

最新银行年终工作总结个人(模板6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

银行年终工作总结个人篇一

我于20xx年2月份来xxxx县任职,20xx年4月邮储银行xxxx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xxxx县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为xxxx县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要向上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行xxxx县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持

续、稳健发展，并继续为xxxx县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

作为支行负责人和xxxx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大xxxx县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年xxxx县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中

银行自营网点代理保费515.5万,占比为13.09%;全年销售理财产品1294.50万元,银行自营网点销售理财产品1157.8万元,占比高达89.43%。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力。xxxx县属农业大县,独立运营的良性企业非常缺乏,公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿,邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛,因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销,作为行长我身先士卒,并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系,在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中,我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次,协调多方关系,最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行,并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强,最终我通过多方面协调梳理关系,逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献,但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验,我有信心、也有决心让公司业务真正成为xxxx县支行收入增长的又一动力源泉,截止20xx年底共开19户,其中有效户为16户,9个账户发生业务,结余资金735万元,现已与财政局等单位达成协议,相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

由于新业务市场的不断拓展,在人力资源严重不足的情况下,我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识,风险防控不只是稽查的工作,也不只是支行长的事,要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度,先把好自己履职的风险关,并相互协作监督,银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度,逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变,探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，10年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

银行年终工作总结个人篇二

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，每天自己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。

银行年终工作总结个人篇三

2020__年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预感差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，幸不辱命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用聪明和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，忘我奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款万元，完成计划的%，办理承兑汇票贴现3笔，金额万元，完成中间业务收进1万元，完成个人揽储万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心

在服务客户的进程中，我专心细致，把兄弟情、朋友意注进工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在欣喜中留下感动；假如客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽然说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样

细致的人却未几。

二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个年龄，具有了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的进步，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了幸不辱命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加重的困难局面，在支行领导和部分同事的帮助下，大胆开辟思想，建立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优良的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开辟思路，勇于创新，创造性的展开工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已构成，同业竞争日剧烈，在业务展开上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在平常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、保全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

银行年终工作总结个人篇四

20xx年，在银行的准确领导下，我增强学习，端正工作态度，

切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持充足的'信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提升。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，老实待客为客户提供贴近的服务，提升对客户吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提升

客户的忠诚度。

20xx年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提升。我要在取得成绩的基础上，继续增强学习，提升工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

银行年终工作总结个人篇五

20xx年，我行在上级行的正确领导下，认真贯彻落实省、市分行工作会议精神，紧紧围绕我行“****”的总体指导思想，一切围绕扭亏为盈的奋斗目标，转变经营理念，强化市场营销，加强内控管理，积极开展业务营销；一手抓非典防治，一手抓业务发展，各项工作取得了前所少有的成绩，尤其是业务经营取得了历史性突破，实现封闭盈利，一举摘掉近**年来亏损的帽子。

截止12月末，各项存款余额***万元，较年初净增**万元，同比多增**万元，在四家国有商业银行中余额占比35.38%，排名第1位，净增额占比36.02%，排名第1位。

其中，储蓄存款余额**万元，较年初净增**万元，完成市分行调整任务**万元的153.25%，同比多增**万元，净增额同业占比35.60%，排名第2位；对公存款余额**万元，较年初净增**万元，完成市分行调整任务**万元的130%，同比多增**万元，净增额同业占比37.63%，排名第2位；贷款余额**万元，贷款净投放**万元；全年实现利息收入**万元，完成全年任务**万元的102.51%，其中：清收现金**万元，完成市分行调整任务**万元的100%；实现中间业务收入**万元，完成市分行全年任务**万元的108.43%，同比多收**万元；实现经营利润**万元，实现封闭利润**万元。

全年安全无事故，无案件、无重大业务差错。

今年8月份被**省委、省政府命名为“省级文明单位”。

一年来，我行紧紧围绕扭亏为盈的总目标，坚持“六个坚定不移”，主要做了如下工作：

(一)坚定不移抓改革，创新机制增活力。

1、以市场客户为中心，改革内设管理机构。

一是对机关内设机构进行了业务及职能的优化整合，突出业务工作中的重中之重，将信贷不良资产管理和清收处置从信贷部单列出来，设置资产风险管理中心，实行“四专”管理工作机制，专司清收、处置、核销、保全之职。

