# 2024年银行年终工作总结结束语(十篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-14

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

**银行年终工作总结结束语篇一**

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，以上就是\_\_年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己的工作潜能。

**银行年终工作总结结束语篇二**

随着时代的变迁，经济的突飞猛进猛进，金融行业也开始在经济领域扮演这越来越重要的角色，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

20\_年6月，我有幸成为了\_\_银行的一员。在我们的主发起行马鞍山农商行培训中心所待的一个月培训期中，我受益匪浅。对于这次培训，总部领导高度重视，不仅要求我们掌握好综合柜员的业务流程，也对我们的技能水平提出了要求。可以看出，这次培训力求保证我们的实习效果可谓是用心良苦，而对于我们来说掌握好所学的知识并能灵活运用就是对领导努力培养的最好回报。

因为我以前没接触过银行业，对综合柜员的很多业务都不明白。师傅是一个细心而又勤奋踏实的人，从第一天起，她就仔细给我传授综合柜员所要经办的各种业务的点点滴滴。这才发现，柜员经办的业务种类如此繁多，例如有储蓄业务、存贷款业务、对公业务等，涉及领域广泛，对柜员的业务水平有着很高的要求。因为只有熟练勤恳的工作与服务才能赢得客户的亲睐，所以在银行业，谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

系统而又繁忙的学习开始了，在师傅和领导的关心和支持下，我对银行工作有了一个全新的认识。原本一直以为银行的工作很清闲、很简单，但真当我接触之后发现并非如此。银行工作总来说具有注重细节，注重程序，注重服务态度等特点，“做事要认真谨慎”是师傅

对我说的最多的话，在日常工作中我也深刻体会到了细节在银行工作中的重要性。在银行工作首先要抱着“认真工作，踏实做人”的原则，在岗位上勤勤恳恳，尽职尽责，因为一旦开始工作，每个人的肩上都会承担着一定的风险，只有时时谨慎才能最大限度的规避风险。培训结束后，我们参加了.新员工在扬州的拓展活动，在拓展训练的过程中增强了自己的团队意识，坚定的信念。

随后我们来到和县总部开始实习，在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在扎帐后，和同事之间交换检查一天的传票，发现错误及时改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习。

不久，姥桥支行装修开始，我开始跟进装修进度。在装修的40天里，我认识到银行安全的重要性。钢筋水泥柜台、防弹玻璃、槽钢吊顶等，愈发的让我感受到银行的严谨。同时，我也学会了一定的为人处事的方法，努力协调好监理方、施工方、设计方、各类设备供应方的工作，顺利的完成了支行的装修。装修完成后，跟进了支行消防、公安的材料的准备、申报及验收，顺利保证了姥桥支行在12月20号成功试营业。

随后，我来到姥桥支行开始做综合柜员，在领导的关怀和同事的

悉心指导下，现在已经可以完成柜面业务。通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的综合柜员，全面的掌握柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升;加强自己在金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础;和同事之间建立更默契的配合，把姥桥支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为姥桥支行最优秀的员工之一。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。

**银行年终工作总结结束语篇三**

\_\_年是我在招商银行寮步支行工作的第二年，在领导的支持和鼓励下，我接手了大堂主管的工作，管理大堂的服务和大堂团队的销售，这一年中，大堂的工作无论在服务还是管理方面都有了很大的提升。以下是我\_\_年几个方面的工作总结：

1、服务方面：

作为大堂主管，除要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，还要加强自身的职业道德修养，爱岗敬业;在服务礼仪上要做到热情大方，动作规范，而且还要处事机智，及时处理一些突发事件，避免不必要的投诉。在大堂服务上，要配合柜台及时分流客户，要为客户所需，为客户所急，赢取客户的信任，要让每一位客户都感受到我们的微笑，有一种宾至如归的感觉。

2、大堂团队管理：

\_\_年3月份接手了大堂团队管理工作。与之前不同的是除了做好本职工作外，还要管理好大堂理财人员之间的配合和沟通。按照支行的各项任务指标分解任务，按时间进度督促大堂理财人员完成任务，使寮步支行提前完成信用卡和保险及电子银行的全年任务，使我们支行的平衡积分卡取得了优异的成绩。

3、个人业绩：

一年来，个人在大堂用更贴心的服务挖掘客户，赢取客户的信任，得到客户的业务支持，一年中开立了40多张达标金卡，20多张达标金葵花卡，100多张信用卡，还开立了钻石卡和私人银行卡各一张，除此之外，行外资金有3000多万，做客户定期存款有1000多万。本人能在本年度取得如此优异的成绩，当然离不开同事们的配合和领导的支持。

当然，在这一年的工作中，本人也有自己的不足之处，也曾出过失误，但在领导的教导下都得以及时的改正过来，并更加严厉的要求自己，不断的成长，不断的进步，以更新的面貌迎接下一年的到来。

银行年终工作总结28

\_年，在党总支、分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止\_年12月\_日网点储蓄存款达\_\_万元，比年初新增\_\_万元，新增代发工资户\_\_户。现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是\_行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

\_年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上了新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再励，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与\_\_行共同成长。

**银行年终工作总结结束语篇四**

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法。

认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

20xx年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层30多次，7多天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作中的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。

