# 银行单位工作总结最新版

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-12

*银行单位工作总结最新版5篇忙碌而又充实的银行单位工作已经告一段落了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，为此要我们写一份总结。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结最新版，希望对大家有所帮助。银行单位工作总结最新版【篇1】20\_\_年9月，...*

银行单位工作总结最新版5篇

忙碌而又充实的银行单位工作已经告一段落了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，为此要我们写一份总结。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结最新版，希望对大家有所帮助。

**银行单位工作总结最新版【篇1】**

20\_\_年9月，我有幸从东电支行调到了支行公司业务部。

全新的领域、陌生的业务、复杂的财务数据……对于一个学法律的人来说，要重新整合自己的知识架构，重新接受一个全新的业务领域，“冰冻三尺，非一日之寒”。

在同事们的帮助下，我学会了怎样分析企业的财务指标，学会了怎样给企业做信用评级，学会了怎样分析企业的发展前景，学会了从细微中灼见真知，学会了自我保护和自我成长。

在部门的推荐和鼓励下，我参加了省分行It蓝图培训，并对全辖对公人员做了转培训，蓝图上线，任重道远。

在主任们的教导下，我慢慢接受了营销客户的理念、懂得了充实工作的点滴、体会了面对客户将心比心的真诚。愿意与支行共同发展、共同成长、共同进步，在提升自己的业务素质与服务技能的同时，也为自己的职业生涯划上浓墨重彩的一笔。

新的一年制定新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

1、继续做好行政事业存款的业务发展

继续巩固并加深与成都市社保局的合作关系，重点关注成都市新农保政策的出台和试点区县推动情况，尤其是国家补贴资金的划拨途径是否通过成都市社保局，利用营销新农保的市场机会稳步做强全辖社保基金存款总量。

加强对社保局的服务和营销，扩大代发、代扣的合作范围，并由此切入银行的其他金融服务，深入合作，推介使用适合社保局的结算产品，如人行小额支付定期借记业务，中央财政授权支付，增加中间业务收入。

关注成都市社保业务下沉社区的进展，下沉后可能会在社区大量使用PoS刷卡缴费，加大我行对社区的渗透力度。同时做好高层营销和日常营销，了解业务信息，力争20\_\_年月均增长5000万元，力争一季度增长20\_0万元，20\_\_年全年增长80000万元。

2、继续推进网点转型工作的顺利开展

通过网点建立多渠道产品、宣传服务模式，大力拓展基础和有效客户，逐步提高网点对公存款的持续性营销力度，有效整合现有产品和服务，积极开发满足不同客户需求的新产品和服务，以客户为中心，有效搭建“三个制度平台”，本着“网点发展，人人有责”的理念，多渠道、全方位提高产品销售能力，增强员工主动销售能力，实现网点对公营销能力，并通过及时的激励约束措施，使营业网点能圆满完成公司金融业务转型的达标升级任务。

3、继续完善It蓝图上线的相关培训

长线跟进对公存款培训的进展，积极完成ccmS及企业征信外围系统的培训，并完成对公司业务操作人员的转培训，配合支行蓝图工作小组，顺利完成明年的蓝图上线工作。

协助贸易融资团队，继续做大贸易融资业务，推广国内结算产品，提高我行的中间业务收入。加强理论业务的学习，响应部门的号召，为管理授信客户做好充分准备。

“凡事用心就好！”感谢支行给予的机会，感恩部门对我们的支持，相信我一定会用心的做好今后每一天的工作。

**银行单位工作总结最新版【篇2】**

上半年的银行工作已经结束了，是时候对自己的工作进行一个总结了。

一、不断加强学习，提高自身素质

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的.基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻‘的思想，开拓进取，不断创新当前

\_\_已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于\_\_银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了\_\_行的品牌形象。虽然\_\_行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为\_\_行的青年员工，我们要坚定\_\_行改革的信心，牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造\_\_行良好的的形象，打造\_\_行一流的品牌。为了\_\_行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反鐀给后台科技部门，便于其研究开发新产品彧整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以\_\_行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

**银行单位工作总结最新版【篇3】**

\_\_年对\_\_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。在全体员工的共同努力下，\_\_路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，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，实现了各项业务的全面、快速增长。现将\_\_年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向\_\_项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\_\_、\_\_两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\_\_万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\_\_科技、\_\_等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：\_\_年\_\_路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\_\_支行举办的各种活动，在行庆\_\_周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在\_\_年的工作中，\_\_路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户

**银行单位工作总结最新版【篇4】**

20\_\_年，在分行党委、行长室的正确领导下，\_\_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，在上半年度取得一定成绩。

截止到20\_\_年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

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

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

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

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、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、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。

2、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位置，对私存款中网点入围率40%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展VIP客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

一是针对网点制订了本外币存款计划奖励方案、标杆管理方案，明确当季目标；其中突出VIP客户争揽的重要性，为此支行制定了专项奖励方案，通过数据分析、资源投入、联系拜访等方式，开展营销，在支行本部探索深耕新区高层白领新渠道，与台协共同举办活动，吸引更多的外资白领；

