

2023年大学生暑期实践活动 大学生暑期 实践活动报告(大全7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行内勤员工工作总结篇一

上半年，我支行按照总行和__支行工作部署，认真贯彻全行“____、____、____”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

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为__亿元，较年初新增____亿元，增长幅度和实际增长量都排在__支行所辖网点前列。对公存款日均增加____，列__支行区所有网点第__位，新开对公账户__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__万元，避免因利率波动产生的风险，并且对____的进行了。四级不良贷款收回____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，____项超过__分，5项得到满分。储蓄存款余额__亿元，较年初增加____万元，列__支行所属网点第3名，代发工资客户新增数____；银行卡有效消费额____；新增特约商户数____；电子银行柜面替代率____；个人网银有效新增客户数小____。

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____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，____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。

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____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_名对公非现金柜员，_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____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。

上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

一、经营指标完成情况

前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额138139万元，较年初减少16058万元，下降10.4%。

——人均存款增加。6月末各项存款余额23859万元，人均存款286万元，同比增加72万元，增长33.64%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年

实现账面利润832万元，同比增加34万元，增长4.3%。

——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额4460万元，较年初下降812万元，占比下降0.19个百分点。

——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。

——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。

——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。

——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状，稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下，适当控制粮油收购贷款投放数量，促销压库，积极调整和优化贷款结构。1-6月，全行累计发放粮油收购贷款13752万元，同比减少10196万元；支持企业收购各类粮油10964万公斤，同比减少2719万公斤；企业累计销售各类粮油26904万公斤、48308万元，同比增加4583万公斤、16601万元。二是逐步支持建立市

县级粮油储备，稳定区域农业市场，不断寻求传统业务新的增长点。上半年，我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款1000万元和162万元，支持建立县区级粮食储备650万公斤和100万公斤。三是立足订单农业，优化承贷主体，全面支持各县区春耕生产。今年，我们推行“有减有增”的订单农业支持思路，投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款6800万元，同比减少1690万元；投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款6200万元。两项合计13000万元，同比增加4510万元；落实订单面积25.88万亩，同比增加11.38万亩。

3、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，会宁县支行上半年营销财政性涉农资金存款3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前6个月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

(二)突出理性发展，全力防控信贷风险。

为进一步夯实信贷管理基础，我行将__年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。

一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类127条；止5月底，所有问

题已全部整改到位。二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市__年以来的400份信贷档案进行集中整理归档；严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔、3__万元；利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径，发现、化解cm__系统预警信息、刚性约束45个。四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”，前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108份，发现风险问题13个，提出改进意见13条；6月初在景泰县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”，从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况□cm__系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分，督促管户信贷员落实责任，加强监管。五是全力清收不良贷款。通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式，上半年全行共清收不良贷款812万元，完成省分行下达全年清收任务的105%，在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下，不良贷款占比下降了0.19个百分点。六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用，6月初，会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议，支持农发行历时半个月全额收回__年到逾期合同收购贷款3100万元。七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中，根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限，密切关注贷款到逾期情况，加强库存监管，加大促销力度，按照企业结算周期督促大宗农副产品交易贷款及时回笼归行，并采取上年贷款收回情况与新增贷款挂钩的方式，争取在7月末8月初新的经营周期到来之前，实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

(三) 围绕业务发展，不断加强内部管理。

4.2万元；挂钩绩效工资1.4万元，奖励780元，扣罚3940万元；挂钩市分行机关考核费用2800元。三是分层完善“周例会制

度”，加强执行力建设，进一步提高干部职工的工作效率和质量。上半年，市分行共组织召开周例会19次，安排工作514项，实际完成509项，工作完成率达到了99%。四是加强财会核算管理，逐户逐笔监测贷款利息收回情况，努力提高盈利水平，上半年贷款利息收回率达到70.14%，与上年持平；规范费用报账程序，打造“阳光财务”，尤其对各行部“一把手”直接经手费用和采购物品提出了禁止性要求。五是适时加强内控和安全保卫工作，进一步加强库存现金、重要空白凭证及ic卡管理；围绕今年我国“奥运年”稳定团结的大局，全面加强安全保卫与枪支器械管理，确保业务经营和各项工作安全稳健运营。