明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤；二是要坚持走群众路线；三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人；二是要坚持以能用人；三是要坚持以勤识人；四是要坚持以绩取人；五是要坚持以廉择人”的观点。《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。《关于促进县域经济与金融协调发展的思考》一文，分析了经济与金融发展不协调的表现及其原因，提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

1、自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

2、在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

3、严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4、密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5、按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

**银行年终工作总结结束语篇五**

二〇\_\_年,储蓄专柜克服重重困难，紧紧围绕\"以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标\"，以提高服务质量和服务水平为手段，大力发展各项业务，全所员工上下一条心，尽心尽责，基本完成县支行下达的年度计划任务 。现就将二〇一四年度的工作做一个简要回顾：

各项业务经营指标完成情况。

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达万，净增万，完成全年计划任务的%，同比多增万元，发卡近张，完成全年计划任务的%，保险销售万元，完成全年计划任务的%，，中间业务完成任务的，各项任务都比去年同期有较大的提高。

二〇\_\_年专柜主要工作有：

一、 加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

我所对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于竞争，确保存款工作顺利展开。在行党委的正确领导，机关的密切配合和营业所全体员工的共同努力是存款稳定增长的基础。通过开展对春节期间大力宣传等大量工作，我所一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了新客户;提高服务档次，以优取胜，树立我所良好社会形象。全所树立文明优服务出效益、出精品的思想，文明优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我所狠抓柜面服务，文明优质水平显著提高。针对不同客户群体的要求，我所还采取个性化服务措施，上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极 性 。

二、拓宽渠道，实现中间业务快速发展。

我所把中间业务作为银行的主要业务来抓。通过发展银行卡、开展各类代收代付业务和代理保险业务来抢占市场，以追求更广泛的发展空间。为把员工的积极性调动起来，所里根据业务发展实际分别制定了两套奖惩方案，并承诺中间业务手续费直接奖励到人，得到了全所员工的积极响应，全年累计营销分红保险万，发卡张，中间业务收入达到万，是去年的。

三、抓内控建设，保证各项工作健康发展。

我所经常召开了员工座谈会，积极开展了各项活动，树立正确的人生观、价值观，为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

四、大力推进党建工作和精神文明建设

加强和完善党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我所在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下工夫，使营业所增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业所党支部认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，被支行党委评为20\_年度先进党支部和先进食堂。二〇一四年工作中存在的问题

存款结构不合理，定期活期存款比重失调，付息率太高。员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大,竞争手段落后,敬业精神有待提高。明年的工作思路和主要做法：

二〇一四年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心,以提高经济效益为目标，继续突出存款、中间业务、清收、盘活等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务。要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力;要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制。

为顺利做好明年的工作，明年将抓好以下几方面的工作：

一、优化服务，狠抓业务经营，拓展发展空间;抓大户，拓新户,全体员工拉散户、稳老户的揽储工作格局。

二、主动出击，力争中间业务更上一层楼。要加大宣传力度，进一步提升卡业务的创新能力，以发卡带动负债业务和中间业务收入。要大力开拓保险市场，在春节前夕争取保险公司在闹区举行保险宣传，让更多的人了解保险。

三、大力盘活不良贷款增强防风险能力。今年清收呆帐核销带挎包内的利用激励机制，发动全员清收;通过讲政策、做工作，以情动人、以情感人,促其主动还贷。

四、加强内控建设，依法从严治所。针对我所在合规经营、案件防范员工管理等方面存在的问题和不足，要加强员工队伍建设，不断激发员工爱岗敬业的工作热情，着力解决影响员工的生活问题，通过一系列的合规文化教育等专项活动，杜绝各类案件发生和责任事故发生，确保明年安全稳健经营。

新起点、新希望。站在20\_年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!

**银行年终工作总结结束语篇六**

20\_\_年x月我进入\_\_银行，成为一名\_\_人，担任综合文员一职，主要负责银行办公室的综合类工作。在这段时间，我认真学习了办公室的各项规章制度，熟悉了本岗位的日常工作事务，在领导与同事的帮助指导下，爱岗敬业，随身听尽职守，作风务实，较好地完成了自己的本职工作和领导办的其它工作。

为了更全方位的分析自己的职责要求，明确自身定位，为下一步工作理清思路、明确目标，在这里对自己进行总结，作为自己的鞭策剂。现就近5个月来的政治思想与工作情况总结如下：

一、加强学习，提高自身素质

作为当代人，我们必须具备先进的观念，学会用科学发展的眼光看待一切，才能适应未来的发展。因此，我通过网络、书籍及各类文件资料的学习，不断提高了自己的政治理论水平。工作中，能从单位整体利益出发，凡事以单位为首，在工作中虚心向领导、同事请教学习，取长补短，与同事之间能互帮互助，并保持融洽的工作气氛。另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，认真学习文秘写作、档案管理等相关业务知识。

