# 2024年银行员工第二季度工作总结1000字左右(八篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-20

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**银行员工第二季度工作总结篇一**

第二季度的工作到今天又要告一段落了，在工作当中真的觉得时间过的特别的快，一下子又过去了三个月，又是一年的四分之一。在这一季度里面自己在银行领导的英明指导下，工作有方向，学习又动力，所以在岗位上面更加负责任地为客户解决问题，较好地完成了这一季度的工作，并且在这一季度获得了员工季度之星。但是我并没有满足于当前的成绩，因为我知道后面更多的挑战在等着我，还有很多的机会在等着我，我必须要咋工作中更加优秀才能够更好地抓住这些机会，所以我要总结自己过去的工作，发现问题并且及时改正才能够使自己愈发优秀，因此这一季度的工作总结如下。

或许是上一季度自己的工作完成的不错，所以在上季度末的时候给自己制定的计划非常的高，所以在这一季度刚开始的时候特别的不适应能够，让自己整天陷入高压状态中，觉得自己不这么多就不能够完成计划，在工作一段时间之后觉得自己的计划过于严苛，所以进行了适当地降低，但是自己并没有因此放松自己的要求，反而工作的时候更加有动力了，所以在银行工作中我认真负责的工作，并且积极地做好宣传工作，所以在这个月为客户办理业务的时候没有出现任何的错误，所以在员工满意度中名列前茅。在银行的理财产品的销售工作中，完成了信用卡xx张，理财产品xx万元，虽然在这个上面比不上公司的优秀员工，但是相对上一季度还是进步了不少的，而且距离最开始的计划目标也是十分靠近的。

（一）进步

作为银行的一名普通柜员，服务态度是极其重要的，所以在工作中我时刻要求自己务必要按照银行对员工的要求来，在工作中坚持以客户为中心，要求自己必须要又好的服务意识才行，所以在工作中我坚持真诚的服务态度和高效的服务能力来为客户解决问题，因此在工作中赢得了客户的认可。

（二）不足

现在的社会是复杂多变的，随着科技的发达交通越来越快，社会知识的更新迭代也越来越快，我们需要学习新知识的要求也越来越迫切，而我在工作中还是缺少了一点自觉性的，所以对待周边工作环境变化的感觉并不明显，因此对于新知识学习的态度也不够主动，总是需要银汉领导催促我们了，我才会去学习一点，这样的态度是不行的，所以我需要加强学习，对待新知识我也要保持敏感度才行，这样才能够更好地满足银行对于员工的要求。

**银行员工第二季度工作总结篇二**

年初以来，我行坚持以业务经营为中心，以支持农民和农村中小企业发展为主要对象，不断完善各项规章制度，强化内部经营管理，狠抓规章制度的贯彻落实，努力从源头上防范和化解金融风险，确保各项业务活动的健康、稳健、安全运行，取得了显著的内部效益和社会效益，为把庄河建成北黄海地区现代化生态型中心城市做出了积极的贡献。

(一)贷款情况

截至今年三月末，我行各项贷款余额为55,369万元，比年初增加36,129万元，增加187.78%。其中：农户贷款30,572万元,占55.22%。农村工商业短期保证贷款14,689万元，占26.53%。农村工商业短期抵押质押x款8,058万元，占14.55%。农村中长期保证贷款500万元，占0.90%。农村中长期抵押贷款1,550万元，占2.80%。

1至3月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%。

(二)存款情况

三月末，各项存款余额50,923万元，比年初增加24,604万元,增加93.48%。其中,储蓄存款余额23,476万元，比年初增加11,098万元,增加47.27%。对公存款余额为26,130万元，比年初增加12,189万元,增加87.43%。通知存款1,317万元，比年初增加100%。

(三)财务情况

三月末,我行实现各项业务收入为2,981万元，其中：贷款利息收入2,887万元，金融机构往来利息收入94万元。各项业务支出2,169万元，税前利润总额1,083万元，税后净利润812万元。

