# xx银行工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-09-07

*小编为大家整理了xx银行工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了xx银行工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

xx银行工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：银行工作总结 银行工作总结

银行工作总结 银行年度工作总结

银行工作总结范文推荐：银行年度工作总结

今年是我行实施 超常规、跨跃式发展战略 的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加 万元，增长了 %。。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200\*年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。200\*年，我行将对公市场细分为 五个一 ，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展 走进千家万户活动 ，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为 亿元，约比年初增加 亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘;另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

第2篇：银行工作总结银行党支部工作总结

[银行2024年度工作总结]银行党支部年度工作总结

一、业务经营呈现出超常规的发展态势： 跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。

(1)各项存款快速增长 。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润。

二、主要工作措施和成功经验：

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。XX年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模

内容仅供参考

第3篇：村镇银行工作总结银行工作总结

村镇银行工作总结-银行工作总结

第一篇：村镇银行工作总结第二篇：2024年上半年度村镇银行工作总结第三篇：村镇银行综合管理部半年工作总结第四篇：拜泉融兴村镇银行2024年上半年案件防控及安全保卫工作总结第：总结：村镇银行的作用更多相关范文

正文第一篇：村镇银行工作总结村镇银行年终工作总结 ，农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有“农”字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务“三农”、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务“三农”。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万

元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款收回率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造“村镇银行是农民自己的银行”形象。为践行“贴近农民需求，贴身服务农民”、“立足城乡，面向市场，服务三农”的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务“三农”新途径。针对农户担保方式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取“三高”(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，“三高”人员可担保贷款5万元。是养殖大市，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造“农民满意的银行”。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出“活”字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现“快”字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出“新”字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽“三农”服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元;采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元;采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出“短信通”业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的“农民自己的银行”。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务“三农”的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应“三农”特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出“一看二摸三查四访五网”的“五字调查法”，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务“三农”，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务“三农”、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务“三农”提供了可贵的借鉴。

下一步，农银村镇银行将进一步认真落实科学发展观，按照市场化、商业化的运作模式，充分利用村镇银行的政策和机制优势，不断加快改革发展步伐和创新力度，争取在三年时间内，把村镇银行打造成全国村镇银行的品牌和样板，成为全国村镇银行经营管理和服务“三农”的一面旗帜，以更加优异的经营业绩回报社会，回馈股东。

第二篇：2024年上半年度村镇银行工作总结村镇银行二〇一四年上半年工作总结 春去夏来，经过我行全体员工的共同努力，我行已顺利完成了2024年度上半年的各项工作。在上半年里，在面对国内宏观经济波动性增长、监管政策继续从紧的外部不利因素下，我行在分行党委的关怀下，在董事会的正确领导下，全行员工切实贯彻执行年初工作计划，坚持以客户为中心，扎实做好各项业务工作，努力拓展金融业务，使我行的责任利润、营业收入超预算完成，全行上半年利润实现扭亏为盈。现将我行2024年上半年各方面所取得的成绩和需要改进的地方加以总结，并对2024年下半年我行的整体工作计划作出安排：

一、2024年上半年工作总结

1.我行上半年经营情况分析：截止到2024年6月30日，我行的主要经济指标完成进度均超计划，利润实现扭亏为盈，超过了县内的\*\*银行、三峡银行等。在负债业务方面：我行6月末存款余额22611万元，完成全年目标任务的65%，其中公司存款17917万元，比年初增加5273万元;储蓄存款4694万元，比年初减少5065万元;日均存款23788万元，比年初增加8085万元;在资产业务方面：我行6月末贷款余额19418万元，完成全年目标任务的78%，其中公司贷款5881万元，比年初增加2821万元;个人贷款13537万元，比年初增加3413万元;日均贷款20149万元，比年初增加15059万元。

2.我行业务管理工作能力取得提升：上半年，我行业务管理部全体客户经理，在行领导的带领下，认清了形势，转变了观念，自觉将思想认识统一到我行发展战略上来，将工作行动统一到工作部署上来，围绕做大做强我行存贷款规模的经营目标，在金融市场竞争中埋头苦干，扎实工作，信贷业务做到了持续、稳定、健康发展，内部管理工作稳步推进，持续开展了增强 1 团队战斗力和保证合规经营两项工作，取得了在3月底，存款冲刺达3.28亿元，4月7日存款最高时点达3.54亿元，5月13日召开“三会”存款冲刺达3.2亿元等成绩。