二、尽职尽责，做好本职工作

(一)负责办理总行对政府文件的收发、登记、阅签、清退、整理、归档、，管理好上级下发文件以及银行内部文件的目录以及存档工作到月底做好各类文档的归档工作。

(二)做好办公室的日常管理工作，负责受理投诉和来访接待、收发飘走、考勤登记、接听电话等工作。

(三)协助领导日常会议的安排通知，会上做好会议记录，做好服务工作及会议后场地清扫工作。

(四)公文处理过程方面，严格按照国家事业单位公文处理办法中所规定的程序办事。发文时，能严格按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理;收文时，按照收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程序办理，没有出现错误的公文处理事情。

另外，负责做好文档打印复印工作、每个月的办公用品的申领、完成报刊杂志的发放以及订阅工作，认真按时地完成领导安排的其它工作。

三、工作中存在的不足

(一)工作方法和形式比较单一，缺乏与各部门之间的直接沟通。

(二)由于办公室工作事务繁琐，工作上缺少持之以恒的心态。

在今后的工作中，我将努力填补自身的不足，以更大的热情投入到工作当中。通过5个多月的学习与工作，感谢领导和同事们的关心与支持。虽然各方面有所提高，但离的要求还很远，在接下来的工作中，我将理加努力学习，拓展知识面，不断提高工作能力和综合素养，为\_\_的发展做出更大更有用的贡献。

**银行年终工作总结结束语篇七**

今年是我行实现股份制改革的关键一年，是我行发展战略的落实之年，是体制与机制的变革之年，也是公开上市的关键之年。这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

一、贯彻落实上级行和支行党委关于年年的工作安排和要求，高度重视，密切配合支行开展各项专项治理工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案件的学习分析和讨论，通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

二、迎难而上，做好个人贷款营销工作，实现贷款余额止跌回升。

年年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初，省分行向我支行下达了商业性个人按揭贷款余额新增21000万元，个人消费贷款余额新增3400万元的任务。但直至9月，各类贷款余额不升反跌，其中个人消费贷款余额比年初下降4232万元；个人住房按揭贷款余额比年初下降1789万元；个人商业用房贷款余额比年初下降799万元。业务发展不理想，主要有以下几方面原因：一是我行个人消费贷款对客户的贷款用途有较大的限制，申请资料的要求比较严格，客户不愿意到我行申请个人消费贷款；二是我行助业贷款的操作办法未能适应市场需求，助业贷款业务受到限制；三是自年年初省分行停止我支行开发贷款和个人按揭贷款业务经营权后，发展商未恢复与我支行合作的信心；四是我支行个人住房按揭贷款依赖性较强，业务发展不均衡；五是我行信贷政策收紧，个人类贷款准入门槛较高；六是我行按揭业务政策竞争力不足；七是受到人民银行提高按揭贷款利率影响，客户提前还款量较大。面对困难和问题，我部采取了多种措施，扭转不利形势。

1、分清岗位，明确职责。

房信部是年年8月由原房地产金融客户部、个人客户部及个人银行业务部的部分岗位组建而成。部门成立后，我部马上制定的《房信部岗位设置及岗位职责方案》，根据业务分工和流程控制的需要，把前后台各岗位分设成贷款业务营销岗、公积金业务岗、贷款业务申报岗、贷款发放岗、客户服务岗、贷后管理岗、档案管理岗、综合管理岗等岗位，对各岗位的职责进行了清晰的划分，基本上达到了分工合理、职责明确、岗位制衡的目标。

2、优化业务流程，加强业务培训。

在我部业务开展过程中，发展商普遍对我支行提出提高贷款发放速度的要求。为恢复发展商与我行合作的信心，加快业务发展，我部对贷款业务流程进行了完善和优化。

首先，利用新开发的个人贷款业务系统，在贷款业务申报岗和贷款发放岗之间实现了贷款资料一次录入、共享使用、异机修改等功能，使贷款申请资料能够应用于贷款申请、合同打英贷款发放等多个环节，避免了各岗位录入资料的重复劳动，减少出错的机会，对贷款发放流程进行了进一步的优化。

其次，在贷款业务申报岗及贷款发放岗建立贷款台账。对每笔贷款申请的收件时间、申请资料完整程度、贷款发放进度、是否退件、退件原因等进行详细的台账登记。通过建立台账，两个岗位的人员能够对贷款状态有清晰的了解，方便了发展商或客户对贷款进度的查询，也避免了由于工作失误延迟了贷款的发放。

最后，对贷款业务申报岗及贷款发放岗设定工作时限要求，加强对每笔贷款发放时间的控制，加快放款速度。

**银行年终工作总结结束语篇八**

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。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领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，完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务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4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规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入支行，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基本要求，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，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到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发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贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，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、更优质的服务。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，就比如放贷款。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。

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，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，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，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发展紧密结合，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，与我们行共同走向更好的明天。

**银行年终工作总结结束语篇九**

\_\_年，乐清市人民银行以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻\_\_届六中全会精神和上级行会议精神，深入学习贯彻\_\_大报告精神，全面落实科学发展观，以强化内控保安全为基础，深化服务树形象为重点，以人为本强素质为保证，文明创建促和谐为载体，固本强基，开拓创新，全力建设先进支行、平安央行、和谐金融，全面提高履职能力和履职水平，积极促进地方经济又好又快发展。