(四)监管指标情况

第一、资产负债状况。一是资产总额为69,974万元，其中：流动资产62,342万元(现金及银行存款554万元，存放中央银行款项6,735万元、存放同业款项2,340万元、短期贷款52,703万元、其他应收款12万元);长期资产 7,508万元(其中：中长期贷款2,663万元、长期投资3,000万元、在建工程2,217万元、固定资产净值179万元、贷款呆账准备554万元〈减项〉);递延资产124万元。二是负债及所有者权益总额为69,974万元，其中：流动负债57,778万元(短期对公存款26,131万元，短期储蓄存款24,557万元，同业存放款项6,000万元、应解汇款2万元、应付账款165万元、其他应付款754万元、应缴税金170万元);长期负债236万元(主要是定期三年以上的储蓄存款236万元)。三是所有者权益总额为11,961万元，其中:股本金11,000万元;盈余公积82万元、一般准备60万元、未分配利润819万元;本年税前利润1,083万元。

第二、资本构成情况。一是所有者权益为11,961万元。其中：实收资本11,000万元，盈余公积82万元，一般准备60万元，未分配利润819万元。二是表内加权风险资产57, 814万元。三是资本充足率为21.64≥8%行业监管标准。四是核心资本充足率为20.69% ≥4%行业监管标准。

第三、信用风险情况一是不良贷款率、不良资产比率均为零。二是3月末贷款呆账准备554万元。贷款损失准备充足率、资产损失准备充足率、拨备覆盖率均≥100%，控制在行业监管规定的标准范围之内。

第四、流动性风险情况。一是流动性比率107.90% (流动资产/流动负债)。二是存放中央银行款项6,735万元,其中:存款准备金 (执行11.5%的存款准备金率)5,856万元，存款备付金879万元，存款拨备率13.23%。三是贷存款比率(不含资本金)108.73%，含资本金贷存比率为89.42%。

(一)积极发放贷款，全力支持“三农”经济发展。

我行坚持以服务“三农”为己任，坚持服务三农、服务中小企业、服务百姓创业的经营方向，以高效、快捷、便利的服务方式，为农业、农民和农村经济组织的发展注入了5个多亿的信贷资金，为促进地区经济发展做出了积极的贡献。

第一、坚持以效益为中心，以服务三农为导向，全力做好贷款发放工作。年初以来，我行在确立经营目标和经营方针的基础上，组织信贷部门认真做好贷款的营销工作，确保信贷经营指标的完成。主要做法：一是充分发挥我行贷款审批时间短、贷款方式灵活、办事便捷的办事方式，不断扩大我行在社会上的影响力，营造良好的环境。二是在业务发展上注重自身的优势，以重点盈利业务为中心，重点发放企业贷款和个体经营贷款;以安全、稳定业务为基础，发放房地产抵押贷款;以服务三农为方向，积极探索农业生产项目的贷款;开辟信贷业务新领域，发放汽车消费贷款。三是加强同担保公司积极合作，扩大业务经营领域。我行成立时间短，缺乏客户的积累和客户对我行的认知度，通过担保公司的媒介作用，促进了我行信贷业务的发展。1至3月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%,超额完成计划指标。

第二、努力防范和化解信贷风险，确保信贷资产安全。快速推动信贷业务的发展是我们的重要工作，确保信贷资产安全运行是前提，是我行赖以生存的基石。为此，我们从贷款受理开始到贷款发放，严格按照信贷管理规定执行，按信贷业务操作规程发放贷款。对信贷业务进行实地调查，坚持双人调查，超百万的贷款项目，行主要领导亲临一线，搞好贷款选项，搞好资产评估。对担保公司提供担保的贷款，如果在生产经营上存在不安全因素，我行也不予受理，有效地保证了信贷资产质量，实现了到期贷款回收率和收息率均达到100%。

第三、坚持我行市场定位和经营方向，积极支持三农经济的发展。我行1至3月共发放贷款63,573万元，全部用于支持地方经济发展的需要，为企业经营和农民融资起到了较好的作用。涉农贷款快速向农村各乡镇推进，在机构网点少，信贷人员不足的情况下，克服各种困难，业务发展到我市20多个乡镇街道，覆盖乡镇面达77%。业务范围涉及农业种养业、林业、设施农业、旅游观光农业、水产业、制造业、商业服务业等领域。不断创新服务方式，不断完善抵押担保方式，采取最高额抵押循环贷款、担保公司担保、企业联保、机械设备抵押、权利抵押等方式，使不同产业都能得到信贷支持。以灵活、便捷的小额贷款扶持农户发展，积极扶持农业产业化龙头企业做强做大，实现银企双赢。

(二)调动一切因素，大力组织存款。

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行2024年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞2024年三月末赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。三月末，各项存款余额为50,923万元，比年初增加24,604万元，比年初增加62.18%。

