

# 2023年银行年终工作总结 银行年度工作总结(通用10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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 银行年终工作总结篇一

20xx年度□xx支行始终以上级行的工作思路为导向，积极开展各项反假币工作，现将主要工作情况汇报如下：

一、配合人行苍南县支行及苍南农村合作银行总行开展反假币宣传活动。在菜市场、学校、副食品商店等一些防伪设备较为简陋的公共场所，采取上门宣传的方式，提高广大群众的反假币意识。

1□

开展“反假币进校园、“反假币进市”场、“反假币进商场”等系列活动。钱库支行选择特定的时期，如新学年开学、有影响力的大商场产品促销日、农村集市等，通过开展活动，向当地居民发放反假币宣传小册子和宣传单，以讲解、咨询等多种形式，向他们介绍识别假币的有关知识，增强他们对假币的识别能力，取得了较好的成效。

2、开展“3.15日反假币主题活动”。每年的3月15日，钱库支行都能组织设摊进行反假币主题宣传活动，向广大居民讲解反假币知识及案例，取得了镇领导及群众的一致好评，让反假币工作持之以恒，形成较好的工作氛围。

二、设立反假币宣传工作站，并聘请宣传联络员，尝试构建钱库区域反假币宣传平台。

1、钱库支行在各个工作站放置反假币宣传资料、假币鉴别仪、dvd播放机等宣传工具，帮助各个工作站构建起反假币咨询平台，为过往群众及周边居民提供便利。

2、钱库支行在所在区域内各村聘请了10位工作经验丰富、影响力较大的村理事为反假币宣传联络员，配合反假币宣传工作站工作，以点带面，帮助区域内群众增强假币防范能力，提高广大公众的反假意识。

三、建立钱库支行的柜面反假币责任制，加强柜面人员的反假币能力及意识。

1、建立柜面反假币责任制，做到“发现一张、没收一张、不讲情面、不徇私情”，严把我支行反假币的制度关卡。

2、对柜面人员定期、不定期进行反假币知识培训，更新反假币方面的知识，了解制假、贩假的最新手段，并在主要街道悬挂宣传标语和制作宣传窗，对假币流通起到了有效的防范及堵截作用。

虽然我们在反假币工作中作了一些尝试，也取得了一点成绩，但我们的工作中仍存在不少问题：

一是支行管理层日常事务性工作多，管理跟不上形势变化的要求。

二是区域内各乡镇支持力度不够，反假币工作基本由我单位独自承担，管理压力大。

三是缺乏专用经费的支持，抽调工作组成员配合不够积极主动。

反假币工作任重道远，钱库支行将继续配合人行和苍南合行的工作，扎实开展各项反假币工作，做到广泛宣传与提高能力相结合，人工防范与机具识别相结合，为钱库区域的经济环境营造一个稳定、健康的金融环境。

## 一、营业场所：长效机制

- 1、上岗前培训；
- 2、合格证书；
- 3、监控按季检查，员工违规积分；
- 4、设备按季检修；
- 5、设备租用与系统升级；

## 6、led广告宣传

## 二、尝试构筑宣传平台：

三、克服结算渠道不畅：大小额支付系统、农信银通存通兑、本票、转账机、网上银行。

四、创新工作方式、有奖竞赛、流动媒体、新闻媒体。

## 银行年终工作总结篇二

我受理事会委托向大会作二00四年度工作总结和二00五年度工作计划报告。

20xx年，在市人民银行、市银监分局和市有关部门的关心、支持下，在公会理事会的领导下，全体会员单位围绕既定工作计划，密切配合、积极参与，公会以促进会员单位实现共

同利益为宗旨，适应银行业改革和发展的需要，认真履行自律、维权、协调、服务职能，在完善组织建设、加强行业自律、搞好行业协调、组织会员培训、开展调查研究、密切与市外同业之间的联系与交流等方面开展了一系列工作，取得了积极的效果和新的成绩。