\_\_年，各项工作中取得了长足的进步，圆满地完成了年初预定的各项工作目标。特别是五项亮点工程和六项重点工作均取得理想的成绩，达到预期目的。截止\_\_年末，全市金融机构各项存款余额达378.35亿元，比年初增加68.73亿元，增长22.2%;各项贷款余额343.61亿元，比年初增加67.89亿元，增长24.6%;现金净投放 73.71亿元，同比增长16%。全市金融生态环境进一步改善，经济金融和谐发展。

一、改进“窗口指导”模式，支持经济金融又好又快发展

(一)整合金融信息资源，加强调查分析

今年以来，乐清市人民银行先后对辖内民间投资新趋势、信贷资金潜在风险、劳动力市场、房地产市场等领域认真开展调查分析，并及时向上级行和有关部门反馈。加强对经济金融总体运行趋势、货币信贷、投资活动、工业企业景气、民间融资活动等方面的监测和分析，及时反馈货币政策效应。进一步完善基础数据库，拓宽金融分析的覆盖面，提高经济金融分析水平，为科学决策服务。引导全行员工围绕金融中心工作，对经济金融运行中的重点、难点、热点问题及变化趋势开展调查研究，提高全行调研信息工作水平。全年向上级行上报信息96期，被采用调研文章6篇、信息66篇，其中被杭州中支、上海总部等刊用的调研信息有9篇，支行调研信息工作有了进一步提高。

(二)结合地方实际，引导信贷合理投放

一是及时出台《\_\_年乐清市货币信贷工作指导意见》，引导各商业银行金融机构全面、客观、积极理解和贯彻国家宏观调控的决策和部署，认真贯彻执行稳健的货币政策。二是针对经济金融运行中的热点、难点问题积极开展指导。针对\_\_年及\_\_年前2个月辖内信贷快速增长和集中投放所带来的问题，专题在行长联席会议及信贷科长例会上进行通报和风险提示，乐清市政府及市人大对乐清市人民银行的做法给予肯定，认为乐清市人民银行对经济金融运行形势分析到位，“窗口指导”注重实效。三是引导金融机构加大对成长型中小企业支持力度。会同市经贸委、财政局完成\_\_年度小企业贷款风险补偿审核上报工作，我市\_\_年小企业贷款获财政补偿46.5万元。

(三)切实加强管理，发挥货币政策工具的积极作用

一是加强存款准备金管理。针对准备金较为频繁调整，乐清市人民银行加强对农村合作银行的资金流动性指标监测，认真贯彻总行收缩流动性的货币政策，确保了准备金率调整期间及调整后辖区金融的平稳运行。二是强化利率管理。密切配合利率市场化进程，完善商业银行利率报备制度和民间利率监测制度。6次及时转发《关于人民币贷款利率调整的通知》，并快速反馈调查情况，为上级行科学决策提供服务。三是重点管理专项央行票据发行兑付。及时组织人员进行农信社改革专项央行票据兑付前现场考核，推进农村合作银行顺利通过了温州市、浙江省和全国三级的考核程序。进一步加强对农合行的央行票据兑付后监测，确保央行资金支持工作取得成效。

(四)采取有效措施，积极推进社会主义新农村建设

1、确定工作重点。乐清市人民银行把支持社会主义新农村建设作为货币信贷指导意见的一项重点内容。\_\_年乐清市人民银行被评为乐清市支持社会主义新农村建设先进单位，乐清市人民银行支持社会主义新农村建设工作成为乐清市政府支持社会主义新农村建设工作的一大亮点。截止12月末，乐清市金融机构农业贷款余额34.97亿元，比年初增加3.54亿元，增长11.3%。

2、加强与相关单位的沟通、协调。乐清市人民银行牵头召开金融支持社会主义新农村建设联席会议，拓宽沟通联系渠道，交流同业信息。积极推进小额担保贷款工作，力促乐清市小额担保贷款业务实现了“零”的突破，余额达20万元。主动协调市政府、有关部门和金融机构落实欠发达地区小额扶贫贷款指标3000万元(比上年增加800万元),用于支持欠发达地区的生产发展，以促进辖区经济协调发展。规范信用农户、信用村评定工作。对评选出的信用农户、信用村给予贷款发放各种优惠，创造“信用就是资本”的良好信用环境。

(五)牵头开展“金融保险服务送农村”活动，促进当地经济和谐发展

在6-10月的金融保险服务送农村活动期间，乐清市人民银行积极响应人行杭州中心支行与浙江省农办、浙江保监局联合开展“金融保险服务送农村”活动的决定，争当乐清市金融支持新农村工作的核心推动者。牵头有关部门和金融机构，承办了“金融保险服务送农村”全省三级联动广场咨询活动温州分会场活动，研究制订《乐清市金融保险服务送农村活动方案》，牵头召开“金融支持社会主义新农村建设”联席会议，进一步统一思想，落实责任，进一步加大支农力度，推动落实金融保险支农措施，进一步发挥金融保险服务政策效用，提升金融保险服务水平，有力地促进乐清农村社会经济健康发展。此项工作，得到了当地政府和上级行的充分肯定，并获全省“金融保险服务送农村工作先进集体”光荣称誉。

