

# 最新银行的年度总结集锦 银行的年度工作总结(通用8篇)

军训总结是对军事训练期间个人和团队表现的一种总结和概括，通过军训总结，可以反思和总结自己的成长和进步。学生小明的军训总结：通过军训，我懂得了使命和责任，更加坚信自己是祖国的栋梁之材，我将为实现中华民族的伟大复兴而不懈努力。

## 银行的年度总结集锦篇一

储蓄存款业务：截止20xx年12月31日，\*\*支行存款余额达xx万元，较年初增长xx万元，其中活期存款为xx万元，较年初增长xx万元，活期占比达xx%；定期存款为xx万元，较年初增长xx万元，定期占比达xx%□储蓄存款完成计划任务的xx%□

贷款业务：截至20xx年12月31日，\*\*支行到期到款。回收率达到，不良贷款清收完成，利息收回率达到。

除了揽储任务，总行下达的另一个重要任务就是清收不良贷款。首先，要确保新增贷款发放的质量。\*\*支行严格按照省联社流程，对每一笔贷款都严格实行“三查制度”，力争将风险控制可控范围之内。其次，在确保新增贷款质量的基础上，\*\*支行加大力度，对不良贷款进行清收。由于\*\*支行不良贷款客户存量较大，逾期时间较长，因此消耗了我行的大部分人力物力资源。今年初我行制定了较为详细和周密的清收计划，对“老大难”、“钉子户”采取自主催收、法院诉讼清收、经侦大队清收相结合多元化清收措施，取得了良好的清收效果和成绩□20xx年我行全年清收不良贷款xx户，xx万元。比年初下降xx%□本年度的清收工作成果不仅维护了我行的合法权益，还为提升我行信贷资产质量作出了贡献。

一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行“想客户所想，急客户所急”的服务宗旨，开展服务意识教育，不断优化服务窗口，倡导员工说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。pos机既能够减轻柜台压力，又能够给客户带来便利。支行把营销pos机作为一项重要任务来抓，通过平时走家串户宣传以及在柜台对平时汇款业务需求比较多的客户进行推荐的方式，推广pos机。

虽然我们的工作取得了一点成绩，但是仍然存在一定的问题。第一，\*\*业务量比较大，客户大都是村里的老百姓，所以柜面会比较繁忙，卫生方面有时候难以及时维护；第二，贷款的发放方面，有时候因为人力所限，贷后的检查工作难以及时到位。第三，在完成存款揽储和不良贷款清收任务的过程中员工的积极主动性并未完全发掘出来。

一年来\*\*支行虽然取得了一定的工作成绩，但离总行的要求还有一定的差距。20xx年，我行将以发展为主线，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，实现各项业务的全面、快速增长。我们将与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

## 银行的年度总结集锦篇二

20\_\_年度，\_\_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。

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，为钱库区域的经济发展营造一个稳定、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。

## 银行的年度总结集锦篇三

回顾过去一年的工作，我在xx银行的分行工作的还算顺利。这也算是我的实习吧，我在这里学到了很多的东西。无论是在工作方面，还是生活方面，都有了很大的进步，这是我的努力，也是领导的带领的好。在接下来的一年内，我就要回到总行继续工作了，我坚信，我会尽我最大的努力去完成我的任务，就把我在分行学到的所有的东西都用在这些工作中，争取让自己的努力没有白费，让自己变得作用更加突出。下面是具体总结：

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(即使仅为了保证我们的优厚待遇)，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。

## 银行的年度总结集锦篇四

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由

于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民币银行支付清算系统)，在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今民生银行没有通兑业务)；若为异地转账，则需填写异地转账单；同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据(主要指银行承兑汇票)，因而能降低一定的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

## 银行的年度总结集锦篇五

我支行本月小企业贷款发放0万元，回收0万元，实际增长0万元。目前贷款余额为3985万元，全年净增1000万元。贷款本息回收正常，贷款为正常类。

1、我行存量客户某某有限公司申请300万元增信贷业务，目前资料已上报审批；



2、实地走访了甲工业园区、乙工业园区部分企业，营销成果不明显，后续跟进部分有贷款意向的企业。

3、完成了2月的贷后检查等工作。

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。

## 银行的年度总结集锦篇六

今年以来，在支行领导班子的正确带领和上级行专业部门的认真指导下，我部坚持以市场为导向，以经济效益为中心，以组织资金，拓展市场，调整资产结构，培植黄金客户，寻求赢利化为目标，踏踏实实，攻克难关，较圆满地完成了本年度的各项工作，现将具体情况形成总结如下：