(一)、顺利完成了理事会换届工作。根据公会“章程”的规定□20xx年2月12日，召开了第二届会员大会，一是对一届理事会成立以来工作进行了总结，会议高度评价了第一届理事会所做的各项工作，并对公会的发展提出了很好的建议；二是经全体会员大会选举产生了公会第二届理事会；三是召开了二届一次理事会议，经全体理事会议选举产生了理事长、副理事长、秘书长、副秘书长。一年来，公会理事会积极履行自己职责。公会理事会会议规范、高效、有序地进行。

(二)、完善了公会制度建设。公会自成立之日起就建立了一整套行之有效的规章制度，这是公会会员加强自我约束的依据，是会员之间沟通、协调、平衡内部关系的依据，也是公会按约自律、依约办事的依据，但是，随着时间的推移，情况的变化，规章制度也需要不断地修订、完善，才能适应形势发展的需要。一年来，公会在完善制度建设方面也做了不少工作。一是随着淮阴市行政区划的调整，称谓发生了变化，为了统一使用“淮安市”称谓，以及适应由于人行、银监局分设而导致的职能转换，以便更好地在人民银行和银监分局指导下开展工作，公会秘书处将制定于20xx年的《淮安市银行同业公会章程》进行了修改，并先后提交理事会、会员大会审议通过；二是为了适应金融监管体制改革的形势需要，进一步做好公会工作，秘书处就如何修改“淮安市银行同业公会负债业务委员会活动规则”、“淮安市银行同业公会资产业务委员会活动规则”和“淮安市银行同业公会中间业务委员会活动规则”中的部分条款，广泛征求了各理事单位和各专业委员会委员的意见，并拟定成“关于修改各专业委员会活动规则的议案”，提交二届三次理事会审议通过。三是对实行一年多的“淮安市银行同业公会关于理事单位参与公会

活动情况考核办法”进行了充实修改。通过对规章制度的修改，使之日趋完善，更加严谨，更具可行性和可操作性，势必促进同业公会工作更加健康地向前发展。

(三)、制定了“淮安市银行同业公会协助会员单位催收债权公约”和“淮安市银行同业公会协助催收债权操作暂行办法”。为逐步建立和完善与市场经济相配套的银行信用体系，维护债权银行信贷资产安全，防范逃废银行债务行为发生，强化对欠债企业到期债务的催收工作。20xx年4月20日，市银行同业公会组织会员赴天津考察学习，着重就“协助会员单位催收债权公约”的主要内容、操作流程、欠贷逾期未还企业名单的认定以及制裁办法等方面向天津市的同行们作了虚心请教，并结合淮安的实际情况研究制定了“淮安市银行同业公会协助会员单位催收债权公约”和“淮安市银行同业公会协助催收债权操作暂行办法”，正式拉开了淮安市银行同业公会协助会员单位催收债权的序幕。目前，各理事单位集中上报了18户欠贷逾期未还企业，经过协商确定3户欠贷逾期未还企业作为公会协助催收对象，其余15户欠贷逾期未还企业将一律由公会提供信息平台在行社内部进行公布，以提醒各行社在为客户提供信贷服务时能予以注意。

(四)、搞好优质信用企业评选工作。为了深入开展金融安全区创建活动，打造“信用淮安”，公会在市人民银行的指导下，在全市范围内开展了20xx年度“百户优质信用企业”、“百户优质信用民营企业”评选活动。为了不断提高“优质信用企业”的评选质量，公会在总结以往“优质信用企业”评选经验以及吸取外地先进经验的基础上，对评选标准作了修订，对评选程序作了完善，使之更加公平、合理、公正。目前，各理事单位已根据评选标准，按照推荐评选程序共推荐上报“优质信用企业”149户、“优质信用民营企业”187户；经公会秘书处审查、筛选，决定向各理事单位发函征求意见的“优质信用企业”为135户、“优质信用民营企业”为162户。经各理事单位按照评选标准认真核实后，仍未被淘汰出局的企业，将由公会会同市人民银行最终审查确

