# 银行年终总结范文3000字

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-07

*以下是工作总结频道为大家提供的《银行年终总结范文3000字》，还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！相关推荐：年度总结|年...*

以下是工作总结频道为大家提供的《银行年终总结范文3000字》，还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！

相关推荐：年度总结|年终总结|个人总结|年底总结|工作小结|党支部工作总结|班主任工作总结

　　200\*年是\*\*支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

　　1、 各项存款稳步、协调、快速增长。至2024年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

　　2、 资产质量继续保持高效，连续两年实现“双无”。我行至2024年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。而且我行的贷钪卸嗍籼帧唇乙约暗盅捍睿迪至舜畹陌踩浴⒂院土鞫缘挠谢岷稀?/SPAN>

　　3、 国际业务发展势头良好。在2024年外部形势因为“东南亚金融风暴”影响而异常严峻的情况下，我行克服重重困难，开拓了一批规模大，效益好的客户，超额完成了上级行下达的任务。全年完成国际业务量2500万美元，完成任务的120%。

　　4、 增收节支初见成效。管理部2024年提出了“增收节支，努力实现利润化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比2024年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按2024年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说2024年“增收节支”工作卓有成效。

　　5、 全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

　　6、 储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。我行2024年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至2024年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

　　2024年，可谓金融界的严冬，但布吉支行何以能在这寒冬中全面飘香呢？总结起来主要有以下几点：

　　一是靠上级行的正确领导。年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

　　二是指导思想正确。自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。布吉支行在2024年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至2024年底布吉支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3个百分点。这些都无不说明布吉支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

　　三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。布吉支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一直是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向和正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。2024年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

　　1、 研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；

　　2、 研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；

　　3、 研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。

　　4、 研究自身的经营对策。

　　在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚和对策清楚。通过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选择银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些情况制订了2024年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，通过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

　　我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针；

　　实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员一定时期内“盯住”一个客户，了解情况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如：A、布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收费业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水和真诚取昨了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益。B、新利公司是我行2024年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司2024年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资2024多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的情况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到 抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，终于使客户顺利到我行全面开展业务。

　　四、内部管理抓得实，抓得细，质量水平上了档次。

　　2024年，内部管理是我行的另一个工作重点，而且提出“以管理促发展”的战略。力求从基础管理到制度建设，从技能培训到专业服务水平，以及三防一保工作都有一具明显的提高，从而有力地保障和推动全行业务的发展。

　　（一）基础管理规范化、制度化、标准化。

　　2024年我行内部管理从规范化、制度化、标准化入手，走合法经营和按规操作的路子。通过内部管理水平的提高来促进业务的发展，同时保证业务的合法合规性。无论是信贷、会计，还是储蓄都是严格执行国家金融法规，按总、分行的有关业务章程来规范和完善操作程序，使业务操作既规范又商效。首先，全行年初组织力量对各种规章制度进行检讨，纠错防弊，并进行完善和规范。如信贷方面，在检讨中发现信贷资料和文件管理较混乱，不利于经营分析和经营决策，所以专门设立了信贷资料和文件管理岗，建立完善了一套档案资料管理的制度。其次优化岗位组合，加强内部控制。我行对各个部门岗位的组合遵循既安全又高效的原则，使岗位操作既流畅，方便客户，同时又可以相互监控，符合内部控制的要求。信贷上对贷款的发放实行审贷分审的原则，先由信贷员了解清楚贷款企业的情况，是否符合贷款要求，撰写贷款报告，然后信贷主管按“三性”，即安全性、流动性、效益性进行审批，最后再由行长签批，完成三道程度再上报上级行审批，正是由于层层监控，制度健全，内控有力，才有效地保障了信贷资产的质量，实现“双无”，同时使资产结构多元化，实现了“三性”的有机结合。再次加强了事后检查的力度，通过事后检查可以督促业务操作程序的执行，同时可以发现问题，纠错防弊，反过来可以促进业务操作程序的完善，形成良性循环。如会计上在做好事前，事中工作的同时，也加强了事后监督的力度。会计主管对当天帐务的每一张凭证都进行合规合法性审查，确保业务的合法合规性，同时对存在的问题进行纠错完弊，完善业务操作程序。这样有效地促进了核算质量的提高，在人手少，业务量多的情况下，第四季度的差错率达到了零，正是由于事前防范，事中控制，事后监督的有力保障，使我行内部管理水平上了一个新台阶，有力地促进了我行业务的发展，也保证了业务的合法合规性。而对社会上高息引存等违规经营的种种诱惑，我行始终坚持合法经营，全年未发生一起违法违规事件。