二、提升金融服务水平，营造和谐金融生态环境

(一)加强征信体系建设，促进社会信用不断好转

乐清市人民银行建立了5个企业征信和4个个人征信调查问卷监测网点，定期向上级行对辖内企业和个人征信系统运行情况进行反馈。截止12月末，成功导入企业征信系统360户，对2024户企业的贷款卡进行年审。对基层个人征信管理工作存在的难点及地方性商业银行个人征信内部管理存在的问题等方面开展调查分析，并提出工作建议上报上级行，受到上级行的好评。

(二)监管与服务并重，提高外汇管理与服务水平

1、加强核销单发放管理的同时提供便利服务。在业务量大幅增长和人员紧缺的情况下，适当安排力量，坚持优质服务，根据分类监管的原则，为运作规范的a类出口单位放宽审核标准，给绝大部分正常收汇的企业给予充分便利，进一步简化手续，便利企业正常资金使用。全年向企业发单46870 份，同比增长28.9 %;共办理出口收汇核销业务 42762笔，同比增长28%，核销金额100001万美元，同比增长49.1%，核销率为99.6%。

2、加强部门间协调与沟通，促进投资便利化。积极主动向政府解释项目引资外汇管理政策。\_\_年批准外商投资企业10家，合同利用外资11368万美元，实际利用外资3492万美元。做好二家企业境外投资项目的审批工作。顺利完成外商投资联合年检工作。全市共有131家外商投资企业参加并通过年检，参检率达99%，比上年增加7.5个百分点。

3、针对当前涉外企业增长快，企业核销员紧缺的情况下，组织一期出口核销业务知识讲座和3期网上核销业务培训班，联合外经贸局、各外汇指定银行，举办一次外汇形势与政策通报会，收到了很好的效果，核销工作效率大为提高。

(三)推进支付结算改革，加强农村支付结算服务

乐清市人民银行根据年初工作部署，于上半年在乐清市全面推广使用“一户通”电子缴税系统，走在中支辖区前列。取消了小同城交换清算业务，成功加入到温州市大同城业务系统，提高了企业资金的使用效率。开通了全国支票通用系统、公民身份证网上核查系统和凭证支票影像系统，推进支付结算改革进程，改善了广大农村地区的支付结算环境。规范小额支付系统定期借记业务审批工作，使我市公用收费工作有了新发展。大力推广“三票一卡”等非现金支付结算工具，\_\_年新增办理银行本票的金融机构35家，实现全辖所有金融网点均已开办银行本票业务，超额完成了年初制订的商业银行办理本票业务的覆盖率达100%，农村合作银行网点超70%的预定目标。

(四)积极开展国库核算业务事后集中监督试点工作，减少内部操作风险

从5月份起，乐清市人民银行被市中支定为国库核算业务集中事后监督推广试点单位，乐清市人民银行做了大量前期准备工作。经过一段时间运行，乐清市人民银行对会计进行事后监督集中以来开展情况、存在问题及整改情况进行总结汇报，为市中支向全辖推广试点业务提供第一手资料，积累了经验。试点期间，市中支在乐清市人民银行召开了温州市国库核算业务集中事后监督现场推广会，充分肯定了乐清市人民银行的试点工作，认为实施国库核算业务集中事后监督的主要目的已实现。

(五)加强货币发行管理，倡导非现金支付结算

一是加强现金管理。对温州市商业银行乐清支行开展了现金管理及账户管理专项现场检查，对其违规行为提出了整改意见并依法处罚6万元。同时在辖区金融机构进行通报，督促各金融机构加强现金管理。二是开展“非现金支付结算日”活动，宣传推广“一本通”非现金支付工具知识宣传。为减少乐清辖区现金使用量，减轻银行柜面工作压力，普及支付结算知识起到了积极的促进作用。三是积极开展反假货币宣传，提高反假意识。建立了27个反假货币工作站，召开了关于成立反假货币工作站专题会议，做到组织到位、措施得力、效果明显。四是按计划，有步骤地调入发行基金，保证了全辖现金的合理投放。全市发行基金投放91.69亿元，回笼40亿元，净投放为51.69亿元。

(六)加大金融宣传力度，提高社会公众对金融的认知度

1、深度挖掘固有优势潜力。继续利用以乐清市人民银行为牵头单位、联合\_\_家县级金融机构，与当地媒体《乐清日报》联合举办的《金融与理财》周刊，积极宣传基层央行的职能与工作开展情况、宏观调控政策、外汇政策以及政策执行效应，人民币、外币相关知识等，提高政策的透明度，提高民众对金融行业的了解度和信任度。

2、牵头举办大型广场咨询活动。分别成功地举办了“金融保险服务送农村”全省三级联动广场咨询活动温州分会场活动和“非现金支付结算日”活动。两次活动共动用了乐清市金融保险系统近400名工作人员，发放《金融保险知识手册》3000多本和其他各类宣传资料2万多份，接待群众咨询2500余人次，兑换零币二万元人民币，社会反响热烈。广场咨询活动的成功，极大地提高了公众对金融的认知度，扩大了金融在当地的影响力。

