

最新银行维稳工作 银行工作总结(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

银行维稳工作 银行工作总结篇一

200x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。

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%□

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门200x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。

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%□

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。

银行维稳工作 银行工作总结篇二

时间总是过得很快，新的一年即将开始。在过去的'一年中我作为客服部的一名实习员工，在各位老员工的教导和帮助下，学会了很多业务的经办手续和事物的处理方式。这些都是我

们在没有走出校门前所学习不到的技能，要比点钞，珠算更让人振奋，更让人喜欢。

起初我是在综合岗，当看到分配表的时候，大家都投来羡慕的目光。认为一开始就分到综合岗是说明个人的能力和领导的器重。但我认为，这综合岗也确实是最难做的一个岗位，因为它太轮廓，不具体。对于我这样的实习生来说，无疑是一种挑战和一种磨练。与老员工的交流并不多，因为综合岗很少接触柜台业务，当时我甚至连问什么都不知道从何说起。很轮廓的学习了收卡，销卡等一些业务。

再来就是成品卡保管岗。其实，相对而言，我更喜欢这个岗位，因为它很具体，一目了然，使当时的我很清楚自己应该做什么，怎么做。我和老员工一起讨论联名编号和卡bin的问题。拼命的想记住每一个卡bin来应对老员工的随时提问。到现在我还清楚的记得，帮助老员工拿卡的时候，随时会问我什么卡种？什么卡bin之类的一些现在我们认为简单的不能再简单的问题。

渐渐的由幕后走到台前，由旁观到亲身经历。现在，我所在的岗位一直是柜台岗位的服务窗口。我的一言一行都代表着工行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。一张小小的卡片可能没什么大不了的，但它却能转载上百万元的巨款。虽然卡中心的用户并不像储蓄所那样多，但等长号的时候也时有发生，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。不能掺得半点个人主观因素在其中。

由于我一开始一直都不是在柜台直接接触用户，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老员工请教。对待业务技能，我心里要求自己要把不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错，被后督查询。但是这并不能影响我对这

份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识，并且在晚上结业务的时候要细心检查每笔业务。

我们的卡中心位于一个还算繁华的地段。而且又有只办理信用卡业务的特殊性，这也就使得有些用户需要办理业务时，不得不大老远的从北京城的东南西北汇集于此。偶尔也会碰到一些不知道自己应该做什么业务和不知道自己需要什么信用卡的用户，每次我都会十分细致的为他们讲解办理的要求和申请表的填写方法。临走时还要叮嘱他们注意带好资料，注意签收，注意查询。以便下次再办理时没有头绪。当为他们每办理完一笔业务的时候，他们都会向我表示感谢或点头示意。也许有人会问。干吗那么认真，又不会多给你什么。但是我认为，用心来为广大用户服务，才是最好的服务。既然打出了“一切为持卡人”的话，就不应该是一句空话，当我听到用户对我说：小伙子干活就是干净利落。你们那个小姑娘服务态度也特别好，该怎么弄我都知道了……等这样的话的时候。我心里就十分的高兴。因为，那并不光是对我的表扬，也是对我工作的激励，更是对工行的信任。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年里，我将带着我在昔日工作中积累的所有的所有，投入到新一年的工作中。新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年的挑战。踏踏实实，勤勤恳恳的工作，向其他同事学习，取长补短，相互交流工作经验，力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步。

银行维稳工作 银行工作总结篇三

一、2017年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地

支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2013年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行维稳工作 银行工作总结篇四

入职培训已经将近两个月，对于我来说是难忘的、是丰富的。在这些日子里，我初步的感受到了真实社会，感受到了一丝压力，而企业的文化也让我有了对工作意义更高的认识和体会。话说职场本身就是一种学问，他像是一本书，等待着我未来慢慢的阅读和体会。这次培训，让我们对中国银行有了更多的认识，从军训开始，锻炼了我们的意志，提高了团结意识，也初步学习了企业的结构框架和业务知识。当分配到并州支行后，我们也学习了银行的合规经营理念和详细的业务知识。在为期一个多月的蓝图5.0技能培训中，我认真的学习了对私业务技能，并取得了优秀的成绩，达到了领导要求。我今后会更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作