2、提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

3、开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。

一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于3月20日，开办了七天通知存款业务，到3月30日，通知存款余额已达1,317万元。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

(三)加强会计基础工作，提高会计核算质量

一是认真测算财务收支状况，编制2024年财务收支等方面的财务计划。二是加强会计辅导工作，提高会计核算水平。在会计辅导工作上，根据辅导人员不足的实际，采取集中辅导、现场辅导、个别沟通的方式进行辅导。通过会计辅导工作，督促并规范了会计财务结算操作规程，防范了操作风险，对保障会计核算的正常运行起到了积极的作用。三是对全行固定资产和低值易耗品进行了核查登记，健全了固定资产和低值易耗品台账。四是改进核心系统的操作，使之适合我行业务特点。为了使现在应用的核心系统逐步适应我行业务发展的需要，1至3月我行多次与大连银行科技部沟通，提出了10余项特殊业务改进意见，得到了大连银行科技部的大力支持，已经逐项得到落实。五是开通大小额支付系统，解决结算不畅通的问题。从2024年三月份起，我行为了解决结算不畅通的问题，把大小额支付系统上线做为一项重要工作去抓。经过艰苦的努力，人民银行总行批准我行以间接方式加入支付系统。今年3月26日与兴业银行的专线连通。经我行与兴业银行大连分行进行系统技术测试，于三月10日正式开通大小额支付系统。大小额支付系统的顺利开通，不仅解决了我行建行以来全国联行结算不畅的问题，而且提升了我行在金融系统和社会各界的知名度，同时对于加速资金周转起到十分重要的作用。

(四)抓好规章制度的贯彻落实，促进各项工作走上规范化

在继续不断完善规章制度的同时，我行注重狠抓规章制度的落实，抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依，逐步实现规范化。在原有的84条规章制度的基础之上，我行根据上级部门要求和本行的实际情况增加了相关规章制度，主要有：一是按照银监局的要求,根据贷款新规的规定全面修改了贷款管理办法。3月13日出台了《庄河汇通村镇银行个人信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行法人客户信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行固定资产贷款管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行项目融资业务管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行个人贷款管理实施细则(试行)》5个信贷管理办法。二是为规范我行从业人员职业操守，提高从业人员职业道德和业务素质，维护银行业信誉，我们制定了《庄河汇通村镇银行从业人员职业操守规范》，具体规定了一般从业人员应当遵守的职业操守9条和董(理)事、监事和高级管理人员还应当遵守的职业操守5条。三是是为进一步提高我行内控和案防制度执行力，扎实推进案防工作有效开展，促进各项业务活动安全稳健运行，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》。

(五)抓好职工培训工作，迅速提高职工素质。

为适应我行业务经营发展的需要，迅速提高员工的综合素质，更好应对市场经济的挑战，打造一支高素质、专业化的员工队伍,先后举办了3期新职工强化培训班。通过强化培训，使新职工基本上了解和掌握涉及金融法律法规知识、业务知识、业务技能等方面的知识。使培训真正收到实效，达到预期目的，收到了预期效果。

(六)做好案件防控工作，防范和化解金融风险。

1、开展案件风险排查，使业务经营合规合法。根据大连银监局的要求，三月末我行组织有关人员认真开展了案件风险排查工作。在排查中，对1至3月的会计财务业务进行了检查。共检查业务总笔数14,356笔，金额40,025万元。其中：检查票据11,254笔，金额9,037万元;大额存款2,145笔，金额18,462万元;银企对账312笔，金额18,197万元。

从排查的结果看，未发现违章、违规、违纪、违法现象。通过排查案件风险工作,进一步提高了广大员工的政治、业务素质、道德素养和遵纪守法、防范案件发生的自觉性。

2、进一步完善案件防控实施方案。根据大连银监局的要求，结合本行的实际，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》，明确开展活动的目的与意义、指导思想、工作目标、基本原则、时间安排及推动方式。通过开展活动，切实解决一些在案防工作中存在的政策传导不及时、理解不深不透、贯彻措施不具体、执行力逐级衰减、被动或应付式执行以及有章不循、违规操作、情面大于制度等突出问题，进一步提高内控和案防制度执行力，扎实推进银行业案防工作有效开展，促进银行业安全稳健运行。