定“百户优质信用企业”、“百户优质信用民营企业”名单并发文予以公布。

(五)、积极组织培训学习活动。为了不断提高会员单位员工的业务素质，一年来，公会组织了多次培训学习活动。一是组织会员单位员工参加省公会举办的培训学习活动，如，苏州“保理”业务研讨会、上海“中国银行业前景研讨会(20xx)”等。二是公会根据所掌握的信息自行组织会员单位员工到先进地区进行考察学习，比如，4月20日，市银行同业公会组织会员赴天津考察学习天津市银行同业协会协助会员单位催收债权的经验;8月7日，公会组织会员单位人员共8名同志赴四川省考察学习四川省银行业协会“不良贷款信息系统”建设以及“评选诚实守信先进单位活动”、“不良贷款及欠息重点企业通报”等方面的经验;10月13日，公会组织秘书处人员赴南通市考察学习南通市银行同业公会维权以及搭建信息平台等方面的经验。此外，公会还于4月16日组织会员单位员工去成都参加了由中国政法大学法学院举办的关于金融风险防范和化解相关法律问题暨金融纠纷案件审理实务研讨会。通过一系列的培训、考察学习活动，使大家受到了启迪，开阔了视野，汲取了经验，增长了才干。

(六)、举办“x行业综合改革讲座”。为了进一步认清中国银行业进行综合改革的背景、深化改革的根本性措施以及银行业改革的趋势及前景，分析在改革过程中人们所关注的热点问题，以统一思想，提高认识，增进改革信心，加快改革进程。11月21日，中国人民银行淮安市中心支行、中国银行业监督管理委员会淮安监管分局和淮安市银行同业公会在市人民银行第四会议室联合举办了“银行业综合改革讲座”，邀请到中国银行业监督管理委员会“银行监管一部”邓智毅处长来淮作报告，全市金融系统市以及县区200多名员工听取了讲座。

在演讲中，邓处长首先向大家简要地介绍了中国银行业20多年来在金融改革的道路上不断探索、前进的漫长历程;然后，

邓处长着重围绕“银行业综合改革”这个理论课题讲了六个方面的问题，即：中国银行业的现状、银行业综合改革的大背景、国家向银行注资决定的出台、完善公司治理结构是根本性措施、确保综合改革成功要有量化标准以及股份制改革过程中几个热点问题等。邓处长对于银行业综合改革的精辟论述以及独到见解赢得了与会同志的热烈掌声。与会同志一致认为，这是一次高水准的讲座，从学术角度讲，他向听众阐述了现代金融理论知识、介绍了先进的银行管理模式；从现实角度而言，他回答了人们所普遍关心的热点问题，消除了人们的心头疑虑，从而使人们对银行业改革的前景充满了信心，对银行的未来更加向往。

#### (七)、充分发挥“自律、维权、协调、服务”的职能作用。

一年来，公会坚持围绕“宗旨”开展公会工作，力求在开展公会活动上动脑筋，在维护“公约”的严肃性上下功夫，努力做到协助维权，规劝自律，协调关系，服务会员。为了进一步贯彻落实“禁止上门收款行为公约”，上半年，公会一方面做了多次调研工作，以掌握“公约”实施的真实情况，对认真履行“公约”的单位，则及时帮助其总结经验予以推广；对一些有轻微违约行为的单位则采取电话询问、约见谈话、书面规劝等办法，促其及时改正，自觉遵守约定。另一方面公会还于9月份新学年到来之前，召开了一次负债业务专业委员会委员会议，对行社在新学期到来之际如何在执行“公约”的前提下，为大专院校提供金融服务的问题进行了讨论研究，帮助大家进一步提高了对执行“公约”重要性的认识，与会同志都表示要严格执行“公约”，杜绝上门收款，努力为营造一个公平、公正、有序的金融竞争环境而做出应有的贡献。结果，全市金融机构在各类学校新学期开始期间，既能坚持做到不上门收款，又能主动为学校学生提供便捷、优质的金融服务，受到学校师生们的一致称赞。

(八)、考评先进理事单位，促进同业公会工作的开展。为了搞好考评先进理事单位工作，公会为此也做了一些有益尝试，

一是对“淮安市银行同业公会关于理事单位参与公会活动情况考核办法”和“征稿办法”进行了一些修改，改进考核方法；二是加强了考核登记工作，坚持从严考核；三是坚持定期公布考核情况，增加考核的透明度。通过一年的考核评比，根据分值情况，共评出先进理事单位三名，除由公会发文表彰外，还将给予适当的物质奖励。

