

# 2023年写邮储银行工作总结(汇总15篇)

政务需要公正、透明、高效，以保证公民的权益和法治的实现。在下面的范文中，我们可以看到不同行业、不同部门的安全工作总结，从中发现各自的特点和亮点。

## 写邮储银行工作总结篇一

我支行认真贯彻顺庆支行\*\*年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我支行\*\*年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

### 一、各项指标完成情况

1、存款业务指标增势明显。8月末，各项人民币存款余额为\*\*万元，较年初新增\*\*万元，完成顺庆支行人民币存款计划的\*\*。

2、信贷业务总量上升，不良贷款比重大幅下降。8月26日，人民币贷款余额为\*\*万元，较年初增加\*\*万元。完成顺庆支行人民币存款计划的\*\*。

### 二、主要工作回顾

(一) 坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

1、按顺庆支行要求改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，

使每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、加强业务发展科和营销模式，加大了对大客户和对网点员工服务管理的工作力度。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

4、加大信贷业务的营销力度，广辟信贷渠道，初步形成了一定规模的客户群，信贷业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳发展。

### 三、今后的工作意见

今后，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化代发后客户大量取现带来的存款流失，要妥善处理好贷款的逾期问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。下半年我们的工作重点：

- 1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。
- 2、新网点搬迁后，硬件设施完备，要求员工提高服务质量，进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。
- 3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。
- 4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好安全工作，保障各项工作的健康运行。

## 写邮储银行工作总结篇二

我所在的岗位是。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。众所周知，。的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化

层次各不相同，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。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩！

### **写邮储银行工作总结篇三**

为进一步提高城市管理行政执法队伍的整体素质，提升执法人员依法行政的能力和水平，根据我局实际，特制定本方案。

提高城管行政执法人员政治信念和理论水平，自觉遵守并执行党和国家的方针政策、法律法规；执法人员的文明执法、规范执法、公平执法的能力进一步提高，使广大人民群众对

执法的满意度明显上升。

全局行政执法人员。

以自学为主、集中辅导为辅的原则实施，坚持理论联系实际，着力解决执法队伍中存在的纪律意识不强、办案水平不高、执法方法简单等突出问题，不断提高广大干部职工特别是行政执法人员适应新形势下城管行政执法工作能力。

日常业务知识学习由各科室、大队根据具体情况集中安排，原则上每周不少于一次；全局执法人员集中培训每月一次，时间在每月月末（具体安排见附件）。

（一）xx全面推进依法行政实施纲要、xx关于进一步推进相对集中行政处罚权工作的决定》和省《关于贯彻实施xx关于进一步推进相对集中行政处罚权工作的决定》的通知》、《市城市市管理相对集中行政处罚权实施办法》等有关城管执法的政策文件和规范性文件。

（二）行政法基本知识以及《行政处罚法》、《行政许可法》、《行政复议法》、《行政诉讼法》、《行政强制法》以及《道路交通安全法》、《城乡规划法》等常用法律知识及相关司法解释。

（三）xx城市市容和环境卫生管理条例》、《省城市容貌和环境卫生管理条例》、《省城乡规划法实施办法》、《城市建筑垃圾管理规定》、《城市生活垃圾管理办法》等常用法规及城管执法基础常识、执法技巧等。

局将对日常业务知识学习进行抽查，并纳入对科室、大队的年度目标考核；对集中培训进行考核，纳入全年评先评优。

成立培训工作领导小组，负责整个培训工作的安排部署、监督落实、考试考核、后勤保障、宣传等工作。领导小组由局

党组书记、局长任组长，党组成员、副局长、纪检组长、机关党委书记为副组长，各科室、大队负责人为成员，领导小组下设办公室，由兼任办公室主任。

## 写邮储银行工作总结篇四

本人作为灌南邮储银行网点的大堂经理，始终履行“以客户为中心”的服务理念，力争为我们的客户提供优质高效的服务。在日常工作中我主要做好几下几点：

一、引导分流客户，维持营业秩序。了解客户业务需求，引导客户到相应的业务区办理业务。做好客户分流工作，主动引导客户使用自助设备，并可根据客户需要进行演示操作。检查营业环境，自助设备和服务设施，保证网点良好的服务环境和营业秩序。

