

银行个人总结报告 银行营业部个人总结(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行个人总结报告篇一

xx年营业部在支行党委的正确领导，89位员工共同努力下，业务经营保持良好的发展态势，精神文明建设力度不断加大。

截止xx年11月底，我部各项存款余额xx万元，比年初净增xx万元，完成支行下达任务的%。我部各项贷款余额xx万元，不良贷款余额xx万元，占比%，比年初下降xx个百分点。不良贷款主要是xx公司□xx集团□xx公司等企业风险暴露。表内收息率为%□xx年营业部主要工作有：

一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第二，行党委的正确领导，机关的密切配合和营业部全体员工的共同努力是存款稳定增长的基础。通过开展对公通存系统、储蓄代收学费系统和储蓄对公联网系统等大量工作，我部一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了一些系统性行业存款。在行长带领下，在客户部、信贷科等部门配合下，我部加大系统的公关力度，抓系统、抓大户，巩固老户、拓展新户，使存款呈现稳步增长态势。

财政、医改、烟草、建筑、能源、交通和学校、医院等单位、系统是我部公关的重中之重。截止xx年末，这些系统客户占我部存款总量三分之二强。

第三，提高服务档次，以优取胜，树立我部良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我部狠抓柜面服务，文优水平显著提高。针对不同客户群体的要求，我部还采取个性化服务措施，配备专门的送单人员（即客户经理）上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。

第四，完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。

二、加强信贷结构调整，全面落实双优战略。

信贷资产是银行生存与发展的生命线。我部要结合上级行的要求，进一步加强信贷结构调整，有进有退，有所为，有所不为。

第一，加大市场开发力度，拓展双优客户，加强对优势产业和优良客户的竞争，积极推行对双优客户的承诺授信。今年贷款投向为烟草、学校、交通、煤炭、农业养殖等优势产业领域及国家基础设施项目等。今年投放贷款亿元，主要有龙岩卷烟厂投放亿元□xx公司xx万元xx学院xx万元，实业xx万元□x万元。

第二，建立淘汰机制，坚决淘汰劣质客户。坚决退出国家政策限制和禁止的产业、行业和产品领域，特别是国家明令禁止的五小产业等。结合清非工作要求，我部及时召开外勤会议，明确清非重点。对赖债户，经综合排队，依法起诉，力争诉一笔、胜一笔、收一笔。

三、坚持从严治行，经营与管理并重，确保各项业务健康发展。

我部狠抓基本制度落实，落实基层主任十亲自和坐班主任八个一。柜面工作人员和坐班主任，严格按规章制度，确实按《会计法》和会计出纳达标规范要求处理每一笔业务。我部顺利通过会计规范化检查和会计电脑系统的升级工作。信贷管理上，我部坚持按章办事，规范信贷决策行为，防范化解信贷风险，顺利完成信贷系统升级及五级分类认定前期工作。我部切实加强三防一保工作，牢固树立安全就是效益的思想，确保了业务稳健发展和安全无事故目标的实现。

四、大力推进党建工作和精神文明建设。

第一，加强和完善系统党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我部在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下工夫，使营业部增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业部党支部成立后，认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，力争以红坊党支部为学习榜样，争创先进党支部。第二，把创建文明单位、创文明行业，建满意窗口和争创全国级青年文明号等活动引向深入，加强行风建设，提高我部文明优质服务水平和知名度，赢得客户和信誉，拓展新业务经营。第三，切实加强和改进思想政治工作，继续深入开展向、学习活动，争取物质明、精神文明双丰收。

我部在保持农总行级青年文明号荣誉的同时，积极争创全国级青年文明号荣誉称号，通过内强素质、外树形象，文明优质服务水平进一步得到提高。12月底市分行组织的微服私访中，我部被评为满分，但文明优质服务水平离我们自己的要求尚有差距，如员工素质离综合柜员制要求有差距，信贷员达不到客户经理要求等。我部将更加努力工作，力争素质进一步提高，促进文优服务水平更上新台阶。

五、存在问题及不足。

外勤管理上，目前面临主要困难是外勤人员仅6人，信贷总量大，事物性工作多。我部将通过调整充实外勤人员队伍，来加强客户经理管理，切实规范加强客户经理水平，积极拓展业务。

xx年是我行的发展创新年，营业部工作仍然艰巨而繁重，我部将结合学习饶才富、何桂萍、林红等活动，以红坊营业所、社兴分理处为学习榜样。牢记上级的要求，在管理上有新举措，业务上有新发展，思想上有新突破，力争业务经营上新台阶，精神文明建设再丰收。