三、存在的困难和问题

一是白银市城市转型对信贷资金的需求量大面宽，为我行提供了难得的发展机遇，建议省分行能给我行以城市转型专项授信或专项贷款政策倾斜。二是粮改进展缓慢，全市51家企业改制资金缺口2128万元，对我行贷款安全造成了风险隐患。三是目前我行已经营销的大唐风电、国投风电等大客户后续贷款需求迫切，对我行后续营销和客户维护工作提出了一定挑战。

看了银行上半年工作总结20__还看了：

4. 20__企业半年工作总结范文

5. 体育局20__年上半年总结范文

6. 20__银行员工试用期转正工作总结

银行内勤员工工作总结篇二

一、党建深入学习实践科学发展观取得实效

在上半年工作中，我行党群部在省行党支部的直接领导下，按照党总支部关于深入学习实践科学发展观活动，提出的强化党性树形象，投身企业争先进，与时俱进强素质，开拓创新谋发展的工作要求，紧紧围绕向改革要动力，向创新要活力，向管理要效益的企业工作要求，以抓好党建，促进党建精神文明建设为工作主线，在发挥党支部的战斗堡垒作用、增强员工的意识主题教育、创新企业的思想政治工作、弘扬公司的企业文化，深化文明行业的活动创建，不断提高员工的思想政治素质等方面，为企业的持续、健康、快速发展提供了强大的精神动力和思想保障。

二、上半年工作总结

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排 名；其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排 名；邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排 名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元，其中：业务及管理费 万元，营业税金及附加 万元，资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润 万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的%，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为%。新增储蓄存款万元，完成年计划的%，公司存款达到万元，完成年计划的%；代理保险业务量达到万元(标准保

费)，完成年计划的 %；发放绿卡张，完成年计划的 %；简易通布放台，完成年计划的 %；代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的 %。

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区□vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保障、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

1. 以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实。上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了

规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2. 加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3. 推进积分管理方法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理方法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4. 开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计；“春节、五一”期间资金安全突击检查；开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5. 做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6. 加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

三、上半年工作存在问题

1. 公司业务客户经理队伍不强，公司业务发展缓慢

目前公司业务客户经理队伍存在人员较少的困难，在县支行基本未设专职的客户经理队伍，公司业务过分倚重财政等大客户，业务流失的风险较大，公司业务发展缓慢。

2. 高端客户分层管理仍处于起步阶段

上半年，对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，对vip客户差异化服务还未付诸实施，对高端客户的分析、营销工作还需进一步加强。

3. 产品经理的策划经营能力还需进一步提高

市县行的营销体系建设，产品经理是一个很重要的环节，但目前产品经理的经营能力还比较薄弱，在县行大多未设专职的产品经理。

4. 存在计算机网络安全问题

四、下半年工作计划

1. 以客户经理队伍为抓手，发展公司业务

2. 以能力建设为抓手，推进二级支行能力建设
3. 以提升产品经理能力为抓手，提升综合业务部的支撑能力
4. 进一步增设小额贷款营业网点，加快小额贷款业务发展

1-5月份，市行已增设4个小额贷款营业部。下半年，计划在全辖所有农村一类支行和部份二类支行增设小额贷款营业部8-12个，使小额贷款营业部的辐射半径从现在的30公里减小到10公里，加强对农村市场的开发深度，促使我行小额贷款业务快速发展，尽早形成规模。

5. 大力发展商务贷款业务。我行商务贷款业务自1月份开办以来，总体取得了较快的发展，但市县行之间发展情况不均衡，县行速度相对较慢。下半年，要进一步加大商务贷款的宣传力度、时限管理，做大做强这项业务。

6. 积极开办二手房贷款业务。向省行争取早日试点开办，在初步试点成功的基础上，尽快在全区范围内全面开办。

7. 加强信贷业务风险控制

为切实控制信贷业务的风险，将进一步健全业务制度、规范操作流程，要求每一名信贷人员都能按规定办理业务，提高全体信贷人员的风险意识。一旦有违规行为，严肃处理，用严格、明确的制度来管理每一名员工。

