# 银行2月工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-06-17

*小编为大家整理了银行2月工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了银行2月工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行2月工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：银行财务2月份工作总结

银行财务2月份工作总结

银行财务2月工作总结的进行能有效地发挥员工们的主观能动性及工作积极性。银行财务2月工作总结是找总结网小编为大家带来的，希望对大家有所帮助。

【1】银行财务2月工作总结

一、费用成本方面的管理

1.规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2.在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

(1)按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

【2】银行财务2月工作总结

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。努力提取高提解、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取系，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。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

【3】银行财务2月工作总结

一、内部控制管理的基本情况

支行本职设置办公室、人事监察部、计划信贷部、市场客户部、财务会计部、国际业务部、合规部七个职能部室，一个工会办公室、一个党委办公室。辖属营业部、\*\*支行、\*\*支行、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*\*分理处、\*\*分理处十一个营业机构，另设\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*6个储蓄所。到10月末全行员工\*\*人，其中长期合同工\*\*人，短期合同工\*\*人。在机构上设置上做到职能部门横向平行制约，前后台业务分离;在岗位配置上做到人员落实、职责明确;在制度建设上做到文件传递上及时，贯彻学习到位;在制度执行上严格要求规范操作，努力降低操作风险;在制度保障上坚持加强自律监管和再监督力度，为内控管理保驾护航。总体上讲，我行内控管理工作是领导重视、组织落实、职责明确、三道防线环环相扣、风险防范能力日益提高。

二、当年内控管理采取的主要措施、取得的效果和成绩

为确保全行内控管理的良好态势，今年以来我行在内控管理工作上采取了以下措施

1、领导重视，组织落实，20XX年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计\*次，参加人员\*\*人次，根据行长室要求制订了工作计划，完成了\*\*主任\*\*\*、\*\*分理处主任\*\*任期内的责任审计;\*\*储畜所、\*\*储蓄所、\*\*储蓄所、\*\*分理处业务审计工作;重要岗位责任移交\*个人次;支持分行审计处人员调用;对监管中发现的问题进行延伸检查;建立了问题整改台账;督导了内控评价自查自纠工作。

2、及时传达银监会、人民银行、上级行新政策、新制度、新办法。据统计，到9月底共向支行本级转发内外部上级行业务性文件十多只，向营业机构转发内外部上级行业务性文件\*\*多只，收文后及时组织了员工学习，强化了全行员工熟练掌握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*委员会，调整了\*\*审查委员会、\*\*\*\*\*委员会、\*\*\*\*\*领导小组、\*\*\*\*领导小组;出台了\*\*年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核内法、工资分配办法、\*\*\*工作质量考核办法;修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

4、高度重视存在问题，明确落实整改责任，扎实抓好整改工作。整改工作由支行合规部门牵头，各业务主管部门督办，问题存在单位落实整改。合规部门建立全行性整改台账，对今年来上级行各种内外部检查出来的问题及整改结果逐一登记，并对业务主管部门发送《\*\*通知书》，全程监控各单位的整改情况;业务主管部门对上级行各种内外部检查及季度自律监管中存在问题建立系统整改台账，并根据《\*\*通知书》深入基层抓整改落实;问题存在单位重点落实整改责任人，坚持谁经办，谁整改，谁不整改处理谁原则。通过责任到位，纵横结合措施，除客观原因确难整改外，做到整改不留死角，不走过常

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。\*月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照\*\*银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处罚，共处罚\*\*人次，金额\*\*元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

第2篇：银行工作总结2

银行工作总结

上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了xx城市转型和新农村建设。

一、经营指标完成情况

前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：

——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额xxx万元，较年初减少xxx万元，下降10.4%。

——人均存款增加。6月末各项存款余额xxxx万元，人均存款xxxx万元，同比增加xxx万元，增长33.64%。

——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润xxxx万元，同比增加34万元，增长4.3%。

——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额xxx万元，较年初下降xxx万元，占比下降xxx个百分点。

——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。

——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。

——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。

——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。

——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

1、立足项目贷款，积极支持xx市城市转型。一是认真落实市分行年初《客户营销规划》，采取市县行交叉调查、联动调查等方式，大力营销项目贷款。前6个月，全行共受理、调

查各类贷款97笔、111651万元，其中：新营销贷款项目18个、69210万元;向省分行上报xxxxx等3000万元以上项目贷款5个、66000万元，已经省分行审批发放1笔、4000万元。二是围绕xxxx市城市转型，深入营销低风险贷款。今年3月17日，xxxx被国家列为首批资源转型城市，在市委、市政府规划的38个转型项目中，有30个项目的65亿元贷款符合xxx行信贷政策。据此，我行紧抓机遇，积极参与和支持xxxx市城市转型。5月初，配合市发改委、人民银行召开包括金融机构与中小企业对接在内的“五对接”会议，签订意向性贷款协议8份、28000万元;6月底，协助市乡镇企业局召开全市农畜产品加工产业经济转型阶段性总结会议，遴选介绍农畜产业贷款项目22个，资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，xxx县支行上半年营销财政性涉农资金存款3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，xxx支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销xxxx城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，前6个月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

