

# 2023年初一二班第二学期计划(汇总8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 银行工作总结汇报材料篇一

我刚从银行出来。开始工作也因为等待什么，只知道总统去干。开始觉得很新鲜后来发现不是正常人做的事情。尤其是大客户，是自己当人看。甚至连跑腿水平下，在这里你必须处理她，让她等待你骂，你以为你是谁！人可以不处理！她从不鸟！也不会让你每次点她的钱，必须首先对她投入。，从不与证书做生意，因为上次看到证书骂死我，还说，她是一个大客户，想做，银行家们都怕她。你认为你知道总统！

非常私人的bh[]花费了一万年的手偷偷拿出一块，少死了支持说，终于看到班长没认出。

虽然我只做了半年，但一些矛盾和客户，中信银行工作心得即使也有大客户，想要从我这里插队，任何没有。别把自己太当回事。我发现真正有钱的人很有礼貌，而不张扬，认为他有一双的钱最傲慢的人。

其实是相互的，没有人会无缘无故骂人中信银行工作心得。我来到银行当老师告诉我，不要向客户做鬼脸，是在柜台之间的距离你和差距。你将面临顾客快乐吗？不与人争论，说两个词当没听见你。我想要长，因为我也不打算这么做就敢给大客户的脸。有时我也会给很多人住宿，如没有护照什么的，或别人没有携带一个电话来帮助家庭。也没有得到领导说少了。规则是死的，有些客户来还真不容易。

我数以百计的主人每月薪水，因为需要缴纳三金中信银行工作心得。但通常的治疗效果很好。但也总是扣钱，我们的银行是早上8点到8点，如果在没有一天吃。老师出去吃饭不到10分钟的州长，扣除200元，规定是200元。平时在wc如果没有锁盒扣500元，或退出系统领导是看监控。因为扣他们的钱。钱是领导人。和应对风险很大，我没有我的同事有50000多人，不惊不业务，但是很忙，总是整天与数字。虽然我们是临时工没有他们的高工资，但任务奖金，年底公司的亲戚的钱都转过来，奖金会很多！

## 银行工作总结汇报材料篇二

09年是××支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初上级行所确定的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，紧紧围绕今年工作的总体思路和目标任务.在经营环境异常艰苦的条件下，通过全行员工的共同努力，克服了种种困难，圆满、优质地完成了今年的各项工作。

1、负债业务方面，扎实做好“开门红”的各项工 作，全力以赴拓展存款业务。一是完善激励机制，强化工作责任。强化责任意识，调动了广大员工的积极性和潜力。二是抓好重点客户营销。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，支行全体人员牺牲个人休息时间，利用各种渠道、多种方式，调动一切有利社会关系，加强对优质客户群体的客户关系维护和深度营销。

2、中间业务方面，通过资产业务、负债业务和中间业务交叉销售、相互带动，促进中间业务收入快速增长，提高客户贡献率。行卡业务方面，按照市分行超常规、跨越式发展的战略部署，锁定目标，主要围绕三个客户群体做工作，（1）企业客户群体。加强对小企业代发工资的营销力度，做好代发工资的营销工作，增加发卡量。（2）外出务工人员的发卡工作。抓住春节外出人员回家的时机，做好发卡工作。（3）特

殊族群。把营销特殊群体作为工作重点来抓，全面推广绿卡各类卡种全方位立体营销，抢占银行卡市场份额。

3、截止10月底，全行存款××万元，较年初新增××万元，同比增加××万元，完成年计划的××%。贷款业务运行平稳，零售贷款持续增长。10月末，人民币贷款余额××万元，比年初增加××万元，贷款余额市场占比××%，贷款新增占比××%。双降工作有新进展，资产质量持续改善，不良贷款余额××万元，比年初下降××万元，不良率××%。中间业务增长较快，个别指标滞后。绿卡新增发卡××张，完成计划的××%；绿卡通卡新增发卡××张，完成年计划的××%；新增个人中高端客户数××户，完成年计划××%；基金代销××万元，完成年计划的××%，实现基金代销收入××万元，完成年计划的××%；新增淘宝卡××户，占年计划的××%；保险兼业代理业务收入××万元，完成计划的××%；代发薪新增××户，完成年计划的××%。支付结算开户工作取得一定进展。新开结算帐户××户，其中10万元以上个人帐户××个，完成年计划的××%。中间业务收入××万元，同比增加××%，完成年计划的××%，效益水平同比有所××，元月至10月实现帐面利润××万元，同比上升××%。