8. 创新思维，大胆探索干部选拔新机制

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、

科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

一、深化考核力度，强化营销理念，优化服务内涵，促进了各项存款的持续增长存款总量的大小是商业银行经营和发展的基础，也是一个行综合竞争实力和社会形象的体现。因此，年初以来，全行员工增强“存款立行”观念，努力增加存款总量，不断调整负债结构，全力推进存款工作，实现了各项存款的快速发展。截止6月末，全行各项存款余额为万元，较年初纯增万元，完成计划的%。其中储蓄存款余额万元，较年初纯增万元，完成计划的%;对公存款余额为万元，较年初万元，完成计划的%。

(一)深化考核力度，改善服务质量，搞好服务宣传。科学有效的机制建设才能调动全员存款工作积极性，我行不断完善考核分配机制和激励机制，为各项存款工作增添了动力。年初以来，在考核机制上制定了符合存款业务实际的《存款工作综合考核方案》，实施了符合按劳分配原则的绩效工资分配办法，并对xx年实行的竞争机制进行强化;服务是银行生存和发展的无形资产维系良好的客户关系，不断更新服务内容，是金融企业得以生存发展的前提，通过不断强化优质服务，促进了窗口服务质量的提高。在服务上制定了《储蓄窗口服务实施细则》，对服务进行细化，规范了服务行为，并制定了《窗口服务检查监督操作规程》，加强对细则的监督落实;结合实际情况，充分把握时机，广泛开展宣传，做到电视有影、报纸有文，各营业网点都采取挂横幅、贴海报等形式扩大社会影响，通过大力宣传，使舆论声势形成攻势，提高社会公众认知度，让百姓和客户真正了解农行、认同农行，信任农行、依赖农行。

(二)强化营销观念，利用机制转换，抢抓制胜先机。一是加强系统资源整合，将地理位置优越、员工素质好、经济效益

佳、发展潜力大的秋林储蓄所加大了存款考核力度，根据存款余额达到4000万元以后进行翻牌的政策，申请改为分理处，充实了高级管理人员、个人业务人员和柜面人员，全面办理存款、贷款、中间业务，提升经营层次，实现了经营多元化、效益最大化。二是开发社会资源，发挥客户经理营销作用。利用客户经理岗位工资系数较高、待遇优厚的政策，大力压缩后台管理人员和业务保障人员，全部充实到客户部门，并制定了《客户经理等级评定办法》，实行等级聘任。对内使客户经理的基本待遇与其负责的工作、承担的责任大致相符；对外要细分客户，高级别的客户由高等级的客户经理来营销、服务，使顾客的需求与客户经理的等级大致相应，按客户经理市场营销业绩兑现奖励，发挥客户经理全行业务经营主力军的作用。三是转变以往“等客上门”的经营方式，主动走出行门，面向市场、贴近客户实施“营销”，加大了支行直接营销力度，由管理行转变为经营行，在营销中主动出击，量身定做，对优良客户提供优质的特色服务。加强了储蓄存款工作的组织领导，在全辖范围内实施了一把手工程，各营业单位一把手投入主要精力，分管行长集中精力抓存款工作，充分发挥行长和客户经理的公关优势和社会影响力，对于储蓄和公存大户，由行长亲自出马，把工作做到位，把客户牢牢地稳定在农行。

差异化服务内容，为大客户提供优质、优先的贵宾式服务，目前，大户室日均业务量达到120余笔，日均业务额达到700多万元；其次对路途远的大、中等客户采取上门服务，每天专门派车到收费站、二道岗粮库、锦山粮库、地税局等单位取送款，此项揽储日均达120余万元；第三在春耕季节，为销售化肥、农药、种子的10余户个体户每天集中时间派车取款，此项揽储日均达50余万元。三是在业务品牌的营销上，积极响应国家科教兴国的号召，大力开办教育储蓄业务，在半年的时间里，教育储蓄实现了大幅度的增长，余额达到万元，比年初增加万元，实现年度计划的%。服务内涵的优化、适当差异化服务的实施使客户看到了农行服务的优越性，逐渐培养了一批优良的客户群体，为我行经济效益创造了良好的增

