

最新银行工作改进计划 银行工作总结(优秀10篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

银行工作改进计划 银行工作总结篇一

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2) 实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

□

重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

□

重点围绕产业链、本市优质企业、我行垄断的优势行业客户如旅游文化产业等优质客户加强金融服务，着力培育一大批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

结合我行实际情况，有针对性地开展多层面深层次的业务人员培训工作，强化提升业务人员的综合素质。

银行工作改进计划 银行工作总结篇二

20xx年已经过去，然而我们的工作却一定要继续，并且更加专业的继续□20xx年xx大街支行发生了很多事情——很多会加强我的认识，提高我的素质的事情。对我个人而言，有两件事我特别在意，也因此有丰厚的成长，并且认识到自己的不足与下一年要拼杀的方向。

xx商业广场商铺开户事件。这是接手结算员之后所接到的目前为止对我来讲，最大的一个单。100+的企业户，基本户占80%以上。

与xx的商户和他们的管理人员沟通的时候，我发现了几个问题。

xx的公关人员以及他们的领导，一开始没有积极配合我们支行的工作，我先后给与我接洽的工作人员发过三分完整的“开户所需资料”，他们都没有有效的传达给商铺，以至于一度因信息不对称导致个别火爆的商铺对我的埋怨。

一开始的时候，协助我的人有市场二部的a大哥以及xx派出来的工作人员。之后a哥可能因为zz的问题抽不开身而离开，第二天xx的协助人员也离开，只剩我和一台小型打印机，第三天小型打印机也不在，当我向xx寻求复印帮助的时候，他们的员工告诉我，没有纸。

一直拖了一个半月□xx的工作人员可能迫于上级的压力，开始重新重视这一块，并派出了丰富的资源对我进行协助。那时他们的工作人员，包括财务部的c经理深深以此为患，焦头烂额。

对此我得到的收获之一就是明白了，当遇到可预测性大批量工作的时候，要向前赶进度，不要拖，因为拖到最后，当工作大量堆积的时候，工作者会拿出120%以上的工作效率，而超负荷的工作效率往往也就是导致风险高发、频发的直接原因。尤其是在银行这种经营风险的企业，更要以此为戒。

第二个收获就是业务上的收获。我发现之前我的学习模式通常都是关注在业务流程的表面。比如开户要收什么资料，怎么玩核心系统，怎么可以不被下差错等等，而根本都没有关注为什么要收这些资料，为什么系统会这样设置。直接导致的原因就是，一开始我根本不知道如何应对客户的问题比如说“为什么分公司要准备总公司的材料？”；“开户许可证丢失怎么办”之类。所以为此我查阅了大量的资料，比如“支付结算管理办法”，比如“公司法”，比如“民法”等等。

让我受益颇深，也由此知道了“会做业务”和“懂业务”的根本区别。单纯的追求“会做业务”可能对行里没有任何影响，却是对自己不负责任的表现。但是在我看来，如果我自己都没有尽到责任的话，我又怎么可能挺胸抬头的对着镜子告诉自己说：“你工作的未必很到位，但却有用心！”

银行从业资格考试事件。大概早在9月初的时候，总行下达关于要参加银行从业资格考试的通知。一开始我没放在心上，认为时日尚早，我还有大笔的时间可以挥霍，于是自负的报了三门。谁知，九月中旬的时候，我接了xx的单子，海量的工作预期让我乱了阵脚，却还是一意孤行地将开始学习的时间推到了十一之后。

最喜欢、最适合做哪个；哪个部门在可预计的时间段内最有发展，适不适合我做等等。并且，在将个人主观能动性鼓吹至溢出的时候，我还小关注了一下国内的一些表面的、肤浅的经济现象，逐步的看一些财经新闻，看看一些专家的评论，再结合之前在大学学到的知识，一方面感觉到受益匪浅，一方面也感觉到自己须要学习、观察、关注的事物实在是太多太多。

那么我的收益之一就是，任何业务流程的背后，都肯定有它内在的含义与作用。相比之下，我现在只是在单纯的“照猫画虎，难画骨”而已。

收益之二就是，面对任何事情，都要主动，主动行乞，绝对比被动要饭吃得饱、吃的香。

收益之三，前面说到，自己要学习、观察、关注的事情实在是太多，那这里面就肯定要分个主次，我应该将有限的资源如何分配的问题。平均分配的话，肯定会造成一定程度上的资源透支和信息超载现象，会大大的降低我对自己的满意度和认可度。所以还要进一步摸索。这可能是个长期积累的过程。

收益之四，就是切身体会到了所谓的“影响偏见”。刚知道要考什么从业资格证的时候，我十分不情愿，直到迫在眉睫的时候，我不但没有放弃，反而激起自身的主观能动性，虽然不完美，但是却过关。这说明了，人们实际上没有想象中的那么脆弱，适度的压力与竞争会带来翻江倒海般的动力反弹。