3、积极开展各类专题活动。充分利用各种媒介，如对外宣传窗、宣传栏、悬挂宣传横幅、图片展示、举办知识竞赛和培训班等形式，切实开展金融服务宣传。通过当地媒体《乐清日报》开展“一本通”非现金支付工具知识宣传和乐清市“金融奥运”知识竞赛活动，开展外汇政策、征信、反假货币宣传、违规支票处罚宣传活动等，提升公众对金融知识的关注度和兴趣性，普及了广大民众的金融知识，促进“信用乐清”建设。

三、扎实开展文明单位创建活动，努力创建文明和谐基层央行

(一)加强文明创建力度。为了全面提高支行文明创建工作水平，采取了“请进来，走出去”工作方式，邀请专家来支行培训传授业务知识经验，并到文明创建先进单位学习文明台帐建设经验，制定台账管理办法，整理支行\_\_年以来的文明台账，加强台账管理工作。通过宣传栏、印发文明创建宣传单、邀请专家培训等形式，积极营造创建氛围，提高员工的创建热情，提升支行文明创建整体水平。

(二)积极落实创建载体。积极响应当地市政府和上级行有关开展文明创建活动的倡议，组织开展系列创建文明，使创建工作载体化，载体具体化。正式启动作风建设年活动，组织开展争创省级“巾帼文明示范岗”、庆“三八”、一户一册一干部帮扶活动、“春蕾”献爱心活动、代理家长与“留守儿童”结对关爱行动、无偿献血和“八一”建军节慰问等系列活动，充分发挥了党政工团妇在创建活动中的积极作用。创建工作取得了累累硕果，获得了温州市“巾帼文明示范岗”、“\_\_-\_\_年度乐清市无偿献血先进集体”的光荣称号。

(三)联手推进社区、文明村结对共建活动

对与乐成镇南城社区和大荆荆东村的结对共建活动做了详细规划，通过帮困扶贫慰问、“春蕾”捐资助学、庆“三八”系列活动、赠送书籍、支付结算业务知识送下乡、动员乐清市农合行向10户农户发放20万元小额贷款、协助组织举办社区象棋比赛、邀请结对单位派员参加支行组织的大型宣传活动等，互通创建情况，共同提高文明创建水平，既扩大了人民银行在当地社区中的影响力，又提高了社区活动开展的参与性和层次性，双方相得益彰，相互促进，共同推动和深化单位和地方的文明共建进一步发展，共同促进社会和谐发展。

(四)组织开展劳动竞赛。乐清市人民银行和工会联合发起“安全保卫规范化操作月”竞赛活动，进一步规范了日常守库值班业务操作，消除风险隐患，提高了保卫工作业务水平。积极动员支行员工参加温州市中支组织的安全保卫劳动技能竞赛工作和“三新”知识竞赛，取得了实弹射击比赛总分各参赛县(市)支行之首和“三新”知识竞赛第三名的好成绩，其中赵穗清同志被市中支抽调参加杭州中支安全保卫劳动技能竞赛。积极参与竞赛活动，不仅激发了参赛队员们的自豪感和荣誉感，更是提高了支行的战斗力和凝聚力。

至报告日，乐清市人民银行创建温州市级文明单位已顺利通过审核、验收，并获得温州市文明办的充分肯定，即将成功晋级为温州市文明单位。

四、以加强队伍建设为突破口，全面夯实基础工作

(一)加强领导班子和干部队伍建设，全面提高支行整体水平和综合素质

进一步完善党组中心组理论学习制度，定期开展党组民主生活会和党组中心组理论学习。坚持党组集体领导和集体领导下的个人分工负责制。坚持两手抓，落实“一岗双责”。进一步加强和完善思想政治工作机制，注重思想政治工作的实效。按季召开党政工团思政工作联席会议，坚持实行“一对一”的谈心制度，充分听取群众意见，努力在支行营造和谐、安全、向上的工作氛围。

积极响应市政府号召，部署落实“作风建设年”活动，将该项工作贯穿于各项业务工作中去。组织员工深入学习贯彻落实\_\_大会议精神等，兴起政治理论学习教育热潮，提高员工政治素养。以全员岗位任职资格培训为重点，紧抓相关课程的学习培训，加强与电大的沟通协调，确保岗位资格考试顺利通过。组织中层以上干部参加市委创建学习型城市红五月政务礼仪培训、中师计算机培训、会计证培训;各职能科室相关人员积极参加上级行举办的各类业务知识培训，全面提高员工的学习兴趣和业务专业素质。

(二)加强内部管理，提高依法行政水平

1、强化人事制度改革。按照上级行有关人事改革的精神，结实支行实际，因地制宜，科学设岗，做好支行职能整合、内设机构和业务重组工作，稳步推进人事制度改革。有序地组织开展中层干部调整、合同制员工招聘、专业技术职务聘任，提高了广大员工的工作积极性，促进支行正常办公秩序的流畅运转，提高了办公效率。

2、加强内部管理力度。乐清市人民银行进一步修改完善支行党风廉政、劳动纪律、会风学风、督查督办管理、支行绩效考核办法、信息考核办法，落实印章管理制度，使支行各项工作有章可循。分解了\_\_年重要工作责任表，做到抓落实明责任。理顺后勤保障体制，切实做好后勤服务工作。进一步完善和改进支行财务管理办法，积极开展节支活动，规范接待标准，完善支行集中采购制度，进一步规范了采购行为，提高了支行采购工作效率。