(九)、努力办好“简报”，进一步为会员单位服务。一年来，经各理事单位的大力支持，秘书处共出“简报”12期，比预定计划多出两期。为了办好“简报”，充分发挥“简报”的服务功能，我们不仅增加了出刊期数，而且还调整了栏目，并在“简报”的内容上作了一些改进，力求使“简报”成为传递政府经济、金融政策的喉舌，各会员单位之间交流信息的平台，反映淮安市银行同业公会活动的窗口，介绍金融新产品、同业新经验、银行新知识的园地。由于“简报”内容贴近实际，反映及时，版面灵活，因此，受到了会员单位的好评。

(十)、整理资料汇编，为开展同业公会工作提供方便。为了系统地总结我市银行同业公会工作，筛沥出公会成立以来的经验和教训，进一步规范管理，以便把今后的工作做得更好，经同业公会理事会会议讨论，决定将一届理事会以来的组织体系，领导人讲话、规则、制度、办法、公约、文件、记事等内容汇集整理编印成册，既可作为历史资料保存、也可作为今后开展公会工作的依据。经过对各类资料作了较长时间的搜集、筛癣整理、编纂。目前，资料汇编经交付专业部门设计编排，已经印制成册。

(十一)、开展调查研究活动，为自律管理决策服务。一年来，公会坚持从调查研究入手，去寻求解决问题的方法，不断探索开展公会工作的新路子，以便更好地发挥公会的职能作用，进而为会员单位提供优质服务。一年来，公会共开展各种调查研究活动达六次之多，仅围绕《禁止上门收款行为公约》的贯彻执行情况就组织了多次调研活动。一是组织负债业务

专业委员会委员进行调查。让委员们通过实地调查，讲情况、谈看法、提建议、订措施，达到了交流情况，互通信息，相互学习，共同提高的目的。二是组织秘书处工作人员到金湖、洪泽等基层行社进行调查。通过召开座谈会的形式向当地人民银行以及部分商业银行了解《公约》执行情况，帮助基层总结经验，针对存在问题，共同商讨解决办法，寻求新学期开始后如何在保证执行“公约”的前提下搞好金融服务的措施和方法。三是召开负债业务委员座谈会进行讨论。通过开展调研活动，大家进一步统一了思想，提高了认识。各行都决心在贯彻执行《公约》的前提下，靠金融产品创新去争取客户，靠优质金融服务去赢得客户，坚决杜绝各种形式的上门收款行为，以维护正常的金融秩序，为创造一个公平、公开、公正、有序的金融竞争环境而做出应有的贡献。

此外，自10月20日，工、农、建三行上报了18户要求公会协助催收债权企业名单后，公会秘书处便感到由于情况不明，审查确定协助催收债权企业名单有一定的难度，于是便着手做了一些调查研究工作。一是深入到楚州、涟水、金湖等三个县(区)实地了解欠贷企业的历史情况和现实状况；二是商请市人民银行、市银监分局相关部门的负责同志共同探讨协助催收债权的措施办法；三是约请工、农、建三行有关部门负责人具体协商确定协助催收债权的企业名单，本着先易后难的原则，最终确定了协助催收债权企业名单。

一年来，根据工作计划安排，公会做了不少工作，较好地完成了全年目标计划，也取得了一些成效，得到省公会的肯定，兄弟公会的好评。这与市人民银行和市银监分局的正确指导、各会员单位的大力支持是分不开的，希望在今后的工作能够继续得到领导和大家的支持，让同业公会真正成为市人民银行和市银监分局的监管“助手”，会员单位自律维权的“娘家”。

在新的一年里，公会将以促进会员单位实现共同利益为宗旨，自觉履行“自律、维权、协调、服务”的职能，在充分发挥

各专业委员会的职能作用上下功夫，在全面提高公会服务质量上动脑筋，努力促进全市银行业健康、稳定、快速发展。

一、修改完善制度建设。修改完善“淮安市银行同业公约”、“淮安市银行同业公会理事会议事规则”、“淮安市银行同业公会议案处理规则”等，以便同业公会更好地开展工作。

二、建立“欠贷逾期未还企业信息系统”。为了使银行同业之间能够更好地交流、查询社会、企业信用信息，计划建立“欠贷逾期未还企业信息系统”，将各会员行上报的需要协助催收债权的企业名单全部登录上网，让会员单位通过输入密码来查询企业信息，以便为各会员单位信贷决策和防范风险提供信息支持，同时制定“欠贷逾期未还企业名单信息交流公约”。