### (一)存款工作

1、单位存款方面□xx年，支行的单位存款增势迅猛，截止12月31日，单位存款余额达万元较年初净增万元，较上年同期增加了万元，完成年度计划的%，单位存款旬均增长万元，完成年度计划的%。其中，新增单位存款主要是xx市财政局社保资金户的亿元增量和xx理工大学的亿元存款。在这项工作中，

支行坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。全年重点抓了以下几项工作：

第一，加强领导，落实责任。年初，支行多次召开单位存款工作会议，认真总结经验，制定了今年的单位存款工作实施方案。明确了工作步骤，将各项指标分解落实到基层，并按季指定了相应的考评方案和奖惩措施，增强了基层单位的责任感和紧迫感，提高了员工的积极性和创造性。

第二，更新观念，强化管理。一是从转变观念入手，多次组织对员工的学习培训，使大家树立了“围绕效益，瞄准市场，主动出击，全员创利”的经营理念，变“要我揽储”为“我要揽储”。二是坚持以“管理出效益”为原则，强化对内管理，狠抓服务质量。我行成立了“营销存款工作领导小组”，由一把手亲自挂帅，并坚持执行《大额存款转移报告制度》，同时，采取各种措施改善工作环境，提高员工服务质量。

第三，抓住契机，努力增存。4月份，总行批准了我行向理工大学发放3亿元贷款项目。此笔贷款，按理工大学的原意应按工程进度，分期、逐笔发放。但我行本着早放款早受益、创造效益的想法，经与理工大学多次协商，在迅速做好贷前调查及一系列相关工作的情况下，于4月30日向理工大学全额发放了3亿元贷款，至年末，滞留资金过亿元，该校收取学费的资金帐户也转到我行，对我行完成全年单位存款任务起到了关键作用。

2. 储蓄存款工作：至xx年末，支行储蓄存款余额达万元，较年初净增万元，较上年同期增加了万元，完成年度计划的%；储蓄存款旬均增长万元，完成年度计划的%；其中外币储蓄余额折合人民币万元，较年初净增加万元，完成年度计划的%；教育储蓄余额万，较年初净增万元，完成年度计划的%。在第一季度的“迎新春”活动中，支行立足于抢先抓早，积极部署，群策群力，在本次活动中取得了较好的成绩。支行外币储蓄余额折人民币高达万元，获得外币储蓄先进单位称号，

支行营业部人民币储蓄较年初净增万元，获得储蓄先进集体称号，景阳分理处的张祝平同志荣获先进个人称号。

## (二) 中间业务

截止12月末，支行中间业务收入成绩喜人，实现万元，较上年同期增加万元，完成年度计划的%。其中，代理寿险工作成绩突出，全年共计实现保险代理业务保费收入万元，较上年同期增加余万元，为支行创效万余元，此外，银行卡中间业务收入也达到了较高水平(此项工作将在银行卡工作中详细说明)。从以上数字可以看出，我行的中间业务收入增势迅猛，代理寿险业务功不可没。我们的主要做法是：

1、安排专人负责与各保险公司的业务联络和关系协调，加强与保险公司合作；同时，派多人次到市内其他商业银行“取经”，以客户身份，进行实地了解，学习其好的做法和经验。

2、提高全员对代理保险业务的认识，增强其工作的积极性、主动性。年初，我行将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给各分理处和每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。我行注意加大对内宣传力度，使员工意识到代理保险业务是一项惠己利行的新兴业务，激发起工作的积极性、主动性。对外宣传方面，通过各服务网点张贴宣传海报，发宣传单，面对面讲解等方式，大力宣传保险业务益处，增加其知名度，让更多的人认识和了解保险。

