点内部监督机构的人员都必须熟悉各项业务，而且需要具备较强的责任心。同时，我还根据网点的实际情况制定了科学合理的检查实施方案，让各项常规检查工作都落到了实处。

三、大局意识、服务意识、依法经营意识和竞争意识培养

我在XX银行挂职工作了XX（时间）。XX银行是一家不断发展不断革新的银行，因此，我们只有与银行一道进步并快速成长，才能跟XX银行的发展脚步。“存款靠公关、稳存靠服务”我一直深刻的明白这一点。因此在挂职工作中，我始终保持自身的良好服务品德，同时不断的提高自身的服务技能。在为客户办理业务方面，我总是以最快的速度谋求最高的办理质量，甘愿自己累一点，也不愿让客户多等一分钟。为了提高办理业务的速度，我也会向其他优秀同志学习取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。我记得挂职期间，有人这么说过：“有客户投诉说明客户有需求，客户愿意留在你这里办理业务，所以才会提出意见，如果客户没有需求那他完全可以不提出任何意见而是换一家银行。”因此，在工作中若客户给我提出意见，我总是虚心接受并表示会努力改正，不仅赢得客户的信任，还为XX银行树立了良好的形象。

随着XX银行的快速发展，业务也越来越多，越来越复杂，客户对我们的要求也越来越严格。业务量的不断增大，让我们一时不适应，加上以前的一些不合规，需要大量的时间来整改，从而需要花费大量的精力。有人问我在这上班累吗？我常常会回复不怕累但怕不会，不怕辛苦只怕辛苦了还没做好。因为我热爱这份工作，热爱XX银行，所以我们愿意花费比别人更多的时间在工作上，只想把网点内部经理的各项工作做好做完。

在XX银行挂职工作中所取得的成绩，无论是大事小事，都已是过去，也已成为历史。面对现实，面对未来，“吾日三省吾身”，我要正视自身存在的不足，全面的思考与剖析自己，按照十八大精神及“中国梦”理念，在未来工作中将努力做到以下几点：一是要继续加强银行网点业务风险防范，积极实行安全文明管理，让XX银行（客户自己本身所工作的银行）能够稳定健康的发展；二是不断学好新的业务管理知识，更好的施展自己的才能，做出出色的成绩，将自己的工作能力提高到一个更高的档次。为推动XX银行更好发展贡献自己的力量。

**银行工作总结好标题集锦三**

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕坛一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓。管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调。自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重。自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

其一、年初至今，财务部。个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理；

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、。好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为。个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓。管理与财务分析这二块，下面就

工作计划

与思路向大会作一汇报：

一、完善公司内部管理制度；部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核；

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合。的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合本集团管理的要求，与有关部门进行修正。

部门责任领导之间明确分工职责，按照年初签定的责任合同，组织落实强化到位，领导之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到奖罚分明；

二、针对此次突击检查与仓。管理员的业务理论考试，合。调。组合人力资源，继续加强培训力度与仓。管理检查监督力度；

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓。管理员的突击考试，我们将根据。房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓。管理人员都要做到对各。的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓。管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使；在坚持原则的同时，我们坚持“三个满意二个放心”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”，二个放心是“让集团公司领导放心，让公司的老总与各级领导放心”；

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

今年是精益管理年、效益满意年、科技创新年，我们将继续加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务；

五、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

我知道合。高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向沈科学习、向车间的老师傅学习、向书本学习，为企业的生产经营销售，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合企业总体战略，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持；

六、加强应收款催收管理力度，控制好。存材料与产品，提高资金的运行质量，合。控制资金的使用：

公司发展至今，生产资金的筹。，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是物资。购量大、生产批量大、销售批量大，筹。资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，目前我们只能在应收款管理与。存管理上进行控制，压缩。存，合。生产，控制资金的流向，使。存原辅材料在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况的下，财务部将从。购材料与产成品这一块有效地跟踪好资金的运作；

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作：

今年公司对各部门都签订了责任合同，我财务部将继续严谨细致而认真地按照责任合同严格审核结算工资，并组织资金确保工资的发放；

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神。思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

以上发言，如有不当，请在座的各位领导批评指正！

**银行工作总结好标题集锦四**

银行业这个永远被很多人认为是香饽饽的行业，每年都会吸引来自不同背景的银行新人加入。然而，想要在这个行业打造成功的职业生涯，比起无条件接受经验人士的建议，更重要的是要带着批判性思维，挑选出那些真正有价值的信息。很多成功银行家会原封不动地把几十年前别人教给他们的名言警句传给现在的年轻人，但是实际上真正的好建议并不适用于每一个人。

有些建议过于泛泛之谈，有些只是陈词滥调，还有一些甚至会误导你在职业生涯中做出正确的决定。为了帮助你更清楚的分辨对错并了解哪些真正适用于你，以下详细分析了一些最常见的职场建议。