长空间。

上半年，我行针对不良贷款占比高，优良客户比例小，息源少的问题，在优化增量的同时，大力活化存量，使信贷资产质量进一步好转，信贷结构得到了调整。

(一)加强对各类贷款的管理，做好信贷电子化建设工作。一是做好了企业信用等级评定和统一授信工作。为了做好基础性工作，我行成立了主管行长任组长，信贷部门为成员的信用等级评定领导小组，将此项工作作为加强信贷管理、优化信贷结构、防范金融风险的关键性环节抓紧、抓好，在企业信用等级评定授信中，贷款企业评出aa级企业2户□b级企业6户□c级企业125户，授信总额46850万元，企业信用等级评定较为准确，授信额度较为合理。二是加强电子化建设的管理。按总行统一部署，信贷管理系统(cms)将与新一代综合系统(abis)实现对接，这是今年信贷电子化建设工作的重点，我行按时启动和应用了个人信贷子系统，做了大量的准备工作，及时采集并录入了个人信贷业务、合作商信息、存款帐户等相关的业务信息，确保了对接工作的顺利开展，保证了cms数据的完整、准确。

(二)狠抓清收盘活，积极调整信贷结构，提高资产质量。年初以来我们认真贯彻省市行的总体部署，清醒地认识到清收盘活保全不良资产是改善我行经营发展的关键，将此项工作作为业务经营的重中之重，加大不良贷款管理力度，使不良贷款得以进一步下降。到6月末，全行清收万元，完成任务的%;盘活万元，完成任务的%;保全万元，完成任务的%。

1、多法并举、因企施策，努力形成清收盘活工作新格局。清收盘活不良贷款是全年工作的重中之重，半年中，我们综合运用挂点清收、责任清收、依法清收、强制清收等办法，对不良贷款企业因企施策，一企一策，逐个击破，在具体操作上采取“三个一块”的办法，即对生产经营正常的aa以上信

用等级企业通过可循环贷款盘活一块，抵贷物处置变现一块，责任清收依法起诉一块。各单位在清收过程中针对不同企业因户制宜、一户一策、区别对待，灵活清收。对生产经营正常，能够还本付息的，有发展前景的企业，跟踪监督资金的使用，采取收回再贷的方式，清收不良贷款；对经营暂时陷入困境，但尚能还本付息的企业，则利用银行的信息和服务优势，帮助企业改善经营，清收外欠款，疏导结算途径。对经营正常但信誉较差的企业实行信贷员挂点清收。信贷员发挥了“蚂蚁啃骨头”的精神，“捡西瓜不丢芝麻”，力争每次清收都有收获，积少成多；对已停产倒闭的企业，采取依法清收，拍卖抵贷物，转移债务等手段强制清收。由行级领导挂帅，包大户，重点攻关；针对不良贷款笔数多，金额小和任务重的特点，对借款户的经营状况、关停倒闭形成原因、企业主管部门意见、法人代表下落、企业资产负债情况等逐一拉网过筛，本着先易后难、先大后小、先近后远的原则各个击破；针对清收对象、形成不良原因，采取多策并举，法理并举，充分利用行政、经济、法律等各种手段，用足用好清收盘活的优惠政策，做到应收尽收。从而形成了上下联动、整体清收盘活的新格局。

严格明确信贷员的岗位和责任，按照不良贷款余额大小和占比高低进行分类排队，根据每一位员工工作性质的不同下达相应的收贷收息任务，使全行员工清楚地认识到，收贷收息是全行的事情，是关系到自己切身利益的事情，在全行员工中抛起了清收盘活的工作热潮。据统计，半年中我行员工利用空余时间共补回贷款诉讼时效手续354笔，金额3860万元。3、突破部门建制，建立清收盘活专门机构。信贷部门由于办理日常的各种业务，很难集中精力指导全行不良贷款的清收工作。我行在精简机构、压缩人员的同时，打破常规，抽调了7名责任心强、懂银行业务，有一定法律知识和较强公关协调能力的员工，成立了不良贷款清收大队，直接对行长负责，专门负责“两呆”贷款的清收工作。不良贷款清收大队的成立，对各营业所均产生了一种无形的压力，该大队承担了许多不良贷款清收的艰、难、烦、重任务，发挥了“特