3、采取行之有效的措施，加大岗位培训力度，提高其从事该业务的服务技能。为了做好代理保险业务工作，我行克服人手少，任务重的困难，与各家保险公司大力合作，积极组织人员利用统一休息时间和串休时间，分期分批组织员工进行保险业务培训，讲解保险知识，传授营销技巧。

4、建立代理保险业务的日报告制。我们指定了操作性很强的检查考核方案，实行“日报告”、“周检查”、“月通报”

制度，建立了保险业务销售台帐，时时掌握销售信息。

### (三) 银行卡工作

截止12月31日，支行银行卡业务收入表现不俗，共计实现了万元，完成年度计划%;存款余额万元;银行卡发卡量余额张，较年初净增张;银行卡消费额累计消费万元，完成年度计划的%。自xx年2月16日起，农行开始实行新的金融服务收费标准，许多客户并没有因为收取手续费而不在我行办理业务，这主要是因为虽然相应的收取了手续费，但我行的员工服务热情，以真诚赢得了广大客户。以青年路分理处为例，该分理处银行卡中间业务收入激增就是因为该行员工不怕困难，积极争取周边的个体工商户到我行办理银行卡异地汇款业务(这些个体工商户存款的券别多为10元以下面值)，从而使得该分理处银行卡中间业务收入大幅度提高。虽然支行银行卡收入完成的较好，但是，其他指标年度计划的完成不容乐观。针对支行银行卡各项指标发展较不均衡的经营状况，今年5月份，支行制定并实施了《xx支行xx年银行卡和电子银行经营考核评比办法》和《xx支行xx年度金穗卡“1+n”活动实施方案》，目前看，这两个考核办法均已取得成效，充分调动了全体员工的银行卡工作积极性，“爱我金穗，用我金穗”已成为我行每位员工的工作宗旨，仅仅6月份一个月的时间，员工持卡消费高达50余万元，同时，经支行多方公关营销，与xx理工大学等大专院校达成协议，为新生办理借记卡余张，为支行的银行卡工作带来质的飞跃，全面带动银行卡发卡量、银行卡存款和银行卡业务收入的均衡、快速发展。

(四) 贷款工作截止12月31日，我行客户部各项贷款余额合计为万元;不良贷款按四级分类年初余额为万元，不良贷款按五级分类年初余额为万元;截止12月末，不良贷款按四级分类余额为万元。不良贷款按五级分类余额为万元。培植优良客户4户，共新投放信贷资金35800万元，有力地支持了区域经济的发展;在不良贷款清收上，我们发扬有条件上，没有条件创造条件上的精神，调整思路，转换观念，因地制宜，因企施策，共清收

不良贷款万元，盘活万元。

1、合理调整信贷资产结构，积极培植黄金客户，切实提高信贷资产盈利水平。科学合理的信贷资产结构对于改善资产质量，控制信贷风险，实现良好的综合效益具有重要的作用。工作中，我们认真执行省行提出的以利润为目标，以市场为导向，大力调整信贷资产的方针，在对客户信用测评的基础上，对于限制类和淘汰类客户坚决不予贷款支持，制定严密的压缩计划，积极倡导“一保、二争、三扩、四退”的经营策略，完善劣质客户退出机制。在确定新增贷款投向上，我们坚持风险控制和综合效益相结合的原则，力求将有限的资金用在“刀刃”上，彻底杜绝点贷、指贷、人情贷、关系贷款，千方百计控制信贷投放切入点，深入挖掘潜在客户资源，积极主动地加大优质客户的开发力度，重点培植规模较大的黄金客户和经营前景较好的优势企业，切实优化贷款结构。xx理工大学欲进行南校区项目建设，急需银行的信贷扶植，这无疑是我行合理调整信贷资产结构，积极培植黄金客户，切实提高xx信贷资产盈利水平的绝好项目。经过周密准备，统筹规划，客户部门在行领导的带领下，把营销的触角伸向了xx理工大学。xx理工大学项目的巨大效益引来了共行、建行、交行等多家实力雄厚的竞争者，均欲将其收入自家囊中。面对这种局面，我行领导在上级行的大力支持下，积极开展市场营销。一次不行，就去两次，在对学校营销的同时，又巧妙地对该校的主管部门开展更高层次的营销。百折不挠的精神终于感动了校领导，他说：“我真服了你们这股韧劲了，领导我见得多了，可像你们这么敬业的领导我还是头一次见，行了，我们就与你们建立信贷关系了”。为了使该校项目的信贷资金早投放，早见效，为了使该校项目的信贷资金早投放，早见效，在上级行的帮助下，我行又向总行申请了“特事特办”，行领导多次前往总行，汇报项目情况，寻求政策支持。经过不懈努力，终于成功地将xx理工大学发展成为我行的优良客户，银企双赢，互惠互利的格局已经形成。此外，我行又向xx市路灯处、xx洗浴有限责任公司等企业发放贷

