# 银行月度工作总结及工作计划6（精选4篇）

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-09-07

*小编为大家整理了银行月度工作总结及工作计划6(精选4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...*

　　小编为大家整理了银行月度工作总结及工作计划6(精选4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!!!

**银行工作总结及工作计划1**

　　引导语：好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也有利于激励其他人共同奋斗，写好工作总结是延续成功的有效方法。下面是小编给大家分享的银行员工年终总结与计划，仅供参考。 时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的2024年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款xxxx多万增加到现在的xxxx多万，净增xxxx多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结：

　　一、加强学习，提升自身素质 一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

　　二、开拓创新，寻找新的市场增长点

　　只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，

　　吸引了大笔新的存款。

　　三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

　　银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

　　新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

　　一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

　　二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

　　三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

　　明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓

　　创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

　　编后语：以上就是由为您提供的银行员工年终总结与计划，希望给您带来帮助! 编后语：以上这份“银行员工年终总结与计划”的工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助!

**银行工作总结范文2**

　　年关将至，业务旺季，工作任务繁重，××\*分行立足今年，着眼明年，加强对今冬明春个人金融业务工作调度，统筹安排，确保个金业务稳健发展。 (一)抓好各项工作建设

　　一、全面抓好今年个人金融业务各项工作任务的落实。对照省行下达的任务，根据前10个月个金业务发展实际完成情况，对照目标找差距，对照任务抓进度，找准工作重点，明确工作措施，确保完成全年各项任务。

　　二、积极做好优质客户的维护工作。一是继续抓好pcrm系统的推广应用，充分发挥pbms系统在优质客户管理和维护中的作用，把对优质客户的维护与营销落到实处，使全行优质客户管理、维护更加规范化。二是做好市场调查和客户细分工作。进一步摸清中高端客户在全市的分布状况，在此基础上做好中高端客户的服务和维护工作，创新营销方式，加强基金、理财产品营销工作，为客户创造价值或提供方便，提高客户的忠诚度，从而提高中高端客户的占比和中间业务收入。三是做好优质客户的阶段性和日常维护工作。抓住元旦、春节两节期间，开展客户新春联欢会、联谊会、研讨会、沙龙、理财课堂、体育活动等形式多样、行之有效的活动，加强优质客户的维护。

　　三、突出重点，抢抓机遇，推进个金业务发展。紧紧围绕代发工资、第三方存管等源头性业务，继续巩固储蓄存款基础地位;强势推动工银瑞信及重点基金存续期营销，做大银行卡消费和分期付款，千方百计提高中间业务收入;集中精力做好灵通卡发卡，加强atm的管理;加强优质客户关系维护，提高竞争优质市场和服务中高端客户的能力，优化客户结构，夯实业务发展的基础。

　　四、严格个人金融业务风险防范。统筹协调好业务发展和加强内控的关系，做到“两手抓，两手硬”，层层抓好责任落实，加强个人金融业务风险管理，严格控制信用卡不良透支，做好内控评价和反洗钱工作，确保全年安全稳健运行。 (二)加强银行服务水平

　　为巩固××\*银行服务工作的丰硕成果，进一步提高整体服务质量，提升服务水平，该行全面启动了个人客户服务精细化管理项目，旨在为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务。

　　服务是银行永远的主题，××\*银行始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今年××\*银行推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，不仅硬件设施得到了全面升级，而且服务内涵也得到了持续的深化，排队现象得到了较大幅度的改善，客户满意度得到了普遍提高。 我们从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。同时，该行还将对此项目在执行过程中所总结的经验进行认真的分析，并在原有的基础上不断完善相应的监督检查机制，不断加强服务工作相关的制度体系建设。不仅如此，通过此次项目的开展和规范执行，该行营业网点客户服务效率在原有的基础上得到了一定程度的提高;并且，各个不同网点之间还进行了相互的沟通与相互学习，切实从整体上提升了该行的服务品质，得到了广大客户的普遍好评。