### 1、以人为本、搭建平台、构建和谐营业网点。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年，支行继续坚持“以人为本”的经营理念，提出“以人为本、构建和谐环境，促进银行可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高网点战斗力和凝聚力，将员工打造成为对银行对社会有用的人作为自己的使命。

### 2、发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。定期组织学习《金融时报》、《四川通信报》等行业优秀报刊，为员工之

间搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过定期例会学习上级行下发文件及时传达上级行政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对网点经营管理提出意见，参与网点的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用。

### 3、加强队伍建设，提升网点竞争力。

队伍建设是银行经营管理的重中之重，××支行自成立至今，已经培养出一批志同道合、爱岗敬业、任劳任怨、积极向上的队伍，正是在这些员工的努力拼搏下，支行得到了健康快速的发展。今年，继续加强队伍建设，努力提高员工的思想水平和综合素质，提的竞争力。加强员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高新进人员的业务操作能力和团队意识。积极鼓励员工参加中国银行业资格证考试。为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

### 4、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是网点健康发展的保证，结合工作实际和市场形势展开了一系列的措施，确保了网点的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在资产质量方面。认真贯彻上级行的规章制度。执行力度明显加强，保证了银行的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公上级布置的各项任务，从而提高我行在市场上的整体竞争力。

1、储蓄存款仍是我行短腿，虽然我行今年储蓄存款新增××万元，取得近年少有的好成绩，但与其他银行新增储蓄存款比较，我行市场份额和新增占比分别为××%和××%，市场份额和新增占比不高。

2、渠道建设进展缓慢，网点硬件设施落后，位置偏僻，营业面积小，设施陈旧，转型慢，员工综合销售能力差，综合竞争力弱。

3、业务结构失衡，中间业务属起步阶段，收入占比太小，贡献率不高，仅为××%。特别是借记卡发卡量少，代发薪客户质差量小，储蓄业务发展的平台没建好，严重阻碍了我行储蓄增长发力。

认清新形势，把加快发展作为整体工作的主旋律。转变经营思想、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下年我行将以效益为导向，着力改善全行客户结构、盈利结构和资产负债结构，在发展中解决问题，在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升全行的经营能力。

1、在认真总结20xx年工作的基础上，对照当前工作中遇到的问题，结合上级行在20年工作会议上的讲话、整顿工作作风实施方案的有关内容进行总结讨论，对我行经营转型中的类别划分形成共识，进一步统一员工思想。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、抓好员工的教育培训工作。根据总行有关培训方案及计划，组织员工按时参加上级行的学习、培训。在考勤纪律、着装、早操、安全保卫、工作日志、会议学习，培训记录等方面加强管理，逐步规范员工日常行为习惯。

总之□20xx年全行员工认清形势，转变观念，自觉将思想认识统一到省市分行的发展战略上来，将工作行动统一到省市分行的工作部署上来，围绕市分行“××”的经营目标，埋头苦干，扎实工作，实现了人民币存款、贷款、中间业务等主要业务的持续、稳定、健康发展，各项改革、管理工作稳步推进，确保了业务运行安全无事故，实现了未来战略目标的良好开局。

## 银行工作总结汇报材料篇三

20xx年在上级行党委的正确领导下，在各部门的大力支持下，在员工们的共同努力下，我行金融资产总量一直名列前茅。按照年初制定的业务指标，我行不断加强基础管理，转变经营模式，不仅实现了对公业务、个人业务的持续、稳定、健康发展，而且各项改革、管理工作扎实稳步地向前推进，确保各项业务安全运行，实现了未来战略目标的良好开局。

20xx年我行人民币全口径存款时点余额55902万元，较年初新增16090万元，其中个人储蓄存款28549万元，较年初新增5885万元，时点计划完成率为79.53%；公司存款27353万元，较年初新增10205万元，时点计划完成率为92.77%；人民币贷款余额16787万元，较年初新增1215万元；中间业务收入164万元，完成率为172%；借记卡新增发卡5653张，完成率为191%；黄金交易总量为1114万元，完成率为91%，其中实物黄金交易量为6452克，完成率为138%；基金代销2854万元，完成率为155%；理财产品销售额为6196万元，完成率为132%；国债销售额为907万元，完成率为73%；个人网银完成655户，完成率为178.47%，个人短信完成1200户，完成率为206.9%；网上银行代发代扣1户，完成率为100%；新增结算账户：其中50（含）万元—500万元新增3户，500（含）万元—5000万元新增1户，5000（含）万元—1亿元新增1户，1亿元以上新增2户。