二、做好业务咨询，提供优质服务。根据客户需求，做好业务咨询与解释工作。对本网点的服务状况进行管理和督导，及时纠正柜员违反规范的行为。

三、处理客户意见，维系客户关系。及时处理网点内的客户投诉，整理客户合理意见和建议并提交相关人员。

四、了解客户需求，创新服务手段。了解客户对产品的需求信息，结合现状提出意见和建议，不断探索新的服务措施和办法。

五、营销金融产品，拓展服务渠道。向客户有效地宣传，推荐金融产品，积极配合支行长做好各项客户服务工作，识别优质客户，挖掘潜在优质客户，为中高端客户提供优先优质的服务。

## 写邮储银行工作总结篇五

转眼间□20xx年即然结束，下方我将\*\*\*年工作总结：

为了实现“用户满足第一”，我除保证天天提前做好班前预备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时光到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时光内了解我行产品，理解我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满足为宗旨，努力为储户带给规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的这天，我刻苦钻研业务技能，在熟练把握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满足的服务。全年来，我办理业务快速、正确，业务量一向处于全所前列，月均匀业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从\*\*\*x年至今一向担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的状况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放下休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排行第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还留意努力进步自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

## 写邮储银行工作总结篇六

邮政储蓄银行自成立以来，业务种类不断增加，网点功能不断丰富，按照支行网点能力建设、转型增效等一系列要求，邮政储蓄银行支行网点的业绩得到了提升，并逐步向商业银行转型。作为商业银行重要组成部分的邮政储蓄银行，其改革与机制体制创新对整个县域经济的发展有着重大的影响。

### 一、实行经营转型是历史发展的必然

中国邮政储蓄银行要真正成为全国乃至世界级的大银行，不仅仅表现在覆盖面上，更重要的是在经营方式上要有重大改变。邮政储蓄银行实行的经营转型应做到以下几点：

- 1、要由一个信贷型银行转型为金融服务型银行；
- 2、要依托于传统业务的优势做好经营转型工作；
- 3、要把发展战略与提高执行力很好地结合起来；
- 4、混业经营是邮政储蓄银行经营转型的重要内容，不实行混业经营，难以实现根本性转型。

### 二、必须建立完善内部考核机制

必须改变以产品为核心的考核体系，建立以客户为核心的客户经理考核体系。其要点是：

- (1) 要使客户经理按照“从客户到产品”的思路去工作；



- (2) 客户经理与客户一一对应；
- (3) 客户维护是客户经理的主要职责；
- (4) 客户维护的标准要具体化；
- (5) 客户经理所负责的客户，相应地在银行办理的所有业务都应成为客户经理的考核内容；
- (6) 要在95580中监测客户经理的服务质量。

### 三、建立邮政储蓄银行的产品创新机制

邮政储蓄银行的产品创新要经过七个环节：需求的收集——需求的传输——需求整合——产品开发——推广应用——跟踪反馈——再创新。当前邮政储蓄银行的产品创新能力比较弱，表现为：客户经理无收集客户需求的动力；客户需求的传递渠道不畅通；产品需求无整合。

在产品创新上应做以下改进：

- 1、要依托市场和客户需求创新产品；
- 3、客户需求的传送渠道要及时畅通；
- 4、应将信贷产品需求整合的职责明确给一个部门，由这个部门承担起产品需求整合的职责。

### 四、建立以市场为导向的人力资源管理机制

一切管理最终都是人的管理。对人的管理最复杂，复杂的原因就在于人的管理的根本问题是调动人的积极性问题。所谓人力资源管理机制就是从约束与激励两个方面建立对人的欲望的管理机制，使人既保持高昂的积极性，又处于合理的水平，保持一定的稳定性。

建立以市场为导向的人力资源管理机制要从以下入手：

1、要引入市场用人机制。市场用人机制是一种双向互动的机制。用人者可以按照岗位需求在市场上挑选被用者，被用者也可以挑选岗位，用人者可以根据考核决定被用者的续聘与解聘，被用者也可以主动辞聘。其优越性主要表现在双向互动上，可以让被用者有选择的机会。建立市场用人机制的'关键在于程序的透明度和公开性。