3.我行稳步推进各项综合管理工作：上半年我行对综合管理工作提出了“突出重点，强化服务，健全工作机制，积极推进综合管理工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议精神、决策部署分解立项，层层落实”的工作目标，并按照要求将工作落实到具体承办部门，明确了责任和具体要求，督促工作任务按时完成，努力做到及时办理，及时汇报。形成人人有事做、事事有人管、相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证了领导与部门之间、部门与部门之间、部门与员工之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。同时，综合管理部先后顺利完成了“组织成立工会及党支部”、“规范公文管理，推动合规文化建设”、“ 开展安全隐患自查，防范案件风险”、“ 完善科技系统，强化科技支撑”等日常管理工作，提升自身管理水平。

4.我行营业部紧抓风险控制和服务质量，半年里无风险事件和安全事故发生：截止2024年6月30日，我行开立对公户数156个，对私户数1205个，无一例风险案件及安全事故。同时，为提升我行的服务质量及地区知名度，营业部内部要求员工遵守我行各项规定，着装统一，外部配合监管部门，对外开展宣传活动。上半年先后开展了，向社会公众及中小企业开展了征信知识宣传活动。在中国人民银行合川中心支行的大力号召下，开展了向市民兑换普通纪念币等活动，使我行的服务工作得到了行内行外广大客户的认可，为我行树立了优质服务的品牌。

5.上半年我行信贷资产运行情况：上半年我行发放信贷总额19417.77万元，相比年初新增6223万元，其中对公贷款6385万元，新增3725万元;零售贷款13032.77万元，新增2508万元，上半年共回收贷款5197万元。目前我行授信资产质量良好，全部为正常类贷款，无逾期本金情况发生，有少量利息逾期的情况，但逾期时间不长，一般在2-3天均能补清利息。

6.上半年我行风险控制工作运行情况：上半年我行风控工作取得了三

方面的工作成效：一方面风控部门完善了组织架构，具备了统筹防范各类风险的能力;另一方面我行完善了风控制度建设，截止2024年6月30日，共制定并正式发文风险管理制度27个，涉及贷前调查、贷时审查、放款及贷后管理各流程，搭建了我行风险管理体系的基本制度构架，并新增了“标准不动产抵押贷款”、“委托贷款”、“个人信用贷款”等贷款品种的业务管理办法，为我行资产业务的发展提供有力支撑;最后我行还采取了优化业务流程，减少内耗，保持高效评审的指导方针。通过严格要求评审效率，简化贷后管理流程，减少客户经理工作量;制定风险管理部岗位职责认定书，明确各岗位职责;积极组织业务培训，提高业务人员从业技能等手段，保证了我行开展业务的安全、顺畅。

7.面对上半年我行取得的各项成绩，我们仍感有诸多压力和不足。在我行现有业务情况中存在着存款增长乏力，存贷比低，存款集中度较高等结构性、稳定性问题;在业务管理上存在着员工敬业精神减弱，市场未有效拓展、营销盲区众多，营销重点单一等问题;在综合管理工作上存在着执行劳动纪律的力度不够，合规文化建设和部门规章制度的学习需强化，员工综合业务素质待提升，内控制度的建设需完善等问题;在营业部方面存在人员服务效率与科技支撑的不足，资金头寸管理与内控制度也有待进一步的加强;在信贷业务的风险控制方面，我们需面对资本监管全面升级、监管形式更为严峻的外部环境，内部方面要适应“三法一指引”的要求提高，案防压力加大，调整不合理的信贷结构等问题。

二、2024年下半年工作思路

今年是我行全面发展的重要一年，更是我行乘势而上，努力实现董事会战略目标的起步之年。机遇与挑战并存，突破与“瓶颈”同在，加快发展速度，提高竞争力迫在眉睫。下半年除继续坚持我们年初制定的基本工作思路以外，还需要作出以下几个方面的补充：

1.全行员工务必认清新形势，将加快发展作为整体工作的主旋律。下半

年，我行将把“打造执行力”“塑造竞争式合规团队”作为企业文化的重点来抓，强化员工的参与意识和危机感，搅动思想，鼓舞士气，使做大做强观进一步入脑、入耳、入心，在工作中处处体现效率观念、竞争氛围，促进各项业务的良性循环、快速发展。