1□xx开户的时候，很多商户情绪波动比较大，造成我一度的不知所措。事后回想，很多家银行的员工在服务、业务上都是千锤百炼出身，见过的市面比我要多一百倍，为什么还会有那么多或业务、或投诉上麻烦事件发生，包括新闻媒体报道的各种银行的各种事情。

经过xx的事情，我发现，主要有一点就是我平时根本都没在想的，危机公关。客户因为一点我眼中不算事儿的事儿投诉我，甚至还可能搞到媒体，肯定是因为我的危机公关没做好。因此，在今后的工作生活中，“危机公关”会成为我学习的小方向之一。

2、对自身岗位性质认识不足。我不会拒绝接受“有关银行柜台人员是熟练工”的论断，但我不会以一个“完美的熟练工”为自己奋斗与发展的目标，在熟练工的同时，我会努力挖掘自身的潜力，对自己负责，对银行负责。

3、对自身在银行的存在意义认识不足。今后我会以“为银行创造价值”为目标，而不是20xx年的“减少银行负担”，并且大力的提升自己“创造价值，创造附加价值”的能力。

综上所述，收益便是收获，认识到自己的不足更是潜在收益□20xx□我会挺胸抬头，斗志昂扬，以完善自身知识体系为目标，以为集体创造价值为方向，以拓展视野为追求，奋力拼搏；希望可以通过努力，缩短希望到来的时间，增长机会来临的密度，减少风险迸发的概率，阻挠非理性事件的发生，为更远的未来奠定深厚、夯实的基础！

我于3月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做到的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心！也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好！

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量为客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单

重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好服务工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将规范服务的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照农行有关的的规章制度进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

一年的工作见习期让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国农业银行共同成长，共发展。

银行工作改进计划 银行工作总结篇三

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最初，也是最肤浅的印象。

如今，经过这几个月来的磨炼，我已经对自己所在的部门，以及对自己所从事的这份工作有了更加深刻的认识。我已经

知道了其中的重要性。

在一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触我尚不熟悉的知识。

当然在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

今年的核销工作内容特别多，从刚刚进兴业银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。当然，我现在的工作，仍然是有很大的提升空间的，是一个继续从新的量变到更新的质变的一个过程。相信自己将来一定会比现在做得更好。

在我们核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料

包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

作为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不像在学的学生党支部，在那里我们的年龄都是差不多的。虽然我的阅历有限，使我对党组织的认识可能还没有其他老党员那样深刻，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。希望自己今后能够在这个新的集体里得到更大的收获。

当然，在我的工作的这段时间，还发生了汶川大地震，震中在千里之外的四川省，但是在我们上海的高层建筑也同样有明显的震感，这也让我有了对这次地震更加直观的感受。在这个举国同悲的日子里，我们兴业银行的员工们纷纷向灾区捐款，我虽然入行时间还很短，不过我还是向灾区贡献出了自己的一份力量。“天下兴亡，匹夫有责”，我们每一个兴业人都是本着这样一种态度来对待，同时也让我对这种人文关怀而倍感欣慰和自豪。

前段时间，我们上海分行进行了唱行歌的比赛，我们这个部门与其他几个部门组成了一个小组，在经过了一定的训练以后，我们顺利通过预赛，进入了最后的决赛，在最后比赛中，我们这个组获得二等奖的好成绩。我们大家都很高兴，因为

我们在这个过程中，大家都付出了很多，最终通过我们自己的努力，大家都感到很不容易。由此我也看出我们兴业银行的员工有着多么强的凝聚力。我也在其中为自己能够贡献出一份力量而感到特别的高兴。

“飞速发展的时代谁不想兴业，业兴家旺铸造起安定和谐，奋进发展的时代谁不爱兴业，业兴国强缔造个美好世界。”这首行歌的歌词不仅是我们每一个兴业人对于身处的这个时代的光荣，每个人都希望自己的事业兴旺，家庭和睦，同样我们每一个国人都期待着明天祖国会更好。同样，这也是我们兴业银行的目标，在建行20周年之际，我们本着“服务源自真诚”的理念，正朝着“百年兴业”的目标大步迈进。同时，我作为一个个体，能够在这“潮起潮落，花开花谢”的进程中贡献出自己的一份力量，感到了自己肩上的责任之重，我要以更加饱满的热情和昂扬的斗志去迎接将来一个又一个的挑战。