　　(三)加强银行企业文化建设 自从××\*银行在今年全面推进企业文化建设心来，企业文化的核心理念已深入人心，和谐发展氛围已初步形成，服务“三农”的社会形象得以塑造。松滋支行作为基层行，更加重视对企业文化建设的开展，总结出了几条很好的经验，一是要加强行为建设，即抓教育，切实加强职工思想教育，提高员工对企业文化建设工作的理解，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，构建全员自觉参与的企业文化建设，自觉遵守行为规范的浓厚氛围;二是要加强制度文化建设，即提高学习，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，使广大员工熟练掌握政策要求;三是加强专业文化建设，组织职工认真学习、宣传总行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求 的客户服务文化、内控管理文化和制度立行、科技兴行、人才强行和勤俭办行的良好文化，在未来的发展中铸就坚实的企业理念。

**银行上半年工作总结及下半年工作计划3**

　　上半年工作总结及下半年工作计划 2024年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，„„分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

　　一、主要经营指标完成情况

　　截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

　　截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款 6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

　　上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元;累计发生营业支出2024万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及

　　管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元;上半年营业利润为-338.96万元。

　　二、主要工作开展情况

　　(一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

　　经过紧张筹备，于2024年?月?日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在„„社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了„„银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了„„银行亲和、朴实的企业文化。

　　为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

　　(二)确立业务经营目标和工作重点

　　根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和„„地区的经济特点，明确提出2024年分行总

　　体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作;努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变;结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展;坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立„„分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。 根据总行下达分行的经营目标，结合„„地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

　　(三)逐步建立和完善业务营销机制

　　一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

　　二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上

　　下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。 三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

　　(四)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模 在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

　　一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业;既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

　　二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还

　　储备一些备选项目。

　　三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。

　　零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

　　四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献;开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

　　五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

　　(五)初步构建风险与内控管理体系 一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作

**xx银行分理处工作总结和工作计划4**

　　今年以来，我们分理处认真贯彻县行的战略方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调了风险防范和内控管理通过主体人员的共同努力，使分理处的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚定的基础，在全体员工的共同努力下，2024年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩，截止11月末各项业务完成情况较好，在分行网点排名中均各列前茅。

　　一、各项业务指标完成情况，储藏存款时点增长3373万元，储藏存款日均增长3450万元，个人理财类产品销售宇航员3万元，基金销售计划121万，代理保险完成504元，汸存管增长35户，e时代卡发卡7206张，理财金卡新增110张，牡丹启用卡121张，个人网银新增1367户，个人证书新增390户，个人电话银行新增1346户，手机wap银行新增1360户，有效对农开户14户，银行卡分期付125户，黄金积存新开户10户。

　　二、全力以赴拓展存款业务，完善激励机制，强化工作责任，强化责任意识，调动了员工的积极性和潜力

　　三、抓好重点客户 销，对存量客户和目标客户进行仔细梳理，确立营销重点，细化营销措施，牺牲个人休息时间，利用各种渠道，各种形式，调动一切社会关系，加强对优质客户群体的关系维护和深度营销。

　　四、加强发卡力度，加大工资折换卡力度，加强柜面宣传，

　　大堂经理加大力度推荐并现场演示，让客户体验用卡的好处，使客户由原来的袪办卡成为主动办卡。

　　五、加强服务工作，全面提升网点竞争力，利用一切手段搞好服务，树立起服务标杆网点，在市行每月的网点竞争力排名中，每月都名列前茅。

　　六、完善规章制度，积极创建“双票”网点，严格按照上级要求加强内控管理，使员工一切行为制度化。

　　2024年工作目标：

　　1、按照“五化”战略要求，全面完成县里下达的各项任务指标

　　2、加大客户分流力度，使离柜率高于全市平均水平

　　3、积极创建“双票”网点和“双票”柜台，使执行力建设落到实处

　　4、创服务品牌，树立新形象，努力打造成武县精品网点。 2024年工作打算

　　1、认清新形势，找准工作突破口，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，全面提升网点竞争力

　　2、要加大攻关力度，要抽出部分攻关能力强，业务质量高的人员进行攻点，在细分客户群的基础上找出优质客户，排出攻关计划，逐人逐项进行攻关，要大力挖掘他 的存款，挖掘他们的优质部，使他行存资源度为我行的储源。