2.转变经营思路、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下半年以存款规模为导向，提高贷款综合汇报，调整贷款利率执行机制，充分考虑贷前贷后存贷比，按季调整执行利率，让贷款客户在我行结算资金最大化;着力改善客户结构和资产负债结构;贷款投向逐步向“三农”、小微企业倾斜。逐步退出无存款回报的授信业务。营销重点转到园区企业、工贸企业、交通、文卫、个体工商户、代发业务(征地、工资)的营销，柜台做好客户活期转定期的动员工作。增加储蓄存款占比，增加存款稳定性。在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升经营管理能力。 3.推行贷款利率定价模式，按照客户在本行存款回报确定的利率浮动区间客户存款回报通过客户存款回报率来反映。在推行的过程中必须严格遵循“合规性”、“ 渐进性”、“ 效益性”、“ 风险覆盖”和“竞争性”五大原则。

4.下半年我行的业务管理中需做到以下五点：(1)突破存款总量小的“瓶颈”，重点抓好存款业务的发展;(2)坚持稳健经营的原则，抓住机遇，加快发展优质授信业务;(3)在营销中做好市场、客户的分析和把关工作，实施风险关口前移;(4)完善内控新措施，提高员工素质，为业务发展提供保障;

(5)强化“日均”意识，既按月日均考核，与员工基本薪酬挂钩，下达公司、个人开户计划，按月考核，与基本薪酬挂钩，开展劳动竞赛、激发营销激情。

5.我行针对资产负债业务还将有以下措施：(1)财务资源向一线倾斜;

(2)加大存款业务力度，降低存贷比;(3)运用ftp价格管理工具，进一步加大负债业务创利;(4)通过资源配置系数变化，增加不占用资本的中间业务创利，增加利率高的贷款业务创利;(5)开展形式多样的劳动竞赛，狠抓存款业务，使存款规模实现快速增长。

6.我行的内部管理工作重点有：(1)强化劳动纪律执行力度，落实部门规章制度;(2)加强员工制度学习，提升员工自我约束力;(3)完善部门规章制度，规范档案管理;(4)全力做好业务转型支撑工作。

7.我行营业部需加大培训力度，学习并落实部门规章制度并协助计财部合理使用资金。在培训学习方面包括加大培训的力度，做到每月不低于2次培训，一季度不低于一次考试，从面检查培训成果、技能水平;组织部门员工对本部门规章制度进行学习，使营业部每个员工都能懂业务、知风险，做到有据操作两方面工作。在合理使用资金要求出台关于资金头寸管理办法，制定相应规定，重点在于大额资金报备制度。同时，合理使用资金头寸，达到利润最大化。

8.风管部的工作重点包括：(1)强化工作制度的落实及相关制度的完善;

2024年的上半年已经过去，我行上下全体员工需鼓足动力，快马加鞭，认真履行年初制定的全年工作计划，为2024年全年取得一个杰出的成果而继续努力。

某银行

二o一一年\*月\*日

第三篇：村镇银行综合管理部半年工作总结xxx村镇银行 综合管理部2024年半年工作总结

2024年上半年综合管理部在行领导的直接领导下，在其他部门的大力支持与配合下，以创新的思维谋划工作，以创业的精神推动工作，以创优的态度做好工作，尽职抓协调，尽力强保障，紧紧围绕管理、服务、学习等工作重点，立足岗位，狠抓落实，充分发挥部门承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，较好的完成了部门本职工作和领导交待的其他工作。现将半年来具体工作总结汇报如下：

一、部门情况简介

根据实际工作需要，上半年综合管理部进行了岗位调整，使部门设制更加合理。现设部门负责人一名，综合员一名，驾驶员一名。

二、上半年已完成工作情况 (一)办公室工作

1、建立建全我行规章制度。截止6月底，出台规章制度共xx个，其中行发文件xx个，业务管理部x个，风险管理部xx个，财务部xx个，运营管理部xx个，综合管理部x个。 2、加强档案管理，妥善保管人行、银监、总行等下发的重要文件及各部门制度文件并按照内容纪要进行档案分类储存，做到规范化、标准化。截止x月底，共收文xx份。