种部队”的作用。一方面对拖债、赖债的“钉子户”，善于选准突破口，找准一个，突破一个，成功一批，警示一批，使许多有意逃废银行债务的企业无处藏身，招架不住，最后只好重新与我行合作并落实还款付息计划。另一方面，清收大队对全辖所有不良贷款逐户摸底调查，造册登记，有目的、有计划地指导各网点清收并提供必要的法律援助。4、突破分配制度，实行经营工效挂钩。年初支行制定了《富锦市支行实收利息考核办法》，对全行员工实行收息风险责任制。该办法要求每名员工年初交纳1000元的风险保证金，支行把每月的收息任务下达到各营业所、分理处，进行分月按季考核，根据收息任务完成的好坏实行收息风险保证金奖罚制度。在此基础上，把收息风险责任制的业绩延伸到年终目标考核，与单位和个人的岗位目标津贴、误餐补贴等挂钩，年终按完成全年利息收入任务的比例进行奖励。工效挂钩的实行拉大了单位与单位之间、员工与员工之间的收入差距，真正打破了干好干坏一个样、干多干少一个样的平均主义制度，调动了员工的积极性，有力地推动了收贷收息工作的开展。

5、增强保护自身债权意识，确保清收盘活工作有理、有据、有序进行。一是做好催收工作。催收工作中为了避免债务悬空，要立足于重新落实债务，保证不良贷款笔笔不超诉讼时效，笔笔债务关系清楚。二是做好抵押手续变更工作。清理抵押已到期的贷款企业，协调企业主管部门、工商局，对抵押已到期的企业进行了及时变更，充实了粮食附营企业贷款产权证明等有关资料，完善了合同内容，并保证抵押的连续性和合法性。三是各管理贷款户的部室和分理处建立了不良贷款预告、预警制度，对逃废债的不良贷款企业起到了较好的约束、控制作用。

(三)加大对个人消费贷款的投放，形成了新的效益增长点。

我行从去年开始，根据上级行精神，充分用好信贷政策，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的营销理念，加大了投放个人消费信贷的力度，在迅猛开展已

有业务的同时，又新开展了个人生产经营贷款、二手农机、二手住房等新的消费信贷业务。截止6月末，共投放个人消费贷款万元，其中住房万元，农机万元，汽车万元，个人生产经营万元。1、加强了市场导向作用，积极营销，促进综合效益的增长。随着富锦市小城镇建设步伐加快，我行在城镇市场上整合系统营销资源，以贷款为切入点，向经计委立项论证、项目可行、市场行情看好的房地产开发商及购房户、有收费职能的交通、热电等部门提供存款、贷款、中间业务一体化全方位的金融服务，根据物流、客户流、资金流和服务流情况培植我们在市内的黄金客户群体。目前，轻纺商场、富锦商厦、九校商都、二热电厂、富密路、富饶路等基础设施建设项目已陆续上马，这给我们消费信贷的投放带来了机遇，在为我行综合效益的增长创造了空间的同时，有力地促进了市域经济的发展。

2、充分利用开办公积金委托贷款利率低、期限长这一优势，或单独投放委托贷款，或与一手楼、商业用房等捆绑为住房组合贷款，迅速抢占了住房信贷市场。

人住房贷款业务发展的意见》，扩大了贷款审批权限，取消了配偶签字、个别客户提供单位收入证明等手续，简化程序，提高效率，并在六月中旬成立了消费信贷中心，全力营销个人消费信贷，从而促进了个人业务健康、快速发展。

三、落实经营目标责任制，扎实拓展中间业务，夯实财务基础，较好地完成上半年利润计划今年是我行实现“一年打基础，二年见成效，三年迈大步”三年发展规划的关键年，我行在强化落实综合经营目标责任制上下功夫，积极拓展中间业务，狠抓费用管理，切实夯实财务基础。到6月末，全行亏损万元，业务管理费支出万元，较上年同期减少万元。

