

银行年度工作总结及明年工作计划(实用8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划可以帮助我们明确目标,分析现状,确定行动步骤,并制定相应的时间表和资源配置。这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

银行年度工作总结及明年工作计划篇一

回顾xxxx年,我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下,针对x支行几年来徘徊不前的状况,坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想,在激烈的市场竞争中,认真学习xx全会精神,我紧紧握住拓展和管理两把钥匙,在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓,转变观念,很快适应了xx银行快速发展的要求,圆满完成了管理与拓展两大目标任务,扭转了x行徘徊不前的局面:(1)存款总量稳步增长,存款余额突破xx亿元,较年初增长了xx%□超额完成分行下达计划的xx%;(2)日均存款近xx亿元,较年初增长了xx%□超额完成分行下达全年计划任务的xx%;(3)贷款余额实现xx亿元,较年初增长了xx%;(4)全年累计办理贴现xx亿元,翻了去年的两番;(5)资产质量明显提高,贷款不良率控制为xx%□比分行下达的计划5.1xxxx还低近1倍;(6)国际结算业务取得较大突破,结算量大幅增长,完成了124xxxx美元,是上年结算量的近三倍;(7)营业收入比上年增长11xxxx□尤其是客户部的各项工作取得了长足发展,不仅开创了客户部业务拓展的新局面,而且打了一个漂亮的翻身仗:存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报如下:

,大力拓展重点客户 前年底,我从xx调到xx银行来□xx行对

我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近xx万元，最高时点数达xx万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在xx地区，最具有代表性的莫过于xx工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，xx工学院把很多结算从其它银行转到了我xx银行，银校合作的新局面开始形成：(1)通过我行的现金流量近xx万元，日均存款在xx万元以上，存款最高余额近xxx万元；(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础；(3)我行已向该院发放贷款xxx万元，并向其品学兼优的xxx名学生发放了首次助学贷款xxx万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将xxx电器公司培养为我行的基本客户

xxx电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为xxx万元，最高时点数为xxx万元，在我行的结算量高达xx亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

通过不懈努力，重庆东建机械厂于xx年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：(1)全年外汇结算量高达xx万美元，结售汇xx万美元；(2)人民币日均存款xx万元，

存款最高时点数为xx万元;(3)10xxxx保证金签发银行承兑汇票6笔, 共计xxx万元;(4)5xxxx保证金签发银行承兑汇票14笔, 共计xx万元。(5)办理押汇xx笔, 共计xxx万美元。

, 大打全员营销牌为了把“存款立行”的观念深入人心, 树立全员营销意识, 调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性, 根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针, 积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此, 还专门制订了《关于开展10—5xxxx元以上新开户竞赛活动的办法》, 既增强了支行的全员营销意识, 又发挥了全行员工的资源优势, 有力地推动了支行的业务发展。

针对光大银行毕竟是小银行的特点, 银行的实力和员工的精力都比较有限, 要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展, 我们必须以重点客户为目标, 狠抓重点客户和项目管理工作。为此, 我在分析了×××坡地区及我行客户市场的情况之后, 筛选了《支行目标客户名单》, 并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》, 对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理制度落到实处, 还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》, 为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础, 得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时, 狠抓了xx证券等资金密集行业的业务拓展工作, 为建立银证合作的长期战略合作伙伴关系, 加强银证合作, , 奠定了一定的基础。

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作, 不断总结和共享有关经验及教训, 特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要, 对劳动组合进行了合理调度, 既充分发挥了人员的各自优势, 又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性, 有力地促进了客户部工

作质量和工作效率的进一步提高。

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基□xxx等公司在本行的有问题贷款xxx万元；(2)收回xx年欠息近xxx万元。不但提高了本行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

xxxx年，将进入一个崭新的世纪，在xx银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创×××坡支行业务发展的新高。

(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户；

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

银行年度工作总结及明年工作计划篇二

20xx年xxx支行的各项工作基本告一段落了，在这里我简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是前台的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝

的马虎和放松。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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向别的'同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了行里交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx支行位于商贸区，客流量较大。每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

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时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩！