目前正在如火如荼进行中的北京奥林匹克运动会是全球人们共同的盛事，中国体育代表团在本届运动盛会中取得了优异的成绩，我们每一个中国人在为此感到欢欣鼓舞的同时，看到的是一个蒸蒸日上的强大祖国。中国的经济发展了，才有可能投入更大的资金去发展体育，才有可能取得今天这样辉煌的成绩。由此，让我进一步联想到：经济的发展离不开各种各样的行业，当然也包括银行业，不正是有那么多像兴业银行这样的单位，在改革开放的大潮中乘风破浪，扬帆远航，才有了我们今天日益提高的生活质量吗？我们每个人在这其中所扮演的角色，也是缺一不可的，我为自己是其中的一分子而骄傲，更为我是兴业银行的一员而自豪。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的

考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

作为兴业银行的一员，我时时刻刻都注意维护着我们部门以及银行的形象和利益，并且保守内部的秘密。处处以自己是一个兴业人为荣。

当然，在自己部门的业务知识水平达到一个高度以后，我还要了解的银行业知识，因为我要把银行业务整个流程能够有一个全面系统地把握。了解各个部门之间流程的相互关系，我想这一切都是一个银行从业人员所应该具有的素质。

银行工作改进计划 银行工作总结篇四

xx年，我行安全保卫工作认真贯彻落实总行和区分行安全保卫工作会议精神，在区分行安全保卫部的正确领导、关心、支持下，紧紧围绕股份制改造的中心工作，遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础，通过制度约束和检查督促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处，保证了我行财产和员工、客户的人身安全，为我行业务发展和各项改革措施的顺利推进营造了一个安全、稳定的经营环境。

人是做好安全防范工作的第一要素，我行把重视和加强对员工的安全教育，全面提高防范意识，增强防范技能，作为安全防范工作的基础工作来抓。支行党总支始终坚持“防范胜于治理”的法则，不管形势如何变化，始终绷紧教育这根弦，做到了警钟长鸣。因为无论多么完善的制度、多么坚固的防护设施、多么先进的技防设备，都是要靠人去遵守、去操作、去维护，只有把全行员工调动起来，夯实人防基础，制度、设施、设备才能发挥最大的效用。

我们把增强员工的防范意识放在十分突出的地位，重点围绕

防抢、防盗、防诈骗的应知应会等内容对网点员工进行预案教育和防范技能教育，收到了较好的效果。

预案教育，就是对员工进行案例教育，组织员工熟悉“四防预案”，增强防范意识，提高防范能力。针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我们及时收集整理转发相关案例，认真组织员工学习上级行下发的各种文件、通报、通知、案例剖析，组织员工进行分析，针对我行自身的防范工作查找隐患，完善防范措施。

对前台网点的防范技能教育，主要侧重学习相关规章制度和基本防范技能，掌握正确的操作规范和程序以及发生紧急情况的应急处置措施分工、动作要领，各种自卫武器、报警监控装置的操作使用等。使员工较熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法，有效地提高了全员安全防范的能力。

防护设施建设对抵御盗窃、抢劫等不法侵害案件的发生起着无法替代的作用。因此，我行在注重抓全员防范意识教育培训的同时，十分注重抓好防护设施建设，保证所有营业场所所有灵敏可靠、严密完善的技防、物防设施。

在物防、技防设施的管理上，支行明确各网点主任对物防、技防设施的管理负总责，并建立健全了110报警系统、电视监控系统的检测校准台帐，定期进行检测、校准，确保了各种物防、技防设施的正常运行。

银行工作改进计划 银行工作总结篇五

20xx年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

20xx年，我认真学习党的理论，提高自己的政治思想觉悟，

在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

银行工作改进计划 银行工作总结篇六

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，

较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，

减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面□xx年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了 42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私

前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了

迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

银行工作改进计划 银行工作总结篇七

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提高我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲

属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行工作改进计划 银行工作总结篇八

时间就像滚滚长河，滚滚向东流，一去不复返。在银行的三个月的试用期就像这滚滚东流一样，一下子就结束了、过去了，感觉就是扎眼的时间，我就要转正了。在这三个月的`试用期工作里面，我通过具体的工作，进一步学习到了相关的工作经验，让自己在学校里面学习到的理论知识有了很好的实践途径，得到了很好的检验和巩固。

我是xx月来到xx银行xx支行的，到今天三个月零几天的时间，其实本应该早就要写一写试用期总结的，但是一直到今天才有空闲的时间。这三个月的工作里面，我的试用岗位是银行的柜员，做柜面工作。

入职银行的第一件事是参加培训，及时我本身及时这个专业的也一样的需要培训，看到银行对这一块这么重视，就更加让我明白这一个工作的重要性，在心里提醒自己一定要好好

学习，好好工作。为期三天的培训，让我对我们银行有了基本的认识，知道了我们银行的一些规章制度，以及我柜员岗位需要的一些注意点。三天的培训并不能教我太多的专业知识，主要是让我明白对待岗位工作一定要认真，切忌不可轻心。