3、及时有效完成各类文书撰写，积极督办各部门按时上报相关

监管单位及对口单位所需材料。截止6月底共撰写文件xx份，共报送xx余份上报材料。

4、严格管理贵重物品入库、出库、审批登记，定期盘库。 5、固定资产建固管理，为新进固定资产编号，以便管理。截止6月底新进固定资产x台。

6、做好全行重要性文件保管。将全行合同进行梳理，依次排号,方便查阅。

7、及时检查处理固定资产及办公用品使用损坏情况，做好固定资产及办公用品的维护、维修工作。

8、做好办公室日常秩序管理，强调办公区域内保持台面整洁，统一着装，严格执行门禁管理。

9、计划、协调、组织、筹备各项会议及活动。 (二)安全保卫工作

1、应监管单位要求，由综合部牵头开展了案件防控安全保卫自查工作。并接受了中国民生银行总行及合川银监分局对我行安全保卫方面的检查。

2、加强安保知识培训

3、加强对保安日常工作的管理。 (三)科技工作

加强对机房进出管理，严格实行实名登记制，并不定期对机房进行检查，排出隐患;并配合科技人员做好系统维护工作，确保我行网络正常运行。

(四)后勤保障

1、严格管理办公用品、办公耗材、低值易耗品购入审批、领用审批、领用登记、库存盘点工作。

2、严格管理营销礼品领用登记和库存盘点工作。 3、按时缴纳日常后勤费用。 4、加强保洁、餐厅人员管理。 5、保障厨房、沙龙食品安全管理。 三、存在的问题与不足 (一)办公秩序有待提高 对综合办公区办公秩序的检查执行力度还有待加强，尤其是门禁的管理与着装管理。

(二)保洁人员工作不到位，强调保洁人员管理 (三)内部办公系统利用率低

(四)组织全行安全保卫学习力度不够。 四、三季度工作计划

(一)配合总行的战略发展目标，做好机构的延伸工作。 首先，要做好xxx支行的筹建工作。其次做好与公安、消防部门的沟通联系工作，及时报建，确保验收合格，取得相关资质，确保新机构按期投入使用。

(二)加强日常工作管理 1、加强保洁人员日常工作管理。 2、加强行内绿化管理。 3、加大劳动纪律执行力度

(三)继续抓好安全保卫工作，确保全年安全运行。 (四)加大品牌宣传工作。 第四篇：拜泉融兴村镇银行2024年上半年案件防控及安全保卫工作总结2024年上半年案件防控

和安全保卫工作总结 拜泉融兴村镇银行

2024年上半年，我行在董事局的正确领导下，积极配合各级银行监督管理部门以及各级人民银行开展各项工作。在案件防控和安全保卫工作中，我行本着积极预防、严格控制、强化安全、全程保卫的原则认真开展工作。并上半年我行无各种案件发生，安全保卫工作中的安防、消防、保卫、人防等一切正常。现将我行上半年上述两项工作总结如下：

一、认真开展各类案件的预防和控制，为创造我行平安银行奠定基础。为积极预防和妥善处置突发事件，加强案件防控力度，维护我行的正常经营秩序，建立统一指挥、功能齐全、反应灵敏、运转高效、责任明确的应急管理组织和工作机制，使突发事件处置工作程序化、规范化和责任化，最大程度的减轻突发事件带来的损害，综合部制定了突发事件应急处置预案。从工作职责、组织架构、人员分工、保障支持、处置流程等方面规范和细化预案内容。

1.制定了各项案件的预备制度，开业伊始我行就根据董事局下发的《关于加强安全保卫工作的指导意见的通知》，在向董事局请示报告和向兄弟行学习的基础上，制定了《拜泉融兴村镇银行防火预案》、《拜泉融兴村镇银行防抢预案》《拜泉融兴村镇银行防火应急预案》《拜泉融兴村镇银行防抢应急预案》《拜泉融兴村镇银行突发事件应急预案》等安保预案7个，使突发案件工作处置规范化、制度化。

2.制定了各项案件的控制制度，成立审贷会、授信会与前台业务审查制度。从源头开始严格把关，各项业务流程按规章制度办事，对发现的问题引起高度重视，坚决杜绝发现问题不报告的情况发生。建立快速反映机制，发生重大问题第一时间报告到主管行长，确保问题得到及时解决，将案件发生消灭在萌芽状态。

3.不定期的进行各项业务检查。实行“一把手”负总责，亲自过问、主动协调、直接参与;在此基础上，逐一分解细化检查措施，由主管行长负责对业务人员进行业务技能考核及培训;并由综合部对营业部、业务部的各项业务进行事后核查监督，确保每笔业务的操作规范、流程合理、准确无误。

4.对案件防控的操作工作，领导班子进行专题研究，查漏补遗。我行领导班子高度重视安全防控工作，先后多次召开案件防控专题学习会议，对总行下发的安保防控文件仔细认真研究，针对营业中可能发生的问题，逐一做出相应的解决方案，使安全防控工作实施中无死角。 5.召开全行案件防控和安全保卫工作大会。会议上着重要求我行员工必须本着对村镇银行事业、对自己的职业生涯高度负责的态度遵章守法，认真扎实地抓好安全防控工作。并有针对性地加员工强思想教育工作，严以律己，自觉抵制、检举和纠正违反总行禁止性规定的行为，做到突出重点、整体推进安全防控工作。