银行年度工作总结及明年工作计划篇三

时光飞逝，转眼间我已经在银行工作了_年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进银行的情形还历历在目，从入行以来，我一向在一线柜面工作，在领导及同事的帮忙下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，越来越自信的为客户带给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。一年来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选取的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入银行开始，我被安排在__出纳岗位。常常听别人说：“__出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是_年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终持续着饱满的工作热情和良好的工作态度。银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们带给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一

名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做__还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名银行的员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面向上

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

进入银行_年来，繁华的市也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在银行的大家庭里，我取得这天的成绩与群众是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的群众中工作，是这样的一个群众给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

银行年度工作总结及明年工作计划篇四

当日历一页页撕落，我在xx银行的第三年又这样不知不觉，悄无声息的度过。这一年里，我们用键盘绘出了满天霞光。我们守着一份执着、一份愉悦、一份收获。每天做着平凡的事情，虽没有赫赫显目的业绩，但我忠于职守，尽心尽力。一年来，我用平平淡淡的工作，勾画出我的生活轨迹，一年来，又是许许多多的工作值得总结。从20xx年至今年7月，在会计结算部工作的3年里，我学会了严谨的工作模式，踏实的工作风格，细心的工作态度，知晓并了解了银行柜面的基础业务，操作流程和相关的法律法规，受益匪浅，获益良多。很高兴在柜员岗位的工作得到了相关领导和同事的肯定，是对我作为柜员3年来最大的荣誉。今年6月，我转岗到了会计结算部从事综合岗的工作。从一名前台员工到基层管理岗，一开始觉得不会有什么大的变化，照常工作就行了。但是经过这几个月的工作，我意识到现在的岗位和柜员岗位的差别，发现自己在从事管理工作中存在的诸多不足之处，督促自己要尽快适应现在的工作，转别角色，多向同事学习管理岗位的工作方式和方法，如何做好本职工作，如何出色的完成领导下达的任务。

三年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上经济的发展。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础。在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

20xx年，我在行领导的正确领导下，依靠全体同事的共同努力，以求真务实的工作作风，为我行的建设和发展，较好地完成了各项工作任务，在平凡的工作中取得了一定的成绩，现就20xx年度我的主要工作简要总结如下：

1、本人能认真学习党的方针政策，特别是金融方面的法规和相关政策，努力提高执行政策的水平。平时利用一些业务时间学习有关的文件，报刊及书籍，同时能积极参加市行组织的有关法规政策培训，为做好金融工作打下了一定的基础。

2、本人能坚定共产主义信念，明确工作目标，作为一名股级干部能在工作中起带头作用，团结同志一起为我行的目标任务而努力工作。

单位预算是我行完成各项工作任务，实现年初制订的各项目标的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我行的`收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据支行的发展实际，既要总结分析上年度预算费用执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在行总部允许范围内，挖掘潜力，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经领导班子研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了支行各项工作的顺利完成。

固定资产是银行开展日常经营及其它活动的重要物质条件，其种类繁多，规格不一。在这一管理上，很多人长期不重视，存在着重钱轻物，重采购轻管理的思想。为加强这方面管理，我在平时的工作中，根据现行的财务制度对那些该记入固定资产而没办理固定资产入库手续的，及时进行固定资产登记，并定期与办公室进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处理 and 解决管理中出

现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的安全和完整。

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展业务的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们参照总行的有关规定，基本健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，通过认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了业务发展等一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地展开，又使各项收支的安排使用符合年初计划和财政政策的要求，极大地提高了费用的使用效益，达到了增收节支的目的。

针对我行发展中的新形势和出现的许多新情况，新问题，为了提高全体柜面人员的应对能力，经常性的组织员工进行技术练兵和各项业务培训，例如组织了真假身份证识别的培训，反假币专业知识的考核，月季卡常识的考试等，通过培训，提高了大家的业务素质 and 理论水平，增强了分析问题和解决问题的能力，受到了大家的欢迎，得到了领导的肯定，效果比较明显。

在优质竞赛活动中，以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让贷款户更满意，让存款者更放心的竞赛主题，以落实社会服务承诺和岗位服务规范为重点，进一步加强职业道德建设，自我加压，积极参与竞赛。同时狠抓环境卫生，营造优质服务环境，竞赛期间又以迎接全国卫生城市检查为契机，全面清扫环境，并坚持每日一小扫，每周一大扫，以及环境卫生巡查制度，服务环境明显得到提高，并且得到了客户和总行突击检查组的好评。