三、开展调查，协调收费。随着经济、金融改革的深入，对外开放的扩大，中间业务市场份额也不断扩大，中间业务收入占银行收益比例不断上升，为了使中间业务市场能规范发展，计划对中间业务收费情况进行一次调查，并针对存在问题进行研究和协调。

四、继续协助催收债权。对各会员单位上报的欠贷逾期未还企业名单，除将其全部登录“欠贷逾期未还企业信息平台”外，对一些生产正常、有资产可催收、市场化运作程度比较高、市场行为能力比较强的客户，继续协助会员单位进行催收，以维护银行业权益。

五、调查公约执行情况。对各项既定公约诸如“禁止上门收款行为公约”、“贷款竞争行为公约”、“协助会员单位催收债权公约”等进行问卷式调查，一方面可以了解公约执行情况，另一方面可以对各项公约进行再宣传，以便增强各会员单位执行公约的自觉性。

六、组织培训考察学习。为了增强银行业广大职工适应金融

市场化改革开放的需要，增强适应能力，继续组织参加省同业公会统一组织的各种培训班，以学习现代金融经营知识和法律知识等，以便提高银行业的经营水平。继续组织和兄弟公会间的交流学习，借鉴经验，提高公会工作水平。

七、开展优质信用企业评眩计划继续配合人民银行开展优质信用企业、优质信用民营企业评选工作，先制订办法向外公布，使企业在常年生产经营中能够按照优质信用企业标准去遵守信用，到年末，银行业对照标准进行评选，并向社会公布，为打造诚信淮安作出努力。

八、办好“简报”，年终评优。为了更好地在银行业内部进行交流，与有关盛市公会进行交流，继续办好“淮安市银行同业公会简报”，按照“征稿办法”平时进行考核，年终进行评比、表彰、奖励。同时，在日常工作中对各理事单位参与公会活动情况，按照办法进行考核，年终进行评比、表彰、奖励。

各位理事、各位代表，新一年的工作计划已经制定，让我们在省银行同业公会，市人民银行、市银监分局以及公会理事会的领导下，认真总结经验，努力做好公会工作，力争使公会工作再上一个新台阶。

## 银行年终工作总结篇三

20xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，用心服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩，获得客户的满意。现将20xx年工作状况具体总结如下：

### 一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，务必认真学

习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我用心参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户带给推荐和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

## 二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要透过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本状况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本状况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户带给差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。20xx年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

## 三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终持续大堂的整洁，给客户一个礼貌高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮忙，一项一项的教，一次不会就教几次，直

到教会为止。

20xx年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

## 银行年终工作总结篇四

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20xx年。回忆一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带着和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质效劳等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写标准。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步效劳流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够参加农商行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是根本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有

胆识;另外, 客户是我们开展的主体, 效劳好客户是我们的职责, 研究客户, 通过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求, 力争使每一位客户满意, 通过自身的努力来维护好每一位客户;当然, 通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后, 能为企业的一些潜在的漏洞或开展提出建设性的意见是我们份内之事, 也是为企业能做的较好的奉献。

在市场竞争日趋剧烈的今天, 在具有热情的效劳态度, 娴熟的业务能力的同时, 还必须要不断的学习, 提高自己各方面的能力水平, 才能向客户提供更高效率、更优质的效劳。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训, 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能力水平。通过一段时间的工作, 我深刻体会到银行是一个高风险的行业, 办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素, 它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题, 如果因为粗心大意, 不用心想, 漏掉一个没有做到, 都有可能存在风险, 就比方放贷款。细节不是儿戏, 需要我们严肃对待。严格把守每一个关口, 是对我行风险的控制, 更是对自己的负责。