6.制定了工作规划，成立安全防控组织，落实了目标责任人。根据总行指示并结合自身实际，我行制定了《拜泉融兴村镇银行安全保卫办法》，使得安全防控工作有章可循。并成立了由王东行长任组长，王忠库、赵国东为副组长，综合部为成员的安全保卫自查工作小组和消防防抢应急组织。

7.制定了各个岗位责任制，以岗定责，以责论处。明确了各部门个人的职责权利，由主管领导主抓，综合部人员配合，对各岗位工作进行检查，发现问题及时下发纠错通知单进行整改，使得全员在各自岗位，各尽其职，各负其责。通过规范检查，有效的减少了差错，规范了操作，降低了风险。

8.设立健全的贷款发放制度体系，对全部贷款各项制度等进行排查。从贷款发放立项起，严格保管，逐层审批，设立审贷会制度，严格遵守各项规章制度对每笔贷款的发放进行审核，保证贷款安全高效发放。

9.加强现金管理，杜绝风险隐患。严格控制库存限额。结合网点现金收付额、现金备付以及面临的具体情况核定现金库

存。将网点现金库存定为每季度核定，大大提高了对网点现金库存调整需求的反应速度，适应业务发展。

二、全力开展安全保卫工作，实现上半年的平稳安全。安全检查是做好安全防范、案件防控的重要手段。我行自开业以来通过安全检查及时发现问题、消除隐患，其落脚点就是放在对存在问题的督促整改上，及时堵塞了管理和操作中的漏洞，增强安全系数，杜绝案件的发生。

1.制定了各种制度。我行开业自以来，制定了体系化的安防制度如《拜泉融兴村镇银行安全保卫管理办法》《拜泉融兴村镇银行安全保卫制度》《拜泉融兴村镇银行安全防火制度》《拜泉融兴村镇银行保密制度》《拜泉融兴村镇银行计算机系统管理办法》等20个制度类，覆盖了银行安防工作的各个方面，形成一整套完整的安防保卫制度。

2.与金安公司达成协议，护送款项全程保卫。由于我行未设立金库，缴款取款都要从同业银行支取，而运钞车辆及接、送现(重空)工作是银行押运安全工作中风险较为突出得，所以我行与当地金安公司签订押款合同。我行营业时间内，金安公司的押款车全程在岗，从营业开始前提取款箱到营业结束后存缴款箱及营业期间的存取款项业务，都由金安的安保人员全程陪同保护，确保了资金调拨的安全。

3.配备了各种消防措施，并进行了消防检查测试。全行禁烟。根据相关规定我行在营业场所设置了防火预警系统、消防灭火器材。全行共消防器材6组12个、消防栓2个可保证应对突发火灾。并对设备进行测试，设备正常运转。每周还会对消防设备进行检查，定期维护设备，保证设备的正常使用。根据

总行精神，全行员工禁止在行内吸烟，杜绝了人为火灾的隐患。

4.切实加强我行营业网点技防设备的管理、维护工作。综合部安保负责人员通过对营业网点监控录像的随机回放检查，一方面促进网点对技防设备的清洁、维护保养，一方面通过对监控资料回放调阅，复制拷贝发现日常安全管理工作的薄弱环节和不规范行为，有针对性的加以指导、整改，防患于未然，杜绝操作风险的形成和案件的发生。

5.对全行计算机系统进行应急演练，以便应对断电突发事件。我行共设立应急、预备两组共32块ups足以应对营业的需要，确保遭遇停电的突发状况时我行的业务正常进行，坚持每月对ups进行1次切换演练，将市电断开，检测ups的供电情况。对使用ups的用电设备进行登记管理。

6.加强对员工的安全教育。首先加强员工业务学习，从根本上提高案件防控水平;同时定期对员工进行进行安全教育，主要包括安保制度、各种预案以及安防、消防设备的使用方法和注意事项。。

7.签订责任状，形成分层次的责任制度。行长与业务主管、业务主管与员工逐级签订《拜泉融兴村镇银行消防安全承包责任状》、《拜泉融兴村镇银行安全保卫承包责任状》，明确职责，使全行上下形成共同的安防意识。