　　3、要继续稳定我行的优质客户，稳定我们的网点20万元以上的目标客户，要电网点主任进行各种产品的营销，要举办多种

　　形式的流通元件，做到储户一切意向都在我们的掌握之中，使储户真正相信我侧，并对我们产生一定程度的依赖。

　　4、要大力发展代发工资业务，目前我们的代发工资户大部分都是我们的优质客户，我们要一如即往地为他们服务好，经常与单位的领导、财务会计进行沟通，及时了解他们的需求，尽量大能力保障好他们的所求，把我们的各项工作做在前面，牢牢掌握制胜的主动权，要把一些有价值的单位而未在我们行发工资的控转过来。

　　5、加大服务工作，全面提升服务质量，继续保持服务标杆网点荣誉称号。

　　6、加强为控管理，做到要安全无事故。

**2024年个人工作总结和工作计划5**

　　时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的2024年，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

　　一、2024年工作总结

　　一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

　　(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

　　(二)我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成2024年工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

　　(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、

　　挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

　　(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

　　二、工作计划

　　在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个

　　服务”。

　　(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

　　(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

　　(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

　　(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要

　　自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

　　第2篇：银行工作总结及工作计划

　　\*\*市商业银行@@@分行 2024年工作总结及2024年工作计划

　　今年以来，@@@分行在总部领导的高度重视与亲切关怀下，在总部各部门的鼎力帮扶和悉心指导下，全体员工在各种困难和挑战面前始终保持奋勇拼搏的劲头不减，加快发展的决心不变，环境不断改善、基础不断夯实、业务不断拓展，为下一步快速健康可持续发展奠定了坚守基础。现将有关情况总结报告如下。

　　2024年工作总结

　　一、主要指标完成情况

　　截止10月底，分行存款余额9.09亿元，(其中对公存款8.66亿元，完成全年目标任务的189%;储蓄存款0.43亿元完成全年目标任务的57%)较年初增长1.47亿元，完成全年目标任务的的82.6%，预计全年存款将超过11亿元，确保完成目标任务;贷款余额 9.15亿元(其中公司类贷款8.18亿元、住房按揭贷款0.06亿元、小企业及个体工商户贷款0.78亿元、其他贷款0.13亿元)，较年初增长8.06亿元，表外贷款10.31亿元，扣除年初转回总行为完成去年小微任务而划走的贷款2.06亿元，实际新增6亿元。此外，票据贴现收入及净收益名列全行第一。

　　- 1

　　理规范、纪律严明、作风优良、工作高效”的优秀团队为目标，进一步健全了分行的议事决策制度，对行领导班子、授信项目预审组、行长办公会、行务会、财务审批委员会成员及分工进行了调整;梳理完善了各类机关管理制度，让各部门开展工作有章可循、心中有底、放开手脚;成立了纪律监督小组，强化对上级安排部署及各类决策议定事项的督查督办、对遵守各类纪律规范等的监督检查，严格考核、奖惩逗硬。二是对外以积极沟通协调和立体宣传营销为抓手，不断提高分行的知名度和影响力。在全行上下形成了主动汇报和沟通意识，最大程度争取党委政府、监管部门的理解和支持;利用有限的宣传经费通过与@@@晚报、华西都市报等平面媒体和大唐、趋势等广告传媒公司合作，在报纸、网站、出租车顶灯以及@@@主城区近100个高档小区的电梯、户外电视等媒介上立体式宣传我行的文化、产品、服务等，让@@@市民对我行有一个全新的认识和全面的了解;积极参与广场舞大赛、各类协会等大型群众活动以及金融知识进万家等机构类活动，走进@@@市民，融入他们的生产、生活和娱乐，赢得了良好口碑、培养了一批基础客户。

　　(四)机构发展审慎推进。按照小微支行今年筹备开业、xxx县支行今年筹备明年开业的总体目标要求有序推进。目前，小微支行已通过总行审批并与业主方签订了房屋租赁协议，整体设计方案已经完成，向人行和银监的相关报告已经完成，装修等有关工作待总部统筹推进，拟招聘人员已经上报行总部。xxx县支行选址及房屋租赁方案本着“量力而行、审慎决策”的原则，结合当地是实际情况正在做适当调整，并与相关监管