银行个人总结报告篇二

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部2xx年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

二、集中精力进行业务发展和市场营销，对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的不同需求制定了不同的营销方案和工作目标。

1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了、等优质客户，稳定了、等，盘活了、存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增11万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

三、注重自身及员工业务素质的提高。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工

学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

营业部作为一个3多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬民主，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

2xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现33万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入6万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

一年的时间里，给我感触比较深的是，我在管理方面的知识比较欠缺，原有的积累已经不能满足现实的需要，我也制定了相应的学习计划，学习知识，学习经验，使自己成为合格的客户经理和管理人员。

回顾这半年来的工作，我在单位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照单位领导的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作

情况总结如下：

一、营业部的日常管理工作：

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关；atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

二、加强自身学习，提高业务水平：

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，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、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，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：

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解。

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

银行个人总结报告篇三

x年，在党总支、分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止x年12月x日网点储蓄存款达xx万元，比年初新增xx万元，新增代发工资户xx户。现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全

面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位上，做好服务工作的关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工

的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

x年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与xx行共同成长。

银行个人总结报告篇四

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20xx年的工作重点和工作

计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

二、集中精力进行业务发展和市场营销，对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的不同需求制定了不同的营销方案和工作目标。

1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了、等优质客户，稳定了、等，盘活了、存量客户。

融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷

款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

我行利益的化

三、注重自身及员工业务素质的提高。银行营业部工作总结一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬民主，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项

工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

一年的时间里，给我感触比较深的是，我在管理方面的知识比较欠缺，原有的积累已经不能满足现实的需要，我也制定了相应的学习计划，学习知识，学习经验，使自己成为合格的客户经理和管理人员。

二各位领导,各位同仁:

晚上好!营业部在全体员工的努力下,20xx年各项业务取得了快速的发展，到年末各项存款为亿元，日均存款为亿元，分别较年初增加亿元。较好的完成了当年各项经营指标，实现了良好的经营效益。这些成绩的取得，主要得益于行领导的正确领导和大力支持，得益于一个好的机制和工作氛围，得以于各部门的鼎力配合和营业部全体员工的辛勤工作。

下面将一年来的工作情况汇报一下：

年初，我们紧紧围绕总行“三三二”总体工作的思路，坚持以发展为主线，以效益为中心，以服务创优为手段，以员工为根本，制定发展目标，坚定不移的树立存款立行的意识，把存款的增长和规模的扩张作为工作重中之重。为此，我们从以下几方面做起：

一突出发展主题，强化客户基础，实现存款稳定持续增长

在对公存款业务发展的策略上，我们从基础抓起，从开户的源头做起，大力发展新客户，全面开花，不忽视小户，不丢掉一个客户，做到多开户，开好户，努力增加基本客户群，提高竞争力，提高市场占有率□20xx年新开户户，新增存款一亿多元，为存款的增长奠定了基础。同时提高服务质量，以高效优质的服务赢得客户信赖，留住老客户，吸引新客户。加强客户信息档案管理，实行一户一策，一人一法。对待开

发的有潜力的目标客户编名成册，逐户开发。在全面了解掌握重点客户，目标客户，潜在客户的基础上。按行业，规模资产的流向进行深度开发，将潜在的客户发展成为现实客户，将目标客户培养为优质的客户，着力培养一批优质客户群。在实现存款规模扩张方面以重点目标客户存款市场为取向，以绩优上市公司特大型企业，国家重点支持的能源交通通讯等重点项目为拓展对象，经过一年的艰苦努力，我们与电力邮政电信公路交通烟草建立了合作伙伴关系，创立了一个良好的发展环境，并建立起一批稳固优质客户群体。

小户家中宣传，为配合卡类业务的推出，造成巨大的宣传声势，良好的宣传效果、优质高效的服务，赢得了客户的信赖，使社会各界认同度不断加强，为我们吸储揽存创造了有利的外部条件，带动了储蓄快速增长。到年末，营业部储蓄存款为万元，较年初增加了万元，占比由年初的百分之五上升到百分之十三，实现了翻两番的目标。