8.与公安110中心联网并进行了多次测试，恐吓器报警器正常。在发生突发安保案件时，110报警系统是我行与公安部门快速联系的重要渠道，因此我行坚持每月定期对110报警器运行检测。开业以来我行共对110报警器报警进行了2次检测，结果显示一切正常;同时检测的恐吓器也能使用。

9.坚持双人值班值宿，大堂配置值班经理，保障营业安全。进一步明确营业网点安全检查制度及检查内容，切实贯彻“谁值班、谁负责”的原则，由于我行并未有专职安保人员，大堂值班在营业期间兼安保工作;同时，夜间值班人员要进行夜间巡查，并认真做好检查记录;节假日期间还要保证有领导带班

三、当前的存在问题及措施。安防工作是一项长期、艰巨的任务，我行将进一步查找安全管理工作中的薄弱环节，进一步细化防范管理手段，加大工作力度和深度，切实做好防范案件和风险，为我行各项业务工作的持续开展保驾护航。下半年我行将重点在以下几个方面加强工作：

1.加强员工安防思想意识。定期组织全员安防学习讲座，克服在工作中出现“管理疲劳”、“见怪不怪”的现象。做好安全防范工作人是第一位的，只有抓住了人这个主要矛盾一切问题就迎刃而解了。所以我们将继续抓好全体员工的思想工作，

从意识形态上把安全防范牢牢刻在脑海中。一是组织各部门深入学习上级下发文件，要求部门负责人认真组织员工学习传达，并做好学习记录;部门负责人要了解员工学习文件贯彻落实情况，进行督促指导，提高员工安防意识。二是不定期开展员工对安全意识到考核考察，发现问题立即整改。三是不定期请消防安防和技防的专家学者进行安全教育和安全警示，讲授安全知识做到防患未然。

2.新员工较多，新组建，需要培训演练学习技术。我行成立时间较短，所招员工基本缺乏在银行工作的经验，在业务上的不熟练就是安防工作的隐患，为了快速提高员工的基本业务素质，我行将继续坚持每周都进行组织学习，并每月组织员工业务技能考核，督促员工学习，加强员工业务技能，从根本上消除安防隐患。在对员工进行安防技能培训的同时，我行还计划于下半年进行消防及防抢工作演练，让员工从实战中增强安防的技能。 2024年7月7日

第：总结：村镇银行的作用【总结：村镇银行的作用】 一、对中小企业的作用

小企业融资难问题，国家出台了很多政策，其中包括创新方面的政策。但是随着公司治理、规模控制、管控能力进一步提升，他们可以从一个城市到另外一个城市发展他们的机构网络。同时，现在我们有大概一百多家村镇银行，村镇银行的成立对改善县经济投资的瓶颈，包括改善中小企业和支持三农发展将会起到非常重要的作用。刚才前面提到，我们也鼓励银行业金融机构大力发展自己有利于小企业融资的专门机构，我们很多银行在这方面进行了有益的探索和创新。

全国的主要银行都要成立专门的机构，同时鼓励我们银行建立更精细化的专门为中小企业服务的机构。现在村镇银行进一步加大力度，具体进度要根据我们改革和市场环境的情况进一步推进。

二、设立村镇银行，完善农村金融体系

1、培育了新的农村金融主体，弥补商业性金融机构“空位”

从交易成本的角度来看，农村商业性金融机构必不可少。所谓“交易成本”是指利用经济制度的成本。即交易成本=签约成本+信息成本+管理成本+代理成本。

交易方式或交易机构的选择取决于实现交易成本的最低。在交易层次比较低的时候，民间金融和合作金融的优势比较明显，而当交易层次提高以后，伴随资金交易的扩大，商业金融的规模效应就会体现出来。随着交易规模的扩大，信息不对称的问题就暴露出来，相应的弥补资金风险的信息成本会增加，这些通过大额资金借贷的高利率体现出来。但对于商业性金融机构来说，现有的安全评估成本会因为资金规模的增加而降低其单位水平，同时单位签约成本也会因此而降低，如图1所示。

所以为实现交易成本最小化，不同的金融机构应有自己不同的市场定位，民间金融和合作机构应着力于分散性、小额性的资金需求，而对于集中性、大额性和共性化的市场需求，则安排商业性的金融机构能使交易成本最低。

我国现有金融体系中本来包含有商业金融的安排，但是，农业银行的“洗脚上岸”已经在事实上打破了原有的“三足鼎立”的局面，直接形成商业金融的缺位，导致整个农村金融体系交易成本的非最优化。我国村镇银行是按照公司制新组建起来的企业法人，或是其他商业银行在农村的分支机构。从性质上来说，它属于商业银行，按照商业性的原则在农村开展金融业务，它的设立弥补了农行撤离所留下的农村商业金融空位，也缓和了这种空位下的交易成本问题，从而保持了原有体系的完整。2、创造竞争环境，推动农信社产权制度改革

