# 银行单位工作总结实用

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-10

*银行单位工作总结实用5篇银行单位工作已经告一段落，过去这段时间的辛苦拼搏，让我们好好总结下，并记录在工作总结里。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结实用，希望对大家有所帮助。银行单位工作总结实用（精选篇1）一、工作成效及经营情况：储蓄...*

银行单位工作总结实用5篇

银行单位工作已经告一段落，过去这段时间的辛苦拼搏，让我们好好总结下，并记录在工作总结里。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结实用，希望对大家有所帮助。

**银行单位工作总结实用（精选篇1）**

一、工作成效及经营情况：

储蓄存款业务：截止20\_\_年12月31日，\_\_支行存款余额达 万元，较年初增长 万元，其中活期存款为 万元，较年初增长 万元，活期占比达 %;定期存款为万元，较年初增长 万元，定期占比达 %。储蓄存款完成计划任务的 %。

贷款业务：截至20\_\_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：

二、20\_\_年各项工作开展情况

（一）增强资金实力、壮大存款规模

面对总行于年初下达的全县存款新增10个亿的艰巨任务，\_\_支行全体员工同心协力，万众一心，把揽储作为重大任务来抓。年初，\_\_支行就抓住过年的有利时机，以文明规范服务为抓手，注重柜面服务质量，以良好的服务吸引客户来我支行办理业务；同时响应总行号召，加大宣传，张贴海报，以“存定期，送好礼”等形式吸引客户来我支行开户和存款；除此之外，支行行长和助理还带领客户经理主动出击，在春节期间，上门给大客户送去新年的祝福，加强了和客户之间的联系。通过多管齐下的形式，为全年的任务开了一个好头。同时，\_\_支行在日常工作中，非常注重保持和老客户

的联系，还通过多种渠道发掘新客户，继续夯实年初打下的存款基础

（二）严抓贷款流程，优化贷款质量

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”，力争将风险控制在可控范围之内。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。20\_\_年我行全年清收不良贷款 户， 万元。比年初下降 %。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。

（三）强化服务意识、丰富服务内涵

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。

三、存在的问题与不足

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，20\_\_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。

**银行单位工作总结实用（精选篇2）**

20\_\_年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，\_\_支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将\_\_年度工作总结如下：

一、\_\_年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额\_\_万元，比年初净增\_\_万元，比去年同期多增\_\_万元，完成市分行全年考核计划的\_\_%，旬均净增达\_\_万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达\_\_万元，月均达\_\_万元，同比净增\_\_万元，金融机构往来收入\_\_万元，同比增加\_\_万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额\_\_万元，比年初净投放\_\_万元。其中：私营企业及个体贷款\_\_万元，比年初下降\_\_万元；公司类贷款\_\_万元，比年初增\_\_万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入\_\_万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费\_\_万元，同比增\_\_万元；代理财产保险\_\_万元，同比增\_\_万元；实现手续费收入\_\_万元，同比增\_\_万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金\_\_万元，累计代销国债\_\_万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息\_\_万元，其中：清收本金利息\_\_万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产\_\_万元，完成全年任务的x%；保全\_\_万元，完成全年任务x%。年末不良资产余额\_\_万元，占比为\_\_%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降\_\_万元，不良贷款占比率比去年末下降\_\_个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入\_\_万元，占总收入的\_\_%，同比增\_\_万元，提高x个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息\_\_万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息\_\_万元，不良贷款清收利息\_\_万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损\_\_万元，同比减亏\_\_万元，剔除消化\_\_年前应收利息\_\_万元、抵债资产处置损失\_\_万元，经营利润达\_\_万元，超计划\_\_万元，同比增盈\_\_万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业部荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法

㈠强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。

一是统一思想早行动。\_\_年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增\_\_万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达\_\_万元，吸收养老统筹存款\_\_余万元。

三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断\_\_城区、\_\_镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。\_\_年\_\_城区、\_\_分理处存款净增\_\_万元，占全行净增额84%。

五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。

六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以\_\_镇为中心，以周边\_\_等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入\_\_万元，比去年同期增收\_\_万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