（一）重视教育学习，全面提高员工的思想素质和道德素养

为了全面提高员工的思想素质与道德素养，我行采取集体学习与自学的方式。今年以来，我行认真深入地学习实践科学发展观，全面贯彻落实上级行的会议精神与工作要求，积极开展业务操作、安全保卫、法律合规等方面的教育学习；组织员工学习《柜面业务操作手册》、《员工职业操守》、《员工行为规范》、《员工违规处理办法》等相关规章制度；在培训方面，不仅积极参加上级行的业务培训，而且利用晨会等空闲时间开展对新业务知识、柜面业务操作注意事项、服务礼仪、风险防范等方面的学习培训。我们在提高员工素质的基础上，秉承“以客户为中心”的服务理念，为客户提供“一致的、持续的、可测量的”服务。我们恪守一名银行从业人员的职业操守，提高职业素养和职业道德水准，忠于职守、诚实守信，依法合规、遵章守纪，树立建设银行良好的企业形象。在实际工作中，我们拥有不怕困难、勇于进取的精神；拥有兢兢业业、坚定执著的工作信念；拥有忠于事业、坚守岗位、默默奉献的职业作风；拥有勇于承担、敢打敢拼的职业品格。我们树立高度的工作责任感，做到对工作、对事业的高度忠诚，做到踏踏实实做人、认认真真做事。

## （二）加强基础管理，全力创建一支作风好、业务精又年轻的队伍

今年是总行提出的“基础管理年”，为了积极响应总分行的号召，提高精细化管理水平，我行相当重视基础管理工作。一是网点转型后，网点的品质与形象有了质的转变，我行在营造网点文化氛围的同时，也焕发出网点员工澎湃的工作热情。二是服务方面，我行通过不断的培训学习与员工的自我认识与努力，最终将实现“不同的柜员，相同的服务”这一目标。三是推进岗位设置改革，实现岗位和人员的高效组合。按照岗位轮换体制、不相容岗位和风险控制对岗位设置的要求，结合我行实际，我行建立了岗位设置、人员配备、业务发展、风险控制等要素间相互联动的管理模式。四是推行考核机制。考核机制是以价值创造为导向的绩效理念，实施严格按照上级行对各种产品的标价，认真推行员工做多少拿多少，考核

直观透明。五是建立内控机制。内控机制建设体现风险管理要求，我行认真查找内控薄弱环节，落实整改计划和措施，其中包括整改支行和个人两个层面。支行层面上，对银监部门进行的操作风险排查、上级行及各部门业务大检查、人民银行帐户清理、检查中存在的问题全面落实整改。重点加大洗钱、反虚假管理、关联交易行为工作力度，建立合规文化，严格防范操作风险和道德风险。个人层面上，通过对员工风险及纪检行为、岗位职能职责和业务操作规程的排查，掌握员工在思想认识、工作作风、业务操作方面存在的问题，并提出整改措施。今后，我们将更加加大基础管理工作力度，全力创造一支作风好、业务精的青年队伍。

### （三）转变经营观念，全力实现各项业务指标又好又快发展

网点转型要求我们转变观念，促使网点从交易核算型向营销服务主导型转变，提高产品销售能力。一是严格按照上级部门的工作要求，加强员工思想观念的转变，加大培训力度，明确激励机制，发挥员工的积极性，为产品销售奠定基础。二是加强客户服务标准规范的建立，从产品、渠道、营销、服务等各方面不断提高和完善对中高端优质客户的服务水平，尽快将客户服务从产品关系提升到顾问关系，让客户真正认可建设银行，信赖建设银行。三是紧紧把握业绩创造，提升网点销售能力一条主线，坚持以客户促进产品销售，以产品销售促进客户拓展的双促进原则，把销售产品与拓展维护客户有机地结合起来。总之，我们要不断规范销售流程，丰富销售技巧，挖掘网点内部资源，全面提升产品销售能力，全面实现各项业务指标又好又快发展。

（一）储蓄存款方面。虽然我行今年储蓄存款新增较快，取得了比较好的成绩，但公司存款增长缓慢，与个人存款差异较大。

（二）业务结构失衡，保险业务完成情况较差。本地贷记卡趋饱和状态，我行贷记卡发卡量新增也明显下降。



（三）基础管理方面有待提高。特别是上半年神秘人检查成绩不理想。

### （一）加强员工学习教育工作

继续加强员工学习教育，紧紧围绕拓宽业务领域、开办新的产品和员工综合素质提高这一中心，全方位加大学习培训力度。在完成好基础业务培训的同时，重点强化一线员工营销实战能力的培养学习，不断提高队伍的职业技能和水平，真正建立一支适应市场竞争的专业化人才队伍，实现优势业务和产品的领先地位进一步巩固、“短板”业务和产品的拓展能力不断提升的目标。