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是行总部和单

位领导了解情况，掌握政策，指导学校预算执行工作的重要资料，也是编制下年度学校财务收支计划的基础所以我非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了较为详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供依据。

总之，在20xx年，我虽然做了一些工作，但这与支行领导的正确领导和同事们的艰苦奋斗是分不开的，展望20xx年，支行即将搬迁到地区，在新的一年里，我要总结经验教训，扬长避短，应对新情况，采取新措施，加大吸收存款的力度，改进内部管理方法，力争完成行总部和支行下达的各项个人目标任务，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为支行的建设和发展贡献力量。

银行年度工作总结及明年工作计划篇五

提前完成了各项融资计划，截至11月底，新增贷款22.77亿元，完成市政府核定全年计划的1xx.87%□新增固定资产贷款5.98亿元，完成全年计划的99.71%；新增中小微企业贷款7.63亿元，完成全年计划的109.03%；表外业务融资完成全年计划的247.30%。

加大骨干企业和传统企业的支持。支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业，投放金额过亿元的项目达到9个，今年新增5个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过35亿元，及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

加大涉农项目和城镇化建设的'支持。支持了农业产业化企业中澳控股集团、谷神生物科技等企业，涉农贷款户达到了237

户，累放投放14.46亿元。同时，强化对“两区同建”的支持，重点支持了禹城、临邑□xx县共5.8亿元新农村建设项目。

加大小微企业的支持。累计发放小微企业贷款19.84亿元，为331户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加93户，贷款余额19.20亿元，比年初增加4.33亿元，小微企业贷款增速为29.08%，高于全部贷款增速17个百分点，贷款余额增长超过上年水平，提前完成了“两个不低于”的监管目标。为有效解决小微企业融资难的问题提供可行方案，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，并为“10+3”战略产业内小企业客户贷款达8.1亿元。

加大个贷投放力度。紧紧围绕幸福德州建设，大力发展个人助业贷款和个人住房贷款，个人贷款余额51.47亿元，新增9亿元。

加大产品创新。银团贷款业务取得突破，与同业兄弟行合作，成功为德州玲珑轮胎有限公司提供银团项目贷款，为华鲁恒升化工股份有限公司等企业发行了4亿元的资产收益权类理财产品，解决了信贷规模紧张难以为客户融资的瓶颈。选择龙力生物科技作为试点，成功发放了动产质押的贷款。针对小微企业推出“网银循环贷”，已办理10户，贷款余额901万元。

优质文明服务。强化12345市长热线的办理，大力提升服务水平。积极推进差别化、个性化、精细化金融服务，按照以客户为中心的经营理念，从环境、手段、流程、效率、产品等方面提升整体服务水平，前三季度在省分行的服务基础管理考核中获得系统内第一名的成绩。

党风廉政建设及创新社会管理。强化队伍建设、制度执行、合规操作，全行层层签订了综治综治暨平安建设责任书，把合规和平安建设工作纳入整体工作规划和年度工作计划，深入落实矛盾纠纷排查、单位领导带班等制度，强化重点要害

部位防范措施落实，确保了各类案例设施齐全，性能良好。深入贯彻落实综合综合考评反腐倡廉考评办法，加强廉政效能管理工程建设，较好的完成了各项任务目标。

百局帮百区。分行党员干部与xx县田庄乡闫庙社区35名党员、110名群众建立结对联系制度，积极开展党委书记基层走访活动，加强与乡镇班子的座谈，投入帮扶资金4万元，扩建、改善了xx县田庄乡阎庙社区小学办公场所，并赠送了文具用品和书籍。同时，完成了创建园林城市的目标计划。

社会主义核心价值观教育。全行签订了四德责任书，有27人次被评为省行级及以上先进集体和先进个人，建行德州分行被评为全省道德教育示范基地、省级文明单位称号。

银行年度工作总结及明年工作计划篇六

20xx年，我市农村信用社安全保卫工作在联社党委、政府的领导下，在公安部门、人民银行和银监局的大力帮助和支持下，以维护社会政治稳定为主要任务，在社会治安、金融安全形势日益严峻的情况下，结合金融单位自身的特点，加强综合治理，强化安全防范措施，开展法制和安全教育，加大检查监督和处罚力度，及时消除不安全因素，保障了我市农村信用社业务稳健经营，为创建“安全xxx”活动和支持“三农”经济的发展作出了应有的贡献。