我国农村金融体系的重建不应该只单纯依靠设立几家新的金融机构，对原有金融机构组

织的改革同样重要，对于农信社来说，改革的核心在于重塑合作制。

另一个关键在于竞争机制的培养。村镇银行作为一个独立的经济主体入住农村，从业务来看，它和农信社存在很大的交叉领域;从水平上来看，农信社属土生的金融，管理技术和水平远不如下乡的这些村镇银行。

3、带来协整效应，增加农村金融市场的有效供给对于农信社对农村基层的“惜贷”“慎贷”行为，虽有追求盈利性的驱动因素在其中，但安全考虑同样不可否认，农村信用社的信用甄别能力有限，不能有效区分全部的农村市场信用主体，所以在不良贷款的压力下，信用社干脆采取“一刀切”方法，除了少数熟悉的客户以外，对其他信用主体的需求限制或禁止，这是农村信用体系建设的缺陷所致，也是造成信用社功能弱化的原因之一。

综上所述，村镇银行的设立培育了新的农村金融主体，促进了农村金融体系的完善。但是，我们应该知道，我国农村金融体系所存在的问题仅靠设立几家新型的金融机构。在这里，我们应该以村镇银行的设立为突破口，配合农村信用社改革，同时正确引导规范民间非正规金融发展，最终构造一个竞争、有序、满足多层次、多种类金融需求的新的金融机构体系，服务“三农”.

第4篇：银行上半工作总结 银行上半工作总结 银行工作总结

银行上半年工作总结2024 银行上半年工作总结 银行工作总结

银行上半年工作总结2024【一】

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

截止到XX年12月末，我行各项主要业务指标完成情况

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

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

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

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

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

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

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

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先位置，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

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

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

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

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。

我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加;对于另一结算大户xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，xx公司国际结算量达xx亿美元，xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合XX宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

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

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、提高员工素质，加强企业文化建设

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

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例;尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。 4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪;再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为内线人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

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

xx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。....com

工商银行储蓄柜员xx年度工作总结 xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。xx年对南岸支行来讲，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。

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导...

XX年5月，我到\*\*\*信用社任副主任，分管存款工作，一年来，我在行领导和\*\*主任的正确领导下，在全体员工作的大力支持下，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级行的有关规定，不断加强政治和业务学习，以\*\*\*\*重要思想为指导，深入实... 时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。xx年8月当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。

以下是本站给大家推荐的银行客户经理XX工作总结供大伙参考，希望对大家有所帮助!我于20xx年4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理。

工作总结\*\*年对南岸支行来讲，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。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。

过去的一年，我部在联社领导的直接关心下，在联社各部室、基层各社的支持配合下，紧紧围绕联社年初提出不良贷款下降和经济效益提高的工作思路，强调以人为本，以强化信贷管理为突破口，全力抓好不良贷款速降和新增贷款的管理，以此带动我...

银行上半年工作总结2024【二】

上半年，我支行按照总行和XX支行工作部署，认真贯彻全行XXXX、XXXX、XXXX工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为XXX亿元，较年初新增XXXX亿元,增长幅度和实际增长量都排在XXX支行所辖网点前列。对公存款日均增加XXXX，列XXX支行区所有网点第X位，新开对公账户XX户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款XXX万元，避免因利率波动产生的风险，并且对XXXXX进行了。四级不良贷款收回XXXX万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，XXX项超过XX分，5项得到满分。储蓄存款余额XX亿元,较年初增加XXXX万元，列XX支行所属网点第3名，代发工资客户新增数XXX;银行卡有效消费额XXX;新增特约商户数XXX;电子银行柜面替代率XXX;个人网银有效新增客户数小XXXX。

二、上半年主要工作回顾

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

一是建立XXXX支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，XXX支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

(二)坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。XXX支行拥有对公客户XXX余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;

二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在XXXX万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;

三是增加对公服务柜员，目前我支行安排X名对公非现金柜员，X个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;

四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和XXX支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少;大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