　　- 3

　　@@@的直接融资力度越来越大。2024年实现直接融资108亿，2024年有95户企业被纳入直接融资后备企业库，预计直接融资规模将超过150亿元，到2024年将推出20家企业挂牌上市，股权、债券、基金、信托、融资租赁及金融衍生工具让企业融资实现多元化，融资成本大大下降。几家国有大行和全国性股份制银行凭借巨大的资金实力和较低的负债成本快速反应，及时调整政策抢滩@@@市场，对大型国有企业基本按4.35%的基准利率放贷，对大型优质名企也只按基准利率上浮5—10%，对政府融资平台贷款利率交通和建设银行也仅上浮10%，远远低于我行的融资成本，业务发展难度进一步加大。

　　(四)存量风险带来负面影响。分行成立之初，因急于拓展市场，在信用风险方面出现了较大问题，且金额较大，问题复杂，给分行的经营造成了严重困扰，牵扯了大量精力，牵制了分行领导和多名优秀员工。在开业不长的时间内，大量风险的暴露不仅对@@@金融生态环境建设产生了不利影响，也在一定程度上影响了客户对我行的信心。同时，员工收入下降，工作积极性受挫，个别员工思想不稳有离开意向。

　　2024年工作打算

　　一、工作目标

　　力争各项存款新增3亿元，存款余额达14亿元;信贷规模达20亿元。存量风险有效化解，内控案防质量明显提升。

　　二、发展思路

　　- 5

　　产业，要全力用好用活我行优势与同业拼时机把握、拼机制灵活、拼工作效率、拼精准精心，既锦上添花，也雪中送炭，逐步培养忠实客户;对@@@市的优势行业如医疗、教育、商贸、酒店旅游等轻周期的民生消费行业，要加大投入，抢占先机，培养新增潜力客户。

　　(四)创造条件抢夺@@@新增机遇。一是抢抓国家将@@@规划布局为全国重要区域性综合交通枢纽、长江上游产业转型升级示范区、国家新型城镇化综合试点城市等重大政策利好的机遇，重点在中央和省上对@@@支持的庞大项目和资金上做文章。二是抢抓@@@积极对接“长江经济带”“一带一路”等国家重大战略带来的机遇，重点在@@@梳理提出的20个争取国家支持重大事项，总投资9609亿元的480个重大项目(正加速推进70个重大项目前期工作，总投资3106亿元)上做文章。三是抢抓@@@财政和国资改革带来的机遇，重点在@@@380亿元各类财政国资类存款、70亿元市级产业发展基金、99亿元产业投资公司注册资本金及大量优质国有资产上做文章。 四是抢抓@@@开放合作带来的机遇。重点在与21家在泸投资央企、50余家在泸投资知名民企的合作上做文章。

　　(五)术业专攻抢渡防风化险难关。 一是抽调专门人员成立资产保全小组，集中时间、集中精力、集中研判、集体决策，力争在可能短的时间内化解存量风险，逐渐摸索出一套有效适用、可推广、可复制的风险化解机制。二是建立健全内外结合的风险防控制度，强化内控管理，优化合规管理，细化中介管理，做好流程约束，加强案防工作，严防制度风险、道德

　　第3篇：银行工作总结及工作计划

　　我支行以董事长在2024年工作会议上的讲话精神为指导，在先进的科学发展观和企业文化指引下，以加快经营转型为主题，以建设流程银行为主线，紧紧围绕今年工作的总体思路和目标任务，结合签定的目标责任书，大力实施业务操作、柜面服务、大厅环境设施“三个标准化”建设，各项工作步入稳定发展的快车道。现将我支行