款5800万元。

2、根据上级行部署，实施不良资产分帐经营。年初伊始，按照上级行的部署，我行客户部门积极实行不良贷款的分帐经营。加班加点，保质保量地完成了这一具有战略意义的工作。共计对28263万元不良贷款实现了分帐经营，此举对于我行减轻经营压力，优化资产质量，改善资产结构，起到了至关重要的推动作用。

3、改进工作方法，细化工作措施积极做好收息工作。我行客户部门的领导和工作人员在行领导的正确带领下，改进工作方法，细化工作措施，积极深入企业，将利息及早落实。此外，前台会计人员协助看好贷款企业帐户，做到贷款利息一分不流失。由于领导有方，措施得力，收息工作取得了较好的成绩。全年共实现利息收入万元。

4、上半年，在优化增量的基础上，我们加大了对存量不良贷款的清收整治力度。结合各项指标和工作实际，经过精密测算，将指标横向分解落实到人，纵向分解落实到企业，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。在不良贷款清收工作中，我们精心部署，周密安排，取得了清贷收息攻坚战的阶段性胜利。

5、扎扎实实做好贷后管理工作□xx年，xx银行总行从战略的高度将贷后管理工作作为本年度的“四大工程”之一作为全年信贷工作的重中之重。为了将信贷客户的贷后工作做实做细，我行客户部门在行领导的带领下，努力学习贷后管理的相关知识和业务，在实践中不断钻研和探索，扎扎实实地做好贷后管理工作□xx理工大学是我行的大客户，贷后管理工作尤其重要。贷款发放后，我行认真执行上级行的贷款管理制度，对企业用款和项目进展情况适时监测。先后多次深入学校教学和建筑施工场所，进行实地检查，并按照贷后管理的有关规定，加强了该贷款贷后管理人员队伍的调整力度，将业务精良，责任心强，素质高的人员充实到其中来，建立

了客户经理组，设立了风险经理。客户经理组人员为，组长：孙国启，副组长□x0□组员□x1□x2□x3□确定了经营行行长为贷后管理主责任人；风险经理为x4□x5□作为重点客户，省市行均配备了客户经理组，贷后管理过程中，我行客户部门严格履行客户部门的贷后管理主要职责，对资金用途、限制性条款的落实、项目的建设及其他相关情况进行认真的审核和处理。按照客户经理组制定的贷后管理方案努力做好贷后的维护工作。

回首xx年的工作，我们虽然基本完成了年初既定的工作划，取得了一定的成绩，但个别方面存在的差距和不足也是不容忽视的，我们将总结经验，弥补不足，鼓足干劲，开拓创新。因此，明年的工作重点我们将放在继续控制成本，扩大市场营销力度，大力拓展市场营销份额，强化服务，完善信贷管理。

1、加强成本控制目前，从我行的各项业务经营情况的`量化分析中，我们可以看出存款余额的增加比例和利润的增加比例并不是完全一致的，银行卡的发卡量和银行卡余额也是不成正比的。分析其原因，主要是收入增加的同时，我们对成本的控制仍然不够。例如，银行卡的发卡量方面，在以前年度，有些分理处单纯追求发卡的数量而不顾质量和效益，开出了许多空卡和长期不动卡，这种处于休眠状态的卡不产生利润却增加了成本，因此我部将在明年严格控制成本，以保证实现利润的化。

2、加大市场营销力度市场营销是现代商业银行工作中永恒的主题，有鉴于此□xx年，我部将积极公关，加大宣传力度，争取把营销工作做实做细、做大做强。同时，还将继续推行“1+n”银行卡持卡消费活动，这里的“1”指员工持卡消费□“n”指员工发展和动员的持卡人(非农行员工)持卡消费，即以员工的持卡消费带动周围消费群体的消费，以期扩大我行银行卡的影响力，增加中间业务收入和银行卡存款。另外我部