用。

在军训的日子里，我不仅学习到了许多知识，更是锻炼了坚强的意志，懂得了团结的重要性。在后期的培训主要包括中行文化，个人金融业务，公司金融业务，国际结算，风险管理，银行卡业务，会计核算，外汇知识和基本技能训练几项内容。而新学员在学习过程中互相帮助，让我感受到了一个大家庭的温馨感。各位老师也会悉心讲解各种问题。业务培训是我们以后工作的前提和基础，而且还需要我们在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上中行的业务需求。在培训的日子里，我们主要接受业务知识培训、合规法律教育和蓝图5.0技能的培训；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，我们在南城支行的培训教室进行了大量的实践操作和模拟考试等。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

技能培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项技能仍需加强，达到能手级别，才能跟得上中行的要求。从不合格再到成为2级能手，有好多的技巧需要自己去总结，一次次做题中提高，这些技能是对未来的上岗工作有着莫大的帮助，所以学好蓝图技能，就是对自己最大的帮助。

一、要细心细心再细心；做题的时候，对每一个账号的输入、金额的确认和类型的辨别都要细心谨慎，不能有半点错误，这样做题的准确率就会提高，对稳定性有极大帮助。

二、小键盘、点钞等基本功要练好；从一次次做题中发现，基本功如果练好的话，就会使得速度提升，在配钞环节和做题录入环节也会非常的娴熟快速。

三、要多记忆、多总结；其实拿能手并不难，难的是提高提高再提高，想要突破瓶颈，就要突破自己，加快速度，那就要熟练掌握每一个功能，熟悉每一个环节，我认为通过每次

总结，并且记住难点重点，在做题当中自然游刃有余，速度和准确率提升也就是必然的。培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，行里领导着重强调了遵纪守法的意识，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识是我们必须要了解和掌握的，前辈们再三强调不能在工作中犯错误，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，请各个部门老总给我们进行业务知识的讲解和规范指导，同时又请到了几个分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。军训的20多天再加上在并州支行培训的一个月的时间里，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了中国银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

或许过段时间培训就结束了，我们会分配到不同的网点上班工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。我们深刻的体会到培训的意义锁在，它作为一个桥梁，让我们学习了银行的基本情况，为融入了中国银行这个大集体做好准备。2各月已然过去，我怀念这段时光所带来了知识与快乐，让我从校园走向社会，给我留下了美好的回忆。总之，这次培训收获远比想象中的丰富。千里之行，始于足下。我们会勤勤恳恳踏踏实实的工作，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的中行新人！

银行维稳工作 银行工作总结篇五

20xx年3月1日正式签约入职招商银行，5月转正，7月升为二级业代，9月过点数达到125点，现在正在升三级的最后一个指标月。

人的这一生有且仅有那么几个点，改变自己，提升自己的点。

17岁我决定要让自己的生活变得能够不再平庸乏味。我开始接触各种新鲜事物，对于一个除了吃饭睡觉什么都不感兴趣的闷骚男来说，篮球是我精彩生命中第一个启蒙老师。184的大个子在人群中笨拙的练习投篮，带球，过人…在一个下雪的午后，和兄弟们大汗淋漓的释放压抑的自己，我开始思考我的这一生。将来不算迷茫，反而却很清晰，努力努力通过高考，暑假背着篮球奔向憧憬已久的大城市！

21岁，生日，是我有史以来最感动的一次庆生，我的好兄弟纷纷从外地赶来，给了我一个一生难忘的晚上，那天晚上在学校操场，几个外地人。原来拥有几个真心朋友还可以如此幸福！

直到，直到20xx年3月1日，我开始了自己真正意义上的职业生涯！好像这不太像是年终总结，说了太多以前的事，但正是这些以前的事让我更加珍惜这份来之不易的幸福！现在看来之前碰到主任，我不觉得是去人才市场找工作，反而是在人生交叉口遇到了贵人。确实，天生愚钝的我，如果没有这一遭，不知道还会沉沦多久。我不想沉沦，浑浑噩噩，努力改变自己，但却找不到方向…谢谢你郝哥，谢谢你招商银行！

入职后，又开始延续了自己慢热迟钝的习惯，久久打不开局面。也曾逼迫自己如果做不到就离职走人，占着位子却做不成事，恨自己不成器。但只有冥冥之中的自己才知道，我是可以的，我不可能离职，也不舍得放弃刚刚开始的路程，这不是我风格！然后，然后就像志在成为天下第一剑客的卓洛，