　　2024年工作总结汇报如下：

　　一、各项业务指标的完成情况

　　1、各项存款。截止月日，我支行各项存款余额为\*万元，其中，储蓄存款余额为\*万元，对公存款余额为\*万元，储蓄存款占比\*%。

　　2、利息实收率。截止月日，共收回利息\*万元，收息率\*%。

　　3、客户数。截止月日，我支行共有客户数为\*户。其中，对公存款账户\*户(基本存款账户\*户、一般存款账户\*户、临时存款账户\*户、专用存款账户\*户)，储蓄存款账户\*户。

　　二、组织员工认真学习董事长在2024年工作会议上的讲话

　　三、层层签定工作目标标书

　　在总行与各支行行长签订《工作目标责任书》后，我支行都利用较短时间,组织员工对工作目标责任书的有关内容进行了学习讨论，对有疑问和不懂的地方及时与总行相关部门进行沟通，将工作目标一项一项搞清楚、弄明白，做到对目标和责任心中有数。然后及时由支行行长和每位员工分别签订了本支行的《工作目标责任书》，做到了目标明确，责任清楚,人人头上有指标,个个肩上有压力。

　　四、整章建制，完善内控制度和考评体系, 促进三个标准化的实施

　　1、今年经营转型后，由于管理体制、人员结构都发生了很大的变化，过去的一些制度、措施已经不再适用。针对这种情况，我支行根据总行下发的\*\*\*\*\*\*\*\*\*等一系列相关制度和年初签定的工作目标责任书，结合本支行的实际情况出台了\*\*\*\*\*。从员工的业务、服务、学习培训、日常行为、工作纪律、创新等方面进行规范，完善内部制度建设，做到有制度可依，用制度来约束人。另外，还根据自身特点，设立了业务监督规范指导员、业务技能指导员、服务监督规范指导员、环境设施监督指导员、安全保卫指导员等五个临时管理岗位，分别由员工负责担任，行使监督权力。这种由员工亲身参与，既是管理者同时又是制度执行者，相互制约又相互促进，将管理者与被管理者融为一体的管理新模式，更加有利于各项工作的稳步向前推进。

　　2、今年, 我支行根据总行会计条线下发的“三个标准化”相关标准，制定并实施本支行的综合管理制度，由柜员轮流担任大堂经理,负责监督三个标准化的实施，组织员工学习了总行下发的环境设施摆放及卫生标准，针对支行实际情况逐一落实，暂时不到位的与总行进行了沟通形成了共识。卫生及物品摆放得到了改进,今后还需要继续加强此项工作，在服务标准的推行中重点规范了的迎接用语的使用。

　　五、开展反假币和人民币宣传活动

　　为了进一步加强人民币管理，严厉打击各种制、贩假人民币的犯罪行为，维护人民币信誉，根据\*\*\*\*\*\*\*\*\*反假货币和开展人民币宣传活动方案的要求，我支行及时召开专门会议部署宣传工作，为确保此次宣传工作顺利开展，我支行成立了活动领导组，做到目标明确，责任到人，扎实有效地开展此项工作。通过近一个月的宣传，使周边居民和商户对人民币的认识提高了，也使广大群众认识到了假币的危害性以及自己持有、使用假币也是一种违法行为。同时，我支行还要求前台工作人员在平时的工作中利用工作便利及时向广大市民宣传反假货币知识，使此项工作常抓不懈，以维护人民币的形象和广大市民的利益。

　　六、开展整顿工作作风和文明规范服务活动

　　为了进一步贯彻总行有关整顿工作作风活动和开展文明规范服务活动的文件精神，我支行把两项活动相结合，认真执行总行实行活动的有关方案要求和《中国银行业自律公约》、《中国银行业文明服务公约》及实施细则，在整顿工作作风活动中我支行认真践行我行的企业文化和职业警言，积极进行自我评分和查找思想上、工作上的一些问题。在文明服务方面，我支行采取服务案例的情景演示，将日常工作中突出、优秀的服务经验或实例以文字、图片等形式，向行内信息报道、商行人，太行晚报杂志上投稿，通过各种形式强化员工素质教育和服务能力，使员工对开展文明服务工作的重要性和必要性有深刻的认识和体会。