二是重视对公司业务的拓展，设立公司业务部，将对公存款和信贷营销、信贷管理纳入到公司业务部统一协调管理，集中对外营销公司及机构公司。

三是将原存款部更名为个人金融业务部，专门负责储蓄存款及银行卡营销、个人综合贷款营销及个人客户管理。

四是注重将内控管理落到实处，设立会计结算中心，将会计、出纳、储蓄基础工作、事后监督纳入统一管理。

2、以加快业务发展为宗旨，创新用人机制。

一是在全行选拔了一批年轻有为的中层干部(让位6名，提拔9名)，充实一线担当重任，优化了我行干部结构，增强了工作活力；二是提倡“从管理看水平、以业务论英雄”的观念，靠工作赢得重视，靠业绩取得职位，靠作风巩固地位。

3、以增加活力为核心，完善考核机制。

一是以实干、业绩为原则，调整和完善绩效工资考核办法，促进各项工作任务地完成；二是对二次分配方案加进业务量的考核权重，鼓励员工多办快办业务，促进临柜人员自觉提高业务技能，解决柜面服务效率低下问题；三是对聘任的客户经理直接进行绩效工资考核，促进客户经理努力进行业务营销。

通过以上三大机制的改革创新，有效地解决了人气不足、员工无活力和中层干部结构断层的问题，使干部结构得到优化，工作活力得到增强，出现人气旺盛的良好局面，为全面超额完成各项工作任务奠定了坚实的基础。

(二) 坚定不移抓营销，争户揽存促发展。

1、切实转变经营观念，积极开展全员营销和**活动。

一是通过进行“**”教育、“十字”行风主题教育和**管理方法的学习，促进了全员经营观念的转变。

自3月底支行召开全员业务营销动员大会以来，全行全员全方位业务营销的经营观念逐步确立，市场竞争意识逐步形成，员工经营理念发生了根本转变：即由单一业务营销服务型向以客户为中心的综合服务型转变，由纯粹完成计划任务向市场要份额转变。

员工自觉营销的意识明显增强，尤其是临柜人员变单一营销为综合营销，做到了两个结合：把营销与新业务品种和中间业务营销相结合，把走出去营销与柜面营销、大堂经理营销相结合。

二是召开全员客户经理动员大会和客户经理聘任会暨客户经理例会等专题会议，让全员感受到了竞争的氛围和积极营销、争抢业务市场的紧迫形势，使全员由“嘴难开”、“手懒伸”的坐商行为，逐步向“三勤”（腿勤、嘴勤、手勤）的行商行为转变。

三是为了推进**工作，专门出台了“****”劳动竞赛活动的实施方案，明确专门的部门负责**工作的推动、督促、监督、考核和管理。

经过广泛动员、全方位营销理念的确立及督办到位，**工作取得实效。

截止12月末，全员**7*户，余额**万元；机关人员业余揽存2800万元。

2、落实六大增存措施，实施对公存款大会战。

一是机制增存。

继续深化客户经理考评机制，将每位客户经理的对公存款及其他各项营销任务直接与工效挂钩，真正形成按劳分配、任务自担、整体公关、多方突破的工作格局。

二是“***”增存。

一方面督促全体客户经理走出家门，把手伸向外地，利用“三缘”关系抓大户，找小户，另一方面发动全行、全员整体综合营销，将“***”做成全行性的日常工作，以此来促进我行对公存款的稳步增长。

三是做好招商引资项目的开户工作，以信息增户增存。

至目前已有9户新引资企业在我行开立了帐户，并力促与这些企业建立长期合作关系。

四是以评级授信为契机，将一批民营企业网罗到我行，发挥营销的整体功能，靠客户增加现金流量增存款。

五是抓大不放小，确保基本户的稳存增存。

对公司类客户，我们在贷款归行、贷款营销、用款调剂方面做好稳存增存工作；对机构类客户，我们依托重点户的杠杆作用来做画龙点睛的文章，通过最优质的服务，赢得客户的支持；对中小客户加强感情联络，发挥我们**支行捡芝麻的精神，从小做起，逐步壮大。

六是深入研究行业竞争的态势，摸清他行增存的路子，寻找我行的增存对策，以竞争增存。

正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，才使得我行自9月份以来对公存款增量从原来的倒数第一跃居同业第1名，对公存款创纪录地实现了总量和增量均居同业第一。