二开展贷款营销，寻找创利渠道

在发展资产业务上，我们充分发挥信用杠杆作用，选准行业，找准投向，找好客户，用活用足信贷手段，使有限的资金达到合理的配置。在公司银行部的大力支持下，分别对信用度高，资金实力强的省电力公司、省电信公司、联通公司、省公路局等行业龙头企业进行了综合授信，发放了联动贷款29000万元，自有资金贷款24000元，授信额度落实在百分之八十以上。通过贷款的营销，依托资产业务，稳定和发展了一批大企业和优质上市公司，实现了负债与资产业务的良性循环，为我行持续稳健发展创造了条件，同时也带来了巨大的社会影响力和经济效益。

三发展中间业务，开拓新的利润增长点

手续费收入万元;办理委托贷款手续费收入81,000元。代收代付业务上我们同电脑部一起，经过半年的努力，取得了市

电信公司代收电话费的业务的代理权，填补了我行同类业务的空白，也标志着我行与其它商业银行均分天下的开始。开展此项业务将促进我行存款的增长，带来新的利润增长点，在中间业务上又迈出了新的一步。

四以人为本，凝聚人气，激发员工的工作热情

发挥潜能，挑战极限，为银行的发展作出贡献，同时实现自己的个人价值。

在管理上，我以人为本，实施人性化管理，以德服人，榜样示人。每天安排好营业部的工作后，就深入到客户中去，开拓业务，组织存款，不论烈日炎炎，还是狂风暴雨，我都坚持不懈。去年一年，我个人组织存款日均亿千万，时点亿千万，营销贷款亿千万。凡要求员工做的，自己坚决做到；要求员工不做的，自己首先不做，以身作则，当好表率，以踏实严谨的工作作风感召员工、团结员工、管理员工，在生活上关心爱护。员工及亲属生病，带去慰问品到医院探望；员工加班加点，安排好加班餐；重要节日，大家欢聚庆贺；员工工作或生活中有不顺心的事情，主动与他们交心。真情迎来了员工的理解和尊重，大家拧成一股绳，起早摸黑，加班加点，任劳任怨，形成了“人人为光大作贡献”的良好氛围。

五防范风险，加强内控

一是建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法，确保会计、出纳、储蓄和存款工作有序进行。二是推行规范化管理。营业部专门成立了规范化管理小组，分片包干，责任到人，齐抓共管。要求员工严格遵守各项规章制度和业务操作规定，坚持合规、合法经营。在推行规范化管理工作中，按照规范

化管理的要求加强对员工的思想教育，抓住关键环节，坚持从小事入手。通过规范化管理办法的实施，为推动营业部各项业务发展，实现稳健经营奠定了坚实的基础。三是加强“三防一保”工作。经常检查安全消防设施，杜绝隐患，教育员工做到人走章收，计算机关机。对保安人员，要求他们遵守安全防范规定，晚间十点，必须对营业大厅和自助设施进行全面检查，提高安全防范意识，杜绝隐患的发生。四是加强培训，提高员工的业务素质，防范道德风险。

银行个人总结报告篇五

（一）细致研究总行20____年利润指标制定思路，科学合理分解落实计划指标，制定财务维度考核实施细则。

以总行20____年总体考核思路为出发点，认真分析研究风险资产增减变化及增量资金折算风险资产对利润指标的影响，引导支行充分理解并掌握20____年利润指标考核思路，引导各机构调整资产、负债、资金结构，发展成本低、风险小、收益高的资产业务，突出风险资产的有偿使用理念，切实提高资产的存量收益和增量议价能力。

（二）牵头组织工作调研，化解支行经营工作实际困难，助推经营指标按计划推进。

自3月份起，在分行领导班子的带领下，由我部牵头组织，协调分行各条线部门，深入各支行开展调研工作。通过调研，第一时间掌握并化解支行在经营工作中急需分行帮助协调解决的实际问题，助推各支行经营工作顺利推进。

（三）协调各部门，全力做好“财务检查年”各项工作。

20____年是财务检查的丰收年，省审计厅、中磊会计事务所、国地税稽查局、总行监事会、财务部、审计部等内外审部门先后对我行财务工作进行了专项检查。通过“财务检查年”