**银行工作总结及工作计划4**

　　引导语：好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也有利于激励其他人共同奋斗，写好工作总结是延续成功的有效方法。下面是小编给大家分享的银行员工年终总结与计划，仅供参考。 时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的2024年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款xxxx多万增加到现在的xxxx多万，净增xxxx多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结：

　　一、加强学习，提升自身素质 一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。 二、开拓创新，寻找新的市场增长点

　　只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，

　　吸引了大笔新的存款。

　　三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

　　银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

　　新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

　　一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

　　二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

　　三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

　　明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓

　　创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

篇2：银行工作总结范文

　　年关将至，业务旺季，工作任务繁重，××\*分行立足今年，着眼明年，加强对今冬明春个人金融业务工作调度，统筹安排，确保个金业务稳健发展。 (一)抓好各项工作建设

　　一、全面抓好今年个人金融业务各项工作任务的落实。对照省行下达的任务，根据前10个月个金业务发展实际完成情况，对照目标找差距，对照任务抓进度，找准工作重点，明确工作措施，确保完成全年各项任务。

　　二、积极做好优质客户的维护工作。一是继续抓好pcrm系统的推广应用，充分发挥pbms系统在优质客户管理和维护中的作用，把对优质客户的维护与营销落到实处，使全行优质客户管理、维护更加规范化。二是做好市场调查和客户细分工作。进一步摸清中高端客户在全市的分布状况，在此基础上做好中高端客户的服务和维护工作，创新营销方式，加强基金、理财产品营销工作，为客户创造价值或提供方便，提高客户的忠诚度，从而提高中高端客户的占比和中间业务收入。三是做好优质客户的阶段性和日常维护工作。抓住元旦、春节两节期间，开展客户新春联欢会、联谊会、研讨会、沙龙、理财课堂、体育活动等形式多样、行之有效的活动，加强优质客户的维护。 三、突出重点，抢抓机遇，推进个金业务发展。紧紧围绕代发工资、第三方存管等源头性业务，继续巩固储蓄存款基础地位;强势推动工银瑞信及重点基金存续期营销，做大银行卡消费和分期付款，千方百计提高中间业务收入;集中精力做好灵通卡发卡，加强atm的管理;加强优质客户关系维护，提高竞争优质市场和服务中高端客户的能力，优化客户结构，夯实业务发展的基础。 四、严格个人金融业务风险防范。统筹协调好业务发展和加强内控的关系，做到“两手抓，两手硬”，层层抓好责任落实，加强个人金融业务风险管理，严格控制信用卡不良透支，做好内控评价和反洗钱工作，确保全年安全稳健运行。 (二)加强银行服务水平

　　为巩固××\*银行服务工作的丰硕成果，进一步提高整体服务质量，提升服务水平，该行全面启动了个人客户服务精细化管理项目，旨在为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务。

　　服务是银行永远的主题，××\*银行始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今年××\*银行推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，不仅硬件设施得到了全面升级，而且服务内涵也得到了持续的深化，排队现象得到了较大幅度的改善，客户满意度得到了普遍提高。 我们从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。同时，该行还将对此项目在执行过程中所总结的经验进行认真的分析，并在原有的基础上不断完善相应的监督检查机制，不断加强服务工作相关的制度体系建设。不仅如此，通过此次项目的开展和规范执行，该行营业网点客户服务效率在原有的基础上得到了一定程度的提高;并且，各个不同网点之间还进行了相互的沟通与相互学习，切实从整体上提升了该行的服务品质，得到了广大客户的普遍好评。

　　(三)加强银行企业文化建设 自从××\*银行在今年全面推进企业文化建设心来，企业文化的核心理念已深入人心，和谐发展氛围已初步形成，服务“三农”的社会形象得以塑造。松滋支行作为基层行，更加重视对企业文化建设的开展，总结出了几条很好的经验，一是要加强行为建设，即抓教育，切实加强职工思想教育，提高员工对企业文化建设工作的理解，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，构建全员自觉参与的企业文化建设，自觉遵守行为规范的浓厚氛围;二是要加强制度文化建设，即提高学习，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，使广大员工熟练掌握政策要求;三是加强专业文化建设，组织职工认真学习、宣传总行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求 的客户服务文化、内控管理文化和制度立行、科技兴行、人才强行和勤俭办行的良好文化，在未来的发展中铸就坚实的企业理念。篇3：……银行上半年工作总结及下半年工作计划