(二)突出理性发展，全力防控信贷风险。

为进一步夯实信贷管理基础，我行将2024年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类127条;止5月底，所有问题已全部整改到位。二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市2024年以来的400份信贷档案进行集中整理归档;严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔、32000万元;利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径，发现、化解cm2006系统预警信息、刚性约束45个。四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”，前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108份，发现风险问题13个，提出改进意见13条;6月初在xxx县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”，从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况、cm2006系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分，督促管户信贷员落实责任，加强监管。五是全力清收不良贷款。 考试大网站整理

通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式，上半年全行共清收不良贷款812万元，完成省分行下达全年清收任务的105%，在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下，不良贷款占比下降了0.19个百分点。六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用，6月初，会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议，支持农发行历时半个月全额收回2024年到

逾期合同收购贷款3100万元。七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中，根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限，密切关注贷款到逾期情况，加强库存监管，加大促销力度，按照企业结算周期督促大宗农副产品交易货款及时回笼归行，并采取上年贷款收回情况与新增贷款挂钩的方式，争取在7月末8月初新的经营周期到来之前，实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

(三)围绕业务发展，不断加强内部管理。

今年，我们坚持“内外兼修”的原则，一方面努力拓展信贷业务，一方面更加注重精心打造二级分行经营管理平台，全面做好各项内部管理工作。一是按照“总量控制、均衡实施、适时调节、弹性管理”的要求，加强资金运营和头寸限额管理，上半年旬均头寸占用294.5万元，同比减少171.4万元，月均资金运用率达到了102.28%。二是进一步规范和完善市县行绩效考核制度，围绕重点工作，动态调整分值，加重挂钩力度，细化到岗到人，前6个月共挂钩各基层行部考核费用32.5万元，奖励1.86万元，扣罚4.2万元;挂钩绩效工资

1.4万元，奖励780元，扣罚3940万元;挂钩市分行机关考核费用2800元。三是分层完善“周例会制度”，加强执行力建设，进一步提高干部职工的工作效率和质量。上半年，市分行共组织召开周例会19次，安排工作514项，实际完成509项，工作完成率达到了99%。四是加强财会核算管理，逐户逐笔监测贷款利息收回情况，努力提高盈利水平，上半年贷款利息收回率达到70.14%，与上年持平;规范费用报账程序，打造“阳光财务”，尤其对各行部“一把手”直接经手费用和采购物品提出了禁止性要求。五是适时加强内控和安全保卫工作，进一步加强库存现金、重要空白凭证及ic卡管理。

(四)坚持以人为本，深入推进企业文化。

在积极促进业务有效发展、努力提高信贷资产质量的同时，我们坚持“两不误，两促进”的原则，全面开展了企业文化建设各项工作。一是将学习列入各项工作之首，通过党委会、中心组学习会、行务会、周例会等多种形式，全行全员、百分之百学习了上级行相关文件和制度办法，加强了班子队伍建设，努力了提高员工素质。二是充分利用“行长接待日”与市县行56名干部职工开展谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流，切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐局面。三是树立全新的企业形象，统一了办公用品，设置了形象专栏，配套了班前音乐，规范了行文和信息报道格式，多次与城市信用社协调，完成了楼体外形象标识的张贴悬挂工作。四是深入开展制度文化和专业文化建设，根据部室工作性质、员工岗位要求，征集、提炼、书写、张贴集体理念22条、个人格言48条;组织职工认真学习总行制定的《中国农业发展银行员工行为规范(试行)》，观看了礼仪视频讲座;序时开展文化月活动，6月中旬组织职工到刘家峡开展了野外拓展训练;制定、修改、完善各类制度办法，对现行的40个内部管理制度进行收集、筛选、整理，于6月初完成了企业文化《内部制度汇编》的编印、分发工作。

三、存在的困难和问题

一是xxxx市城市转型对信贷资金的需求量大面宽，为我行提供了难得的发展机遇，建议省分行能给我行以城市转型专项授信或专项贷款政策倾斜。二是粮改进展缓慢，全市51家

企业改制资金缺口2128万元，对我行贷款安全造成了风险隐患。三是目前我行已经营销的大唐风电、国投风电等大客户后续贷款需求迫切，对我行后续营销和客户维护工作提出了一定挑战。

四、下半年工作打算

(一)重点支持夏粮收购。认真落实国务院、银监会和总分行关于支持农业和粮食生产的政策要求，充分挖掘当地传统客户资源，在保证已有粮食企业收购资金供应的前提下，择优做好对符合条件的其他粮食购销企业的信贷支持工作，巩固和发展传统业务。

(二)持续抓好贷款营销。根据国家有关金融机构支持资源型城市转型的政策，一方面积极向省分行、总行申请资源型城市可持续发展专项授信或专项贷款;一方面根据我行年初制订的xxxx市分行2024年《客户营销规划》，积极做好辖区内重点项目贷款的储备、培育、营销工作。

(三)全力防范信贷风险。依然将风险防范放在各项工作之首，按照“稳健经营，重速度、更重质量”的原则，加大检查整改力度，规范贷款办理程序，适时进行监测控制，全面防范贷款风险，全力清收不良贷款，努力提高信贷资产质量。

(四)全面加强内部管理。完善各项制度，规范操作程序，深入开展执行力建设;树立正确的资金计划意识，努力实现借贷资金的优化配置;建立科学的绩效考核体系，深入推进岗位管理和绩效考核;加强内部控制和安全保卫，确保业务经营和各项工作安全运营。