㈡适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们：

一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。\_\_年末私营企业及个人生产经营贷款仅\_\_万元，比年初下降\_\_万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。

二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业\_\_有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请\_\_万元用信规模，并在四季度注入流动资金\_\_万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合\_\_行实际的资产业务发展之路。

三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

㈢强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。

一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。

二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。

三是继续实施行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。

四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额\_\_万元，处置成交金额\_\_万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益最大化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。

五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽最大可能带动不良贷款本息的清收。如对\_\_、\_\_厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松”锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回\_\_贷款本息\_\_万元，\_\_厂贷款本金\_\_万元。

六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息\_\_万元，处置抵债资产\_\_万元，不良资产总额下降\_\_万元，占比下降\_\_个百分点。

㈣大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入\_\_万元，同比增\_\_万元，占总收入x%，提高x个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。

一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险保险资源的开发。

二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。

三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核；手续费收入严格按比例兑现到个人；对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。

四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入\_\_万元，同比增\_\_万元。

三、保障措施

㈠加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动。\_\_年是“制度落实年”。

一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有网络技术条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。

二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报x期。

三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、往来账务、库存现金等重点项目、重要环节的监控，有效回避财会风险。

㈡深入贯彻落实信贷新规则，强化贷后管理，坚决控制新的信贷资产风险。规范管理始终是加快发展的基础和前提，尤其是基于信贷资产质量差的历史背景和农业银行改制上市的迫切要求下，资产业务拓展必须更偏于风险防范。信贷新规则是信贷管理的纲领性文件，必须不折不扣实施到位。

一是严格信贷准入管理。信贷准入管理必须坚持统一标准、统一口径，严禁降低客户准入条件，做到宁缺勿滥，确保信贷资源有效配置。

二是严格授权管理制度，规范操作流程，严格执行审贷分离、平行制约等制度。不得越程序和逆程序操作信贷业务。加强客户部和客户经理爱行敬业意识和尽职水平，严把准入条件。全面真实反映客户信息，提高专业能力，坚决避免主观随意性和“量体裁衣”式习惯。信贷部要严格信贷审查，以各项信贷要求作为衡量客户介入的唯一标准，在政策上把关，认真履行审查职责，限定办结速度，规范细化贷审会运作程序，努力提高审贷效率。

三是加强贷款到期收回管理。建立了贷款期限管理的分期收回机制，从严控制贷款展期、借新还旧，规范收回再贷行为。四是强化贷后责任管理。\_\_年是实施贷后管理工程的关健年，我们通过建立风险预警及处理机制，规范、落实客户经理定期联系协调制度、风险经理定期风险分析预警制度、贷后管理定期报告制度，落实责任人责任追究工作，从根本上解决操作和决策流程不规范，贷后管理责任不落实的问题。

㈢加强内控制度建设，健全案防体系。

一是牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。\_\_年3月和6月分别开展了“案例教育月”和“安全教育月”两个活动，采用集中学习、专题辅导、开座谈会等形式着重学习各项规章制度和案例，提高了员工防腐拒变的能力，培养员工爱岗敬业讲奉献的职业精神，端正了行风，树立了正气。

二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的.以权谋私的腐败行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，加大案件防范力度和查处力度。支行监察部门通过组织人员开展有针对性执法监察，加强对自律监管的再监督。

三是继续把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

四是全面落实工作责任制及追究制度，加强职能部门职责，做到齐抓共管，共同防范，为业务稳健经营保驾护航，保持了我行建行\_\_年来无责任事故和案件的好成绩。

㈣加强财务管理，努力增收节支。

一是严格按权责发生制原则组织核算，将所有收入纳入账内核算，杜绝财务收入“跑冒滴漏”现象。严格落实《\_\_行财务管理办法》，会议费、业务招待费同比压缩20%，严格专项费用管理，对公杂费、电话费、差旅费实行限额控制。

二是压缩低盈利、非盈利资金占用。对营业网点库存现金实行比例控制，加强支行大库现金管理，做好票币的清理、整点、上介工作，全行库存现金控制在存款总额的x%之内。

三是加强资金营运，向内挖潜要效益。通过监控资金状况、分析资金供求情况、把握资金投向，充分利用资金时间差，做好资金灵活调度和运用。\_\_年全年上存资金达\_\_万元，月均达\_\_万元，同比净增\_\_万元，金融机构往来收入\_\_万元，同比增加\_\_万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