多年来，我们牢固树立“安全就是效益”的观念，根据金融单位安全防范要求，制订了一系列安全制度和安全操作程序，并结合工作实际，不断进行总结和完善，年初，我们修订了《**市农村信用合作联社安全保卫工作考核办法》和《**市农村信用合作联社违反业务管理规定和业务操作规程处罚办法》等办法，把安全保卫工作渗透到科技、会计、支付清算、资金信贷等金融业务的各个环节，同时建立了安全保卫工作领导小组，坚持一把手亲自抓，分管领导具体抓，其他职能

部门配合抓的工作格局，并层层签订安全保卫工作目标管理责任状，建立一级抓一级，一级对一级负责的安全责任制，进一步明确了各岗位安全保卫工作职责。

由于社会治安形势严峻，犯罪分子作案手段多样化，对安全防范工作提出了更高的要求，思想重视是基础，但设施建设是保证，为了提高安全防范能力，我们本着“安全就是效益”的原则，舍得花小钱，保大钱。根据**省公安厅和人行**分行[]20xx[]96号《江苏省金融机构营业场所和金库安全防护暂行规定》的文件精神，以及**市公安局贯彻落实的实施方案，我们有步骤、有计划地进行了整改，累计安装防弹玻璃的**个，手动紧急报警装置**个，已全部与公安“110”联网，有室内卫生间的网点**个，安装模拟电视监控网点*个，城区ck红外线探测自动报警网点**个。今年以来，对**、**、**三个信用社进行了柜台防弹玻璃的改造，对因营业面积小，安全防范设施无法改造的**和**两个分社进行了迁址，使我市农村信用社防弹玻璃的安装率和室内卫生间的改造率分别达到了**%和100%。目前，对网络数字监控系统正在进行调研阶段，有望在短期实施全辖网络数字监控系统的安装，实现远程监控。

在安全保卫工作中，再完善的规章制度，再坚固的防范设施，起决定作用的是人，人防是实现技防，设施防预期效果的根本保证，因此在日常工作中我们围绕人这一因素，把思想政治工作放在首位，加强教育引导。一是采取多种形式对全员职工进行经济法规培训，各职能部门根据工作计划每月一次以会代训形式对全辖所属职能业务范围内的员工进行《会计法》、《票据法》、《担保法》等经济法规的知识培训，6月份还专门请来了***学院教授对有关信贷方面的法律法规进行了授课，11月份，根据公安局要求对全辖安全员进行了金融安全防范知识培训，收到了较好的效果。二是领导逢会必讲安全工作，每次社务会、主任会、下基层检查工作，联社主任、分管领导都进行了强调和要求。三是基层信用社每月都要召开一次安全教育工作会议，组织员工学习经济法规，

安全保卫工作制度，通报治安形势，分析典型案例，做到有内容、有要求、有记录、有部署、有检查，提高了员工的安全防范意识。四是加强对联社守押人员的思想政治教育，经常性的组织召开安全工作会议，反复学习有关安全保卫制度，枪药管理制度和农村信用社营业、守库、押运期间的安全保卫工作操作规程，遇有人行、公安紧急通知或案例通报，随时进行传达和组织学习，通过法制教育和制度的学习，全社上下干部员工都能做到遵纪守法、依法办事。

总结金融系统发生的案件教训，多是由于制度执行不到位和检查监督不力酿成的悲剧，为了确保各项安全制度落到实处，联社规定，各职能部门到基层信用社无论做什么事，安全检查首当其中，形成了人人抓安全，时时抓安全的氛围，我们还对各个网点进行定期不定期的专项安全检查，以要害部门，重点岗位，边远单位和运钞车接送款为重点，以节假日中午、晚上等案件易发期为安全检查时间，采取白天检查与夜间检查相结合，电话检查与现场检查相结合，公安部门和联社检查相结合的方式进行检查，元旦、春节、五一、国庆节等节日期间，联社领导亲自带队，各职能部门积极配合，开展多次检查活动，对检查中发现的不安全隐患，有的现象落实整改，有的限期整改，将整改情况书面上报联社，并进行跟踪督促，对发现的违规违纪问题的书面通报批评，严格按照