(七)加强文秘管理，提高文秘管理水平。

根据《庄河汇通村镇银行公文处理办法》、《庄河汇通村镇银行文书档案整理暂行办法》等6个涉及文秘工作的制度，加强规范文秘工作。据统计，1至3月共收文270件，都按规定程序进行签收、登记、催办。1至3月共发文103件，严格按照规定程序进行办理。在公文处理过程中，坚持实事求是、精简、高效的原则，做到及时、准确、规范、安全。

(八)加大宣传力度，树立社会新形象。

针对我行成立晚、规模小、辐射半径窄、社会知名度低的自身实际，从年初以来，我行持续以悬挂横幅、张贴标语、电视拜年、电台广告、出动宣传车等多种宣传形式，大力开展 “庄河汇通村镇银行是城乡百姓的银行、是中小企业的银行”的主题宣传，全面地宣传了我行的业务经营状况，使我行的知名度有了进一步的提高，得到了有关部门和社会各界的高度关注。

**银行员工第二季度工作总结篇三**

不知不觉间，20xx年的工作已经过去了两个季度。在第一季度的时候，我们的生活和工作都发生了翻天覆地的变化，这不仅让我们感到不适应，还严重的影响了工作。但随着第二季度的工作到来，一切终于还是慢慢的恢复了过来。而经历了这些的我们，在工作上也有了更多的收获。

在这段时期里，我们的工作一直都很忙碌，看着同事们认真专注的身影，听着领导们的讲话，我也慢慢的从自己的工作中进入状态。在感受中，我更了解了自己的工作目的！了解了自己的工作方向！作为一名银行的职员，我在过去面对客户的时候，总是太过死板，太过经验化。但是到如今冷静的思考下来，我才感受到，工作可以有这么多的变化，而自己也应该更灵活，更积极的去寻求最有效的方法。

在工作中，这个季度的我通过不断的模仿、摸索，感受到了自己的提升，并且在之后的工作中完全靠自己的判断，更是很好的锻炼了我的能力。在现在的工作中，我不仅能更好的向客户推销银行的产品和业务，更是能通过交流加强和客户的联系，并能更好的开拓自己的人脉道路，让工作更加的顺畅！

其次，我也掌握了一些自我学习的技巧，并根据自己的情况定下计划，让自己有更多的时间来提升自己，增长理论知识。

在第二季度的工作中，我开始在个中提升自己。每天的工作不像过去那样忙碌，但是却更需要严谨和小心的对待！在工作中，我刻意去锻炼和提升自己的能力，并让自己在面对客户的时候能更加的得体。

在这个季度的工作中，我的工作情况明显比第一季度有了更大的提升，并且也得到了更多客户的满意评价。就我个人而言，我是有不少的进步的。但同样，也有在工作中因为自己的疏忽大意而导致工作失误的存在。对此，我感到很惭愧，但也因此认识到了自己的不足。

在未来的工作中，我会更加的努力的做好自己的工作，不断的反省自己、改进自己，未来的不久，我一定会有新的进步！

**银行员工第二季度工作总结篇四**

对于每个人来说，只要是自己热爱的工作，无论别人说有多么的枯燥，我们自己是不会感觉得到的，甚至还会觉得时间真的过得很快，我在银行的这份工作就是这样，因为热爱，就会有很多不一样的进步，因为热爱，也就希冀自己能够有一个完美的结束。

在第二季度我的工作任务难度并不是很大，但是任务量很多，尤其是在面对不同的客户时，要做的准备工作很多，需要了解的新知识也很多，需要用到更多的时间来让自己充实自己的头脑，在之后的工作上拥有更广阔的思路去处理工作中遇到的每一个难题，提升自己的能力。

在第二季度工作中我接触了更多的顾客，办理各种不同的业务，同时因为我对于银行的了解越发的\*，我的工作范围也在逐渐的增大，或者说本来应该承担的工作内容都到了我的手中。在面对顾客时，我褪去了之前的紧张，用更加流利的语言解释清楚各项业务的不同，并且向顾客推荐银行的各项业务，用更加成熟的姿态面对顾客提出的问题，想到解决的办法，同时拥有不同的思路看待事情的发生，明白自己在处理事情的过程中出现的问题。

其他就是在工作中学习不同的知识这一点，因为很多需要偏门的知识点，需要在顾客问出问题是给予及时地解答，并且在这个过程中必须要是准确的，需要我们对于银行有全面的了解，同时对于每一个细微的细节都能够观察入微，幸好经过一段时间的学习，我基本掌握了这些知识体系结构，并且根据这样的结构回答顾客的问题。