(五)深入推进企业文化。积极探索有利于提高员工综合素质的激励机制;继续抓好以制度文化、行为文化、专业文化建设为核心的深层企业文化建设，增强员工的向心力和归属感，营造和谐共事的工作环境，努力做到以农为本求发展，以人为本促和谐。

(六)全面完成经营目标。进一步发挥二级分行管理平台作用，树立强烈的成本效益观念，增收节支，勤俭办行，严格控制费用支出，不断拓宽收入来源，进一步加大收息力度，努力提高经营效益，保证全面均衡完成全年各项目标任务。

第3篇：银行月工作总结

银行月工作总结范文

★WTT工作总结频道为大家整理的银行月工作总结范文，供大家阅读参考。更多阅读请查看本站工作总结频道。

从x月份开始参加省行的新行员培训至今，不知不觉间，我加入JH已有将近一年的时间，而正式从事现在这个综合柜员的岗位则只有半年的时间，在这半年的时间里，我经历了许多酸甜苦辣，认识了许多良师益友，也学习了许多经验教训，感谢HYZH领导们的鼓励和支持以及同事们的关怀和帮助，回顾过去的半年，现将工作做如下报告：

一、工作总结

1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着。还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率;勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这半年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

2、在思想方面，我不断地在进行转变。一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在HYZH领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于JH的客户层次较鲜明，特别HYZH的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

二、工作中存在问题

这半年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

1、理论水平不够高。虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

三、工作计划

下年是JH扩大市场份额，逐渐实现“两化一行”战略重要的一年，在2024年时我将吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快地成长和进步。其中，以下几点是我下年重点提高的地方：

1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作;

2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成;

3、要提高工作和学习新知识的主动性，特别是关于对公知识的学习，努力提高自身的工作效率和质量;

4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个部门，甚至是整个交行的高度上。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的专业技能，配合实际工作不断地进步。

第4篇：银行月工作总结

篇一：银行月工作总结范文 上半年，我行在省分行党委的正确领导下，认真贯彻年初全省农发行分支行行长会议精神，围绕工作重点，突出理性发展，持续抓好客户营销，全面夯实基础管理，下大力气防范信贷风险，努力提高信贷资产质量，有力支持了白银城市转型和新农村建设。

一、经营指标完成情况前6个月，我行业务经营同比呈现“两减三增四降”的特点，即：——贷款余额减少。截止6月底，全行贷款余额138139万元，较年初减少16058万元，下降10.4%。——人均存款增加。6月末各项存款余额23859万元，人均存款286万元，同比增加72万元，增长33.64%。——利润总额增加。在各项费用支出增加的情况下，上半年实现账面利润832万元，同比增加34万元，增长4.3%。——不良贷款及占比下降。止6月末，全行不良贷款余额4460万元，较年初下降812万元，占比下降0.19个百分点。——收入成本率下降。6月底全行收入成本率14.03%，同比下降1.4%，低于省分行目标值5.97%。——资产利润率下降。6月末我行资产利润率0.56%，同比下降0.24个百分点。——中间业务收入下降。前6个月全行中间业务收入9.4万元，人均中间业务收入1044元，同比下降284元。——贷款累放数量减少。上半年，全行累计投放各类贷款30408万元，同比减少6449万元，下降17.5%。——贷款累收数量增加。1-6月，全行累计收回各类贷款46510万元，同比增加8249万元，增长21.65%。

二、主要工作及成效

(一)明确工作重点，持续抓好客户营销。

1、立足项目贷款，积极支持白银市城市转型。一是认真落实市分行年初《客户营销规划》，采取市县行交叉调查、联动调查等方式，大力营销项目贷款。前6个月，全行共受理、调查各类贷款97笔、111651万元，其中：新营销贷款项目18个、69210万元;向省分行上报国投风电、银珠电力、中瑞土地等3000万元以上项目贷款5个、66000万元，已经省分行审批发放1笔、4000万元。二是围绕白银市城市转型，深入营销低风险贷款。今年3月17日，白银市被国家列为首批资源转型城市，在市委、市政府规划的38个转型项目中，有30个项目的65亿元贷款符合农发行信贷政策。据此，我行紧抓机遇，积极参与和支持白银市城市转型。5月初，配合市发改委、人民银行召开包括金融机构与中小企业对接在内的“五对接”会议，签订意向性贷款协议8份、28000万元;6月底，协助市乡镇企业局召开全市农畜产品加工产业经济转型阶段性总结会议，遴选介绍农畜产业贷款项目22个，资金总需求32亿元，申请银行贷款14亿元，其中有14个项目此前已与我行建立了16000万元流动资金信贷关系。

2、根据粮改现状，稳健支持农业和粮食生产。一是在认真执行政策、保证企业正常收购资金供应的前提下，适当控制粮油收购贷款投放数量，促销压库，积极调整和优化贷款结构。1-6月，全行累计发放粮油收购贷款13752万元，同比减少10196万元;支持企业收购各类粮油10964万公斤，同比减少2719万公斤;企业累计销售各类粮油26904万公斤、48308万元，同比增加4583万公斤、16601万元。二是逐步支持建立市县级粮油储备，稳定区域农业市场，不断寻求传统业务新的增长点。上半年，我行分别向会宁县粮食总公司和平川打拉池仓库投放县区级储备粮贷款1000万元和162万元，支持建立县区级粮食储备650万公斤和100万公斤。三是立足订单农业，优化承贷主体，全面支持各县区春耕生产。今年，我们推行“有减有增”的订单农业支持思路，投放以国有粮食购销企业为主要承贷主体的合同收购贷款6800万元，同比减少1690万元;投放以实际用于支持订单农业生产的农业小企业贷款、产业化龙头企业贷款6200万元。两项合计13000万元，同比增加4510万元;落实订单面积25.88万亩，同比增加11.38万亩。