也将继续督促和指导各分理处和储蓄所加大对存款的营销力度，努力拓展寿险代理业务市场，开发新的目标客户，为支行创造更大效益。

3、强化服务在日趋激烈的市场竞争中，服务的优劣对企业的效益有直接的影响，例如“海尔”的服务，在质量相当的情况下赢得了更多的客户。在目前已有的软和硬件条件下，我行强化服务是增加效益的一个有效途径。20xx年，我部要积极把提升服务质量，改进服务方式作为日常工作的重要环节常抓不懈。对在定期不定期的监督检查中发现的问题，及时纠正，严肃处理。在员工中间开展“假如我是一名客户”的大讨论，进行换位思考，使之想客户之所想，急客户之所急，设身处地地为客户排忧解难。

4、完善信贷管理xx年的工作让我们清醒地意识到成绩的背后还隐藏着这样那样的差距和不足。基于此，明年我们将在总结经验，分析不足，巩固已有成绩的基础上，坚定信心，再鼓干劲，着重做好如下工作：(1)、进一步调整信贷结构，强化信贷风险管理，提高信贷资产质量。要做好这项工作，必须做到“三加”，即信贷结构调整要加速；不良贷款清收要加力；风险管理要加强。结构调整要“加速”是指按省行党委确立的“抓两头和一保、二争、三扩、四退”的经营发展战略，大力压缩劣质客户的贷款占用，努力提高优良客户贷款占比，积极扩展、培植和巩固优良客户群体。要以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，更新经营理念，积极抢占消费贷款市场份额，加快消费贷款的发放，改善信贷资产结构；清收盘活要“加力”是指要进一步集中精神，集中时间，集中人力，加大力度，限度地盘活不良贷款，以缓解资金紧张状况，从而腾出有限信贷资金，支持产品有市场，经营见效益的客户，提高资金使用效益；风险管理要“加强”是指要向管理要质量、要效益，选准新增贷款投向，加强贷后管理，切实优化增量，努力防范和化解信贷资产风险，提高信贷资产营运管理水平。



(2)、在优化增量的基础上，避免前清后增的基础上，我们要继续加大对存量不良贷款的清收整治和利息的回收工作力度。要加强领导落实责任，明确阶段性目标，坚持抓早和常抓不懈。要结合各项指标和工作实际，进行精密测算，将指标横向分解落实到人，纵向分解落实到企业，清收目标分解到信贷员之后，要签定《不良贷款清收责任书》，明确具体目标，然后与个人的工资和奖金挂钩。按月考核，按季兑现。要按照责任和时间的要求，把收息工作落到实处，作到该收必收，应收尽收。要采用目标清收、责任清收、领导包大户清收、依法清收、感情投入法进行清收，因企施策，一企多策，多策并举，争取早见成效，早出效益。

## 银行的年度总结集锦篇七

20xx年，在省联社、办事处的正确领导下，在人民银行、银监部门的有效监管xx县委、政府的大力支持下，按照省联社二届四次社员代表大会暨全省农村合作金融机构20xx年工作会议精神和我行20xx年经营管理工作会议的部署，紧紧以深化改制农村商业银行为契机，“以业务经营为中心，以经营效益为目标，以服务‘三农’为己任，以审慎经营为机制”的发展主题，改进工作作风密切联系群众，继续扎实推进“若干意见”的贯彻落实，回顾一年来的工作，经过全体职工的努力，圆满完成了各项工作任务，现就20xx年度工作总结如下：

截至20xx年12月末，各项存款余额为173442万元，较年初净增31311万元，增幅，完成办事处下达全年任务30000万元的；其中对公存款47217万元，较年初增加958万元，计划增加40%，实际增加。市场份额存量占，增量占。各项贷款余额为120937万元，较年初净增23748万元，增幅，较办事处下达全年任务24000万元差252万元，其中涉农贷款余额为120xx2万元万元，当年新增涉农贷款投放24088万元，占净投放贷款的。圆满完成了“两个不低于”的监管目标，增量较同期