2、要建立按岗招聘机制，以岗定员，按岗招聘、按岗录用、按岗定酬、按岗解聘。

3、要建立分层级的激励机制。应分操作、专业技术和管理人员建立薪酬激励机制。激励机制要根据市场法则建立，由市场来决定。对高管人员和专业技术人员应建立股权激励机制，并作为邮政储蓄银行改革的重要措施。

4、要建立用人退出机制和老职工的“退养机制”。吐故纳新，激励鞭策，使人保持高昂的积极性，提高效率和竞争力。应规定：在一个岗位上工作若干年后如果没有晋升的机会，就要退出，让出原有的工作岗位。而让出的工作岗位要实行竞聘上岗制。做到两个透明：即退出的标准、程序要透明；竞聘上岗的标准、程序要透明。同时，要建立退养机制。一是符合退出标准的人一定要退出；二是对退出的人员要给予再培训的机会，经过培训后给予重新竞聘的机会。三是可以竞聘下一级的岗位；四是对不愿再竞聘上岗或无法再竞聘上岗的人员要给出路。

5、要建立培训机制。邮政储蓄银行人员的培训应分层次。首先抓好高级管理人的培训。高级管理人是银行核心人员，对高级管理人应该国内外结合起来培训。其次，要进行职业经理人的培训。三要加强对操作员工培训。操作员工要实行标准、规范的培训。

除建立上述五个机制外，还要为职员创造一个平等竞争的环境。竞争最能够激发员工的积极性和创造力，把竞争机制引入人力资源管理，才能产生互动，才能最大限度地激发员工的潜能，创造最佳的效果。

文档为doc格式

## 写邮储银行工作总结篇七

今年以来，我行积极贯彻落实市委、市政府以及监管部门的相关会议精神，不断创新金融服务产品，提升金融服务水平，积极服务10+3产业集群建设工作，为促进建设幸福德州、实现跨越发展起到了较好的推动作用。

积极参加市政府组织的第二届资本交易大会及中小企业融资活动，与市中小企业局联合开展政企银三方对接，在县域召开融资产品推介会，积极及时向中小企业、个体工商户推介我行的贷款业务。截至11月底，我行各类贷款余额达到24.99亿元，居全省第6位，其中中小企业贷款余额3.88亿元，计划完成率居全省第1位。

我行着力推动贷款担保模式创新，积极申请开办动产、应收账款、仓单、结算单等质押融资贷款业务以及票据业务，目前动产质押、综合消费贷、票据等业务已获批开办。同时借助同业合作，开办了保函贷、接力贷等新业务，小企业贷款授信额度也由1000万元提高至20xx万元。

积极开展网点改造和网点转型工作，大力推进农村支付环境建设，同时加强服务质量管理，及时高效处理12345热线反映问题，通过组织网点员工业务培训、开展服务礼仪比赛、争创文明服务窗口等措施，全方位提升服务水平。

我行通过开展安全意识大提升活动、风险联保责任制活动、致员工家属一封信活动以及合规知识竞赛等，实现了全年安

全生产目标。

## 写邮储银行工作总结篇八

为全面提升内控管理水平，更好的履行“普之城乡，惠之于民”的社会责任，邮储银行泰安市分行在全辖组织开展“内控达标年”活动。

该行高度重视此次活动，成立以行长任组长的活动领导小组，并于近日召开活动启动会议，市分行行领导、副总以上及相关人员，各县市区支行领导班子成员、各部室负责人及网点负责人共80余人参加了会议。会议周密部署“内控达标年”活动步骤，对各阶段工作内容、完成时间和质量标准进行充分传达，要求全行充分认清形势，理性分析当前存在的不足和困难，切实增强内控建设的紧迫感和责任感，将内控建设作为一项重大战略常抓不懈，并从精心组织，稳步实施；密切沟通，上下联动；及时总结，巩固提高；强化监督，跟踪评价；邮银配合，共同推进等方面提出具体工作要求，为活动取得预期效果奠定了良好基础。

据了解，此次活动以“与上市规范对标、与监管要求对标、与内控评价对标”为主题，深入查找内控管理薄弱环节，全面梳理和整改存在问题，同时开展内控知识学习考试、内控主题征文、内控“金点子”征集、内控文化建设与宣传等系列工作，切实健全内部控制体系，提升内控管理质效，提高风险管控能力。