### （二）夯实基础管理，用心经营客户

基础管理工作抓好了，我们的竞争优势就提升了。所以我们要着力巩固网点转型的成果，提升网点形象；我们要结合地区实际，保持以产品销售维系客户的理念，在提高客户效益的同时，也为客户提高快捷满意的服务；我们要加大对自助设备、网上银行、电话银行等交易平台的产能和贡献挖掘，提高业务替代水平，充分发挥其管理功效；我们要加强案件防范，维护\*\*\*稳定，在着力提高风险防控效率的同时要落实好案件防控的各项工作，努力实现全年“零案件”和创建“平安建行”的目标。我们要用心去经营我们的事业，经营我们的客户，经营我们的人生。用心做好每一件事情，深化“以客户为中心”的经营理念，抒写好“经营客户”这篇文章，为客户提供最好的产品和优质的服务，不断提高客户满意度和价值创造力。全力打造建设银行优秀的经营与服务品牌。

### （三）调整业务结构，提升产品销售

认真分析保险、信用卡、电子银行等特点，努力改善销售总量较小、产品销售不均衡的劣势，结合我行及地区实

际，密切关注市场、跟进市场，重点发展适销对象；加大行内外的营销宣传力度，同时指导员工掌握产品知识及营销技巧，深入社区、企业推广产品。加强对信用卡预审批系统的重视程度。加强与公司、机构、房金条线的合作，实现联动营销；做好个人业务的各类检查工作，以不断规范业务人员的业务操作，最大限度防范业务风险。

硕果累累的20xx已经过去，面对崭新的20xx年，我们满怀信心和\*\*\*。我们将不断巩固转型成果，固化业务流程，按照网点转型要求，夯实网点经营基础，夯实客户管理基础，夯实渠道服务基础；按照网点转型要求，细化服务流程，细化工作目标，提高管理水平，为实现“两年再造一个准格尔”的宏伟目标而努力奋斗！

## 银行工作总结汇报材料篇四

一年，如果说长，其实也蛮长的，但到了总结的时候，却发现这一年来，我所做的事情并不是特别的多，时间过着还真的快，回顾过去，我也要对我这一年的在银行里大堂经理的工作做下总结。

每次工作，我都是在大堂迎接进入我们银行的客户，有些客户目的明确知道要做什么，走什么样的流程，这是我接待比较轻松的，甚至都只要微笑迎接就可以了，而有些客户却并不清楚需要做哪些流程，而我的日常则是耐心的接待，告诉他们该如何的做，是去自助机填写信息，或者要拿号等待，上柜台去办理，我都是认真负责的去做，还有些年纪大的客户对于操作或者信息了解不是那么清楚，我也是会在旁边耐心的讲解，帮忙去告诉如何的操作，来帮他们解决问题，在这一年的工作中，有轻松，有辛苦，但我都认真的去对待每一个客户，我知道，做好客户的服务，这本来就是我该做的工作。

在为客户服务的时候，我也是懂得，只有更加专业的知识，

对于银行业务有更多的了解，那么我就能更好的去为客户服务，让他们的业务能更快的处理，节约他们办理业务的一个时间，所以在工作之余，我也是不断的去学习业务，了解我们银行的各种业务，特别是新出的一些业务信息，也是能更好的去推荐给客户。同时对于自身的发展，我也是有一定的规划，所以在工作之余我也是积极的考取相关的资格证书，让自己在将来有机会的时候，是有足够的能力去把握职场上的机会的，这一年来，我也是积极的准备，争取来年能够考到资格证书，提升自己的一个工作能力。

在做大堂经理的时候，我也是发现自己有一些不足的地方要去改进，一年来，我也是积极的努力改进，不过可能是工作比较繁忙，或者我对这方面不是那么刻意，所以改进不是很大，在来年我要争取提升自己，让自己的不足变得少一些，只有不断的去进步，那么我大堂经理的工作能做得更好，同时自己的职业发展也是有更充足的准备，当机会到了的时候，如果能力够，我就能把握住。回顾这一年，我有收获，但同时要努力的地方还有很多，在来年，我要继续的加油，把大堂经理的工作做得更加的好。

## 银行工作总结汇报材料篇五

今年x银行历史上极为重要的一年。回首过去，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自己应做的工作，完成了自己应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况总结如下：

我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

今年以来，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项

措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个银行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换来的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够；正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的x银行员工，更好地规划自己的职业生涯。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为x银行事业的发展尽绵薄之力。

## 银行工作总结汇报材料篇六

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好\*\*年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟悉了该业务的操作模式，

风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于\*\*年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细

节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。