整体检验，业务知识点得到全面深入学习，使我部财务管理工作得到了实质性的提高。

（四）实时调度、跟踪考核各项经营指标进展情况。

制定分行20____年经营指标统计周报，对各条线责任指标进行跟踪考核、实时统计测算序时进度，按周向决策层报送指标完成情况统计表，为经营管理层做出决策意见提供参考依据。

（五）优化财务资源配置，进一步强化财务管理工作。

制定20____年支行、部门费用配置管理办法，将费用配置与经营管理工作相结合，突出重点指标的费用配置比例，通过完善费用配置结构，确保变动费用与经营业绩挂钩，以财务资源配置为手段，引导资产质量转化及经营结构调整，促进各项经营指标的推进，实现财务资源高效配置。

（六）积极化解历史遗留人民银行再贷款问题。

我行至92年起人民银行再贷款科目持续挂帐716万元，（不含利息 万元）。当地人行按季对我行下达催缴通知。为尽早解决历史遗留问题，不影响总行发行企业债总体工作计划，在总行的大力支持下，与人总行及当地人民银行密切沟通，终于将历史遗留再贷款问题予以化解。经过积极努力，获得利息减免 万元政策，为我行节约了经济成本。

（七）加强业务条线自身队伍建设，组织开展绩效考核分析、强化统计报表制度、提升财务精细化管理等各类实用性培训，从而促进全员提高执行能力，强化内部员工综合素质。

二、存在的问题

（一）部门员工缺乏管理的前瞻性、规划性。

计划财务部应注重计划与管理并行，从目前工作状态看，全体员工缺乏工作计划的前瞻性，仅盲从而机械地工作，缺乏分析判断能力，无指导性思路，管理工作亟待加强提高。

（二）平衡计分卡指标及权重设置考虑因素不周全。

从平衡计分卡考核指标体系上分析，指标项目及权重的设置不尽合理，指标设置尚未体现出各支行差异化特点，不能充分促进支行发挥所长，调动其能动性。

（三）对总行考核指标设置的管理意向不明确。

20____年总行充分考虑监管指标要求，同时为控制全行风险资产占用，提高风险资产占用综合回报，制定了风险资产利润率指标。要想完成该项指标，必须全面了解风险资产如何计量，如何调整资产占用形态从而达到化降高风险资产占用比例，但从各支行对风险资产的理解上看，我行员工并未充分理解其指标实质内涵，对总行管理引导意向不明确。

（四）费用投入政策相对宽松，未充分发挥资源配置的高效性。

20____年，分行调整费用支出结构，压缩分行各项固定费用开支，为提高各支行在当地市场竞争力，将节约费用资源全部投向各支行。导致错误引导各支行将发生的相关业务宣传、政府协调等计划外支出事项全部交由分行予以费用支持解决。分行给予的费用投入，支行缺乏成本收益意识，费用投入未充分发挥其高效性。

三、20____年工作思路

（一）结合各支行经营工作中突出特点，合理确定各机构差异化考核指标。针对各支行不同的工作导向，设定不同考核权重及变动费用调节系数，引导各支行利用自身业务优势，

做出特色、发挥所长，切实提高分行资源配置的最高运用效能。

（二）全额资金管理模式的改变，解决了资产负债自求平衡实现利润增长的固定途径。围绕总行公司业务改革，结合分行业务开展实际情况，重点突出财务资源配置对各项存款的费用配置比率，明确分行20____年经营工作重点思路。

（三）细致分析解读内部资金定价方案，引导各机构牢固树立ftp转移价格成本意识，做好业务投向、算好自家帐。

（四）调整固定费用配置规则。总结20____年度支行固定费用配置存在的问题，20____年将充分考虑各地区实际经营现状，全盘核算各经营机构固定费用开支，适当将计划外支出事项全部予以均衡考虑，有保有压。超预算支出，严格由各支行通过增创变动费用予以自行化解。从而促进支行针对每笔支出全面树立起成本节约意识、投入产出意识、财务精细化管理意识。

（五）继续强化计财条线队伍建设，有计划性的组织开展实用性培训，夯实财务基础业务能力，规范财务授权审批制度，强化财务预算管理、提高考核分析能力，防控操作风险，全面提升财务精细化管理水平。

20____年财务工作已圆满完成，计划财务部将总结经验、查找不足，紧跟总行20____年经营管理思路，协调经营计划与财务资源合理配置的关系，全面配合并支持各条线部门及支行各项业务的持续开展，为全行经营工作稳健运行提供有力保障。