该行表示，将会通过此次活动的开展，加快经营转型，深化改革创新，着力打造成为一家资本充足、内控严密、营运安全、品牌卓越的大型上市银行，并将恪守大行应有的担当与使命，一如既往的秉承“普惠金融”的经营理念，以强烈的使命感和责任感致力于服务社会，为我市经济发展提供强大动力。

# 写邮储银行工作总结篇九

为加强对“金融优质服务年”活动的领导，市行成立了以行长为组长的“金融优质服务年”活动领导小组，成员由工会、行长办、综合管理部、会计核算部、综合业务部、信贷业务部的有关人员组成，并下设办公室。领导小组办公室结合我行实际，认真研究制定了开展“金融优质服务年”活动的具体实施方案。

为了深入扎实地开展好这项活动，元月12日晚，我支行召开了全行“金融优质服务年”活动动员大会，党支部书记、行长廖文新同志作了重要动员讲话，对活动的开展进行了全面部署和安排。会议阐明了开展“诚信金融”创建活动和“金融优质服务年”活动的重要意义。指出了我行文明优质服务工作中存在的突出问题，提出了开展“金融服务优质年”活动的具体措施及具体要求。

二、思想重视，提高认识

三、措施得力，狠抓落实

四、公平竞争，维护中行社会形象

公平竞争是银行业遵守的基本职业道德。在与同业的竞争中，坚持“客户自愿”的原则，不贬低竞争对手，不采取不正当竞争手段，依照国家有关法律法规开展业务，不断改进服务态度，优化服务手段，创新业务品种，提高工作质效。

五、下一步的工作措施

(一)大力开展岗位练兵活动。要认真组织，大力开展岗位练兵、业务技术达标和各类技能比赛，鼓励员工学业务、练技能，树立忧患意识，提高竞争能力，在保持我行优势项目水平的基础上，努力创造更好成绩。要搞好岗位培训，推动岗

位轮换工作的开展，培养高素质业务人才，努力为社会、为客户提供优质服务。

(二)进一步搞好“柜员”评定工作。推出“柜员”，实现服务是我行发挥比较竞争优势，提高服务质量的一项重要举措和形象宣传。要发挥柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当柜员。要注意培养柜员，同时对达不到标准的柜员要坚决取消其柜员资格。

(三)进一步落实规范化服务。标准化、规范化服务是我行树立良好整体形象，发挥整体竞争力不可或缺的重要方面，要充分发挥文明优质服务检查督导职能，积极协调配合有关部门，抓好规范化和标准化建设，重点抓好“十统一”的推广工作。

(四)继续加大服务检查力度和考核力度。我行已确定将服务检查工作作为一项制度，实行明查与暗访相结合，长期坚持抓紧抓好，不留死角，不走过场。要坚持月检查制度、通报制度、服务工作点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依。要认真学习同业的好经验和兄弟行的好做法，推动服务质效的不断提高。实行综合考核办法，将文明优质服务工作作为一项重要指标，加大其考核权重，将文明优质服务工作放到应有的重要位置。活动结束后，对排名前3位的员工进行表彰，对排名后3位的员工进行经济处罚。同时在辖内每个季度评选一个“优质服务先进集体”，对在活动中有突出成绩的个人，授予“优质服务明星”荣誉称号。

(五)实施切实有效的社会监督体制。要面向社会，广开监督渠道。通过开展形式多样、内容丰富的“百日优质服务竞赛”、“行业行风万人评”、“青年文明号”、“巾帼文明示范岗”等争先创优活动，强化社会监督力量，对内形成比学赶帮超的核心竞争力和奋发向上的企业文化氛围，对外树立邮储银行诚实守信的良好服务形象，创造效应。做到“六

个一样”，即：工作忙闲一样耐心，钱多钱少一样欢迎，零币整币一样受理，烂币脏币一样收储，生人熟人一样对待，存款取款一样热情。

(六) 正确处理文明优质服务与依法合规经营的关系。要坚持诚信经营，发扬金融“三铁”精神，严格按照规定开展代收代付及其它中间业务，严禁欺诈客户的行为。要加强存款管理，杜绝不正当竞争。要规范信贷行为，严格执行国家信贷政策，严格按照《贷款通则》等规定发放贷款。要规范结算秩序，严肃结算纪律，保证结算渠道畅通高效。要完善现金服务，解决好当前群众反映强烈的零币兑换服务问题，做好损伤票据管理及人民币反假工作。