《**市农村信用合作联社安全保卫工作考核办法》和《**市农村信用合作联社违反业务管理规定和业务操作规程处罚办法》，及时给予当事人和单位进行处罚，不仅教育了当事人，又警示了其他干部员工，堵塞了安全漏洞，起到了防微杜渐的作用。我们在抓基层网点安全的同时，也毫不放松联社自身的安全管理。一是继续坚持干部值班制度，除两名守库员外，每晚明确一名中层以上干部值班，负责整个大楼的安全工作和基层社上报事务的处理，在检查中未发现过迟到脱岗现象。二是进一步明确门卫，营业厅座班人员工作职责，凡外来人员出入联社机关都进行登记，下午下班后门卫逐层楼查看门窗是否关锁。电器是否关闭，有无可疑迹象等。三是严格加强枪药管理，严格遵守《枪管理法》和持枪人员《持

枪六严禁》制度，到基层接送款中午吃饭时，枪都入信用社金库保管。四是保卫队伍自身建设得到了进一步提高，守库、押运人员注重政治学习，不计较工作内容单调枯燥、天天长时间拖班等，不言苦、不言累，爱岗警业，严格按制度和操作程序办事，信件交换、款项押运准确及时，从未发生过差错，为保证各项工作的顺利开展发挥了应有的作用。

尽管取得了一定成绩，但还存在许多不足，主要表现为：少数同志对社会治安和金融安全的严峻形势认识不足，制度执行还不够到位，存在麻痹思想和侥幸心理，今后，我们将继续加强全员的法纪教育和安全防范意识教育，完善内控制度，强化检查督促，继续开展安全文明单位活动，为保障我市经济建设的顺利进行做出应有的贡献。

银行年度工作总结及明年工作计划篇七

一年结束，在银行这一阶段的工作也将进入到尾声了。时间消散很快，回顾自己在银行这一年，我的工作按照银行的要求做好了，不过也有一些小的方面需要去做出改进。

这一年我在银行继续做柜员，每天努力为客户办理各项业务，并为各位客户进行信息咨询服务。上班准时打卡，不旷工，也不迟到，整整一年，我都没有缺过勤，总是在自己的岗位上工作着。遵守银行规定和纪律，认真的做好各项工作，不给银行添加麻烦，努力维护好银行的名誉，并且在为客户进行储蓄业务的时候，凭借着自己的“火眼金睛”辨别出了假钱，获得银行和客户的一个赞赏，能力也因此得到大家更多的肯定。在规定的上班时间内，我从来都是认真的守在岗位上，不去做其他跟工作没有关系的事情，随时恭候客户办理业务。

虽然在银行只是个小职员，但是我依旧向往着能够升职，并且把工作做的再好一点，所以我这一年里，仍然在学习，学习银行各项制度，了解这个行业，参加了几次的培训，让自

己学会更多办理业务的技巧和知识，帮助自己在这岗位上做出比较好的成绩。上班勤问问题，努力把自己遇到的一些问题解决好，不让问题留到第二天，都是当天遇到就尽量在当天解决，请教各位前辈，向他们学习如何进行操作各种机器，这样我才能更好的为客户提供他们想要的服务。下班后我会在家里看书，看各类关于柜员的书籍，学习会计，在家里锻炼数钱的速度和准确率。

这一年也存在不少的问题，发现自己工作上的不足。在为客户办理业务的时候，我还不够细心，所以当客户在填写单子的时候，总是会漏填，就是因为我没有注意到年纪大一些的客户是不懂的，我应该第一时间告知哪些空是需要他去填的，所以这也耽误了双方的时间。其次，在客户咨询时，我的`耐心显然是不够的，所以服务的态度有待改善，没能让客户感觉到我们银行的服务很好，也是给银行造成了一些不好的影响的。