一次又一次的挑战自己，向目标靠近！谢谢主任和师傅，在
我最困难的时候拉我一把。

6.30第一世界，我把它当成自己的末日，我一定要成型，向
优秀靠拢！6月交件146户，达到个人最高交件数，胜利在望，
我觉得从来都不曾成功的我终于可以为自己骄傲一次了！无
奈在这场势在必得的战役中，又一次要为自己的粗心大意买
单：由于整件粗心，过件率下滑至70%以下，以一户之差和第
一世界擦肩而过。（后因为两月交件200户以上可参与抽奖，
幸运的搭上了通往第一世界的末班车）

还记得转正时给自己定的目标，年底之前升至三级，冲进一
次卡部前二十，向优秀无限靠拢！现在看来，不出意外，三
级应该没有问题。卡部前二十，也变得越来越有信心，从渺
茫到现实，最重要的是，坚持！坚持不掉链子，每个月月初
总是很难，而到后来再奋起直追，追到最后一天发现又一次
冲击失败。。每个礼拜总是有那么一两天，阴沟里翻船，节
距达不到，周末又要加班，让领导担心。

展望一下吧，今年最后的这段时间，尽量保证自己不掉链子，
每个礼拜，每一天，每一天的每个时间段，抓牢细节，咬住
节距，进一次卡部前二十，至少证明给自己看，充实信心！
过年回家是一个加油站，来年回来，咬住每个月，争取前二
十不掉队，明年一年的奋斗目标：一口一口咬个标兵出
来！！！！

我不是没有野心，只不过我觉得自己急不来，这么多年的教
训让我深深的了解我是个一步一步一步一步走出困境的人，
每每困境时，都要告诉自己不急不急，等我走出去，一切都
会拨开乌云见晴空。

银行维稳工作 银行工作总结篇六

吕萌同志，女，本科学历，初级职称，现任阳谷站前街支行

高柜柜员。该同志20xx年7月行工作以来怀着对银行事业的满腔热情，数年如一日，兢兢业业，勤奋工作，一步一个脚印，在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。

近年来，新的工作环境和全新的业务，使她深刻地认识到，只有树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。作为一名青年员工，吕萌同志始终把业务学习和知识储备放在首位。只要是银行开展的业务，她都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，她坚持边干边学边练，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质，她以严谨、细致、负责的工作态度，虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，凭着扎实的银行业务功底和对银行业务较全面的了解，及时准确地处理各种类型的业务难题。她以坚韧不拔、吃苦耐劳的精神和优秀的工作业绩，获得了全行员工的高度认可。长期以来吕萌同志不断加强政治学习，提高自身思想认识，并积极的向党组织靠拢，在各方面的磨练下，她从一名普通的银行职工逐步锻炼成为一名政治思想素质好，业务工作能力强，文化水平高的新世纪农行女职工。

随着农行改革的深入，规范化服务的实施，对银行最前沿的柜员，提出了更高的要求，不仅需要具备全面的业务素质，更需要能给客户提供优质的、个性化的、情感化的高层次的服务，同时还需具备敏锐的嗅觉以便及时捕捉来自各方面的信息。她本着“热情、礼貌、快捷”的服务承诺，对每一个客户的询问都能耐心解释、有问必答、贴心服务，依靠周到的服务使跟客户建立了良好的关系。在工作中，她有大局观念，团队意识强，善于搞好配合，一切以部门工作为主，不搞个人主义。只要是在不违背内控制度的情况下，不分分内分外，她都能够认真负责，努力做好，没有出现过推诿扯皮或的现象。遇到行里组织各种活动需要留有人值班的情况，她总是主动要求值班，把机会让给别人，自己坚持做好业务值班，及时处理有关事务和上传下达。

在长期的一线服务工作中，吕萌同志一直坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。平时总是提前到岗，抢着做好内务工作，并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

正因为该同志事事处处以农发行员工守则严格要求自己，一切以工作为重，任劳任怨，恪尽责守，认真履行岗位职责，多次获得组织给予的荣誉。

银行维稳工作 银行工作总结篇七

1、人民币各项存款余额xxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元，四行增加额占比xx%□其中对公、储蓄存款余额xxxxxx万元□xxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元和xxxxxx万元，四行增加额占比xx%和xx%□