3、不断推进依法行政。乐清市人民银行以市中支对乐清市人民银行的行长履职审计为契机，全面梳理、修订相关制度，对实施行政许可事项监督建立了监督检查制度，对支行行政许可事项开展监督检查，促进依法行政。并于10月份积极开展了行政许可执法情况的自查工作，对支行部分行政许可操作程序进行完善;同时加强行政许可办事大厅建设，规范外汇、贷款卡、开户许可证等行政许可事项办理，切实提高了支行的行政效能。

(三)切实强化内控制度，构建平安央行

“安全是天”,安全保卫工作无小事。乐清市人民银行以推行业务风险点控制管理为切实点，切实防范内部资金风险，提高安全管理水平。对行长履职审计中暴露出来的内部管理和涉及安全等问题进行全面整改，大力加强出入库安全管理、枪弹管理、消防管理，规范安全保卫操作，消除风险隐患。严格计算机系统、网络系统和重要业务数据的备份管理。按季开展支行计算机检查活动，做好上级行业务系统的推广及升级工作，全年共进行42次现场维护，确保支行计算机系统安全运行。按季召开纪检监察、人事、内审、保卫联席会议，开展内部安全分析评价和考核工作，形成监督检查与防范风险的合力机制。制订并完善了各相关业务应急预案，并开展各应急预案演练，防患于未然，确保行泰库安。

(四)支行新大楼基建前期准备工作有序推进

自8月28日杭州中支批复乐清市人民银行发行库、营业办公用房项目立项后，根据上级行的要求，积极组织基建项目的前期准备工作，乐清市发展和改革局于11月9日批复乐清市人民银行基建项目立项，乐清市中心区已完成乐清市人民银行基建项目的规划“红线图”，选址意见书正在办理中，为支行建成新大楼打下了扎实的基础。

五、加强金融监管，扎实推进和谐金融建设

(一)加强力量，努力提高金融监管水平

按照支行年初的工作部署，乐清市人民银行认真研究制定综合业务检查方案，成立领导小组，明确职责分工，分别于4月份、7-9月份组织实施对温州商行柳市支行、工行乐清支行的综合业务检查。综合业务检查中，抽调各股室的业务骨干9人，历经近三个月，投入180个工作日，集中精力和时间对两家检查单位开展全方位、长时段的金融业务大检查。对检查中发现的问题，督促其整改落实，并依法分别处以5万元和16万元(外汇)罚款。通过综合业务大检查，有力地促进辖内金融机构增强依法合规经营意识，自觉维护金融稳定。同时加强对农村合作银行缴存法定存款准备金、空头支票的处罚和现金等专项管理力度，依照法定程序，处罚了5家相关单位，共罚款114940.9元，有力地提高了人民银行的执法能力和权威性。

(二)探索尝试新举措，努力维护辖区金融稳定

1、首次推出了金融风险提示制。乐清市人民银行针对乐清市经济金融运行情况，以行长联席会议为载体，首次向各金融机构发出对当地经济金融运行走势予以密切关注的提示。金融风险提示制的推出有效延伸和拓展了基层央行贯彻宏观调控意图、维护辖区金融稳定的手段，使基层央行和金融机构有了新的沟通交流平台，并由此促成了定期交流的长效机制，更好地促进当地经济金融健康有序地发展。

2、主动配合乐清市政府开展专项整治非法金融活动。自9月份开始，在乐清市委、市政府的领导下，乐清市人民银行本着“不缺位不越位”的工作原则，积极提出政策建议，并配合有关部门开展专项整治非法金融业务活动，得到市领导充分肯定。

六、认真落实党风廉政建设责任制

支行于年初制订了\_\_年党风廉政建设和反腐败工作意见，印发了支行《党风廉政建设责任制量化考核办法》，分解了党风廉政建设主要中心任务和《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》的贯彻实施。坚持教育制度监督三者并重的原则，完善反腐倡廉工作机制，构建惩防腐败体系。与各股室负责人签订党风廉政责任书，按照“谁主管、谁负责”的原则，层层明确责任，抓好责任分工、责任落实。严格执行领导干部报告个人有关事项规定，健全纪检监察每月谈制度，开展每季警示教育，半年员工思想动态反映;继续抓好领导干部廉洁从政“九个不准”和“三个从严”的落实，不断深化对纪检监察工作重大意义和作用的认识;进一步深化行务公开工作，完善支行集中采购制度，围绕“权、钱、人”三个环节，从制度措施和工作创新上抓好源头预防监督制约工作，使重大决策、重要事项、重点工作能始终处于全行干部职工监督之中，形成群众监督制约的良好机制。

**银行年终工作总结结束语篇十**

20xx年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设和各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功;5月——9月终于在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上;10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

在衡南县志的宣传册里，我们加入了“建设银行衡南支行”的名字，让它载入史册，我们把银行卡，信用卡，电子银行带入了千家万户;让全新的服务理念和品牌形象在衡南县扎根;通过与衡南县政府的互动合作，吸引了大批的优质机构企业大户。在不断开拓过程中，我们总结，筛选，维护，差别化分层管理，使衡南支行的客户结构不断地优化，中高端客户在我行贡献占比大。