1、忠诚是会得到回报的

很多老前辈都会对初入职场的年轻人说“在这好好干，总有一天会出人头地的”，这些话对于新人来说是鼓励，也会有很多人在一家公司勤恳忠诚地工作几年十几年甚至更长。并不否认这可能会给你带来内部晋升的机会和公司内部地位的提升。然而，这些都是因人而异因环境而异。前高盛某业务负责人Graham Ward认为，现在的投行更注重培训和留住人才，但是不要相信那些“雇主把你的最佳利益放在心上”的话。人员不断流动，业务不断变化扩张，经济也在转变，你要做自己命运的主人，你可以让自己搭上别人的车，但你不可能在同一辆车上坐一辈子。该分开的时候，就要顺从自己的内心，行动起来。

2、抓住每一个社交机会

在银行业里社交无处不在。不管是想在网络上认识人、朋友之间的互相介绍，还是在公司外建立一个金融业人士的圈子，最常见的建议就是保持社交习惯，你会受益匪浅，很多人都告诉你，要结识尽可能多的人。然而，过度社交并不一定是明智的。人脉的质量比数量更重要。尽管你结识了成百上千的人，但只有一小部分对职业生涯发展或个人生活是真正有帮助的。所谓物以类聚，人以群分，所以你必须懂得选择能够有共同话题，在不同方面能够让你学习并帮助到你的朋友们。

3、薪资不是跳槽的唯一动力

作为金融行业猎头，坦白说，薪水仍然是很多金融业人士跳槽的关键动力之一，虽然银行的招聘人员会对那些为了工资大幅提升而跳槽的人表示不满。比起其它行业，金融业薪酬提升更快、增幅也更大。跳槽是保持薪酬持续增长的途径之一。不过，这种做法不一定总是有效。在我接触的所有候选人中，有些银行家为了钱而跳槽，结果不久后就后悔了。要适应并融入一种新的公司文化是很难的，它需要你重新建立人际关系网，和新同事建立信任。而且，因为你的级别升了薪酬涨了，管理层也会对你寄予很高的期望。所以在选择换工作的同事，不应该把钱放在第一位，应该综合考虑不同因素，这样才能让你在新的工作环境下更好的适应新的工作并有更好的职业发展。

**银行工作总结好标题集锦五**

在过去的一年里，我在大堂经理岗位上围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、负责分流、引导客户，根据客户需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，并鼓励客户长期使用适当的服务渠道；指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题，根据客户需求，主动宣传推介各种新产品和特色服务。

三、识别优质客户，根据分层次服务的原则，给予特别关注和优先服务，向客户经理推荐可能的优质客户。

四、遵守大堂服务标准，及时、耐心、有效地处理客户意见、批评和误会，保障网点内外现场服务的有效性、高质量和高效率，提高客户满意度。

五、利用大堂物理空间和空闲时间向客户推荐产品，共营销理财产品2340万，基金330万，保险113万，信用卡217张，新增日均存款630万。

在上述工作开展中，我认为做得不足的地方还很多，主要有几方面需要改进：

一、由于在大堂经理的岗位上工作时间较长，在接待客户时虽然很熟练但很多时候偏于表面，没有更深地挖掘客户的需求，推荐产品不够主动。

二、日常工作中处理杂务时间偏多，以致对优质客户关注度不够，与客户经理和理财经理的互动不足，潜在客户推荐不多。

三、对客户提出的意见建议重视程度不够，很多时候只是单纯为了解决问题而解决，没有从源头上杜绝问题的发生，从而降低了客户满意度。

四、在客户交往与关系维护时手段简单，技巧有待提高，沟通营销效果不明显。

在今年的旺季工作中，针对以前工作的优势劣势，我主要做好以下几点：做好本职工作，以饱满的工作热情和专业的工作态度迎接客户；

注重团队合作精神，与柜员和值班经理配合做好柜面客户服务工作，与理财经理配合做好优质客户转介工作；加强自身业务知识学习和客户关系处理能力，更好为客户解决碰到的各种问题，把客户牢牢系在我行；加大产品推荐营销力度，完成各项营销任务。

**银行工作总结好标题集锦六**

半年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面

一是提高信贷人员综合素质，有效规避信贷风险。

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，个性是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的职责心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而到达防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强对信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的潜力差带来的风险。三要敦促信贷人员务必及时掌握各项法律法规，个性是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

二是结合实际状况制定出有奖有罚、权责对等的管理机制。

根据信用社的实际状况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作用心性。同时，明确职责贷款警戒点，当信贷人员职责贷款中不良贷款超过必须数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

透过半年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次到达xx%，各位信贷人员年收入比普通员工高出xx元左右，能够说群众个人的双赢。