3、结合县区优势，大力营销存款和中间业务。一是将吸收各县区财政性存款与对该县区贷款支持总量挂钩，会宁县支行上半年营销财政性涉农资金存款3839万元。二是将吸收同业存款与促进同其他金融机构合作挂钩，景泰县支行营销当地农村信用社同业存款1000万元，市分行营业部在去年营销白银市城市信用社同业存款1500万元的基础上，今年再次营销500万元。三是将中间业务营销与提高农发行结算手段挂钩，截止6月末，全行共办理银行承兑汇票业务16笔、950万元。四是将支持客户发展与参加农发行代理保险业务挂钩，6个前月全行代理保险业务65笔、12562万元，实现代理保费收入7万元。

(二)突出理性发展，全力防控信贷风险。为进一步夯实信贷管理基础，我行将2024年确定为全市农发行信贷业务“整顿规范年”，从“检查、规范、监测、防范、清收、处置、期限管理”等七个方面入手，全力控制和化解贷款风险，努力提高信贷资产质量。一是不断加大问题检查整改力度。上半年，围绕《贷款“三查”自查自纠方案》、《贷款合规使用审计方案》开展全行性信贷检查4次，发现不规范问题9类127条;止5月底，所有问题已全部整改到位。二是全面规范信贷管理基础。今年1月，对全市2024年以来的400份信贷档案进行集中整理归档;严格办贷程序，从4月份开始将各行部、相关部室贷款资料的完整性、规范性，贷款办理的时效性、合规性纳入市县行考核，挂钩绩效考核工资860元。三是认真做好到逾期贷款监测控制工作。上半年逐日逐户逐笔监测、收回到逾期贷款80笔、32000万元;利用非现场监管、全力收回到逾期商业性贷款及欠息等途径，发现、化解cm2006系统预警信息、刚性约束45个。四是督促信贷员全程加强监管。严格落实信贷员“贷后监管月报制”，前6个月共审查全市信贷员贷后监管报告108份，发现风险问题13个，提出改进意见13条;6月初在景泰县组织召开“全市信贷员贷后监管述职会议”，从述职报告质量、监管企业情况、现场答问情况、cm2006系统刚性约束化解情况、企业经营状况等5个方面评比打分，督促管户信贷员落实责任，加强监管。五是全力清收不良贷款。通过及早制定计划、按月下达任务、确定清收重点、序时抓好考核等方式，上半年全行共清收不良贷款812万元，完成省分行下达全年清收任务的105%，在6月底全行贷款余额较年初下滑16058万元的情况下，不良贷款占比下降了0.19个百分点。六是有效处置到逾期合同收购贷款风险。充分发挥政府在农发行支持订单农业中的信用平台作用，6月初，会宁县委、县政府召开全县17个乡镇负责人会议，支持农发行历时半个月全额收回2024年到逾期合同收购贷款3100万元。七是加强贷款期限管理。主要是在对景泰县啤酒大麦的支持中，根据企业的经营周期、风险承受能力以及贷款担保能力确定贷款期限，密切关注贷款到逾期情况，加强库存监管，加大促销力度，按照企业结算周期督促大宗农副产品交易货款及时回笼归行，并采取上年贷款收回情况与新增贷款挂钩的方式，争取在7月末8月初新的经营周期到来之前，实现9594万元贷款和6237万公斤库存“双结零”。

(三)围绕业务发展，不断加强内部管理。今年，我们坚持“内外兼修”的原则，一方面努力拓展信贷业务，一方面更加注重精心打造二级分行经营管理平台，全面做好各项内部管理工作。一是按照“总量控制、均衡实施、适时调节、弹性管理”的要求，加强资金运营和头寸限额管理，上半年旬均头寸占用294.5万元，同比减少171.4万元，月均资金运用率达到了102.28%。二是进一步规范和完善市县行绩效考核制度，围绕重点工作，动态调整分值，加重挂钩力度，细化到岗到人，前6个月共挂钩各基层行部考核费用32.5万元，奖励1.86万元，扣罚4.2万元;挂钩绩效工资1.4万元，奖励780元，扣罚3940万元;挂钩市分行机关考核费用2800元。三是分层完善“周例会制度”，加强执行力建设，进一步提高干部职工的工作效率和质量。上半年，市分行共组织召开周例会19次，安排工作514项，实际完成509项，工作完成率达到了99%。四是加强财会核算管理，逐户逐笔监测贷款利息收回情况，努力提高盈利水平，上半年贷款利息收回率达到70.14%，与上年持平;规范费用报账程序，打造“阳光财务”，尤其对各行部“一把手”直接经手费用和采购物品提出了禁止性要求。五是适时加强内控和安全保卫工作，进一步加强库存现金、重要空白凭证及ic卡管理;围绕今年我国“奥运年”稳定团结的大局，全面加强安全保卫与枪支器械管理，确保业务经营和各项工作安全稳健运营。