(一)落实经营目标责任制，调动员工的积极性，为全面完成利润计划打开了局面。根据今年市行对费用的考核办法，为了充分调动各单位、各部门每名员工减亏增盈的主动性和积

极性，切实增强员工危机意识，牢固树立效益兴行思想，相应调整并制定了《综合经营目标责任制》，根据各营业网点、业务部门所辖业务范围不同，分别确定经营指标考核体系。在综合考核上，突出了利润(含减亏)的份量，以成本核算为中心，做到“核定指标、综合考核、等级管理、效益挂钩”，对利润指标层层分解落实，建立了处所相对独立核算机制，真正调动了最基层员工的积极性与创造性。

(二)大力拓展中间业务，进一步拓宽收入渠道。上半年，我行以中间业务为突破口，大力发展了知识密集型、高附加值的中间业务，改善了财务收入结构。一是积极开办了结算类业务。今年重点加强了中间业务收入贡献度最大的结算类产品“通汇宝”的宣传和营销工作，提高了“通汇宝”品牌的社会知名度和信用度，从而提高了结算手续费的比重。二是大力开发了代办保险业务。通过积极促进红利来等保险业务，增加了保险手续费。三是做好项目贷款中间业务的全面推进。对轻纺商场、富锦商厦、九校商都、二热电厂、富密路、富饶路等项目公关的同时，以贷款为切入点，存款、贷款、中间业务实施了整体营销，利用我行网点辐射城乡、中间业务种类齐全等优势，做好了金穗物业管理卡的开发，向拓展金穗卡金融、会员、物业管理三项功能的方向发展，促进中间业务的发展。四是大力开办国债业务。国债柜台交易也是中间业务手续费比重较高的一项业务，我行半年中大力宣传记帐式国债保本、免利息税等特点，使国债业务已经形成规模，为柜台交易奠定基础。到6月末，销售国债达万元。

(三)强化财务管理，推行增收节支，严格费用支出。

今年市行实行费用资源配置与效益直接挂钩的激励机制，由于我行机构人员众多，不良资产占比较大，今年的费用开支年初就是一个紧盘子，全行上下本着从年初就开始过紧日子的思想，把勤俭办行、增收节支抓在手上。对车辆维修、使用严格管理，实行定点维修、定点加油。对分理处的费用实行先报审后使用，不得逆程序花钱。储蓄所在核定费用计划

的前提下，由办公室负责物品供应、费用缴纳和后勤保障工作。支行的费用开支由办公室、会计部门严格把关，坚决贯彻一支笔、一本帐、一口出，重新细化了《费用管理办法》，认真履行审批职责和审批权限，每月按计划、按项目做到据实列支，万元以上的费用开支由财务领导小组共同研究。同时，加强了个人借款的管理，因公出差必须由行长审批后方可外出，职工因公借款必须履行审批手续，不得办理无用途、无还款计划的因私借款。会计部门严格把关，定期对借款进行清理，减少了资金的占用。通过合理核定基层网点库存现金限额，减少了非盈利性资金的占用，把握资金动向，灵活调度资金，削减了金融机构往来利息支出。由于加强了费用管理，理顺了审批机制，严格压缩了开支，铺张浪费现象得到了控制，增收节支的良好氛围正在逐渐形成。

2%，用于解决日常看病和重大医疗开支，形成医疗保障社会化。三是省行将陆续出台代办员养老基金制度，以解除代办员的后顾之忧。

四、加强内控建设，强化党建工作，树立了良好的企业形象年初以来，我们发挥内控建设的职能作用，加强了对中层干部的考评，在党员中开展了对“xx大”精神、“两风”建设思想和“三个把握住”重要思想的学习教育活动，增强了企业的凝聚力和战斗力，塑造了廉洁奉公、开拓创新、求实高效的良好企业形象。