但是在第二季度还是有很多需要改进的地方，尤其是在为顾客的服务上面，因为服务人员较少，但是碰上人多的时候，就容易顾此失彼，所以我在这三个月的工作中没有能很好地估计到每一位顾客的心情，给予完美的银行之行。

上半年的工作完全结束了，我们不能返回到过去将这些事情再仔细的做一遍。我们现在能够做的就是反思过去的缺点，总结过去工作过程中已经掌握但是没有梳理的工作经验，总的来说，第二季度中我能够做的事情已经尽我最大的力量将其完成了，还有没有注意到的内容就需要在接下来的工作中做好计划了。

**银行员工第二季度工作总结篇五**

我遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照xx银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务;遇到客户着急的业务，从不拖延;当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好的关系。另外，过去的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，今年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。第二季度，我从xx调回xx信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

在下个季度，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为xx信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

**银行员工第二季度工作总结篇六**

不知不觉间，20xx年的工作已经过去了两个季度。在第一季度的时候，我们的生活和工作都发生了翻天覆地的变化，这不仅让我们感到不适应，还严重的影响了工作。但随着第二季度的工作到来，一切终于还是慢慢的恢复了过来。而经历了这些的我们，在工作上也有了更多的收获。

在这段时期里，我们的工作一直都很忙碌，看着同事们认真专注的身影，听着领导们的讲话，我也慢慢的从自己的工作中进入状态。在感受中，我更了解了自己的工作目的！了解了自己的工作方向！作为一名银行的职员，我在过去面对客户的时候，总是太过死板，太过经验化。但是到如今冷静的思考下来，我才感受到，工作可以有这么多的变化，而自己也应该更灵活，更积极的去寻求最有效的方法。

在工作中，这个季度的我通过不断的模仿、摸索，感受到了自己的提升，并且在之后的工作中完全靠自己的判断，更是很好的锻炼了我的能力。在现在的工作中，我不仅能更好的向客户推销银行的产品和业务，更是能通过交流加强和客户的联系，并能更好的开拓自己的人脉道路，让工作更加的顺畅！

其次，我也掌握了一些自我学习的技巧，并根据自己的情况定下计划，让自己有更多的时间来提升自己，增长理论知识。

在第二季度的工作中，我开始在个中提升自己。每天的工作不像过去那样忙碌，但是却更需要严谨和小心的对待！在工作中，我刻意去锻炼和提升自己的能力，并让自己在面对客户的时候能更加的得体。

在这个季度的工作中，我的工作情况明显比第一季度有了更大的提升，并且也得到了更多客户的满意评价。就我个人而言，我是有不少的进步的。但同样，也有在工作中因为自己的疏忽大意而导致工作失误的存在。对此，我感到很惭愧，但也因此认识到了自己的不足。

在未来的工作中，我会更加的努力的做好自己的工作，不断的反省自己、改进自己，未来的不久，我一定会有新的进步！

**银行员工第二季度工作总结篇七**

时光的不可逆转公正而残酷，来到xx开发区建行已经半年了，职场和人生的半年时光寥寥可数，多年后回顾应该是又一个值得铭记的里程碑。这半年里我经历了省行中小企业部、信贷审批部和xx支行的实习锻炼，除了从学生到职场人的心境转变外，最大收获是开始培养自己对不同环境的快速适应能力和与形形色色社会人士打交道融洽相处的社交能力，也在此真诚感谢入行后每一位关心爱护指点我成长的同事。现对第二季度工作总结如下。

本月我对柜员营销有了更深入全面的认识，除了储蓄卡、信用卡、网上银行、手机银行、短信通知、基金、黄金、保险、龙行无忧卡、理财产品这些以“两卡一电、两金一险”为代表的十项常态化营销指标外，柜员另一块主要任务就是为本网点吸收新增全量资金，即俗称的拉存款，也是我从本月开始研究如何优化改进的工作重点。