## 写邮储银行工作总结篇十

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

### 一. 业务学习和ibss操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有

客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

## 二. 对于\*方言应进一步加强掌握

虽然在\*度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来\*话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲\*话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中\*话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

## 写邮储银行工作总结篇十一

大家晚上好，我是营业部的刘丽平。首先，我很庆幸自己能在邮政储蓄银行这样一个充满朝气、团结而又温馨的单位里工作。踏入邮政储蓄工作岗位已将近3个月了，通过对业务培训学习和同事们的业务指导，我逐渐熟悉了柜台业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

此前我从未从事过金融行业，面对一个全新的岗位，如何熟悉好柜台工作是我急需解决的问题。我们储蓄柜员主要就是前台工作，并负责金融产品的柜面营销。

我们每个柜员都是本行的一扇窗口，柜台工作的好坏，直接影响到我行的储蓄额。根据新岗位的特点我框定了几点工作思路：柜台工作必须细心；对待客户要热情；工作上要虚心；工作之外也要多思考并不断学习。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度也明显提高。

来到本行才短短三个月，但是我却感觉到一种前所未有的压力。这份压力，有一部分是来自于我自身能力的不足，但更重要的是来自于领导和同事们那种不断学习，锐意进取的精神。正是他们深深的感染了我，使我懂得了学习的重要性。



所以在业余时间我积极学习相关的业务知识，并积极复习银行从业的.各门考试。

在谈到工作体会时，我认为这是一种很好的交流方式。通过大家的集思广益，可以使我们互相学习，更可以使我行的业务快速发展。

就拿当前的工作来说，我们缺少一位大堂经理，不能给顾客更好的解说与指导办理相关的业务，特别是在理财产品这一块。

## 写邮储银行工作总结篇十二

201x年上半年，我支行在县委、县政府和上级行正确领导下，在县人民银行、银监部门的精心指导和帮助下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想，开拓创新，以加快发展为主题，认真执行年初制定的工作方针政策和目标工作任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成上半年工作任务，取得了一定的成绩。现将201x年上半年工作情况具体总结如下：

### 一、201x年上半年业务经营取得较好成绩

#### 1、各项存款额持续上升

截至201x年x月底，我支行自营网点余额达xx亿元，比底新增xx万元，活期占比xx%□比上年末增加了xx个百分点。截至201x年x月底，我支行对公存款余额达xx万元，完成年计划的xx%□日均余额达到xx万元，超额完成任务。

#### 2、卡业务发展数量、额度提高

截至201x年x月底，我支行自营网点累计发卡xx张，全县卡均余额xx元，较去年提高101元，完成刷卡消费xx万元，完成年

计划xx%□同比增长xx%□

### 3、中间业务取得新进展

截至201x年x月底，我支行自营网点共代理保费xx万元，实现保险手续费收入xx万元；完成基金认购、申购金额xx万元，赎回xx万元，银行实现收入xx万元；销售理财产品xx万元。我支行自营网点短信保有量达到xx户，新增xx户，完成年计划xx%□

### 4、商易通□pos商户有新的发展

截至201x年x月底，全县用户849户，其中银行自结存商易通营网点结存用户xx户；pos机结存xx台，银行自营网点xx台。经过对无效商户的清理，设备开通率达xx%□商易通□pos商户有新的发展。

### 5、贷款规模增长迅速

截至201x年x月底，全县累计发放贷款xx笔，金额xx万元。贷款结余xx笔，金额xx万元。实现利息收入xx万元，同比增长xx%□完成年计划的xx%□收入贡献率达到xx%□

### 6、财务运行情况较好

201x年上半年完成银行收入xx万元，超市分行下达的收入指标xx万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入xx万元；完成利润xx万元，完成计划的xx%□