　　（二）在制度建设方面，注意抓好制度的建立、健全、贯彻和考评。

　　2024年我行根据业务的需要，建立健全各项规章制度。首先是坚持晨会制度，每周一定期召开全行大会，得用班前半小时学习有关政策法规、文件以及有关的工作部署。各个部门根据各自的需要召开会议。内勤二、四学习业务知识，三、五进行技能训练；外勤召开工作例会，介绍各自工作心得。其次，针对我行2024年揽存增储，实施大户战略的需要，相继推出了大户定期汇报制度，客户投诉有奖制度，大堂领班导储员制度，储蓄大户荣誉卡制度等，为了更好督促，检查外勤人员的工作业绩和进度，成功地推行了外勤每周工作日志制度。最后，设立月奖考评制度。为了实施有效地激励机制，充分利用经济杠杆来调动工作人员的积极性。对内勤按照服务态度，工作质量，仪表仪态，测试成绩，是否服务之星进行考评，对外勤按照存款完成计划数，出勤情况贷款质量进行考评，对表现优异者给予充分的物质和精神奖励，有效地调动了员工的积极性。这些制度的实施有力地推动我行各项业务的健康发展。

　　（三）严把费用关，确保利润计划顺利实现。

　　管理部2024年提出了增收节支，努力实现利润化的要求。 我行在这方面做了大量工作。首先，在全行树立“增收节支”观念，从节约一张纸，一度电，一滴水开始，切实做好增收节支工作。其次，认真分析费用结构，寻找降低费用的突破口，再次，严格费用审批制度，实行支行行长“一支笔”审批。严把财务审核关，不该列支的一律不列支。由于思想明确，措施得力，我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比2024年下降了23万元，费用率下降1.11个百分点。可以说，我行2024年“增收节支”卓有成效。

　　（四）抓好员工队伍建设，提高员工业务素质。

　　员工队伍是银行工作的“本钱”，没有一支思想上进，作风过硬，素质优良，同心同德的员工队伍，银行工作是很难开展的。布吉支行的领导对于这一点深有体会，高度重视员工队伍的建设和提高员工的业务素质。首先，从员工的思想教育入手，搞好行风行貌建设，坚持文明上岗，礼貌待客，树立现代服务理念。同时行领导做员工的贴心人，给他们排忧解难，极大地鼓舞了员工的士气和斗志。其次，加强业务培训，提高员工的业务素质。通过定期举行技能训练以及学习业务知识，并每月进行测试，测试成绩公布，让员工认识到差距，感受到压力，形成“赶帮学超”的局面。同时加强同工内涵修养的教育，使用文明用语，让客户完全置身一种现代文明的服务之中，高高兴兴地来，也满满意意地走。再次，组织劳动竞赛。每月进行服务之星的评选活动，由客户直接投票选举产生。同时设立优质服务示范窗口，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。

　　（五）做好“三防一保”的工作。

　　由于我行地处关外，周围社会环境较复杂，加上新员工多，年纪轻，思想素质参差不齐，给我行的“三防一保”工作带来较大的压力。我行将安全工作作为重点之一，防患于未然。首先，制定了安全岗位责任制，制订安全工作计划，成立“三防一保”领导小组。其次加强员工的“三防一保”的意识。定期组织学习有关案例，请老员工介绍防假，防诈经验等，并组织防抢演习，防范于未然。再次，健全了调、缴款的安全保卫制度，以及加强了二道门的管理。由于制度健全，措施得力，有效地开展了“三防一保”工作。实现2024年全年无事故。

　　五是员工团结，有强大的凝聚力和战斗力。

　　布吉支行地处关外，工作环境异常艰苦，没有“地利”可言。深受“东南亚金融风暴”影响的2024年是金融界的严冬，更没有“天时”可言了。布吉支行业务能快速发展，靠的就是“人和”了。布吉支行员工团结，有强大的凝聚力和战斗力，更有一颗献身招行事业的赤诚之心，布吉支行业务的快速发展跟他们的辛勤和汗水分不开的。

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