　　……银行……分行

　　上半年工作总结及下半年工作计划 2024年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

　　一、主要经营指标完成情况

　　截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

　　截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款 6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

　　上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元;累计发生营业支出2024万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元;上半年营业利润为-338.96万元。

　　二、主要工作开展情况

　　(一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

　　经过紧张筹备，于2024年?月?日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了……银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了……银行亲和、朴实的企业文化。

　　为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

　　(二)确立业务经营目标和工作重点

　　根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出2024年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作;努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变;结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展;坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。 根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

　　(三)逐步建立和完善业务营销机制

　　一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

　　二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上

　　下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。 三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

　　(四)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模 在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

　　一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业;既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

　　二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

　　三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。

　　零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

　　四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献;开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

　　五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

　　(五)初步构建风险与内控管理体系 一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作篇4：xx银行分理处工作总结和工作计划 xx银行分理处工作总结和工作计划

　　今年以来，我们分理处认真贯彻县行的战略方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调了风险防范和内控管理通过主体人员的共同努力，使分理处的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚定的基础，在全体员工的共同努力下，2024年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩，截止11月末各项业务完成情况较好，在分行网点排名中均各列前茅。

　　一、各项业务指标完成情况，储藏存款时点增长3373万元，储藏存款日均增长3450万元，个人理财类产品销售宇航员3万元，基金销售计划121万，代理保险完成504元，汸存管增长35户，e时代卡发卡7206张，理财金卡新增110张，牡丹启用卡121张，个人网银新增1367户，个人证书新增390户，个人电话银行新增1346户，手机wap银行新增1360户，有效对农开户14户，银行卡分期付125户，黄金积存新开户10户。

　　二、全力以赴拓展存款业务，完善激励机制，强化工作责任，强化责任意识，调动了员工的积极性和潜力

　　三、抓好重点客户 销，对存量客户和目标客户进行仔细梳理，确立营销重点，细化营销措施，牺牲个人休息时间，利用各种渠道，各种形式，调动一切社会关系，加强对优质客户群体的关系维护和深度营销。

　　四、加强发卡力度，加大工资折换卡力度，加强柜面宣传，大堂经理加大力度推荐并现场演示，让客户体验用卡的好处，使客户由原来的袪办卡成为主动办卡。

　　五、加强服务工作，全面提升网点竞争力，利用一切手段搞好服务，树立起服务标杆网点，在市行每月的网点竞争力排名中，每月都名列前茅。

　　六、完善规章制度，积极创建“双票”网点，严格按照上级要求加强内控管理，使员工一切行为制度化。

　　2024年工作目标：1、按照“五化”战略要求，全面完成县里下达的各项任务指标 2、加大客户分流力度，使离柜率高于全市平均水平 3、积极创建“双票”网点和“双票”柜台，使执行力建设落到实处 4、创服务品牌，树立新形象，努力打造成武县精品网点。 2024年工作打算 1、认清新形势，找准工作突破口，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，全面提升网点竞争力 2、要加大攻关力度，要抽出部分攻关能力强，业务质量高的人员进行攻点，在细分客户群的基础上找出优质客户，排出攻关计划，逐人逐项进行攻关，要大力挖掘他 的存款，挖掘他们的优质部，使他行存资源度为我行的储源。 3、要继续稳定我行的优质客户，稳定我们的网点20万元以上的目标客户，要电网点主任进行各种产品的营销，要举办多种形式的流通元件，做到储户一切意向都在我们的掌握之中，使储户真正相信我侧，并对我们产生一定程度的依赖。 4、要大力发展代发工资业务，目前我们的代发工资户大部分都是我们的优质客户，我们要一如即往地为他们服务好，经常与单位的领导、财务会计进行沟通，及时了解他们的需求，尽量大能力保障好他们的所求，把我们的各项工作做在前面，牢牢掌握制胜的主动权，要把一些有价值的单位而未在我们行发工资的控转过来。 5、加大服务工作，全面提升服务质量，继续保持服务标杆网点荣誉称号。 6、加强为控管理，做到要安全无事故。篇5：2024年银行个人工作总结和工作计划 2024年个人工作总结和工作计划 时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的2024年，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下： 一、2024年工作总结