## 二、201x年上半年采取的主要工作措施

### 1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。我支行以贯彻实施“业务规范年”为契机，强化内部管理，确保完成201x年上半年工作目标任务。一是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，我支行进一步健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。我支行强化内部管理，落实从严治行，上半年全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。三是加强执法监察和安全保卫工作。我支行落实廉政教育和安全目标管理责任制，加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。由于上半年我支行加强内部管理，实现了经营安全无事故的目标。

## 2、加强服务水平

服务是银行永恒的主题，我支行始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。上半年推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

## 3、加强队伍建设

要做好邮储银行银行工作，队伍建设是根本。201x年上半年，我支行注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作。一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制

度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

#### 4、加强风险防范

201x年上半年，我支行加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

#### 5、加强党建工作

201x年上半年，我支行加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

### 三、201x年上半年工作中存在的不足

#### 1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我支行的经营

业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

## 2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，网点员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

## 3、人员素质有待提高

随着我支行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了十几名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

# 四、201x年下半年工作打算

## 1、加快经营业务发展

201x年下半年我支行要加快经营业务发展，牢固树立统筹邮政金融和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付、pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成201x年全年目标任务，取得良好经济效益。

## 2、抓好员工队伍建设

要结合今年“业务规范年”的工作，抓好员工队伍建设。要

通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻艰克难，干事创业，把各项工作搞好。

### 3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

### 4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力网点”，“活力网点”，形成自己的特色氛围，增强我支行网点自然吸储能力。

201x年上半年，我支行认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。下半年，我支行要进一步加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成201x年目标工作任务，取得优异成绩。

## 写邮储银行工作总结篇十三

根据安徽省邮政管理局和市委、市纪委反腐倡廉工作部署，xx市邮政管理局坚持以科学发展观为统领，按步骤、分阶段认真做好各项工作，从思想意识、制度机制、岗位职责、工作流程和外部环境等方面，在全局认真开展廉政风险排查和防范工作，并抓住重点环节，扎实推进，取得了较好的效果。

## (一)领导重视，健全组织。

为切实抓好我局廉政风险防控工作，我局及时召开了全体干部职工大会，传达学习了解畅组长在全国邮政管理系统推进廉政风险防控工作电视电话会议上的讲话、《国家邮政局关于全面推进邮政管理部门廉政风险防控工作的指导意见》以及《安徽省邮政管理局关于开展廉政风险防控工作的实施方案》文件精神。xx市邮政管理局局长金虎同志在会上作了动员讲话，全面安排、部署了我局廉政风险防控工作。副局长满峰同志通过讲案例摆事实，全体干部职工深刻领悟“认识不到风险是最大的风险”，自觉参与到廉政风险防控工作中来，主动查找风险点。办公室主任孟玉玲同志宣读了《xx市邮政管理局关于开展廉政风险防控工作的实施方案》（宿邮管〔20xx〕18号），明确了廉政风险防控工作的指导思想、工作原则、总体目标、工作步骤和工作要求，分步骤、分阶段周密部署此项工作。

xx市邮政管理局成立了廉政风险防控工作小组，使该项工作做到有计划、有步骤地落实，确保组织实施落到了实处，形成了主要领导亲自抓、分管领导协助抓的良好氛围。

## (二)大力宣传，营造氛围。

我局紧密结合工作实际，切实加强宣传教育，提高全局干部职工的思想认识，形成工作合力。办公室利用周一例会学习时间，对廉政风险的定义、风险防控的主要措施、如何开展风险防控工作等方面进行了详细的宣讲，让干部职工学习、了解、掌握廉政风险防控管理知识，有效地防止腐败行为发生。

我局先后组织全局干部职工学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《党风廉政建设责任制实施细则》，中央和省、市有关廉政工作文件和规定，各级领导的重要讲话精神，领会精神实质，自觉把思想统一到加强廉政风险防

控管理工作上来，预防和控制党员干部失误，以制度保持党员干部的清正廉洁，从源头上预防腐败。通过学习，克服“与己无关”、“本岗位无风险点”等模糊认识，大家提高认识，统一思想，了解并掌握查找风险点的原则和方法，充分认识排查岗位廉政风险的重要意义。

### (三) 严格程序，认真查找。

在工作中，我局针对工作中的风险隐患、服务对象与群众反映的突出问题、已发生的典型案例等，以重大事项、重点岗位、重要工作为着力点，采取个人查、部门查、领导审、小组评等办法，找准岗位职责、业务流程、制度机制和外部环境等方面可能出现腐败问题的风险点。