(四)坚持以人为本，深入推进企业文化。在积极促进业务有效发展、努力提高信贷资产质量的同时，我们坚持“两不误，两促进”的原则，全面开展了企业文化建设各项工作。一是将学习列入各项工作之首，通过党委会、中心组学习会、行务会、周例会等多种形式，全行全员、百分之百学习了上级行相关文件和制度办法，加强了班子队伍建设，努力了提高员工素质。二是充分利用“行长接待日”与市县行56名干部职工开展谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流，切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐局面。三是树立全新的企业形象，统一了办公用品，设置了形象专栏，配套了班前音乐，规范了行文和信息报道格式，多次与城市信用社协调，完成了楼体外形象标识的张贴悬挂工作。四是深入开展制度文化和专业文化建设，根据部室工作性质、员工岗位要求，征集、提炼、书写、张贴集体理念22条、个人格言48条;组织职工认真学习总行制定的《中国农业发展银行员工行为规范(试行)》，观看了礼仪视频讲座;序时开展文化月活动，6月中旬组织职工到刘家峡开展了野外拓展训练;制定、修改、完善各类制度办法，对现行的40个内部管理制度进行收集、筛选、整理，于6月初完成了企业文化《内部制度汇编》的编印、分发工作。五是积极组织和参与“献爱心”活动。月12日汶川县发生特大地震灾害后，5我行积极响应党中央、国务院和总行、省分行党委号召，情系灾区，全行动员，累计捐助款项37900元;捐赠衣物145件，被子31床，香皂、消毒液各1箱，为帮助灾区同胞共渡难关、重建家园尽了一份我们应尽的绵薄之力。 篇二：银行月工作总结范文 今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。(1)各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。2024年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5、紧抓清非收息工作不放松。今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘;另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

6、努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

(二)、深化改革，强化管理，提升服务品质，创建有海沧农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

1、今年以来，我行进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的积极参与和拥护;在收入分配改革方面，支行制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大调动了干部职工的积极性，很大程度地促进了业务的发展。

2、探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。首先是严格执行《海沧农行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯;其次是坚持加大监督检查力度。支行行领导每月至少应对基层网点检查一次，机关职能部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，每月出一份内部管理通报，把内部管理水平与效益工资相挂钩。三是建立中层干部警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层干部进行书面警示，直至免去职务。四是加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时,重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。五是创新管理方法，严管和科学管理相结合，力争管理上台阶。如重视内部综合管理网络和外部网站建设，提高管理效率，向科技要效益。成功建立了一套高效的内部管理网络，实现内部管理网络化、绩效评估数据化，促进管理上档次。成功建设了支行外部网站，宣传我行业务，加强与客户的沟通，成为推动业务发展的有效辅助手段。又如大胆探索首先在支行引入iso9000质量管理体系。在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于2024年7月份开始借助外部力量，启动iso工程，塑造服务品牌。作为厦门银行同业中第一例，我们通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3、开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。年初以来，支行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。我行一是坚持了去年“一流服务现象会”总结出来的一些行之有效的措施，如推行每周升旗仪式、班前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高;二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章，在这个活动之后，我行的业务成绩也逐步攀升。下半年，我行开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，通过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象;三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

4、坚持“人才兴行，以人为本”，着力推进“成才计划”和其他有效的举措，提高员工综合素质，营造精神和物质上良好氛围，充分挖掘员工的积极性和创造力。今年以来，行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划“，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。正是良好的机制，使全行员工形成了强大的内聚力和强烈的归属感，使海沧支行成为一个团结开拓进取的团队。今年以来，支行还特别设立了“成才奖”，做为鼓励员工成长的一项长期性措施。二是重视改善职工工作环境和工作条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、正确判断形势，充分认识工作中存在的不足

1、从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

2、从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下;二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务;三是我们的网点间发展非常不不衡。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。 篇三：银行月工作总结范文 自2024年总行开展内部控制综合评价以来，我行十分重视内部控制管理工作，把内控工作作为一项重要的工作来抓，在严格执行上级行制度、办法的前提下，针对\*\*支行实际，努力完善、细化内控管理制度，做精做细各项内控管理，为了实现经营目标，维护财产完整，保证会计及其他资料正确和财务收支合法，决策层的经营方针、经营决策能得以顺利贯彻执行，工作效率和经济效益能得以提高，我行坚持业务发展与内控管理并举的经营策略，在规范操作程序、降低金融风险中起到了积极促进作用。现将全行内控管理情况报告

一、内部控制管理的基本情况 支行本职设置办公室、人事监察部、计划信贷部、市场客户部、财务会计部、国际业务部、合规部七个职能部室，一个工会办公室、一个党委办公室。辖属营业部、\*\*支行、\*\*支行、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*\*分理处、\*\*分理处十一个营业机构，另设\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*6个储蓄所。到10月末全行员工\*\*人，其中长期合同工\*\*人，短期合同工\*\*人。在机构上设置上做到职能部门横向平行制约，前后台业务分离;在岗位配置上做到人员落实、职责明确;在制度建设上做到文件传递上及时，贯彻学习到位;在制度执行上严格要求规范操作，努力降低操作风险;在制度保障上坚持加强自律监管和再监督力度，为内控管理保驾护航。总体上讲，我行内控管理工作是领导重视、组织落实、职责明确、三道防线环环相扣、风险防范能力日益提高。