柜员工作的限制性决定了我们更多是在柜台接待日常客户中提供的二次营销，这种营销方式相对于客户经理掌握的系统资源和主动出击较被动，所以柜员营销多数靠小客户聚沙成塔，但更强调了柜员抓住大客户的重要性。在日常业务中我们除了每位客户必备的开口营销习惯外，会非常留心客户群中有无他行或者他点的潜力客户，并极力说服其在本网点新开户办理定期存款、理财或基金等产品沉淀资产，为网点完成业绩贡献自己的一份力量。这其中有一些优秀柜员会筛选常来的潜力客户通过交换联系方式建立微信群等方式纳入自己的客户关系管理系统，下班后由柜台被动营销转入客户经理的主动营销模式，对客户嘘寒问暖分享最新理财产品资讯激活客户使用产品解答疑惑等，在当下银行市场化竞争绩效考核愈发激烈的情况下相信这是未来大趋势——柜员和客户经理的边界开始模糊，转而出现职能更全面的综合业务顾问。

我也深刻体会到了网点和支行冲刺全年业绩指标的紧张气氛，各家大小银行都为了争夺新增存款全量资金八仙过海各显神通，除了挖掘大客户发行高收益理财产品和多渠道吸收时点存款冲刺指标外，也要恰到好处控制自身的指标完成率，减少存款水分减轻业绩增长压力的同时做好客户到期资金与理财产品的对接，为下一季度做好存款准备，可以说银行业以营销业绩资源为核心的本质始终不变，也正是这种压力驱动才能支撑起银行业每年报表上庞大的利润。

1，新人谈话有感

本月有幸与支行的x行和x总进行了新人交流，让我收益颇多，领导们以自身经历启示了我们：因为能力经验受限，新人的眼光更要放长远心态要放扎实，银行业是一个轮岗频繁机会很多的舞台，建行尤其如此，网点锻炼更是入行后必不可少的经历，目前觉得煎熬的经历放在日后看来可能是最值得感激的时光，我们不应过于计较自己处于什么岗位，而应致力于在企业需要自己的任何岗位上都努力做出成绩绽放光彩。当然，在网点锻炼时也应对自己的职业生涯进行规划定位，对本行业和经济形势的关注也应保持，提前做好相应的能力素质等各方面储备，这样才能在机会来临时蓄势待发。职场和人生虽无绝对公平，但大致公平总是有的，如果方向正确努力足够，你总能得到应有的回报。

就个人看来，目前国内银行业每年招收大量新人的主要原因是给旧网点换血，同时补充新开网点的有生力量，抢占传统线下渠道最主要的网点市场。大部分人的职业发展轨迹都将会是网点的柜员/客户经理等职位轮岗，等待时间经验足够后，其中业绩出色社交能力好的人会有机会成为未来新开网点的储备干部，走上营销转管理的银行家之路。对于这个方向的职业规划，个人觉得勤奋和情商会是比较重要的决定因素，因为勤奋有助于挖掘客户做出业绩，而情商会让你更好地学习为人处世的社交能力，打造未来管理者的雏形。

2，理财先锋小组初战有感

因为黄金自身的高价值性决定了黄金营销必定以大客户为主，目前支行网点各自作战的方式局限了场次规模，也不利于整合大客户资源对其进行高端综合服务。支行是否可以和第三方黄金公司洽谈合作举办一场高层次的大型黄金销售沙龙?这样虽然会增加额外的场地经费，但是也方便了做大规模和减轻网点压力，邀约的大客户到来时就由签到处相应网点的客户经理进行一对一接待服务，沙龙可以先以高端黄金饰品讲座的开始作为热身，加上提问或游戏环节进行互动，随后进行现场营销和业绩登记，这也只是我的初步想法，希望能对支行的营销工作有所帮助。

加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施展的`快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢汇瑞的家人们对我的关照和帮助。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

**银行员工第二季度工作总结篇八**

至今年六月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%，其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx％，对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx％。其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx％。

6月末，国际业务外汇存款余额xx万美元，比年初增长xx万美元。国际结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元，其中出口结算量达xx万美元,较去年同期增加xx万美元；进口结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元。结售汇合计xx万美元，比去年同期增加xx万美元。外汇贷款余额xx万美元，比年初增长xx万美元；人民币打包贷款xx万元，比年初增长xx万元。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在xx支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听xx支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。6月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值延边邮政储蓄银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。 以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：xx神龙蛇业，xx九州果业，xx华美生态园艺，xx稷山养鸡场，xx澄禾禽业，xx未来园林，xx唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，6月末，我行农业贷款余额比3月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，6月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计xx多家，贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元，比3月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结.通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全州50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并 通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进xx商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以xx支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升xx行形象作出贡献。

三季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前二个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，三季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。三季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为xx商业银行增添新的活力。

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