### (四) 积极排查、深入查找。

紧密结合我局工作实际，通过个人查、部门查、领导审、小组评等形式，深入查找思想意识、制度机制、岗位职责、工作流程和外部环境等廉政风险。

在确定重要风险岗位和风险等级的基础上，按照工作岗位廉政建设总要求，对照法规、政策，按照排查权力风险、管理风险、制度风险、人员素质风险，从业务流程、监督管理、制度机制等方面分类制订防范措施和制度，对已有的相关工作制度和规程，按照廉政风险防范要求进一步补充完善，使各项廉政风险防控措施充分汇集民智、反映民情、体现民意，切实做到风险定到岗、制度建到岗、责任落到人。下一步，将对整理汇总的廉政风险点制订相应的防控措施。

我局积极探索廉政风险防控工作，通过组织动员、广泛宣传、成立机构、梳理职权流程、风险点排查、风险等级评估等步骤，加强了反腐倡廉教育，推进了全局的党风廉政建设，促进了各项工作上新台阶。



(一)党性观念明显增强。

我们通过着力解决干部队伍中少数同志党的意识不够牢固，\*\*理想信念不够坚定，党员先进性不够突出等问题，进行了系统的纪律教育，使党员干部的宗旨意识和党性观念进一步增强。

(二)机关作风明显改善。

认真查找整改，促进全局积极改进工作作风、创新工作方法，努力增强服务意识和提高服务质量。

在工作中我局虽取得了一定的成绩，但还存在着一些困难，思想认识不到位，在接下来的工作中有待于进一步加强学习和宣传，因岗施教，因人施教，切实统一干部职工的思想认识，力争更准确地把握廉政风险防控工作的核心内容和实质。

开展廉政风险防控工作，极大的提高了我局干部职工的廉洁从政意识，促进了机关行政效能建设，切实转变全体干部职工的工作作风，为全市邮政行业健康发展提供有力的纪律保障。

## 写邮储银行工作总结篇十四

xx年，在分行党委、行长室的正确领导下[]xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，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，在年度取得一定成绩。

截止到xx年x月末，我行各项主要业务指标完成情况

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%;结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%[]

负债业务：本外币存款余额为xxxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%。增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%；企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%。外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%。

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%。完成年度计划xx%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

## 一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。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。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

## 二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，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和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、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取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，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。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达xx亿美元□xx结算量达xx万美元。与

此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%□

#### 四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。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。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

#### 五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

xx年是我负责工作的第3年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况汇报1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。...

工商银行储蓄柜员xx年度工作总结xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步[]xx年对南岸支行来讲，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。

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导...

xx年5月，我到\*\*\*信用社任副主任，分管存款工作，一年来，我在行领导和\*\*主任的正确领导下，在全体员工作的大力支持下，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级行的有关规定，不断加强政治和业务学习，以三个代表重要思想为指导，深入实...

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋[]xx年8月当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。

以下是本站给大家推荐的银行客户经理xx工作总结供大伙参考，希望对大家有所帮助!我于20xx年4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理。

\*\*年对南岸支行来讲，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。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 写邮储银行工作总结篇十五

我支行认真贯彻顺庆支行xx年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我支行xx年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

1、存款业务指标增势明显。8月末，各项人民币存款余额为xx万元，较年初新增xx万元，完成顺庆支行人民币存款计划的xx%

2、信贷业务总量上升，不良贷款比重大幅下降。8月26日，人民币贷款余额为xx万元，较年初增加xx万元。完成顺庆支行人民币存款计划的xx%

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

1、按顺庆支行要求改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、加强业务发展科和营销模式，加大了对大客户和对网点员工服务管理的工作力度。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的

营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

4、加大信贷业务的营销力度，广辟信贷渠道，初步形成了一定规模的客户群，信贷业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳发展。

今后，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化代发后客户大量取现带来的存款流失，要妥善处理好贷款的逾期问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。下半年我们的工作重点：

1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、新网点搬迁后，硬件设施完备，要求员工提高服务质量，进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好安全工作，保



障各项工作的健康运行。