超5904万元，增速较各项贷款增速多，年末存贷比；五级不良贷款余额为620万元，较年初净降102万元，不良占比；表外不良贷款余额为1403万元，较年初净降64万元，完成办事处全年净降任务25万元的257%；全县累计发卡59725张(其中富秦卡53596张，家乐卡5237张，金卡490张，钻石卡402张)，较年初增加16247张。卡存款余额60502万元，较年初增加20908万元，卡均存款万元□atm机12台，较年初增加3台□pos机具42台(其中：特约商户16台、助农取款7台、收贷收息无线19台)，较年初增加1台，开通电话银行签约10318户□pos转账签约9937户□atm转账签约10040户；实现总收入为17477万元，增幅。其中：贷款利息收入15165万元，增幅，正常贷款结息面100%；总支出12856万元，其中综合费用总额7971万元，综合费用率，实现账面利润4621万元，同比增加1309万元，较市办事处计划4200万元增盈420万元，完成市办事处下达计划的110%。考核利润实现6375万元，同比增加963万元，办事处下达计划5800万元，超额完成计划575万元。完成办事处下达计划的。贷款损失准备余额9983万元，拨备充足率，贷款损失准备覆盖率达到1611%，所得税上缴2200万元，营业税上缴492万元，资本充足率，核心资本充足率，固定资产比率，百元贷款利息率为。

20xx年，面对国内严峻复杂的经济金融形势，总行领导班子继续深化改革—以农商行改制为契机，完善法人治理结构，明晰产权关系，提升管理水平；合规经营—整章建制培育合规文化，加强执行力建设，提高行政效能；大力提升服务质量—通过培训提升员工素质，用优质服务带动业务发展。按照20xx年经营管理工作会议上的安排部署，重点从以下几方面开展工作：

### (一)完善县级法人治理情况

20xx年是我行成功改制为商业银行的一年，总行在经营管理工作中，严格按照《陕西米脂农村商业银行股份有限公司章

程》的有关规定，完善议事各委员会职责，按规定及时召开董、监事会，向董事会报告我行经营管理情况，制定和执行股东代表大会和董事会议的方案、措施等；向监事会报告本期的稽核审计和安全保卫工作情况等。

## (二) 改制商行工作取得圆满成功

20xx年我行各项工作以改革为主线，在去年获取《中国银监会关于筹建陕西米脂农村商业银行股份有限公司的批复》的基础上，经过各相关部门的共同努力，陕西米脂农村商业银行股份有限公司创立暨首届股东大会于3月22日胜利召开，这标志着我行改革迈上了新起点、新台阶，是我县金融改革发展史上具有重要里程碑的一件大事；6月21日获得省银监局开业批复，7月24日，陕西米脂农村商业银行股份有限公司开业挂牌仪式隆重举行。这是米脂农村信用社改革发展具有里程碑意义，必将载入信合发展史册的'一件大事。成功改制后的米脂农商银行，将继续发挥点多面广的优势，服务“三农”的根本宗旨不动摇，着力把米脂农商银行打造成为产权清晰、资本充足、内控严密、运行良好、特色鲜明的现代化地方性股份制商业银行。

## (三) 做好综合管理，确保各项工作稳步运行

为了加强综合管理体系，确保各项工作有序开展。

## 银行的年度总结集锦篇八

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银

行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统(大银行之间使用的为人民币银行支付清算系统)，在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单(但现今民生银行没有通兑业务);若为异地转账，则需填写异地转账单;同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据（主要指银行承兑汇票），因而能降低一定的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

我参加工作已有大半年了，在这半年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的角色转变。下面我将自己大半年的工作情况总结如下：

我之前所在的岗位是储蓄柜，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。这一网点位于松花路上，每天接待大量的客户，工作量很大，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。半年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。信用社里的大哥哥大姐姐们也都热情的给与帮助和指导，令我很快地得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，出现了一些不该有的小错误，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。

而且，在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争能力，将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。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生角色转变的一年，是我不断成长的一年。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。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到最好。

展望新的一年，我因为网点合并来到了新的网点。我相信这会有更多的机会和竞争在等着我，但是我也要先锤炼自己，积极努力，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。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足！