# 最新银行经营工作总结(十四篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-08-24

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!银行经营工作总...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**银行经营工作总结篇一**

一、成立专业委员会并积极开展活动。先后成立了协会市场与利率管理委员会、中间业务管理委员会和债权管理委员会。专业委员会成立后，分别制订了工作计划和有关公约，并积极开展活动。如协会市场与利率管理委员会发现有关部门、单位对存款价格采取对银行招投标的问题后，先后两次召开会议，统一会员单位的思想，并以协会名义发出了《关于加强市场及利率管理的几点意见》，取得了较好的效果。协会债权管理委员会针对众想集团改制涉及金融债权问题，先后多次召开会议，研究对策并狠抓落实，取得了初步成效。

二、创办了协会内部期刊《盐城市银行业通讯》。协会秘书处经过充分准备，于20xx年4月18日编辑出了第一期《盐城市银行业通讯》，上半年已出第二期。架起了会员单位相互沟通的桥梁，对传导行业信息，交流先进经验，提高经营效益，发挥了积极的作用。

三、建立了盐城市银行业协会网站。为了进一步扩大银行业之间的交流，增加盐城市银行业协会在全社会的认知度，我们经多方学习考察，建立了盐城市银行业协会网站，现已开始运行。

四、先后召开了两次理事(扩大)会议。在1月24日召开的协会“一届二次”理事(扩大)会上，签订了《盐城市银行业同业公约》，通过了《20xx年协会工作意见》和《专业委员会工作规则》。在5月19日召开的协会“一届三次”理事(扩大)会上，王瑞华会长作了“充分发挥协会职能积极引领全市银行业健康发展”的工作报告，各会员单位签订了专业委员会制订的四个公约，盐城市银监局卢平局长作了重要讲话。

五、先后召开了两次秘书长会议。协会秘书处于3月4日、6月3日分别在射阳、大丰召开了秘书长碰头会，狠抓两次理事(扩大)会议精神的`贯彻落实，促进协会工作正常运行。

六、完成了民政部门的年审工作。按照民政部门和银监局的要求，对协会财务工作认真进行自查，力求规范，并做好各项报表的填报，从而顺利地完成了年审任务。

七、举办了一次高层论坛。经过认真筹备，于6月25日，协会与银监局主办，请国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松博士作了《中国金融创新趋势》的学术报告，全市各银行业金融机构县级行行长以上干部250人左右听取了报告。对提高我市金融高管人员的金融管理水平发挥了重要作用。

八、组织了一次学习考察。6月20日—24日，协会秘书处一行9人在陈邦来秘书长带领下，到海南学习考察，进一步拓宽了视野，学到了经验，对开创我市协会工作新局面必将产生重要影响。

九、及时部署了文明规范服务竞赛活动。根据省协会通知，结合我市实际情况，对全市如何深入开展文明规范服务竞赛活动，作了具体部署。

十、开展了银行业如何支持社会主义新农村建设的调研活动。6月份以来，协会秘书处深入有关会员行和基层单位调查研究，认真听取各方面的意见，现已形成了调查报告初稿。

上半年工作虽然取得了一些成绩，但还存在一些问题，主要是：有的专业委员会的工作尚未取得实质性的进展；内部期刊和网站，还有许多急待完善、改进之处；有的工作时序进度滞后等。我们将在今后的工作中，努力克服存在问题，促进协会工作更好更快地发展。

**银行经营工作总结篇二**

又是一个月的时间过去了，这一个月我所在的部门是储蓄银行综合部，实习的岗位有：事后监督和实时监控。事后监督是对营业处及个网点的交易进行严格把关，是一项繁琐的“校对”工作，它意义重大——尤其体现在对潜在风险(如大额支付、可疑支付等)进行全面地、系统地监督。相比之下，实时监控则体现出了防范风险的“时效性”。充分运用日常交易预警系统，可以及时发现重大风险并尽快排除风险。

起初到综合部，我实习的岗位是事后监督，主要是基本业务的监督。先按每日营业轧帐单上登记的各类基本业务的交易总笔数、总金额分别与原始凭证进行校对，确认无误后，接着按照原始凭证的任意顺序，逐笔输入凭证打印的交易流水号和客户填写的交易金额，系统自动核对两项内容，回显交易流水中的其他内容。如果发现了不相符的情况，则手工联动登记差错。具体可以分为以下七种工作：

1.审查各储蓄所(柜)报表的各项业务凭证的内容是否合法、完整、真实、准确，将各储蓄科目传票的借、贷方发生额与营业汇总日报表上的各储蓄科目的借、贷发生额相核对，零存整取和活期存款还应加计各变动户存款余额与营业汇总日报表核对。

2.核打其它科目传票借、贷方发生额与营业汇总日报表其它栏借、贷发生额栏核对。

3.核打定、活期传票的利息付出数与利息支出科目副联传票付出利息数相核对。

4.审核空白重要凭证，有价单证数是否与营业日报表上的收、付数相符。

5.审查挂失，储蓄异地托收业务的处理手续是否符合有关规定。

6.根据昨日营业汇总日报表的各储蓄余额，户数，现金，库存重要空白凭证的今日结存与当日营业汇总日报表的各昨日存栏相衔接核对，审核营业日报表是否四栏轧平，当日各存栏是否正确，传票累计数是否相符。