回忆20xx年的工作, 虽然各项工作都能比拟顺利的开展, 但深知自身依然存在缺乏, 需要进一步改善。其一, 学习力度不够。以信息技术为根底的新经济时代, 新情况新问题层出不穷, 新知识新科学不断问世, 面对严峻的挑战, 加快学习的步伐迫在眉睫, 不容缓慢。我始终相信时机是留给有准备的人, 所以, 在工作之余, 我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二, 个人情绪控制不佳。针对以上问题, 今后的努力方向是: 其一, 加强理论学习, 进一步提高自身素质;其二, 转变工作作风, 努力克服自己的消极情绪, 用饱满的工作状态, 提高工作质量和效率, 积极配合领导和同事们把工作做得更好。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的开展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

## 银行年终工作总结篇五

20xx年对xx支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下□xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

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xx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xx□xx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。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技□xx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xx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□20xx年xx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xx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20xx年的工作中□xx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xx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，成为适应银行改造和社会竞争的所需人才。

### 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，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。

未来发展思路：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，限度减轻柜面压力。

## **银行年终工作总结篇六**

- 1、跟进有贷款意向企业的营销工作，摸排客户在他行贷款情况，分析我行产品优势，精准营销客户。
- 2、继续加大营销力度，具体措施为电话营销和上门营销，大力发展新客户。银行信贷员工作总结3、加深与园区企业的交流，了解园区管委会相关会议活动，争取参与园区举行的推荐会，拓展新客户。
- 4、对存量客户进行深入营销，营销现有客户上下游企业，扩大存量客户的贡献率。
- 5、深入与白酒工业园区企业的沟通和交流，争取把此商圈白酒类行业确立为我行互惠贷项目。

## **银行年终工作总结篇七**

20xx年对x支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全

体员工的共同努力下□x路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

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x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x□x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8万元，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。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营

销x科技□x等有进出口业务的贸易企业，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x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□20xx年x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x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20xx年的工作中□x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3x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x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，成为适应银行改造和社会竞争的所需人才。

### 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，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。

未来发展思路：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x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，限度减轻柜面压力。

## 银行年终工作总结篇八

20xx年已经过去，在新的一年里，我会一向持续“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

xx说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业又是什么创造了他的财富是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户

的权益潜力。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 银行年终工作总结篇九

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。

一是统一思想早行动□xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增xxx万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力

推动存款快速增长。全年财政资金流量达xx万元，吸收养老统筹存款xx余万元。

三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断xx城区□xx镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应□xx年xx城区□xx分理处存款净增xx万元，占全行净增额84%。

五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。

六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以xx镇为中心，以周边xxxxxx等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入xx万元，比去年同期增收xx万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们：

一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户□xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅xx万元，比年初下降xx万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。

二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业xx有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请xx万元用信规模，并在四季度注入流动资金xx万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合xx行实际的资产业务发展之路。

三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。

四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

三、强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。

一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。

二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。

三是继续实行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实

到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。

四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额xx万元，处置成交金额xx万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益最大化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。

五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽最大可能带动不良贷款本息的清收。如对xx□xx厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松”锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回xx贷款本息xx万元□xx厂贷款本金xx万元。

六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息xx万元，处置抵债资产xx万元，不良资产总额下降xx万元，占比下降xx个百分点。

四大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入xx万元，同比增xx万元，占总收入x%□提高x个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险资源

的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核；手续费收入严格按比例兑现到个人；对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入xx万元，同比增xx万元。

## 银行年终工作总结篇十

尊敬的各位领导，同事大家好：

我是xx支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我在20xx年的工作情况，汇报如下：

### 1、主要工作情况

在大口支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到550万元，加办网银50户，电话银行30户，销售理财万，建立大客户资料10户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是‘服务’这两个字。在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。我们xx支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理

业务的客户中有很多中老龄客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。在去年交医保的两个月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

## 2、工作中存在的问题

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。在去年第三季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，

我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区工作点多面广，较多的涉及群众的利益，因此把为群众服务作为工作的出发点，边学习边总结边提高。一句话就是要把对其深刻的认识与实际的工作结合起来，因此，在端正认识态度的同时，不断地加强了对理论知识的学习，通过自学、参加分局组织的各种培训等多种方式不断地树立文明、公平、公正和执法为民思想，且不断地提高自身素质和道德修养。