2、人民币贷款余额xxxxxx万元，新增xxxxxx万元，同业四行占比xx%□

3、实现拨备前利润xxxxxx万元，拨备后利润xxxxxx万元，净利润xxxxxx万元。

4、完成中间业务收入xxxxxx万元。

5、不良贷款率为x%□比年初下降x个百分点。

6、完成国际结算xxxxx万美元，结售汇xxxxx万美元，同比分别增加xxxxx万美元和xxxxx万美元。

7、实现“三无目标”。

8、精神文明建设取得新的进展。

二、主要工作做法和效果：

(一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅xx□xx□xx等重点大户就增加存款xx亿元，占全行对公存款增量的x%□二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。四是做好xx□xx□xx□xx□xx□xx等企事业单位年金业务的联络工作。五是争揽市场新客户资源。到6月

未今年全行新开对公帐户共计xxx户，存款余额达到xxxx万元，日均存款达到xxxx万元。

2、争存揽储“二早二快”。即早动员，早行动，快布置，快落实，提早召开全行旺季工作动员大会，使大家早吃定心丸，布置争存揽储工作举措，确保各项措施落实到位。

一是制定旺季工作计划，出台旺季单项竞赛活动，层层签订旺季目标责任书，加大营销人员、网点负责人的考核力度，在对客户资源进行全面分析的基础上，增强压力和动力，促进全行责任意识、发展能力和执行力的不断提升，举全行整体营销之力，从而形成“上下联动，你追我赶，齐心协力，众志成城”的抓存揽储工作局面。

二是对50万元至100万元以上的客户群实行名单制管理，逐户跟进，全行共揽入奖励分红款x亿元。

三是完善绩效考评传导政策，把考核的共性要求和部门、网点自身特点、发展定位结合起来，强化机制推动，充分激发各方经营活力，推进经营战略调整的一致性和连贯性。旺季期间多次刷新建行以来增储新纪录，并得到xx行的通报嘉奖。

四是打造个人贷款精品业务，并以此为引擎，不断延伸营销链条，强化个人信贷市场，培植潜在优质客户，采取每发放一笔贷款，至少为客户提供二只以上的个人产品，把个人信贷业务与其他金融产品实行“打包营销”、“捆绑式销售”，培养和提高客户对工行的依存度和忠诚度。全行个人贷款余额xx亿元，当年新增个人贷款x亿元。系统内增量第一。

五是狠抓传统项目和大客户强力营销。依托统一数据分析平台和pbms系统，发掘目标客户，积极开展营销。全行上下严密监控大额存款支取，想方设法加以挽留与控制，尽量减少存量流失。对大额汇款客户进行积极挽留，尽力将存款留在本行。适时推广留学贷款、出国资信证明、贷款证明等业务，

共销售灵通快线xxxxx万元，柜面营销代理保险xxxx万元，销售基金及理财产品xxxx万元。成立贵宾理财中心，设立代理业务专柜和金帐户专柜，分流小额业务，开通中高端客户的绿色通道，对代发工资户实行低金额高业务量收费，加强离柜服务考核引导，有效分流小额业务，提高网点服务效率。

(二) 抢抓资产业务深度挖潜，适度均衡增加信贷投放

面对国家从紧的货币政策、汇率升值和同业竞争进一步加剧给当地经济发展带来的“困难期”和转型升级的“阵痛期”，及时分析形势，认真执行政策，银企风雨同舟，和衷共济，化困难为机遇，牢牢把握经营发展的主动权，贷款增量占四家商业银行之首。

1、多渠道抢滩市场份额。年初制订预案，积极向省、市分行争取信贷规模，到6月底新增信贷规模已占全市系统规模的1/4。在贷款投放中采取优中选优，重点投放产业政策导向明确、发展前景好、贷款收益高的公司客户贷款和风险小、高附加值的个人客户贷款。至6月末，全行aa-(含小型aaa□aa级)级以上优良客户贷款余额为xxxxxx万元(不含资产转让xxxxxx万元)，比年初增加xxxxxx万元，占公司类贷款余额的xx%□全行累计拓展各类贷款客户xx家，新增各类融资xxxxxx万元，其中贷款xxxxxx万元，银票及保函等表外融资xxxxxx万元。同时加大业务创新，拓展信贷渠道，已通过行内银团新增贷款x亿元，实施资产证券化xxxxxx万元，仅以上两项实际新增贷款已达xxxxxx万元；还通过票据形式转化信贷规模的紧张，票据融资已增至xx亿元。