1存款

截止12月底，我支行全口径存款万元，完成市分行计划%，其中公司存款万元，个人存款万元。全年开立对公账户户，其中有衡南县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户;也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等;还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约户，其中白金级客户名，金级客户名。

2资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止20xx年底，我支行成功发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

3中间业务收入

全年实现中间业务收入万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入来源渠道也慢慢拓宽。

4产品完成情况

电子银行的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中网银户，手机银行户，电话银行户，短信金管家户。信用卡完成张，代理保险万。

1成功建立衡南建行的品牌形象。

“客户”和“服务”是我支行建立品牌形象的两大主题。对于新成立的支行来说，一开始就把目标客户群锁定在了高中端客户的发掘和维护上，这奠定我们衡南建行的优质形象，有优质的客户就会有优质的银行与其相得益彰。在高端客户的发掘上，支行领导班子采取了\"一户一策”的方法，依靠政府机构提供的相关资讯，一个个单位走访，一个个领导负责人办公室去拜访，去了一次，再去一次，在一次次地与客户的真诚走访和互动中，建立了银政，银企良好的合作关系，成功地在县两会上亮相，召开了云集工业园负责人座谈会，中小企业主信贷营销会等等，以谦恭真诚的姿态迎接每一位贵客。

2积极的投入到衡南县域经济的发展当中

1)为财政等大的机构客户提供金融服务

财政是我支行重点维护和服务的单位，支行已成功开立非税股，经济建设股，国库股，集中支付股几个重要账户，并成功依靠重客系统，为财政提供了非税集中收缴业务和财政零余额账户支付的金融服务。依靠财政系统的支付拨款职能，支行努力沉淀其下游资金，营销下游机构开户，实现资金和客户的归集。

2)加强银政，银企合作，吸引国家级大型工程项目

衡南县新县城正飞速地建设和发展当中，支行重视与政府的沟通协作，抢在同业前面，开立了几个重点工程项目的账户。下半年湘江土谷塘水电站和东莞汇景集团账户的两个大型项目的开户让衡南支行在衡南县的金融市场站稳了脚跟，对公业务飞速发展。

3)联动营销显成效

企业的开户带来了大批个人客户，个人客户带来了产品的营销，产品的营销又牢牢绑住了现有的高端客户，高端客户所属的公司账户开到我支行。这一系列的连锁效应就是我支行业务良好循环的一个缩影。这样的良好循环让我支行形成了一个牢固的发展关系：衡南支行，客户，第三方。

3成功打造一支和谐精英团队

银行可持续发展依托的是整个员工队伍的战斗力和潜力。衡南支行是一支年轻队伍，也是一支朝气蓬勃，不怕挫折，积极向上的队伍。在支行领导班子的正确领导下，这支队伍有严谨的合规操作意识，对法律法规和行为规范准则有清醒的认识，风险防范和内控管理做的非常好，除了会计核算之外，这支队伍团结协作，主人翁意识强烈，以行为家，把整个队伍的发展与自身的发展牢牢绑在一起。即便是在经费不足，压力较大的情况下，依然热情地工作，完成市分行安排的各项任务。

1目标：要迅速形成一个县支行的业务规模，全口径存款达到3。5个亿，贷款余额1个亿，中间业务收入200万左右。

2措施：

1)做好市场调研工作，继续营销大的对公项目。衡南县域经济发展还在上升期，还有巨大的市场潜力有待挖掘。我支行近期将促成县财政局更多的专项资金科室在我支行开户，依靠财政局这个源头，延伸下游公司项目;促成国土资源局土地储备中心在我支行开户，联动下游房产公司或私人客户开户;营销没有涉及的农，林，水利项目，走进县域的医院，部队和学校。

2)提高团队整体核心竞争力。工商银行已进驻衡南，必须提高整个团队的忧患意识，而不能在现有成绩面前沾沾自喜。只有更迅速地发展才能不被激烈的竞争给淘汰，只有不断地前进和完善自身素质才能屹立不倒。服务必须更上台阶，完善网点的硬件设施和环境护理，减少客户排队时间，拓宽客户交易渠道，为高端客户更优质的温馨服务。员工提高产品知识更新能力，加大业务学习力度，以最专业的素质让客户信服。

3)加强信贷营销，使中间业务收入成为亮点而不是短板。加强对中小优质企业的营销和筛选，加大投放力度，继续与企业和政府进行良好互动，采集有效地资讯，大胆走出去营销，实现中间业务收入的大幅度增长。

4)总结归纳现阶段发展的经验和教训，去粗取精，吸取兄弟行的宝贵经验，以空杯的心态进入支行的成长期。继续把“客户”和“服务”两大主题放第一位，并不断地升级适应日趋激烈的金融竞赛，编制客户树状结构图，科学管理现有的客户，不停地总结和细分客户群体，不同的客户群体设定不同的维护方案。

展望20xx年，尽管我们前进的途中将面临许多新的挑战和各种困难，衡南建行全体员工始终以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度加倍努力工作，认真做好自己的事情，按照市分行的部署和经营目标，扎实推进各项工作，把握好市场节奏，抓住关键要素，提高营销技巧，我们就一定能够抓住发展机遇，迎来更加美好的明天!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找