3、做大做强亮点业务，不断争抢储蓄市场。

一是召开好每月一次的储蓄存款工作例会，通过同业占比的分析查找自己的差距，从差距中找市场、从差距中争份额，追赶同业。

二是发挥一线临柜人员的综合营销作用，主动向客户宣传推销银行卡、话费代收等业务，以此促进存款快速增长。

三是发挥个人客户经理的作用，我行在各网点聘任了客户经理，明确了目标任务，使各网点从传统的柜台营销走出去面向广大客户延伸服务，为存款的增长起到了促进作用。

四是积极发行**卡，为储蓄存款的稳步增长和长远发展奠定了基础。

五是开展“人包门店所包社区(街)道”的争户揽存活动，开辟个人金融业务的储源。

正是由于我行运用“**论”和“**论”，紧盯同业竞争态势，积极寻找对策，才不断缩小与同业的差距，如两项存款净增额

(与**行相比)由5月份相差**万元，追赶缩小到11月份的**万元，我行多争回**万元的市场份额，其中储蓄存款从相差(与*行比)10个百分点到目前仅相差6个百分点。

至9月末我行两项存款增量首次超过1亿元，提前实现了***行长*月*日来我行现场办公时提出的全年两项存款保**万、力争**个亿的奋斗目标，存款实现了三超：超历史、超同期、超同业。

4、抓住地方经济结构变化特点，做好有**特色的信贷营销工作。

一是针对地方民营、个体经济较活跃的实际，我行加大了对民营企业的投放力度。

对全市民营企业进行筛选调查，确定了**户优质客户，并全部进行了信用等级评定(a级5户□aa级8户)。

至12月末，已向民营企业投入贷款**万元，发放个人综合消费贷款**笔，金额**万元。

二是靠全方位的优质服务竞争他行优质客户，我行与**股份公司建立了良好的业务关系，对该公司营销贷款**万元，营销网上银行等电子产品，办理了贷记卡，目前该户存款余额已达**万元。

三是针对票源少、金额小的实际，积极开展争票源拣芝麻活动，至12月末，共办理贴现**笔，金额 **万元，其中：金额最小的5万元，金额最大的100万元。

5、全力以赴，打好压降不良贷款攻坚战。

一是实行行长挂帅出征，一方面实行行领导包户挂点；另一方面采取亲自督办的工作方式，加大清收处置工作力度，确保

工作成效。

二是主攻大户清收。

如，集中力量处置**，共清收现金**万元；同时在上级行的大力支持下，对**集团的破产进入程序给予了积极支持。

三是抓好抵贷资产的处置。

如，对**商场进行拍卖，收回现金**万元。

四是抓住时机进行诉讼清收。

如，起诉4家企业，清收本息**多万元。

五是抓划转资产的清收。

如，清收人行划转企业现金**万元。

至12月末，累计清收现金**万元，不良贷款占比较年初下降**个百分点。

6、强化管理，多途径拓展中间业务。

建立“****”的业务管理体制和科学合理的中间业务考核体系，将中间业务收入作为考核目标的一项重要内容纳入各科室处所的年度承包合同中，每月与绩效工资挂钩考核，同时加强协调督办是我行中间业务取得好成绩的重要举措。

我们一是做好电子银行业务营销工作。

二是大力开展**卡的营销活动，重点做好大学生使用**卡的宣传营销工作，适时推出卡折合一的储蓄帐户，既满足大学生及其家长方便汇款和消费，又能让家长及时了解孩子的消费情况，适时控制孩子在外的消费量，深受客户欢迎。

三是开展移动话费及固定话费代收业务，在柜面代收的同时，还积极与联通和移动公司协商代售移动、联通充值卡业务(手续费为*%—*%)，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。

至12月末，全员代收手机话费金额**万元，代收固定电话**户;营销分红保险**万元;代理发行基金**万元;营销银行卡**张。

四是针对代发工资收费难度较大的现状，一户一户地进行公关，突破代发工资由无偿服务向有偿服务的转变。

至目前已有**个单位实现了代发工资的收费。

五是与自来水公司协商达成代收水费收费，在市分行系统率先实现水费代理业务收费的突破。

(三)坚定不移调目标，不断更新勇攀高。

今年年初，我们根据***行长提出的要克服“恐高症”、“基数论”、“留一手”的不良倾向，提出了2004年**支行的工作指导思想，即“****”，明确制订今年总体目标是实现封闭利润**万元。