2、全方位支持小企业发展。年初开始就按照“一条主线三个重点”，在客户信用评级、授信管理、贷款审批权限、业务流程再造、贷后管理要求等环节，进行相应改革，把未进入的市级规模、苗子企业、纳税500万元以上的企业以及自营进出口金额在100万美元以上的企业列入市场拓展的定位目标，

选择了一批综合贡献度大、风险小的小企业予以重点扶持，锁定目标客户，及时准入。全行共拓展各类小企业贷款客户xx家，新增贷款xxxx万元，小企业贷款余额xxxx万元，比年初新增xxxx万元，同期置换和退出贷款xxxx万元。

3、立体式防范信贷风险。结合行业信贷政策，突出量化分析，坚持财务因素和非财务因素并重的原则对借款企业的信贷风险测定，判断企业所处生命周期，挖掘新客户，提升客户群的价值、活力和我行市场进化能力。一是提出了风险防汇聚的置换方案，进一步提高小企业的担保方式的有效性，担保能力，提升小企业风险防汇聚能力。

银行维稳工作 银行工作总结篇八

20xx年12月10日，在一片热烈的掌声中□xx征费稽查处受省交通厅党组和省征稽局党委的委托，与中国农业银行xxx营业部正式签定了《代征养路费合同》。至此□xx征稽处委托银行代征养路费的前期准备工作，在厅、局领导的关心和同志们的共同努力下，终于初战告捷，并将于二00五年四月一日起□xxx公路养路费由省农业银行代征□xxx养路费征收历史从此翻开新的一页。

每年的元月和月初、季首，车主为缴纳一辆车的养路费，排队等待几小时。整个征费厅人满为患，缴完费的车主只能从人缝中艰难地挤出。因交费停在路边的车辆由于堵塞道路，又被交警部门排障、处罚，车主怨气可想而知。投诉电话、批评信纷至而来，强烈要求解决缴费难问题的呼声此伏彼起。引发缴费难的问题是多方面的，首先是xx市区域面积小，机动车辆饱有量大。

现全市车辆饱有量已达xxx余辆，且每年仍以xx余辆的速度递增，年征收养路费已达xx亿元，较1998年前净增车辆近x万辆，养路费增加xx亿元，而由于客观因素影响，我们的养路费征

收站点和人员配置仍基本保持原状，严重滞后于车辆的增长。我处现有x个征稽所□x个站点、养路费征收人员xx名，人均年征收养路费xxx万元，管理车辆xx余辆。即使我们的工作人员满负荷工作，中午不休息，延长下班时间，增设收费点，开发计算机征收程序，提高工作效率，开展科技练兵活动，使平均收一笔养路费的时间由原来的2分钟减少到一分半钟，仍难以满足车主缴费需求，更谈不上为车主服务。车主缴费难问题已经成为xx市发展进程中的不和谐音符，直接影响了征稽部门乃至交通部门的社会形象。调整收费方式、委托银行代征养路费已势在必行。

众所周知，作为国家专业银行代征养路费具有很大的优势：

- 1、银行网点多，遍布xxx市城乡，可最大限度的分流缴费车主，彻底解决缴费难的问题。
- 2、银行系统有严密、规范的票据管理手段，养路费票据可纳入其票据管理范畴。银行方面具有良好的服务传统、服务手段广泛、措施到位，可为缴费车户提供优质、高效的服务。
- 3、随着社会的发展，银行可以为车主提供多种缴费方式，如电话缴费、网上缴费、自动划款等，使养路费征收实现现代化管理。
- 4、银行代征养路费，我们可以节省新建征稽所、站及增加收费人员的较大投资。如xx市新建一个收费点，初步测算，征地建房，或购房，增加收费人员每年需投入xxx万元。
- 5、近几年来，由于针对金融系统的暴力刑事案件呈上升趋势，且手段日益凶残，在这种特殊环境下，缴费人和征费单位的资金安全问题也时时困扰着我们。实现银行代征，可减少风险，并且最大程度地保护缴费人和收费人的财产和人身安全。
- 6、银行代征，可以提高我们人力资源的使用效率，将征稽工