二、当年内控管理采取的主要措施、取得的效果和成绩 为确保全行内控管理的良好态势，今年以来我行在内控管理工作上采取了以下措施

1、领导重视，组织落实，2024年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计\*次，参加人员\*\*人次，根据行长室要求制订了工作计划，完成了\*\*主任\*\*\*、\*\*分理处主任\*\*任期内的责任审计;\*\*储畜所、\*\*储蓄所、\*\*储蓄所、\*\*分理处业务审计工作;重要岗位责任移交\*个人次;支持分行审计处人员调用;对监管中发现的问题进行延伸检查;建立了问题整改台账;督导了内控评价自查自纠工作。

2、及时传达银监会、人民银行、上级行新政策、新制度、新办法。据统计，到9月底共向支行本级转发内外部上级行业务性文件十多只，向营业机构转发内外部上级行业务性文件\*\*多只，收文后及时组织了员工学习，强化了全行员工熟练掌握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*委员会，调整了\*\*审查委员会、\*\*\*\*\*委员会、\*\*\*\*\*领导小组、\*\*\*\*领导小组;出台了\*\*年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核内法、工资分配办法、\*\*\*工作质量考核办法;修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

4、高度重视存在问题，明确落实整改责任，扎实抓好整改工作。整改工作由支行合规部门牵头，各业务主管部门督办，问题存在单位落实整改。合规部门建立全行性整改台账，对今年来上级行各种内外部检查出来的问题及整改结果逐一登记，并对业务主管部门发送《\*\*通知书》，全程监控各单位的整改情况;业务主管部门对上级行各种内外部检查及季度自律监管中存在问题建立系统整改台账，并根据《\*\*通知书》深入基层抓整改落实;问题存在单位重点落实整改责任人，坚持“谁经办，谁整改，谁不整改处理谁”原则。通过责任到位，纵横结合措施，除客观原因确难整改外，做到整改不留死角，不走过常

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。\*月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照\*\*银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处罚，共处罚\*\*人次，金额\*\*元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

篇四：银行月工作总结范文 \*\*\*\*\*银行工会在市联社、行党委和区总工会的正确领导下，在行领导班子大力支持和全体员工的努力下，认真贯彻“三个代表”重要思想，以服务经营工作为出发点，以开展社会主义劳动者竞赛为切入点，以稳定职工队伍、维护职工利益为着眼点，突出工作创新，制度创新和活动创新，全面完成“四好”工作目标。取得了较好效果。被\*\*区总工会评为“模范职工之家”。

一、工会组织巩固发展建设好。2024年，为进一步巩固基层信用社工会组织，合作银行工会加强支会内部的组织建设，着力抓好支会主席换届工作，依托行党政班子的支持，下大力气做好职工参政、议政工作，做好临时工入会工作，实现在岗员工全部入会。区行工会始终以“三个代表”重要思想为指导，大力加强工会建设，全面推动农村合作金融事业的改革与发展。着力实现、维护、发展全行工会会员的利益，工会是党领导下的工人阶级群众组织，维护职工合法权益，是工会神圣的职责。\*\*农业合作银行工会作为联系区行党委和职工群众的桥梁和纽带。在履行维护职能方面发挥着重要作用。当前，在新一轮的农村金融改革当中，各信用社、营业部部分员工在某种程度上存有消极情绪，合作行工会针对这一情况，积极参与协助区行党委和行政部门做好职工的政治思想和维权工作，工会主席亲自到各单位找职工谈话，从而保证了合作银行业务经营的顺利进行，保持了职工队伍的稳定;在工会自身建设方面，合作行工会结合当前改革中出现的新问题、新特点。切实加强了工会自身建设。为切实抓好这项工作，区行工会主席深入基层，研究讨论职代会作用。要求各信用社、营业部重大事项必须经职工代表大会研究决定。充分发挥了职工代表大会作用，使工会工作参与到信用社的民主决策、民主管理、民主监督之中，在合作行领导班子的大力支持下，我行工会要求凡是重大事项必须征求职工意见，特别是信贷审批、大额财务支出、抵债资产接收处置等问题，涉及到职工切身利益的重要决定都要通过职代会和职工大会审议通过。这些措施使我行职工的“主人翁”意识和民主意识得到了进一步加强。

二、工会会员队伍素质强化好。2024年，区行工会积极参与人事培训工作，开展各专业培训班，对部分业务骨干及优秀职工代表，定期进行辅导培训;同时组织()了工会财务人员进行业务培训，提高工会管理水平。举办了信贷、财务、安全保卫、存款及档案管理培训班。参加培训达到120多人次，从而提高了信用社员工的素质，为全面推动业务发展提供了有力的人才保障。