三天的培训很快就结束，我就正式走上了柜员的岗位。穿上银行规定的制服，坐在大大的玻璃后，给客户进行储蓄工作。对待存取钱业务我们在学校里面是有专门的模拟工作的，所以在客户做储蓄工作的时候倒还是完美完成，没有出现什么问题，就是第一次给客户办理的视乎，有点手抖，每一个数据都是仔细核对，生怕自己不细心弄错了。在给客户办理挂失业务的时候，我刚开始还是有一点手忙脚乱，还是在同时的监督下完成的。过来一段时间的学习，三个月后的现在我已经能够很熟练地做好这些工作了。

我每一天下班回家都会自己那一天的工作做一下总结，总结一下自己学习到了哪些东西，处理某某业务的时候应该怎么做，应该注意什么问题等等。再就是上班的时候遇到不确定的问题，我会先向同事请教，不会自己做主。所以这些从同事身上学习到的，也一样会做好笔记。这些笔记和总结给了我很大的帮助，有空的时候都会看看，让自己牢牢记住。

银行柜员的工作说到底，还是属于服务行业，十分地考验银行人员的服务水平。所以这三个月里面，我始终坚持微笑为客户办理业务，无论遇到什么样的客户，我都能够牢记银行强调的不跟客户产生冲突的话，力争让客户满意。

好了，这就是我这三个月的试用期主要的一些心得了，在之后的工作中，我一定会再接再厉，继续向大家学习，继续给客户提供更优质的服务。

银行工作改进计划 银行工作总结篇九

xx年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

今年工作的主要内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。在实际工作中，一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业 and 项目，严禁信贷资金进入。三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相

关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。本着服务营销、控制风险、盘活资金的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的. 融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

(3)加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员123户，超额完成了银监分局下达的100户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好十百千万工程的金融服务活动，紧扣一项金融产品、一个增长，三个高于总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到十百千万工程上来，支持县域经济龙头企业的发展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

7、组织推动开源行动，我部作为开源行动的组织部门，在总行开源行动开展以来，立即制定了我分行活动方案，进行安排部署，并将任务分解到各营销单位，每周进行督办、通报。开源行动开展以来，新增存款近5亿元。

8、利用闲暇之余，积极完成揽存工作。

1、从实际工作情况看，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。

2、缺乏窗口指导的主动性。

3、由于机构设置不到位，造成工作被动。

望20xx年我部将围绕分行各项经营目标，且认真落实国家产业政策和行业政策，认真执行总行提出的三年发展规划，以调整信贷结构为主线，以防范和化解信贷风险为重点，着力优化信贷流程、完善制度建设，强化基础管理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险管理水平的提升。

银行工作改进计划 银行工作总结篇十

和客户接触的时候，除了业务还要了解股票、财经动态、基金、私募、外汇、券商理财、社交等等，给客户一种很专业、很全面的职业性。

“心存”要求我们心中要有客户，不是在任务下来的时候才想起来客户，而是要我们要我们记住客户的生日，满足客户换零钱、新钱、汇款、挂失等没有业绩的业务的需求，真正的把对待客户像对待自己的朋友一样。让客户真正觉得你是真诚的，有你在银行来办理业务时就是方便，客户一旦需要与银行发生业务往来时，第一个想到的是你。“致远”要求我们对待客户的资产像对待自己的资产一样，要有一个长期的保值增值的理财规划。不能为了完成任务一次把客户做伤了，要真正做到是为了客户着想。通过老客户交叉销售、转介绍新客户，远比开发新客户简单的多。

银行业的竞争日趋激烈，如何脱颖而出，就需要我们有与众不同的思维方式。

我认为，在揽储方面，通货膨胀居高不下，即使年内两次加息，也满足不了客户抵御通胀的需求。随着各大银行高收益理财产品的推出，不管是客户还是相关从业人员都把目光转向了理财产品。这是吸引外行资金，抢占储蓄资源的关键点。另外，年内央行数次上调存款准备金率，严厉打击月末、季末、年末高息揽储的不正当竞争行为，欲将时点余额变为均额进行考量银行存贷比的一个指标，以后银行业间的揽储竞争会变得愈加残酷。这就需要设计期限短、收益高的、

起息结息日巧妙的理财产品来满足客户的需求和央行的考核。

基金方面，由于股票市场不景气，造成基金的销售困难。在这种不明朗的情况，应该倾向于表现一直较好的老基金、定投产品及行里推出的营养组合。新出的基金把市场过于细分，不是跟踪指数就是专注医疗、消费、电子等某一领域，还有就是仓位不够灵活。