作重点由征费转向稽查堵漏，增强管理力度，实现由车主单位被动型向主动型缴费的转变，让征费工作走上良性循环的轨道。

率先在xx处试行委托银行代征养路费的工作，厅党组非常重视，要求征稽局和xx处组织相关人员赴xx征稽处考察学习(xx征稽处是全国首家委托银行代征养路费工作的征稽部门，有许多好的经验值得学习和借鉴)。在考察过程中□xx征稽处给予了我们大力支持，为我们后来在这项工作的具体开展过程中，提供了大量的理论依据和实践基础。

xx征稽处现有的计算机软、硬件均为1994年开始使用的，其系统的数据安全性、完整性都已远远跟不上发展的需要。要实现与银行联网代征养路费，就必须开发新的计算机征费网络系统。为了在真正体现公平、公开、公正的原则下选择计算机征费系统软件开发公司和做好委托银行代征养路费的其他工作，厅党组专门成立了以xxx副厅长任组长□xxx局长任副组长的“委托银行代征养路费工作领导小组”。还聘请了x位业内专家组成评标小组，在征稽局纪委的严格监督下进行开标、评标，对xxxx□xxxx□xxx□xxxx等x家技术力量雄厚且资质较高的计算机软件开发公司就其计算机征费方案、研发力量、售后服务等方面进行认真评审，最终确定xxxx作为我们的合作单位，为我们开发《养路费征收计算机管理系统》软件。

《养路费征收计算机管理系统》软件的开发是一项非常重要的工程，它的完善程度如何，直接关系到委托银行代征养路费工作的顺利与否；直接关系到今后在征稽管理过程中杜绝违规现象的程度如何。对此，我们多次组织精通征管业务的人员研究、讨论，力图将《养路费征收计算机管理系统》软件的漏洞控制到最小□xxxx公司根据我们的要求，开发出了几近完美的《养路费征收计算机管理系统》软件。确保了征费数据的安全性，提高了征费界面的可操控性，把内部重要数据的可操控性降低为零。征费数据和新车入户、车辆转出等

重要收费业务专门设立数据管理中心作重控管理。

《养路费征收计算机管理系统》软件的正常运行，必须得到强有力的硬件、软件（计算机硬件设备、工具软件，即《养路费征收计算机管理系统》运行平台）技术支持，为此，必须寻找一家合适的工具软件供应商。再则，我们考虑到计算机硬件设备的投入、工具软件的购买、系统建立后的运行成本、工作人员的培训、数据中心的设置等等，都需要大量的资金。虽说有上级部门的拨款，但是怎样才能把钱花在刀刃上，花最少的钱把事情办好，成了无时无刻不萦绕在我们脑海中的大事。经过反复思索和多次研究，我们选择了让银行来实现我们愿望的办法。即让银行承担计算机硬件设备的费用和x条ddn专线x年的租赁费用。

作为回报，我处可将养路费资金在银行账户上沉淀xx天，同时按笔数付给银行代征手续费。当然，我们还将银行的网点、管理、服务等作为我们主要的考查条件。最终，我们通过政府采购部门为我们指定的招标公司，以竞争性谈判的形式，选择了报价最低、售后服务较可靠的xx公司作为我们的工具软件供应商；确定了由营业网点多、收取代征手续费较合理的农业银行xxxx营业部作为我们的合作银行，并且经过双方一段时间的磋商，在十分友好，互惠互利的前提下，最终达成了共识，也便有了本文开头的那一幕。

当然，在委托银行代征养路费工作的整个筹备过程中，我们与农业银行、征收系统软件开发公司、工具软件供应商等进行了多次谈判、反复修改合同初稿。个中的艰辛只有那些战斗在一线负责具体操作的同志和为此日夜操劳的领导知晓。在这里，我们就不一一赘述，只把这项工作的主要内容、大的框架展现给我们的征稽同仁，起个抛砖引玉的作用。

尽管我们已做了大量的工作，但我们有充分的思想准备，作为传统的收费工作，多年沿袭下来的交费制度，在一部份车主和我们的征稽员心里，已是根深蒂固。我们下一步的工作，

除了组织职工学习，以适应新形势下的工作，帮助职工最大限度地改变工作习惯外，还要通过刊登广告，向车辆单位分发传单等形式，开始对外作广泛宣传，使银行代征工作从一开始，就进入良性、有序的轨道。

我们深知，作为任何一种新生事物，要取代传统的模式，在其初始，总会遇到这样那样的困难，我们不会回避代征工作中将会遇到的各种问题，但是我们有信心，能将这些问题一一解决好。今后的工作任重而道远，我们不会因为银行代征后，工作相对轻松，而有丝毫的懈怠，我们会以此为契机，探索出一条能把我们工作做得更好，更能适应当今社会需求的道路。