三是明确各环节、各岗位的信贷职责，防止职责悬空和不切实际的集中。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的职责比例，既杜绝将职责集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“群众清收”的形式主义现象，真正使贷款职责有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。

非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款职责人。

对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收职责应也由信贷岗位人员承担。

四是对信贷人员加强合理的激励和规范他们的工作过程。

持续信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时光熟悉各种状况，并对信贷人员要带给通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和推荐。

五是对信贷人员的工作过程进行控制。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不一样的状况进行专门学习，透过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。

分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际状况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

六是严把贷款投向关：放贷不滥。

要求信贷人员“务必将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

七是严把制度执行关。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作状况进行抽查回访一次，次次都构成纪录。透过贷后回访，使自身对全社的贷款状况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

**银行工作总结好标题集锦七**

XXXX年新年伊始，参加学习了总行对于这一年的工作部署以及具体要求。在掌握本年基本工作任务和目标的同时，还详细学习了有关会计操作的新规定。比如输入密码遮掩，库存不得超过三十万，结账时双人复点，双人装包，日间离柜票据上锁，不得代客添单等规定。

XX年X月份，分行通报了接送款存在的隐患，并且列举了XX银行的案例。对此，我们进行了积极的防范。讨论确立了全员接送款，分人负责报警等措施。另外，在开会中了解到了平衡积分卡考核，神秘人检查等员工考核方式。再次明确了办公场所卫生问题，以及业务量达标问题。并且参与讨论，学习了总行有关代理基金，保险等中间业务推广议案。

2月份通报了内控方面存在的问题。我通过学习、讨论并对自身存在的问题进行剖析、整改。要求授权时，做到主动回避，并提醒遮盖密码输入。确保安全合规。违规制造风险，合规创造价值，一个很小的不良工作习惯，可能会带来很大的风险隐患，给我们带来巨大的损失。因此，在工作中，严格执行

规章制度

，用合规优质的服务为客户创造更多的财富。

3，4月份是业务如火如荼开展的关键时刻，此时，基金疯长，销售量不断攀升。同时，也造成了储蓄存款大幅下滑，存款搬家的情况。总行通报神秘人检查安居贷的情况，更敦促我们努力学习各项业务知识，更好地为客户服务。双币卡开卡进入了摸索阶段，我有针对性地试探着营销大客户以及部分房贷客户，虽然开卡量并不高，但是为后期的发展打下了基础。XX卡也在这一时期横空出世，目标直指中端客户。其丰富的理财功能，强大的营销阵势，让我惊叹不已。这一期间，培训也在同步进行，关于银企对账，会计档案管理办法，保卫安全条例，结算账户管理办法，服务质量提高要求，上岗考试等内容都得到了详细的培训。在此期间，XX行长做了重要讲话，提到了加强内控，垂直独立审核，办流程银行等内容。并且通报了全行一季度的各项存，贷款指标完成情况，市场占有率情况以及针对这些变化作出的部署。X月XX日，我到分行参加了外币反假的学习，进一步了解的外币假币的特征，大大提高了反假能力。

5，6月份，双币卡，银卡开卡进入白热阶段。大家都在努力开卡，积极相应，尽可能地完成行里下达的任务。由于股市继续保持高速增长，银行业又再次掀起一波第三方存管的开户高潮。我参加了第三方存管的学习，掌握了开立流程以及维护手段。并且学习了一些第三方存管的营销经验。这一期间，分行还通报了一些新的规章制度，包括现金库的管理，调钱不许先给钱后记帐等等方面。再次强调了柜员不得自己给自己办理业务。另附有一些会计风险提示，包括单位银行结算账户管理风险，临时存款账户管理风险，不动户管理风险，开户资料审核规范合法风险，基本户开立未满三个工作日解封，上门核实风险……。并新规定了对私挂失10W以上要求上门核实。银监会在此期间前来检查。行里开会也通知了银行业文明服务月竞赛评比。总的来说，5，6月份的工作非常充实。尤其是6月份，为了第三方存管业务的开展，大家都加班一天，积极有效地推进了该项业务的蓬勃发展。

上半年的工作也存在诸多不足。例如知识掌握比较片面，虽然是对私窗口，但是遇到个人电汇业务仍然无法给予客户详尽的解释说明。另外业务技能也有提升空间，业务量评比勉强排在中游，日后仍需下功夫积极努力提升业务技能。服务水平还要进一步提高，为XX行树立文明礼貌大方的服务形象。

【银行工作总结好标题集锦 银行工作总结小标题大全】相关推荐文章:

银行支行工作总结范文集锦5篇

精选银行工作总结范文集锦八篇

论文的标题、目录和内容提要

先进基层党组织事迹材料标题

2024年季度工作总结优秀标题 优秀员工季度工作总结范文

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