我们在紧紧围绕这个目标开展工作的同时，时刻注意严峻形势的分析，在激烈的市场竞争中不断加快发展步伐，乘胜前进，不断自加压力，不断调整更新目标，向更高的目标乘胜迈进。

今年以来，我们多次刷新目标，譬如，两项存款目标一再更新，储蓄存款任务从**万元到**万元，再到**万元、**万元，至目前已超过**万元;公存款任务从**万元到**万元，再到**万元、**万元，至目前已超过**万元。

我行今年各项业务发展的历程实际上是不不断调整更新目标的

过程，更是具体运用****管理方法指导工作实践的结果。

年初我们自报**万元封闭利润目标时，感到能否完成任务心中底数不大，现在看来，我们大大超额完成了既定任务，回想起来，我们如果仅仅完成既定任务，我们与同业的差距就会越来越大，与兄弟行的差距就会越来越大。

运用****管理方法最大的收获，就是我们信心倍增，过去连想都不敢想的事，现在都做到了。

至12月末，已我行实现封闭利润**万元。

(四) 坚定不移抓落实，督办到位出效果。

一是在督办机制上，实行行长纵向督办到底，副行长横向督办到边的督办工作机制；二是充分发挥办公室整体协调督办作用，全面履行行务会督办职能，一月一通报，一季一分析；三是以总支会或行长办公会、行长周碰头会、月度行务例会、月度专业例会(存款、收息、中间业务)、客户经理工作例会、月度考评分析会、不定期行长现场办公会等形式予以督办，一步一个脚印，确保月度工作进度任务的完成。

(五) 坚定不移抓管理，精细内控显成效。

一是创新基础工作管理方法，深入开展“**工程”。

采取蹲点式帮扶整改措施，使“**”网点内控管理质量稳步提高。

二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。

三是加大对安全保卫的环节、细节的清理整改，确保不留死角。

四是对综合网点实行总会计委派制，明确总会计职责，真正为业务发展保驾护航。

(六) 坚定不移抓创建，促进素质大提高。

1、继续巩固文明创建成果。

抓住今年8月份我行被**省委、省政府评为省级文明单位的契机，进一步强化员工服务技能和服务艺术的提高，以巩固我行文明创建成果。

2、抓学习促观念转变。

在全行开展“**”教育、“十字”行风主题教育学习和“****管理方法”的学习、讨论活动，促进了全员经营观念更新。

在“****管理方法”的学习活动中，我行从三个层次加强学习：首先抓好支行中心组的学习；其次，通过行务会形式，组织中层干部尤其是部门负责人学习****管理方法，清除部分中层干部思想上存在的“*症”、“*论”、“留一手”的错误认识，解决贯彻实施****管理方法的思想障碍问题；第三，通过职工大会和每周四的学习、讨论，让员工真正领会****管理方法的深刻涵义及在我行贯彻实施的重大意义。

通过学习，大部分员工掌握了“方法”的基本精髓和实质，为指导工作实践奠定了良好的思想理论和群众基础。

3、加大对外宣传力度塑**新形象。

今年我行在省级以上报刊(台)发表文章***余篇，通过多角度、多途径、全方位地宣传报道，极大地提升了我行社会形象。

4、加强党风廉政建设。

认真落实案件防范工作责任制和党风廉政建设责任制，层层签订责任状，确保两个责任制得到落实。

5、充分发挥工会组织的桥梁作用，重视职工民主生活建设。

适时开展喜闻乐见的活动，丰富职工业余生活。

6、在加强物质文明和精神文明建设的同时，认真做好政治文明建设。

今年在发生非典疫情的严重时刻，我行高度重视，认真组织落实防范非典工作措施，确保疫情防治和业务发展两不误。

存在的主要问题

一是不良资产压降艰难。

老的不良资产如**厂等清收未解决好，新增不良贷款如***等又出现，给我行不良资产的压降工作带来了很大困难。

二是对公存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，对公存款增存的稳定性较差。

三是信贷营销受各方面条件的制约比较艰难。

下一步工作打算

我行2005年的工作指导思想是：“***”。

这是**管理方法在我行的具体化。

*

一、主要经营指标完成情况

xxxx年，我支行各项业务发展态势良好，各项指标较年初均有大幅增长，达到了历史最好水平，较好地完成了市分行下达的各项主要任务：

截止xx月末，我支行各项存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%；对公存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%；对公存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项贷款余额为xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元，其中：流动资金贷款xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元；中长期项目贷款xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元(系统内联合贷款增加xxxxx万元；行外银团贷款增加xxxxx万元)。