下一个年度，我要努力改善自身的毛病，努力朝着优秀的柜员前进，把在银行的工作做更好起来，让自己的空间被提升起来。

银行年度工作总结及明年工作计划篇八

20xx年，在市行党委的正确领导下，按照市行的工作部署及要求，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，抓住传统业务不放松、以重点业务工作为突破口，不断加强队伍建设，强化内控管理，各项工作取得了一定成绩，现将情况汇报如下：截止到20xx年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：负债业务：人民币存款余额为63229万元(含表内理财)，较年初新增9977万元，完成年度计划的99.77%。其中：储蓄存款余额24519万元(含理财)，较年初新增4952万元，完成年度计划的99.04%;对公存款余额38710万元，较年初新增5025万元，完成年度计划的100.05%;外币存款余额69万美元，较年初新增18万美元。

资产业务：本外币各项贷款余额为51483万元，较年初增加10077万元。其中：公司贷款余额37200万元，较年初增加10799万元；零售贷款余额14283万元，较年初下降722万元。总结20xx各项业务发展和管理，我们主要采取了以下工作措施：

一、突出绩效考核引导作用，重点突出竞赛活动拉动业务发展

1、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。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。一、二季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款竞赛，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等措施，使竞赛活动扎实有效开展。三、四季度结合支行业务发展的重点，开展客户拓展以及联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。一是针对网点制订了本外币存款计划奖励方案、标杆管理方案，明确当季目标；其中突出vip客户争揽的重要性，为此支行制定了专项奖励方案，通过数据分析、资源投入、联系拜访等方式，开展营销。二是针对员工制订了个人吸存奖励方案，发挥员工个人争揽存款的积极性。

二、充分认识优势及不足，树立营销新理念支行领导班子加强分工，明确职责，行长建立联系负责制。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。

三、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

- 1、加强对新项目争揽。
- 2、加大对他行目标客户的争揽力度。
- 3、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。

四、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

- 1、制定中行员工全面管理规划，加强员工整体性管理。以安全、发展、关爱和成材四个篇章，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。
- 2、强化营业主管监督、督导作用。从责、权、利方面对业务主管提出更高要求。
- 3、提高员工素质，加强企业文化建设。

五、存在的主要问题20xx年，支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项工作成绩突出，但同时也存在着一些问题，主要表现在：一是对公存款结构总体情况较好，但结构不均衡，突出表现在机构和同业存款较同期、较年初出现了小幅减少。二是资产负债结构不合理，存贷款比例不均衡。截止12月末，我行存款余额63229万元，贷款余额为51483万元。三是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。四□20xx年工作措施、计划：围绕全年目标计划，以提升竞争力和贡献率为发展定位，推进各项业务和管理保质保量的完成和有效。

- 1、以学习促发展，树立“居安思危”的忧患意识，适应市场变化和拓展业务的紧迫感，以先进性教育活动为契机，通过

辖内外交流、沟通等方法学习同行先进经验和做法，将学习贯彻执行到具体日常工作中，为各项业务发展创造动力、营造活力，打造实力。

2、以考核保业绩，分阶段分层次进行目标管理和日清管理。针对存款时点指标压力，细化正激励办法；针对新老项目的争保挖抢，实施正负激励措施，以储备业务发展潜力，确保在去年项目增长数的基础上有效增长。

3、以组合求效益，在明确目标客户、理想客户和有效客户的基础上，有效提高资产业务和负债业务比例，以争取更多的中小企业客户。

4、以管理助质量。根据年初制定的“从严治行，强化内控”实施方案，按计划按步骤进行系列教育培训，逐月逐季对员工进行素质培训和业务合规交流检查，养成员工对工作的责任意识，对内控的主动意识，对规章制度的执行意识和对自身的自律意识，保障各项业务发展的质量提高。

5、以文化升形象，事业凝聚人，待遇留人。通过形式多样培训活动、联谊活动、等营造支行活跃气氛，通过建支行文化，守员工服务承诺，营造积极向上奋力拼搏的开拓进取氛围，提升中行员工素质、业务品牌形象，为支行持久良好发展打下坚实基础。咬紧目标不放松，凝心聚力求发展。

20xx年，我行各项经营管理和业务工作的快速发展为20xx年工作的进一步开展，打下了坚实的基础。在下一步工作中，我行全体员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩。