

# 2023年银行业务部门个人工作总结(精选5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行业务部门个人工作总结篇一

一

201x年我国外贸进出口形势将比较严峻，要继续稳定出口、扩大进口，才有利于我国经济健康平稳发展。商务部国际贸易谈判副代表崇泉说□201x年，欧美外需市场的情况不会有根本性好转，国内各种综合成本上涨的压力也将持续。我国在外贸出口上将重点开拓对发展中国家，特别是新兴经济体的出口。

针对目前国内国际形势的特点，结合我行现实情况及客户定位情况，作出如下工作计划：

一、营销方面：

1、维护现有客户。及时了解现有客户的业务需求及他行的营销政策，避免存量客户流失；

4、通过客户产业链拓展业务。通过存量公司业务客户，拓展其上下游产业的国际业务。

二、团队内部建设方面：

1、加强通过我行现阶段开展的业务，我们系统的、完整的学习每项业务；

3、加强同业借鉴。在国际业务领域，其他股份制商业银行好的管理方式及业务品种非常值得我们学习借鉴，通过学习借鉴他行的先进管理方式及业务，可以拓展我们的思路，在明年的工作中，我们在有条件的基础上，多联系同业机构，派员专项学习，并在本部内推广创新，提高综合业务素质。

三、与总行沟通及支行指导方面：

4、加强从业人员培训。加强对国际业务部及支行相关从业人员基础知识的培训，提升其国际业务的认知度及理论能力，为其营销管理奠定基础。

二

根据工作会议精神，国际业务部确定了各外汇业务经办行的工作措施：

一、加大外汇业务普及力度，加快本外币一体化经营步伐。分行将继续做好县级支行和综合经营网点的市场准入工作，增加外汇业务重点行的外汇业务经办网点，力争等地创办2-3个外汇业务口岸特色支行，将本币业务与外币业务并重发展。

二、强化国际业务营销职能，加大直销力度。

（一）分行将依据总行的要求加强对各二级分行产品经理和客户经理的培训工作，各二级分行外汇产品经理要研究市场，配合客户部门编制所在行所在地优良外贸进出口企业开发计划，建立监测分析体系。各二级分行要在推广使用现有的外汇产品品种的基础上，积极向客户营销保理、福费廷、代客外汇风险管理与投资等产品。

（二）在防范风险和不违反总分行授权管理的前提下，通过外贸公司代理开证的我行授信客户，代理方在我行无授信额度时，可占用我行该授信客户的授信额度；客户以全额保证金、存单或国债质押开立信用证时，开证行可按信用证额自动增加该企业的授信额度；公开统一授信项下、可循环使用信用项下、国际贸易融资额度项下的短期信用业务，可在授信额度内不受单笔审批权限限制；180天以内进口信用证业务由各二级分行按不同信用等级客户的单笔等值人民币短期贷款权限审批；循环信用证项下，不超其循环额度时，原则上可不上贷审会。

### 三、完善全辖各二级分行国际业务电子化系统的建设。

分行将进一步组织开展对未联网的二级分行**bibs**系统的上机联网工作。逐步实现对二级分行外汇帐户、结售汇、国际结算、外汇买卖、上存与拆借等业务的自动化处理。分行要求新增办外汇业务的经办机构，必须配备**bibs**系统。分行将继续加强对国际结算人员及外汇专业人员的培训工作。

四、进一步加大外国政府转贷业务的宣传和推广工作。各二级分行应认真考察现有外汇客户及资源，加大开发力度。五、全理规避风险，提高外汇业务盈利水平。

（一）继续落实《中国银行外汇业务综合评价办法》，分行将各项业务经营指标下达各二级分行，按季分析，通报全行。各二级分行和县支行要将各项外汇业务指标分解下达到客户部门，按季监测和奖惩，并加大考核力度。

（二）分行将加大对全行结售汇敞口头寸的管理，降低汇率风险。同时将加强指导各二级分行和县支行办理资金清算和会计核算工作。我行自2起与各二级分行签定国际收支和外汇统计业务责任目标书，明确职责。

（三）加强国际结算业务的规范操作。已批准办理国际结算及结售汇业务的二级分行，要认真遵守国际惯例和总分行的

相关规定，进口开证业务不得超过各行授权，对外付汇要及时准确，提高报文的准确率和直通率。

（四）对外汇业务发展速度较快、业务量大的二级分行进行外汇业务检查。对其它二级分行依据总分行制定的各类报表进行非现场监测。

## 六、相关工作要求。

各二级分行要继续细分市场，确定外汇营销的重点区域、重点行业、重点客户、重点产品和重点经办机构，集中人、财、物资源进行重点突破。

各二级分行客户经理必须进行本外币综合营销，既要营销外汇表内业务，也要营销外汇表外业务。

各二级分行在完成外汇存款任务的基础上，可按超额完成量抵补人民币存款任务。

附送：

银行国际业务部竞争上岗演讲稿

银行国际业务部竞争上岗演讲稿

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx[]干过x年的xx,无论是在业务学

习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是：一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习,特别是要加大对国际业务方面知识的学习,要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

## 银行业务部门个人工作总结篇二

200x年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们营业部

全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“\*\*\*\*\*”，以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

## 一、做好日常的服务结算工作

做为支行营业部，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1.5亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到营业部人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加\*\*\*大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由营业部与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

- 6、做好nova1.2□1.3□1.4版本的前期测试及投产工作。
- 7、配合\*\*支行做好对\*\*公司售房款的接款及清点工作。
- 8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。
- 9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。
- 10、应电信局的邀请，由\*\*\*对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。
- 11、代理业务处理从个人业务部转到营业部处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。
- 12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。
- 13、7月份保卫日间库值班撤销，由营业部管库人员进行交接，同时，业务人员从营业部划归业务保障部管理。
- 14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。
- 15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

## 二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水

平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、`nova1.3`到`1.4`版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

20xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款万元，储蓄存款净增万元。现就一年来的工作小结如下：

## 一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到



一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

## 二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网

点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

### 三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并

制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

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。

更多信息请查看工作总结

## 银行业务部门个人工作总结篇三

尊敬的领导：2016年已经过去，回首这一年的工作，只觉得时间过的太快。在支行领导班子的正确领导、各部门领导的亲自带动下及同志们的努力下，融汇支行取得了可喜的成绩，我做为融汇支行公司业务部的一员，伴随着支行公司业务的

不断突破，自身在工作业绩和业务能力上也取得了一定的进步。在工作中也发现了不少自身存在的缺点和毛病，并努力的正在将其逐步改正。为了更好的总结经验、教训，继续鼓足干劲做好2016年的工作，特做如下总结：

1、这一年中取得的成绩及进步刚刚过去的2016年，我经历了人生中很多个第一次：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。。。这太多的第一次构成了我的2016年。年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务开门红，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了

很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在融通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原融通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对融通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在融通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企双赢。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占融通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的西堤国际楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。其实，能取得么多第一次的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通绿色通道，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同

申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的神话。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的第一次而感到荣幸。

2、缺点及毛病实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行霸占一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

## 银行业务部门个人工作总结篇四

时间总是在悄无声息的流逝，上半年渐渐离我们远去，为了下半年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

3. 因季节不同，有针对性的发布产品。

1)x-x月份主要以促销品为主，广告笔-笔类，广告军刀，修容组，钥匙扣，收纳袋，杯子，摆件，广告鼠标垫，调味瓶等。

2)x-x月份，主要以广告瓶起子，扇子，野餐包，野餐垫，沙滩休闲椅，户外餐具，防暑降温礼盒等为主。

3)x-x月份xx杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画，钢化玻璃碗等。

x月-明年x月，被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等。

4)针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子。

## 银行业务部门个人工作总结篇五

### 工作计划

为继续保持xx农村信用社业务发展的良好势头，促进2013年“金融信用县”和xx农商行挂牌工作目标的尽快实现，联社业务发展部2013年的工作思路是：认真贯彻省联社在《开拓创新团结奋进 全力推动某某农信更好更快发展》中提出的2013年工作指导意见和总体目标，结合业务管理条线内控要求，致力于规范业务操作，强化学习培训，提升行业形象，创新金融服务，加强风险管控，助推我社信贷业务发展。具体工作措施如下：

#### 一、规范业务操作

1、制定实施方案。信贷业务稳健、快速发展的关键在于业务管理工作是否合规，为巩固2012年“信贷管理规范年”活动成果，我部将于2月28日前制定出台《xx县农村信用合作联社“信贷规范管理强化年”活动实施方案》，并分阶段组织实施。

贷产品创新。6月份制定信贷从业岗位操作手册和信贷产品手册。



## 二、强化学习培训

随着县域经济发展，中小微企业及农民专业合作社等经济组织的信贷需求量不断加大，为提高信贷业务操作管理人员业务技能，全面掌控信贷业务知识，拟定于5月份组织第一期信贷业务操作人员培训班，组织学习信贷业务基本操作规程、公司类信贷业务流程、信贷产品操作、代理业务拓展，重点提高业务操作水平；于8月份组织第二期信贷业务规范管理培训班，组织学习监管部门、省联社下发的各项制度办法，重点提高业务管理水平。

## 三、提升行业形象

为提升我社各项业务的社会知晓率，培育和发展新客户。我部将继续组织开展“走千家进万户”活动，并加大对“金融知识进校园、进社区、进单位”和新增代理业务的宣传活动，通过宣传、走访，加快资金组织和促进信贷营销，从而带动各项业务发展。

作，实现个体工商户、中小微企业、行政事业单位职工个人建档全覆盖。并向个体工商户、企业业主等资金流动性较强的客户免费开通网上银行业务，在推广新业务的同时，增加与客户之间的黏和度。

2、新增代理业务宣传。结合我社2012年开展的电费代扣、存款办手机、保险代理等业务，一是由各网点通过柜面和大堂服务人员，向到社办理业务的群众发放代理业务宣传资料；二是结合信用工程建设宣传动员工作，向农户、干部职工、城镇居民发放代理业务宣传资料和讲解代理业务知识，以形成全员宣传的局面。特别是电费代扣业务涉及全县每家每户，我部建设将电费代扣业务知晓率列入信用工程验收考核内容。

## 四、创新金融服务

为继续巩固我社的金融主力军地位，紧扣xx县域经济的发展主流方向，扩大我社业务覆盖面，我部2013年在创新金融服务方面，拟做好以下几个方面：

1、信贷产品。一是在5月31日前对已制定的《xx县农村信用合作联社个体工商户生产经营循环贷款》《xx县农村信用合作联社行政事业单位职工循环贷款》进行修订；二是对农户贷款根据行业、规模提供分类信贷服务，在现有的农户小额贷款品种基础上，于5月末前研究推出相应的信贷产品；三是针对非公经济发展信贷需求种类繁多的特点，按照个体工商户、小微企业、小微企业业主等不同的借款主体，结合小微企业扶持政策，按其贷款用途、从事行业、经营规模于5月末前研究推出不同的信贷产品。

2、拓展中间业务。一是扩大代扣电费业务的签约面、代扣面。于2月26日组织召开电费代扣业务推进会，并形成按月例会制，联系供电局相关部门对业务开展过程中存在的问题进行梳理、总结，力争于2013年末实现用电客户签约面达90%、电费代扣面达90%。二是加大对2012年新增代理疾病险的推广工作，由客户经理重点向短期贷款客户进行宣传、解释。三是结合代扣电费的成功经验，主动与县自来水公司、广播电视网络公司进行联系、沟通、洽谈，力争于6月末前与这两家公司达成协议，成功代理其收费业务。

3、推广自助设备。一是加强对农村基础金融服务薄弱地区的覆盖面，全面配合电子银行做好对各乡镇金融自助设备的拓展工作。二是充分利用农信银、银联的支付结算平台，试向企业布设自助终端，提高企业业务依存度，扩充金融服务半径。三是提高网上银行业务的开办率，网上银行业务能很大程度的缓解柜面服务压力和丰富客户支付结算渠道，我部将与电子银行部配合，对网上银行业务开办率进行考核。

4、提高服务意识。为确保客户能走进来、留得住，提高我社服务竞争力，我部拟在全辖推行信贷业务客户经理制、“首

问责任制”和“限时办结制”，于3月末修定《客户经理考核管理办法》，于4月底前制定出台“首问责任制”和“限时办结制”的管理办法。进一步引导员工树立服务意识、营销意识，使产品与客户需求无缝对接。

## 五、加强风险管控

际资金用途、资金回笼周期合理确定贷款期限，督促网点加大对中长期贷款客户按计划还款的管理工作，加强中长期贷款的压降，提高资金流动性。二是于7月中旬，组织稽核部、风险部、事后监督部对全辖5月末尚有余额的100万元（含）以上的贷款进行检查，并将对核查整改情况进行复查，确保整改到位、认识到位，进一步规范信贷管理，确保稳健运营。三是抓好信贷系统管理，为更好的利用信贷系统的风险管控作用，2013年我部将在数据质量上下功夫，联合风险部、科技部加强对系统操作和数据录入工作的管理，确保数据质量的真实性、数据更新的及时性，并针对系统管理制定出台相应的管理办法。

以上是业务发展部2013年总体工作框架，我部在做好以上工作的同时将继续做好征信系统管理、支农再贷款管理和统计信息报送等方面的工作，进一步提高征信系统数据录入的及时率、准确率，按人行要求管好用好支农再贷款，确保统计信息报送工作无差错。并及时做好各种临时性工作。

联社业务发展部

2013年2月20日