

最新银行正职工作总结报告 银行工作总结 (大全7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行正职工作总结报告 银行工作总结篇一

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用[]20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

1、制定出培训计划，在20xx年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□20xx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将

各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

银行正职工作总结报告 银行工作总结篇二

农发行宿州市分行积极按照银监分局统一部署要求，全面组织开展“小微企业金融服务宣传月”活动，通过各项有力措施提升金融服务水平。

一、成立领导小组，统一协调组织

市分行对此次活动高度重视，成立了小微企业金融服务宣传月工作领导小组，并设立领导小组办公室，负责宣传月活动的统一协调组织与落地推进工作。

二、周密部署，切实落地

市分行要求各县区支行高度重视、周密部署、认真落实，根据监管部门要求，结合区域发展实际与特点，切实贯彻执行监管部门关于小微企业金融服务宣传月的各项工作部署，积极宣传和推广本行小微企业金融服务成效，树立良好的社会责任形象，营造良好的社会舆论氛围，不断提升我行小微企业金融服务水平。一是要求各支行建立相应工作机制并指定专人作为本次宣传月活动的联系人。二是各支行应做好营业网点led标语、展板制作、视频播放、宣传资料发放等工作。三是要求各行加强信息宣传工作，及时将宣传月工作进展情况、亮点做法、取得成效等报送当地监管部门和市分行。

三、及时总结，优化服务

市分行要求各支行以此次小微企业金融服务宣传月活动为契机，持续深入推进全市农发行小微企业金融服务工作，认真

执行监管要求，不断优化金融服务流程，进一步提高小微企业金融服务的专业化水平。

银行正职工作总结报告 银行工作总结篇三

20xx年，我行按照紫金总行制定的工作重点与计划，扎实开展市场营销，在行领导对电子银行的重视与各部门与网点的共同配合下，保持了电子银行业务的持续、快速、协调发展。

20xx年，我行企业网上银行任务45个，实际完成49个，完成率108.89。个人客户网上银行任务20xx个，实际完成12345个，完成率12345个；对公电话银行任务20个，实际完成22个，完成率12345；个人电话银行任务12344个，实际完成1234个，完成率1244；手机银行客户任务数12345个，实际完成145个，完成率2445；网上银行交易额任务12345元，实际完成12345元，完成率12345；电话银行交易额计划为12345元，实际完成1345元，完成率1345；电子银行中间收入任务1345元，实际完成1245元，完成率12345；全年电子银行交易笔数为123笔。同时加班加点免费完成电子银行业务的几次升次与测试工作。

1、我行将公司业务部定为电子银行业务的联系部门，提供技术上的服务，负责做好电子银行业务的营销、安装与日常维护工作。下辖各网点共同努力做好宣传。因电子银行业务的开展，为我行减少了大量的柜面压力。

2、营业部为电子银行业务提供业务上的支持，具体办理电子银行的业务处理，如信息录入、落地处理、联机打印、制卡发卡、手续费收取等，以及客户在业务方面的咨询等。并按制度规定做好各项电子银行业务的处理。

3、会计结算部门作为会计结算的检查监督及业务培训部门，向下辖个网点做好业务培训、制度落实，以保证我行在电子银行业务操作中的安全防范与风险控制工作。

1、加大营销力度，提高我行电子银行品牌的美誉度。首先我行电子银行业务的营销由公司业务部的副经理负责，并在公司业务部设立电子银行专职人员与各网上银行实用单位进行联系，处理对公网上银行的安装于售后的系统维护，保证了我行电子银行的稳步发展。

2、从严把握核算质量，防范资金风险。电子银行业务从受理客户的申请资料开始，便存在有各个环节的风险点，便开始受操作流程与规范制度的约束，我行要求经办人员严格按照流程与制度办理业务，并建立检查、通报、奖励、处罚等考核机制。保持我行电子银行业务的安全经营。

3、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。我行正对各部门对电子银行业务不同的需要分别进行培训工作，如针对公司业务部，我行着重向员工介绍电子银行业务的各种品牌名称、产品功能及在营销过程中需要注重的问题，以提高员工的营销能力。针对各网点主要介绍电子银行的操作流程、规章制度，以提高员工的业务处理能力。从而全面提升我行服务手段，限度减轻柜面压力。

4、加强与企业的联系，发现问题及时解决。除了我行配有专人负责外，我行在各种的银企会议中都将电子银行业务的介绍列入会议内容，负责解答客户提出的问题，如客户关心的电子银行费用问题、安全问题等，同时也进行一次对客户的电子银行业务知识、业务新品种的灌输，以提高电子银行业务的实用功能。

一年来，我行电子银行业务整体发展态势良好，但也有一些问题存在：

1、部分指标完成进度缓慢，如个人电话银行的任务完成率仅为12345，离任务完成还存在有一段距离。

2、制度执行力度有待加强，我行人员变动相对较频，在有人

员变动时，业务差错的发生概率就增加。

3、业务推广应用力度有待加强。虽然我行完成了市行下达的对公各项工作任务，如对公客户网上银行发展数已超过许多，但有些客户的网上交易量不大，对实用我行的网上银行还存在有顾虑。

20xx年，市分行下达的工作任务肯定会超过今年的任务，我行将结合今年的工作情况，总结经验，创新经营，规范发展，防范风险。

1、认真安排，落实好20xx年市分行下达的任务。

2、继续推进绩效治理，促进电子银行业务经营绩效的全面提高。

3、提高营销人员的营销水平。

4、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

银行正职工作总结报告 银行工作总结篇四

（一）狠抓队伍稳定，维护发展大局。

在鄂东大桥通车的非常时期，队伍的稳定这方面，我们予以高度重视，将人心稳定作为我们全年的重要工作之首，是压倒一切的头等大事。我们通过五个方面来稳定人员的思想波动问题，一是通过交谈了解人心，二是通过学习稳定人心，三是通过活动凝聚人心，四是通过教育获得人心，五是通过党建打动人心。通过这些方面的努力，有效避免了员工某种错误观念的蔓延，确保了部门工作的正常进行。

（二）按照支部规范化建设的要求，积极开展党建工作。

1、组织职工学习党的十七届五中全会决定，要求全体党员深刻领会十七届五中全会决定精神，在大桥二次创业过程中真正起到旗幟作用。

2、及时组织传达市委书记王建鸣在我局调研会上的讲话精神和局党委书记袁联应同志七一党课讲话精神，并将这些精神贯彻落实到实际工作中，认真执行“五制”，积极开展五项活动，不断提升窗口形象。

3、加强领导班子建设。支部书记作用突出，实行“一岗双责”做到两手抓，营造一个班子健全、团结协调、堡垒形成、作用发挥，争创“五好”的格局。坚持民主集中制原则，坚持重大问题集体讨论决定，积极抓好班子的凝聚力和向心力，树立班子的良好形象。

做到有计划、有组织、有内容、有时间、有落实，同时对重大决策及时传达学习，党员撰写一年来共计30余篇，观看电教片2次。五是积极开展“争创学习型党组织、争当学习型党员”活动。通过学习黄桥发[20xx]29号文件《黄石大桥局创建学习型党支部的实施意见》的通知，开展“争创学习型党组织、争当学习型党员”活动，部门还签订了20xx年度基层党组织公开承诺书及党员公开承诺书。进一步强化广大党员干部树立团队学习、终身学习、创新学习的理念，不断增强党员干部的学习力、创新力，积极营造乐学、勤学、善学、比学、用学的良好氛围，努力造就一支政治素质高、业务能力强、工作作风实、工作业绩优的党员干部队伍，为促进我部门xx年度争创学习型党支部工作奠定坚实的思想理论基础。

5、《廉政准则》的宣传贯彻。按公司的要求，我们根据安排，多次组织员工对《廉政准则》定期学习，做好笔记和记录，结合实际，制订了信息监控中心《廉政准则》六禁十不准，支部和每名党员签订了廉政准则承诺书，并开展科学发展观学习。组织党员、员工学习科学发展观有关理论文章，通过对十七届五中全会精神的认识和理解，深刻领会加强和改进

新形势下党的建设的重大意义。

育、形势教育），在做好职工的思想政治教育的同时，我中心支部即时组织全体职工收看了金正昆教授演讲的《职业道德》和《心态调整》等教育片，并展开讨论，分析当前形势的利与弊，为继续打造窗口建设，调整了心态，坚定信念、树立了信心。

7、通过实施“三比一推进”“争先创优”“提高组织满意度”“讲党性、重品行、做表率”等活动，提高了党员群众的凝聚力和向心力。

8、加强党的制度建设。一是坚持目标管理，制定年度党建工作目标，与局党委签订党建工作责任书，支部对党员实行目标管理，做到半年有自评年度有考评。二是坚持“三会一课”制度，党内生活制度化、规范化。坚持月汇报制度，坚持记录本和党费收缴制度。

9、按照支部规范化建设要求，对照规范化建设标准，参加局党委组织的支部会议，并就中心全年的党建工作做了详细的汇报，对存在的不足也做了分析。会后及时召开支部会议，传达会议精神，并对下半年工作的开展进行了部署和安排。

（三）文明创建及学习型组织建设取得新突破。

责任书，让个个肩上有担子，人人心中有目标。

2、加强学习锻炼，制订学习计划，每周安排集中学习一至两次。还要求员工利用工作之余看书看报，做好学习笔记。在学习过程中，积极响应“书香大桥”活动要求，努力将我中心打造成“书香部门”，大家经常到局阅览室借阅图书，把好的学习体会、感想写下来，积极向黄石大桥投稿，与大家交流。在部门中营造出多读书、勤学习、爱学习的良好氛围。

3、在公司举行的第六届职工运动会和第二届职工艺术节上，中心全体员工克服人员少、工作班次紧等困难，充分发扬团队协作精神，通过大家齐心协力、团结一致的努力，取得了运动会团体总分第二名和艺术节总分第三名的优异成绩。

（四）窗口建设工作

积极响应号召，不断加强窗口建设，按照“优质、快捷、安全、价廉”的总体要求，结合各自工作实际，及时调整完善窗口建设实施方案，实现服务优质化、执法人性化、环境优美化，全面提升黄石大桥的窗口形象。在鄂东桥通车后，中心联合广告公司设计《黄石大桥服务手册》，刊发后反映效果良好。

银行正职工作总结报告 银行工作总结篇五

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。

银行正职工作总结报告 银行工作总结篇六

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！增加工作成果——你做了别人没有做的。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；

团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这就要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交往能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势，领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增

加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

银行正职工作总结报告 银行工作总结篇七

今年是我行实现股份制改革的关键一年，是我行发展战略的落实之年，是体制与机制的变革之年，也是公开上市的关键之年。这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清

楚认识当前我行的形势、任务和要求;组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件,开展对典型案例的学习分析和讨论。

通过学习和讨论,落实案件防查制度,使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性,明确各项规章制度、加强遵纪守法观念,牢固树立廉洁自律和风险防范意识,并以此指导我部的日常工作,保证各项业务开展合法、合规;根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求,通过个别谈心、上门拜访等形式,了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难,及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时,我部注重培养员工的职业道德素质。今年,我部在工作中加强了员工的组织纪律性,教育员工爱岗敬业,工作中提倡员工发扬无私奉献精神,鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动,通过活动充分调动员工的积极性、创造性,发扬团队精神,增强了部门的凝聚力、战斗力,提高了部门的工作效率。

年年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初,省分行向我支行下达了商业性个人按揭贷款余额新增21000万元,个人消费贷款余额新增3400万元的任务。但直至9月,各类贷款余额不升反跌,其中个人消费贷款余额比年初下降4232万元;个人住房按揭贷款余额比年初下降1789万元;个人商业用房贷款余额比年初下降799万元。

业务发展不理想,主要有以下几方面原因:一是我行个人消费贷款对客户的贷款用途有较大的限制,申请资料的要求比较严格,客户不愿意到我行申请个人消费贷款;二是我行助业贷款的操作办法未能适应市场需求,助业贷款业务受到限制;三是自年年初省分行停止我支行开发贷款和个人按揭贷款业务经营权后,发展商未恢复与我支行合作的信心;四是我支行

个人住房按揭贷款依赖性较强，业务发展不均衡；五是我行信贷政策收紧，个人类贷款准入门槛较高；六是我行按揭业务政策竞争力不足；七是受到人民银行提高按揭贷款利率影响，客户提前还款量较大。面对困难和问题，我部采取了多种措施，扭转不利形势。

1、分清岗位，明确职责。

房信部是年年8月由原房地产金融客户部、个人客户部及个人银行业务部的部分岗位组建而成。部门成立后，我部马上制定的《房信部岗位设置及岗位职责方案》，根据业务分工和流程控制的需要，把前后台各岗位分设成贷款业务营销岗、公积金业务岗、贷款业务申报岗、贷款发放岗、客户服务岗、贷后管理岗、档案管理岗、综合管理岗等岗位，对各岗位的职责进行了清晰的划分，基本上达到了分工合理、职责明确、岗位制衡的目标。

2、优化业务流程，加强业务培训。

在我部业务开展过程中，发展商普遍对我支行提出提高贷款发放速度的要求。为恢复发展商与我行合作的信心，加快业务发展，我部对贷款业务流程进行了完善和优化。

首先，利用新开发的个人贷款业务系统，在贷款业务申报岗和贷款发放岗之间实现了贷款资料一次录入、共享使用、异机修改等功能，使贷款申请资料能够应用于贷款申请、合同打英贷款发放等多个环节，避免了各岗位录入资料的重复劳动，减少出错的机会，对贷款发放流程进行了进一步的优化。