实现中间业务收入xxx万元，较同期xx万元增加xxx万元，增幅xxx%□中间业务收入在全部收入中的占比达到xx%□人均中间业务收入达到近xx万元。

xxxx年，我支行各项收入达到xxxx.x万元，其中：实现利息收入xxxx万元，较同期增加xxxx万元，增长了xx.x%；票据直贴额xxxxx万元，贴现利息收入xxx万元，较去年同期xxx万元增加xxx万元，增长xxx%□

各项支出达到xxxx.x万元。

收入与支出相抵，全行实现拨备前利润xxxx万元，较同期增加了xxxx万元，增长了xxx%□

二、主要业务工作开展情况

今年以来，我支行按照市分行的工作部署，一方面，抓住传统业务不放松、以重点业务工作为突破口，先后展开了委托贷款、流动资金贷款投放□“xxxx”项目行内银团贷款□“xx”项目行际银团贷款、短期融资券、银行承兑汇票签发、票据贴现及中间业务、新业务等一系列重点工作；另一方面，狠抓全员教育学习，不断加强队伍建设，强化内控管理，深入开展案件防范，各项业务工作齐头并进，全行经营管理呈现出跨越式、超常规的发展态势：

（一）牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

xxxx年以来，我支行立足于未来发展的定位和目标，结合自身实际，紧紧围绕“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，对内丰富业务品类、完善服务机制，对外以品牌形象赢得客户，深入开展关联营销、捆绑营销、换位营销，积极根据客户的实际情况，向其提供立体化、深层次、一站式的综合金融服务，满足客户日益丰富、多元化的金融业务服务需求。

在积极巩固储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的基础上，重点开拓新型业务市场空间，大力发展了委托贷款、银团贷款、短期融资债券、银行承兑汇票、票据贴现、网上银行、电子账户卡、现金管理服务、融资顾问等新型业务和服务，有效的推进了核心竞争力的提高、经营效益的不断增长，经营思路和经营模式的有效转变：

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。

在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了□xx集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。

同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔xxxxx万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。

该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。

今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。

为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。

同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。

x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行;x月xx日银团贷款第一次xxxxx万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入xxx万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。

在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。

我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利通过工总行和人总行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元，给我行带来xxx万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。

在对xx集团业务整体营销过程中，我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。

于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据xx集团与xx公司签定的xx代销协议和xx项目工程进度，向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入xxx万元，并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作，亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入xxx万元；同时，把握企业定购运货槽车的时机，向xx公司营销全额保证金设备付款保函xxxx万元，实现中间业务收入x万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

(二)不断巩固传统业务，持续扩大经营效益

重点抓好各种新兴业务的同时，我支行也不放松储蓄存款、对公存款、流动资金贷款等传统业务的发展：

x月初，我支行积极把握市场机遇，通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销，成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。

同时，积极加强服务和营销工作。

充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户；抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储；充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。

春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具活期两便存单，稳定增存xxx余万元；积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失；制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转；提高工作灵活性。

通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额；大力开展贷款营销，以贷引存等。

通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

(三) 健全产品营销机制，完善营销组织体系

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。

根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销责任人，设计营销方案和营销办法。

针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。

对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。

对重点客户推出营销优惠政策。

例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品的营销热潮，收到显著成效。

(四) 以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x□根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。

针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高；针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需

求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户需求心理，得到了客户的广泛认同；同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□企业网上银行xx户，完成全年任务x户的xxx%□个人网上银行证书客户xx户，%，个人电话银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□手机银行xx户，完成全年任务xx户的xxx.x%；代理销售基金、稳得利等理财产品xxxx余万元，代理保险业务xxx.x万元，灵通卡发卡量新增xxxx张，牡丹信用卡发卡量新增xxx张，牡丹白金卡新增x张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

(五)开展百日竞赛，推动经营升级

为了迎接我行股改上市，省分行从x月xx日开始在全行范围内深入开展“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动。