1、加强内控建设，确保业务经营正常开展。一是加强了对全体员工的法纪教育、安全教育和自律教育，增强员工遵纪守法、遵章守纪的自觉性和安全防范意识；二是完善了内控管理的各项规章制度，落实内控管理的岗位职责，建立健全以各业务管理部门为第一道防线，以监察保卫和稽核内审部门为第二道防线，各处所、各部门既分级负责各司其职又协调配合的内控体制；三是实行事前控制与事后监督相结合，以事前控制为主的办法，加强对要害岗位、要害人员的内部监控，除按内部管理制度规定的常规检查外，对各专业的检查每季

度不少于一次，确保安全保卫、信贷管理、会计出纳、资金计划管理等各项工作的规章制度的严格执行和全行业务经营的正常开展；四是加大查处力度，对检查发现的违规违纪行为要一查到底，严肃处理，对发生重大安全责任事故和违纪违法案件的单位，除按规定追究有关人员和领导的责任外，要取消评优评奖和评选先进的资格，并给予一定的经济处罚。

2、有效考评中层干部，合理调整人员结构。年初对中层干部进行了考评考核，引起各分理处正副主任、各储蓄所主任、支行各部室正副经理高度重视，都能认真总结xx年的工作，正确评价自己的优缺点。在1月份全面开始了述职、考核。同时，为了配合省行工资制度改革，对各分理处、储蓄所、机关部室实行定岗、定员，优化组合，支行克服机关化、行政化倾向，下大力气压缩二线人员，充实一线力量，将人员重点定位于市场开发、信贷管理、资金组织岗位上。

3、切实抓好了安全保卫工作。我行按照“谁主管、谁负责”的原则，坚持“以人为本、预防为主”的方针，落实好今年的《案件防范目标责任状》，狠抓安全教育，努力提高一线岗位人员的防范意识和技能，加强了守库、押运、临柜期间的防抢、防盗工作，重点抓好营业网点营业期间，运钞车交接款的安全保卫工作，杜绝单人守库和非值班人员进入守库室。结合省行安全保卫工作规范化管理，建立健全了综合文本、刑事档案、枪管理、经济民警、安全设施等类档案，确保安全保卫工作规范化管理达标。

4、开展了“xx大”精神、“两风”建设思想和“三个把握住”重要思想的学习教育活动。我行党委和监察保卫部门在每次学习活动中都能详细制定学习方案、日程安排表，对学习内容、时间和方法步骤进行明确、科学、具体的安排，做到步骤不少、时间不缩、标准不降。学习过程中，员工记学习笔记平均达5000字以上，心得体会平均达1000字左右。在学习活动中，我行从自身建设抓起，努力查摆问题，把解决不彻底、不到位、有所反弹的问题查的更具体，更深入，

并对其限期整改。

一、根据上半年确定的目标，全面推进存款工作。一是加强对储蓄所综合考评办法，狠抓优质服务，加大考核、奖惩的力度，严格执行绩效挂钩，多劳多得的原则，以增加存款额做为最终目标。二是发挥客户经理的揽存增储作用。对客户经理每月存款完成情况按比例兑现奖罚，调动积极性，以增加营业单位的单产。三是深入开展全员创收活动。加大对员工创收的奖罚力度，促进存款稳定增长。

二、管理好现有的新增贷款，安全有效地加大投放力度。一是加强管理，避免发生风险。对现有贷款的管理，要从规范信贷档案、严格控制还款期限等方面入手，切实防范风险。二是继续放好消费贷款。严格按照已经出台的《农机消费贷款管理办法》、《住房消费贷款管理办法》、《二手农机消费贷款管理办法》、《二手住房消费贷款管理办法》、《个人生产经营贷款管理办法》等要求，继续开发新产品，扩大消费信贷领域，利用我行资金优势，与汽车经销商、保险公司、市内建筑商签好协议，协调好各职能部门的关系，携手联姻，互惠互利，共同发展，打造我行新的效益增长点，培植良好的收息来源。