第5篇：银行工作总结,七月份银行工作总结

银行工作总结,七月份银行工作总结

在业务方面，有了同总行培训班中不一样的提高。在导师的细心指导下，知道了在办理什么样业务的情况下让客户提供证件，什么时候要复印件等。了解各个业务在系统中的代码，主要是在现金收取电费的时候，配钞的注意事项。下班前的日终轧帐，传票的整理顺序以及注意事项。并且在老师的指导下，还有了上台操作的机会。(心中暗自高兴，当然也很紧张)在11月28日申请了临时柜员号，虽然是“临时”的，但心里还是觉得挺开心的，有了临时号，就可以进行电汇的复核工作，在12月1日星期六这天，第一次，独立上岗操作，心情很开心，但是也很紧张，前天晚上就紧张得做梦也在上柜。操作当天没有发现大的错误，但在第二天的时，发现交接的时候，电脑里没有交接。

银行是一个服务性的行业，特别是在这条金融街上，其实在业务方面各大银行都是差不多的，主要是客户服务，在竞争日趋激烈的

1 今天，我们要想提高银行业务，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们制胜的法宝，所以，我们要以客户的标准为标准，以客户最高要求来约束自己。曾在高宝军老师的课堂上学过的银行礼仪，在支行里，每时每刻都必需做到，而且要做得很好。微笑是拉近同客户距离的良药，要学会观察客户，学会与人沟通交流，我们要尽自己的一切做到尽善尽美，让客户得到超越期望的满意服务，只有这样，你才能在激烈的社会竞争中，赢得客户的信任，赢取我们的市场。 希望自己可以每天取得进步，经过自已的努力可以争取早日转正。

【七月份银行工作总结二】

时间过得很快，转眼间，七月已经接近尾声。回顾七月份的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的\*\*\*精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

2 一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力。

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、\*\*\*理论、“三个代表”重要思想、科学发展观以及党的\*\*\*精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

3

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现 现金业务，充份调动各员工的工作积极性，

4 建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

【七月份银行工作总结三】

5 在不知不觉之中我的职业生涯又度过了一个月，这个月过得如何，在工作上取得什么样的成绩，对预期目标有什么影响，有哪些做法值得肯定的，哪些方面是还需要改进，这都需要我在工作过程中好好总结和反思：

一、思想方面

我个人觉得，思想认识的进步程度衡量一个人成熟度的主要表现。也许别人会用工作业绩来做指标，因为那是看得见的劳动成果体现。但是对我个人而言，我更看重的是思想认识和政治意识的提高。七月份，在工作过程中我逐渐强化了责任感和使命感。在大的方面，表现在思想和行动上心系农行、与农行同呼吸，共发展，深刻认识到农行的发展是我取得成功的基础，我与农行荣辱与共，主动推动农行的发展，自觉维护农行的社会形象，坚定为农行发展奉献力量的理念。在小的方面，克服了心理状态不稳定的缺陷，过去我经常在这点上吃亏，那些急躁、冲动、压抑常常使我的言语和行动出现偏激;很多狭隘的想法经常使我处于抑郁与焦虑之中。不过那已经成为过去了，今年我最大的进步就是能很好地调节自己的心态。这一点表现在危机公关、心理压抑时能很好地控制自我。在困难与挫折面前，学会了好的方面想，学会了换位思考，看问题也学会用全局的眼光。这使我逐渐

6 接受了这样一种思想：敢于吃亏，同时要善于吃亏;在工作和生活中尽量给人于方便，多些给予，少些索龋凡事往好的方面想，以积极的心态面对工作和生活中的困难及挫折;每天争取一点的进步。

三、工作方面

我这个月最大的进步就是在写作水平上取得了进步，而且能在写作过程表现出极大的耐心和韧性。我已经学会了用脑用心去工作，善于总结和借鉴好的经验及做法成为我工作的一大优势。最让我自信的是我能在高速运转的工作流程中同时处理几项工作，在七月我工作繁琐但能有条不紊地开展，同时在危机处理中表现出了镇定和沉着。今年的工作包括撰写每日动态、每周动态、月度工作进度表、填报房地产开发贷款监测情况表，同时要配合好业务岗开展业务操作工作;要撰写经营分析报告、风险分析报告、工作总结、房地产压力测试报告以及各种调查研究报告。同时还要积极配合做好各月贷款预测表和

7 内外部现场检查。对与这些工作，我都能按时完成。不过我应该感到自豪的是我能在工作赢得同事的信任和支持，由于我被安排的工作量大，操作起来肯定很紧张，但我的同事总在工作中给以我方便和支持，几乎每个人都在我需要时自动站出来帮我，这点我永远铭记于心;这是我人生一笔宝贵的财富。

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