活动过程中，我支行高度重视，认真深入动员、加强组织领导、制定活动方案、出台激励措施，使百日劳动竞赛活动得到了扎实有效的开展并取得了可喜的成绩。

通过活动的开展，也使支行的经营格局和业务结构得到了进一步升级优化：

x□为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导小组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中

进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x□高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长。

x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，亿元顺利归行；xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。

同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x□在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。

活动期间，我支行完成票据直贴额xxxx余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x□按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施

的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x□做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务。

x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票xxxx万元，收取中间业务收入xx万元，同时使xxxx万元对公存款得以继续留存。

密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入xxx万元。

x□提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。

在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款xxx余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的xxx%□

(六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。

今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员先进性教育”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。

上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在

全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。

活动中，支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做学习笔记和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。

在参加上级行党委统一安排的庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣摩，努力唱出精神、唱出气势、唱出xx支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。

时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。

同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

(七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。

今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。

一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。

为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。

与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

(八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要

工作任务。

今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。

多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了管理人员管理积极性；对查出的问题认真落实整改并追究相关责任人员的责任，给予通报批评、经济处罚等；坚持深入开展员工规章制度学习考核活动，将学习考核情况与绩效考核挂钩，这些工作的开展，增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力，不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”，促进了全行内控管理工作水平的持续提高，为全行经营良好运行提供了可靠保证。

三、存在的主要问题及明年打算

XXXX年，我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：

五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。

xxxx年，面对工商银行上市以后面临的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。

随着重点客户xx集团规模扩张速度的减缓，我行将面临企业大量归还贷款的经营压力。

对此，我支行已着手与企业领导层研究稳定我行贷款工作，同时积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证我行利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。

xxxx年末，根据市分行安排，我行就xx集团企业年金工作开展了营销工作，为其制定了详尽的年金工作方案，得到了企业的认可，但同业竞争的形势依然严峻。

xxxx年，我支行将继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务在我行办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近xx亿元的化肥销

售任务。

因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。

经过与企业的沟通和联系，初步决定于化肥销售旺季到来之前，与集团公司有关负责人对河南、河北、山东的xx家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。

xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款是我省首笔银团贷款业务，没有现成的贷后管理流程□xxxx年，我支行将继续组织相关专业人员就业务情况进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时要加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。

努力提高非信贷盈利资产的比重。

按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。

突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。

还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

xxxx年，我支行各项经营管理和业务工作的快速发展为全年开了一个好头，打下了坚实的基础。

明年及今后，我支行全行干部员工有信心、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，为xx分行的改革发展做出应有的贡献。

银行年终工作总结个人篇六

与别的部门所涉及的事务不同，我们这个部门是相当操心的，一方面必须得把自己的一举一动给做规范了。而且令人难掌握的是对别人做出监督，毕竟人是各有想法的，自然行为也不可能做到完全一致，思想也有水平高低的区别。有的人就比较明白规则的重要，可是有的人则觉得我们是在找茬。不过在我们用一些措施进行引导之后，我部的工作还是比较顺利，在此我把这一年来的工作做下总结：

可以说没有人愿意犯错误，可谁能保证自己就没有糊涂的时候呢，偶尔放松下警惕就会让坏的念头有机可乘。尽管我们是有监督权力的，可是我们不愿意去惩罚别人，也不希望自己的同事犯错，这不仅对他个人有很糟的影响，更严重的是他将破坏我们体系的正常运营。于是我们就从教育来入手，

多给大家提醒，让他们有一份警觉，就不容易走错路。

要是说大家全的行为都是符合规范的，当然是不可能的，可是就算犯错也大多是一些小错，经过一番严肃的教育反省之后，他们都改正了。但是有些人则有点太过火了，不仅违犯了条例，而且还死抵赖，当被人发现之后不仅不认错还用一些不正当的手法去掩盖。像这样恶劣的对象我们要把他当反面典型来打，做到罚一警世的效果。

既然总是有人犯错，那就得找到源头，并且要揪出那些需要负责的人，谁犯错谁负责的处理办法已经过时了。我们新研究出来的监督办法，不光要惩治违规的人，连同给他起到也协助作用，或者知情的人都得就出来给事情负责。在错误面前没有旁观者，只要有联系的我们都会追责，这样才会消除违规的隐患。