二是针对员工制订了个人吸存精英奖励方案，发挥员工个人争揽存款的积极性；

三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变以往时点低、日均高的局面。

三季度始，支行出台了《三季度业务节节高方案》，《对公项目组时点考核方案》，突出奖励存款执行、VIP客户拓展和中间业务达标，使各部门及网点明确了三季度的工作重点。无论存款，还是中间业务，支行对每个网点、业务发展部对项目组都制定了清晰的确保量和确保项目，并细化到每月。每周通报业务进展，每月及时兑现奖励，调动了员工的工作积极性，推动业务长足稳步发展。

二、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。

三、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、加强对新项目争揽。

累计争揽新项目\_\_个，注册资金合计达\_\_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\_\_等纷纷落户我行。

2、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。

3、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。

四、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、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\_\_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—\_\_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，\_\_公司国际结算量达\_\_亿美元，\_\_结算量达\_\_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。

2、零售给款：

在有效防范风险的前提下，结合20\_\_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\_\_万元，较同期增幅为\_\_%。

3、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\_\_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\_\_新品业务的市场占有率提升。

五、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、制定\_\_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。

2、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。

3、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门20\_\_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，组织评寻慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。三季度业务主管案例大会演，对实际工作中发生的具体案例进行生动形象的剖析，以点促面，进一步加强“合规文化”建设，切实强化员工工作责任意识、制度执行意识和内控主动意识。四季度举办业务主管座谈会，对20\_\_年风险性业务差错进行逐一分析讨论。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自年初开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强了精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

**银行单位工作总结最新版【篇5】**

20\_\_年一季度，\_\_支行实行产品经理竞聘制，旨在提高各项产品在沧州分行的竞争力，同时使得青年员工在工作当中得到锻炼，工作责任心得到加强。我有幸成为九名产品的经理中的一员。20\_\_年旺季营销，东光支行秉承沧州分行国际部的发展思路，围绕“客户拓展、产品创新、业务合规”三个主旨，稳中求胜，不断攀升，在20\_\_年一季度旺季营销工作中，国际业务各项指标都取得了不俗的成绩。从中有以下几点总结：

一、 关于指标

1、指标情况：20\_\_年一季度，在国际收支客户激活中，东光支行计划完成15户，实际完成18户，计划完成率120%，在县域机构中排在南皮支行和黄骅支行之后，位列第三。在外汇账户新开立中，东光支行计划完成3户，实际完成9户，计划完成率300%，县域机构排在肃宁之后，位列第二。在国际收支量中，东光支行计划完成400万美元，实际完成391.85万美元，计划完成率97.96%，县域位列第七位。

2、指标分析：经过东光支行全体员工的不懈努力，东光支行国际业务整体业务指标可圈可点，收支客户激活和外汇账户开立都位在前列，成绩不俗，这和我行领导正确领导以及整个东光支行团队上下一心齐心努力密不可分。同时，我们也从中发现自身不足，国际收支量一直是东光支行的短板、先天不足。缺乏收支大户的支撑，以及有效客户数量的不足都是制约东光支行国际收支甚至是东光支行国际业务长远发展的关键因素。

二、关于东光支行

1、我行国际业务的发展。20\_\_年至今，我行从起初国际业务客户的3户到今天的55户，国际收支量从起初的几万美元到20--年的1400.56美元，对于一个开办国际业务仅仅两年，当地国际贸易并不是非常发达的东光支行来说，发展速度不可谓不迅速，取得这样的成绩离不开我行行领导的正确领导以及东光支行全体员工的努力。我行秉承沧州分行国际业务的工作思路，在缺乏国际收支大户的不利条件下，从小户抓起，积极拓展包装机械产业，聚沙成塔，同时，也从国际收支客户维护上下功夫，突出我行国际收支的产品优势，夯实客户基础，以此发掘更多、更有价值的国际收支客户。

2、我行国际业务存在的不足。

(1)当地的国际贸易不是非常发达，这是我行国际业务的先天不足，再加上当地收支大户落户他行，业务持续稳定，我行的难以介入，成为我行国际业务发展的制约因素。

(2)我行员工整体国际业务素质不高。由于我行开展国际业务时间不长，整体员工数量的缺乏，造成了熟练并且精通该业务的人员严重匮乏，提高员工业务素质，培养国际业务人才成为我行国际业务发展的重中之重。

三、关于业务合规

由于我行发展国际业务的时间并不是很长，人员素质的参差不齐，业务基础的薄弱，经办业务的经验不足，再加上实际业务的繁琐、复杂，人员在经办类似业务的时候，出现了各种问题，对于业务的风险审慎不足，给予了我行深刻的教训。面对复杂多变的内外部经营环境和日趋严厉的监管政策，我行以监管部门关注事项和屡犯差错为重点，对辖内外汇业务合规情况进行核查，查漏补缺，以查促学。加强支行外汇业务真实合规性审核，严格落实展业原则，审慎性审核，规范操作，进一步提升政策执行力和合规经营意识。

四、关于自身发展

身为对公柜员的我，临危受命，有幸成为了国际业务的经办人员，在国际业务的经办过程中，我对国际业务的喜欢已经流入到血液中，荣耀和光辉集于一身，这么好的机会，我将铭记于心，并继续把东光支行国际业务做大、做强，再次感激东光支行领导班子给予我这次机会!

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