三、围绕经营工作竞赛活动开展好。2024年，区行工会围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，加强妇女工作力度，完善女工委工作，结合女工的特点开展“巾帼营销先进人物”评选活动，对全行营销工作做出贡献的女工给予支持和奖励。同时继续开展服务明星评选活动，收息能手和吸储状元评选活动和组织存款劳动竞赛活动，进一步调动广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。 今年以来，\*\*合作银行工会根据市、区两级工会工作的指导思想，不断完善工会自身建设，坚持“发扬好传统、创造新经验”的工作原则。紧紧围绕全行经营目标和改革重点，大力开展劳动竞赛，使职工的工作热情和聪明才智得到了充分发挥，为实现全行增盈目标和推动农村金融事业发展做出了贡献。 一是\*\*合作银行工会继续开展了“双先”竞赛，配合专业部门开展了信贷、存款等竞赛活动。先后发放竞赛奖金12000元，充分发挥了竞赛奖金的杠杆作用，使我行的各项业务实现了齐头并进，协调发展。工会结合区行业务经营难点，促进经济效益提高，与计划信贷科联合开展了“收息能手”和“收息状元”评选活动，收到了较好的效果。工会根据参赛单位各项收息增加额和收息率比评出先进信贷员和先进信贷主任，并给予奖金进行物质奖励和发给荣誉证书进行精神鼓励，此举充分调动了广大干部职工的积极性，全行信贷员深入企业、农户，采取现场办公，上门收息。做 到大额不漏，小额勤收。内外结合，上下联动，确保贷款本息应收尽收;并通过进一步完善贷款利息清收责任制，全面实行工效挂钩，加大考核力度。全面开展了一场户户见面、户户见钱的全方位利息清收攻坚战。使全行实收利息实现了大幅增长。截止12月31日，全行实收利息余额\*\*\*万元，区行工会全年评出了收息状元和收息能手5人;2024年，工会继续开展了“吸储能手”“吸储状元”和“服务明星”评选活动。全年评出“服务明星”6名，“吸储状元”和“吸储能手”各1名，工会拿出资金，加大奖励力度，对全行组织存款工作和服务工作做出突出贡献的个人给予奖励。同时区行工作继续开展了存款工作劳动竞赛，通过这3项劳动竞赛，进一步了加强柜台服务，在全行范围内迅速掀起规明用语、提高服务水平的热潮;为使全行的服务质量和服务水平得到提高。做到了工会工作即支持了行政工作，解决了业务难题，又维护了全行的整体利益，体现了工会组织的优越性。 二是以业务创新工作为载体，全面开展征收合理化建议和出点子、献计策活动。区行工会结合\*\*农业合作银行实际，组织开展了创新群众性合理化建议活动，发动全体员工提建议、献良策，全面推动我行管理制度创新、业务技术创新，使职工能以主人翁姿态关心信合事业，爱护信合事业。全行今年评出“最佳合理化建议”7条，并对建议者给予了物质奖励。在全行职工的共同参与下，针对职工关心的民主管理、生活福利和防腐倡廉等方面提出了大量的宝贵意见和建议，合作行做到了及时采纳、部署落实。 三是以全行职工运动会为平台，全力打造信合企业文化，努力提高全行员工凝聚力和向心力。2024年9月18日，\*\*农业合作银行工会组织召开了\*\*合作银行第五届田径运动会，本届运动会是我行又一次成功的体育盛会。全体员工欢聚竞技场，不仅锻炼了身体，而且增进了彼此之间交流，加深了彼此之间感情，磨练了意志。无论是精彩壮观的开幕式，还是运动员的顽强拼搏，各单位的组织有序，充分体现了我行员工团结奋进、精诚协()作、勇于创新、勇攀高峰的精神风貌。这次盛会充分展示了全行良好的运动水平和高尚的体育道德，同时也增强了员工的凝聚力、向心力，展示了集体的力量、团结的力量、拼搏的力量。通过举办运动会，达到了聚拢了人心、提升了人气的目的;四是区行工会继续在全行开展了“创建文明优质服务”活动，把文明用语、环境建设、工作效率等方面作为考评的主要内容，工会和存款科采取了明查暗访等手段，对全区网点进行了突击检查，对不符合要求的网点提出了整改意见，对资格不够的收回了奖牌，这项活动的开展使一线员工提高了服务水平和工作效率，改善了所容所貌，树立了\*\*合作行全新的形象。

四、转变工作作风，职工困难解决好。 2024年以来，全行工会工作始终围绕“千方百计把职工切身利益保护好、维护好”这个中心，在狠抓落实上下功夫、办实事。 一是区行工会拿出5000元资金对贫困户进行了慰问，并积极向区总工会提出帮扶申请，解决了困难职工作的生活问题;二是继续抓好“五斜建设，围绕降成本、降费用目标，发挥“五斜作用，今年对各单位的“五斜建设进行了检查，评出了为最佳小食堂;三是通过经费转移支付的办法，解决了部份信用社营业服装和开展工会活动难的问题，充分体现了区行工会对基层信用社员工的关爱。在全行职工的共同努力下，\*\*合作行的工会工作取得了比较好的成绩。但仍有不足之处。这有待于在今后的工作中加以改进。 篇五：银行月工作总结范文

一、围绕服务“三农”，大力支持粮食收购、储备、加工，进一步保护农民的种粮积极性。粮食安全问题始终是关系国计民生的大问题，经济发展粮为先，没有足够的粮食作后盾，其他发展就无从谈起。粮食安全实行政府首长负责制。为完成政府领导交给农发行的光荣任务，确保当地粮食安全，我们主动配合财政、粮食等部门，科学认定粮食购销企业的贷款资格，积极向上级行争取资金，充分保证了我市粮食收购资金的需要。止2024年底，我们发放了粮食收购、储备、调控贷款2437万元，支持收购地方储备粮1000万公斤、调控粮121万公斤，支持xx市康利源面粉厂收购小麦587万公斤，较好地保护了种粮农民的利益。企业科学发展观心得