　　一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。 (一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

　　(二)我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成2024年工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

　　(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

　　(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

　　二、工作计划

　　在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

　　(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

　　(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

　　(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

　　(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要

　　自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

　　俗话说得好：“滴水之恩，当涌泉相报”.知恩图报，是做人的良知;忘恩负义，被人们所不齿。

　　何谓恩情?恩情即施惠人给受惠人的好处，恩惠情谊。恩情言其大，有“养育之恩”、“救命之恩”? ;恩情言其小，有“滴水之恩”、“帮扶之恩”……大恩大德，人们会没齿不忘，刻骨铭心;小的恩惠，我们同样会念念不忘，记挂在心。

　　恩情，难以用确切的言辞来表述，只能用心灵去感受，用行动去报答。

　　恩情，就是当你身处困境时，有人愿意帮你的那份情;恩情，就是当你失意落魄时，有人不离不弃的那份情;恩情，就是当你遇事有难时，有人无私帮助你的那份情。

　　做人千万不能忘恩，忘了恩，就负了义;忘了恩，就负了人;忘了恩，就没有了良心!

　　何谓真情?真情，就是寒冷时的一把火，让人感觉暖意融融;真情，就是严冬里的一轮暖阳，它的光和热都洒在了你的身上;真情，就是黑暗中的一盏灯，照亮了你前行的方向;真情就是一眼清泉，滋润着每个人的心田，让我们精神旺盛，生命茁壮!

　　真情，就是一首动听的歌曲，它能将你的烦恼驱赶;真情，就是一个灿烂的微笑，它能让你心花怒放;真情，就是一场及时雨，它能让你干涸的心灵滋润舒畅!

　　真情，是无私的奉献;真情，是真诚的情谊;真情，是纯洁的爱心。做人，真情不可少，感恩最重要。一颗感恩的心，人人都需要;有了感恩的心，彼此都温暖;捧出感恩的心，个个皆欢笑。

　　恩情很贵，真心难得，真情莫伤。伤了真情，就伤了真心，伤了真心，就伤了好人，伤了好人，就落下了悔恨。

　　恩情最怕忘，真情最怕伤!

　　母亲的恩情不能忘，生我九死一生，养我含辛茹苦，襁褓中奶我喂我，怀抱中亲我宠我，双手中托我举我，出门时想我盼我，病痛中怜我惜我。

　　父母的真情不能伤。自古以来，父母千万倍的付出，难以换回子女百分之一的回报。父母一生真情付出，他们用心血和汗水滋养我们成长、成熟和成功，谁如果伤害了父母的真心真情，谁将悔恨终生!

　　老师的恩情不可忘，老师的真情不可伤。为人之师，尽心尽力，小小三尺讲台，乃育人之天地;看那满头银发，皆是岁月里积聚。绞尽脑汁，为让学生们多获取些知识;千方百计，为的是让自己问心无愧，良心得到慰藉。

　　朋友的恩情不可忘，朋友的真情不可伤。真正的朋友，总能想你所想，急你所急;真正的朋友，总是雪中为你送炭，风雨中为你遮风挡雨。当你遇有不顺时，他总是无私的帮助你，热情的鼓励你，真心的支持你，关键时候能够舍己为你!我们怎能忘记好朋友的恩德?我们怎能伤害好朋友的纯真情谊?

　　恩情，不分轻与重。养育之恩， 指点之恩，滴水之恩，所有的恩，都是不容忘记的恩!

　　真情，不分淡与浓。父母真情，恩师真情，朋友真情，所有的真情，都是不容伤害的情!

　　人生在世鸣警钟，为人行事要记清：恩情无关大与小，真情不在富与穷。忘啥不能忘恩情，伤啥不能伤真情!

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