三、加强不良贷款管理，做好不良贷款下降工作。目前，不良贷款占用情况大致有几类：一是乡、村两级政府占用的不良贷款，村屯中还有村贷村用、户贷村用的贷款；二是粮食企业占用的附营专项贷款；三是由于政策因素各公司企业占用的不良贷款；四是内部职工引荐、占用的不良贷款；五是没有其他因素的借款人贷款；六是没有其他因素的企业贷款。对这六类不良贷款在清收上要做到根据不良贷款清收的难易程度进行详细分类，对借款人、借款企业的经营状况、关停倒闭形成原因、企业主管部门意见、法人代表下落、企业资产负债情况等逐一拉网过筛，本着先易后难、先大后小、先近后远的原则各个击破。并制定出切合实际的考核方案，将任务层层分解落实，要根据考核方案制定出奖罚措施，以增强员工

的危机感，调动员工的积极性。在清收方法上要想千方，设百计，利用感情清收、诉讼清收、强制清收、责任清收等策略，多策并举、法理并举，一户一策、一企一策，灵活掌握，充分利用行政、经济、法律等各种手段，用足用好清收盘活的优惠政策，进而形成上下联动、整体清收盘活的新格局，做到应收尽收。对能还本付息、有发展前途的，通过支持能够达到aa级的企业，要积极介入参预企业的生产经营，为企业出谋划策，当好参谋，促进发展，提升资信级别，以此培植优良客户，消化不良资产。

四、积极培育新的效益增长点，提高信贷资产质量，加强财务管理。一是下半年要全力开拓市场开发业务，着力培育新的效益增长点。注重在“创出新特色、推出新品牌、增加新客户、创造新收入”上下功夫，始终以市场为导向，以客户为中心，围绕客户对金融服务的新需求，加大市场开发力度，增强市场开发的紧迫感、责任感。二是要把握住有进有退信贷原则，加速提高信贷资产质量。要根据“有退才有进，有所不为才能有所为”的信贷管理原则，稳健处理进入退出的关系，在经济较差的地域，少进多退，努力争取从退出中减少因不良贷款造成的损失。主要是对贷款企业做好全面清查摸底，进行分类管理，按正常收息、盘活收息、不能收息进行分类，再按类别实行有针对性管理。三是强化财务管理，推行增收节支，严格费用支出。全面改善财务工作领导小组职能，在全行重大财务开支项目上实行集体决策。对差旅费管理、车辆管理要形成制度，强化管理。加强个人贷款的管理，压缩非生息资金占用。在增收节支上加力，切实把工作做到位。

总之，我们农行下半年将在巩固上半年成果的同时，继续实施年初制定的经营方案，狠抓落实，确保今年各项任务的全面完成。加强党建工作，完善内控机制，做好员工的思想政治工作，充分调动广大员工的工作积极性，加大综合考核力度，在全行掀起全员营销、创收的高潮，为我行走出经营低谷，为xx市地方经济的发展再做新贡献。

银行内勤员工工作总结篇三

xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，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。

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

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x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。

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地位，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。

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公司国际结算量达亿美元，结算量达万美元。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x万元，较同期增幅为%。

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。

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。

银行内勤员工工作总结篇四

xx年是我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着18年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

面对银行属于新开设的严峻形势，我深知银行不可能立刻就会有很好的发展。为促进银行的发展，我组织全体员工，因地制宜，把私金业务作为银行资金运营的主要源动力，全方位地拓展私金业务市场。

(一)加大宣传力度，扩大影响。

1.充分利用成立一周年的契机，全方位、多角度加大村镇银行宣传；

3.我行积极承担社会责任，丰富村镇银行开业庆典系列活动内容。

(二)建立赏罚制度，提高积极。我鼓励全行员工做好柜门服务，努力就会有成就，一定要让存款成为私金业务发展的坚强后盾。并且对信用卡推销、基金销售、个贷等业务均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，有效地调动了全员的积极性，挖掘出了员工的潜能。

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己，在大是大非面前要保持头脑清醒。四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁；工作上高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

xx年，我在工作岗位上努力工作，虽然仅用一年就完成三年的考核任务，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

在今后的工作中，我要努力克服和改掉工作的不足，加强学习，提高自身综合素质，围绕培训工作的目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为培训工作的发发展做出自己应有的贡献。

银行内勤员工工作总结篇五

一、销售部办公室的日常工作：

作为__公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭借贷资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行借贷资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给借贷。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭借贷方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭借贷的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭借贷的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为__公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭借贷这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。