二、立足农村基础设施，积极支持新农村建设，为xx经济跨越发展提供后劲。要想富，先修路。xx是一个县级农业市，也是一个旅游城市，农产品进城、工业品下乡和发展生态旅游，都需要公路作基础;新农村建设、全面实现小康的奋斗目标，也需要良好的农村公路建设。

第5篇：银行月工作总结

试用期工作小结 尊敬的各位领导、各位同事：

时光荏苒，岁月如梭。转眼我正式进入浙商银行工作已经四月有余。从2024年10月15日工作至今，我在领导们坚强的带领和同事们不懈的帮助下，我始终严格要求自己，努力学习，提高自身素质，浙商银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个来自基层的求职者来说，能够有这样一个机会进入浙商银行工作，对我来说是十分难得的机遇。虽然，我来之前有过在农业银行工作两年的经历，但在一个不同以往的工作环境中，我必须从头学起。

一、加强学习，注重业务能力提高 1.我狠抓业务知识。我利用工作之余的时间，紧紧围绕本职工作重点，加强学习有关经济、金融法律等最新知识，仔细学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等。在日常工作中，我虚心向同事请教，积极刻苦钻研新知识、新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能，增强自身业务素质。 2.我加强业务锻炼。融入浙商银行这个大家庭以来，我主要学习柜面现金等业务，要做好柜面工作，各项技能必须在原有的基础上加强锻炼。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要加强练习。在网点同事的帮助下，在自己的刻苦努力下，我 的技能水平渐渐提高，这样一来以后上柜柜面办理业务的效率也会随之提高。营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

二、严于修身，不断提升自身素质

有了业务知识还不够，银行业归根结底属于服务性行业，还得过硬的业务素质和道德素质。

1.职业作风提升。通过学习职业道德规范读本，我深知作为浙商银行员工，一定得经得住考验，经得起诱惑，微笑服务，举止文明。在银行工作存在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。 2.人际交往锻炼。虽然之前我在农业银行有过两年工作经验，但是在工作中还是会遇到不少的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，2024年10月至11月，我跟着大堂经理学习一月有余，已经在接人待物等方面有了长足的进步。 3.做好日常工作。在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都做到准时上下班，到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，尽管只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

总结这四个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢各位领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，与浙商银行同成长，共发展!篇二：银行工作小结

回顾过去，展望未来

时光飞逝，岁月如梭，转眼我重回工作岗位也已经一年多的时间，在这一年里我还是继续从事着储蓄业务，作为听潮路支行这个大家庭的一名员工。

在这一年里，我基本完成了平常所有的工作任务，通过一年来的工作，我的认知及操作能力，思想觉悟在三个方面都到提高：一是学习的自觉性主动性不断提高。促进了干学习，形成了自觉学习、勤奋学习、善于思考的新时尚;二是理论水平和业务水平不断提高;三是分析和解决实际问题的能力以及实践动手能力不断提高。 2024年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!

接下来会对这一年自己的表现做些许自我评价：

一、工作效率方面：

没有效率的银行工作注定只会滞后，不会发展，而我们所能做的唯独不断提高自身的技能好让自己能不断适应快节奏的变化。效率虽然不错，但仍有待提高，要不断熟悉和掌握业务的操作流程，好让自己能又快又好的完成业务。

二、工作态度：

在工作态度上，我自身认为我始终持有积极向上，迎难而上，遇问题不屈不挠，遇疑难杂症兢兢业业钻研的乐观态度。

三、团队合作：

听潮路支行从领导到员工都是与自身年龄相仿的同事，亦师亦友，时常相处地很融洽，团队的力量也是无限大的，这一年里，我们细心布置地职工小家还获奖了，这无疑是对我们这份团队合作以及这个集体所给予的肯定的表彰。

四、培训学习情况

美中不足的便是我自身还欠缺了许多上岗最基本的要求，现在都要求双证上岗，而我始终无法取得低柜上岗证以及最基本的临柜柜员所需要的反假币上岗证。虽然我至今无法取得，但我从未间断，坚持不懈的付出想让会让我自己摘得满意的果实。

每周一晚的夕会也给予了我们大家一个学习业务，最新文件的契机。大家通过每周的学习都能掌握总行以及银监会最新的指导思想以及方针，着实是一个很好的平台。 不足及改进方向： 在工作中，我还需学会理论联系实践，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

一、奋力学习，紧跟时代节奏。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变

化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的上行员工，是我所努力的目标;

二、精通业务，融会贯通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝

着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合同事把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。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高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，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，踏踏实实，要时刻告诫自己不忘记眺望另一个远方，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，争取更好的工作成绩。篇三：银行员工2024年工作总结

银行员工2024年工作总结

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的2024年，是辛苦的一年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，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。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。 业务知识方面，我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记王行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。又在张行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、

细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作程序办事，防范任何风险的发生。 工作态度方面，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，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。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。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工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，看 传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为中行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。篇四：2024年银行柜员工作总结 2024银行柜员年终总结 2024年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。 现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，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。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严

格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。 第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求

与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础;细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

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