四、存在的不足

回顾\_\_年的工作，虽然取得了较好成绩，但仍存在一些不足，主要表现在：

㈠传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

㈡机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。

一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。

二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。

三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

㈢资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。

一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。

二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。

三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着\_\_改制全面到位，\_\_所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。\_\_农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。

在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

**银行单位工作总结实用（精选篇3）**

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户前年底

我从\_\_调到\_\_银行来，\_\_行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近\_\_万元，最高时点数达\_\_万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

2、树立大营销观念，已将\_\_电器公司培养为我行的基本客户

\_\_电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为\_\_万元，最高时点数为\_\_万元，在我行的结算量高达\_\_亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5\_\_元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

三、制订《重点客户服务与管理的实施细则》，狠抓项目管理工作，全面推行重点客户管理制度

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了\_\_×坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了\_\_证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

六、20\_\_年工作打算

20\_\_年，将进入一个斩新的世纪，在\_\_银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创\_\_×坡支行业务发展的新高。

(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户;

(2)进一步落实岗位责任制，确保客户部的每一项工作都有人抓、有人管，分清责任，并落实到人;

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

**银行单位工作总结实用（精选篇4）**

20\_\_是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

一、20\_\_年基本工作情况

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

20\_\_年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

一、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作

20\_\_年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

（1）严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

（2）坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

（3）提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

二、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

（1）存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

（2）积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如干部贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

（3）勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的`装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

三、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

四、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

五、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

（1）学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

（2）创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

（3）工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项目标任务作出自己的努力。

**银行单位工作总结实用（精选篇5）**

不知不觉间，试用期的工作就这么结束了。看到试用期结束的通知，我自己的心中都感到有些不可思议。这些天来，自己都沉迷在工作当中，现在为止，还有这么多的事情没有做完，不过转眼之间，试用期怎么就结束了？这真的很让我迷惑，但是仔细的想想，自己其实也参加工作有些日子了，这段时间的经历也确实不少。仔细的算算，确实应该结束了。

仔细的反思了这段时间的工作情况。确实，已经经过了不少的时间了，许多的东西也发生了改变。为此，我对这段时间的工作做一个工作总结如下：

一、培训总结

在开始在岗位工作前，我经历了一段漫长的培训生活。从基本的银行规定，到工作的方法和技巧。这段是时间，学习的东西非常的多，但是因为有详细的梳理，却又不显得杂乱。

在培训中，我还受到了不少同事的热情帮助，吸收了很多的实用的经验。这让我在之后的实践中有了更多的体会，收获颇丰。

在此之外，我还通过在培训外的学习，提升了不少。通过培训获得了经验，然后再在空闲的时候通过网络以及书籍，积极的学习经验。这些都是让我能顺利完成这次试用期的重要原因。在今后的工作中，我也会继续积极的提升自己的工作能力，增长自己的见识。

二、工作情况

这段工作期间，我作为一名试用期的工作者，尽管在经验和能力上都略有不足，但是我严格、努力的做好每一份工作，保证自己的工作，到位，仔细。几个月来，并没有出现重大的问题！

当然，因为经验方面的不足，也引起过一些客户的不满意，但是在吸收了这些经验后，我认真的改进了自己的工作方式。在后来的工作中有了更大的进步！

回顾这段日子，自己受到了同事很多的照顾，很多的时候，当自己的不熟悉或者遇到麻烦的时候，都是\_\_在一旁指点我、提醒我。能顺利的完成这段实习工作，也少不了大家的鼓励和帮助。

三、对自己的不足和未来的计划

通过这段时间的工作，我对自己的不足也有了很多的认识，但其中多数的问题，还是我在经验上的不足引起的！

在未来的正式工作中，我想先向大家请教经验，慢慢的累积，在工作中也多多体会，通过自己的感受，去累积属于自己的经验！让自己成为一名经验丰富的优秀员工！

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