7.如发现差错及时逐笔登记并通知总监督和有关所(柜)进行更正。

对可疑支付交易的参数规定是：一日累计取款超过50万元；单个帐户10天内集中(一次性)转入金额超过100万元并超过3次分散转(取)出。单个帐户10天内累计现金支付超200万元，清户前10天发生过200万元现金收付。反洗钱系统是全国银行系统统一版本，启用之后，将相关的参数输入，之后由专业人员进行等级评定，在两日之内汇报上一级管理部门。

为确保建立有效的非现场监控和稽查管理，达到及时有效地控制储汇业务操作和现金流转过程中的风险，从而提高非现场稽查的控制力度和威慑力，防范和化解各类储汇业务的操作风险。实时监控员须对预警系统显示的风险进行排查，主要通过电话核销相关的风险预警。当发现了重大风险时必须及时通知稽查人员，由稽查人员进行现场稽查。发现较难判定的风险时，向协查人员发送协查任务书，又相应的协查人员协查并排除风险。

通过这些工作让我深切体会到要完成银行业的工作需要做到以下几点：

要有坚忍不拔、吃苦耐劳的精神俗话说：“吃的苦中苦，方为人上人。”一个人要想有一番作为，那么必须要先学会吃苦。中国邮政储蓄银行作为一个长期服务于我国农村建设的经济组织，很多服务网点分布在我国的乡镇，条件相对于城市来讲相对艰苦一些。在进入邮政储蓄这个大家庭以前，我就做好了充分的准备。年轻人就是要在困难的条件下不断的锻炼自己，培养坚忍不拔、吃苦耐劳的精神，为以后的事业奠定坚实的基础。

2.认真的学习的态度，不断提升自己的专业知识和技能。

作为银行业的新人，我们要学习的东西有很多。首先我们要有认真的学习态度，在学习中做到“多看，多听，多记，多练，多问”。其次虚心向前辈学习，积累工作经验，在工作中不断提高自己的专业技能

3.树立以客户为中心的服务意识。

中国邮政储蓄银行作为服务性行业，提倡提供“精品”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。我们柜面服务人员直接面对客户，我们服务质量的好坏，直接影响客户对我们银行的评价。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。

4.学会勇于展现自我。

机会是留给有勇于展现自我的人。刚刚起步的中国邮政储蓄银行，体制尚未完善，需要大量的人才资源去完善。面对金融市场竞争日趋激烈，银行业城乡市场均出现新的竞争格局，对邮政储蓄银行的发展形成很大压力。那么这个时候要学会展现自我，展现出自己的能力，为自己寻找到一个发展空间

这一个月的实习时间使我较刚开始的一个月对银行业务有了更加深入的了解，包括银行组织框架、管理模式、业务范围等，并进一步坚定了往银行业发展的方向，虽然距银行要求还有一定的距离，但我会努力。同时也提高了我的市场敏感度和市场开发的能力，对邮政储蓄市场有了更深的了解；在与人交流沟通方面有了长足进步，特别是与客户的交流。

三个月的实习培养我的职业素质，从刚开始的基本业务的学习到后来的临柜实践，邮储银行严谨、高效、真诚的办公氛围潜移默化的影响着我，让我逐渐褪去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。两个月来，我拼命的学习、工作，全心全意投入职业，让我感受到了在邮储银行不一样的生活，让我的人生有多了一种经历。

**银行经营工作总结篇三**

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的20xx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，认真执行自查报告网里的各项规章制度，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。

“逝者如斯夫，不舍昼夜”，20xx转瞬已逝。在这一年里，有领导的关心和指导，有同事的支持和帮助，也有攻坚克难后的喜悦和欣慰。为了给20xx年的工作打下好的基础，现将全年的工作进行总结。

在单位严格要求自己，顾全大局，服从分工，认真对待每一项工作，保证各项工作按时完成，切实履行岗位职责。认真学习各项规章制度，对风险做到零容忍。更多的实践让我对老业务的操作更加熟练，也有了进一步的认识，同时，认真主动学习新业务，尤其来到新网点后，有机会接触到很多不太熟悉的自查报告网业务，在大家的帮助和指导下，学到了很多相关知识。对待客户以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。经历了各种负杂情境，心理素质有所提高，遇事沉着冷静，掌握了更多好的沟通技巧。

经过这一年的历练，我得到很多方面的进步，但也暴露出一些不足，有待提高，具体有以下几个方面，学习的积极主动性还不够，学习的连续性存在不足，还没有全部取得与岗位相关的资格证书；创新意识薄弱，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新；对公业务知识相对匮乏；沟通方面可以做得更好。

在新的一年，我将有针对性的弥补自己的不足，取得更大的进步。继续本着主人翁的态度，不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，吸取他人之所长、克已之短，自己成长的同时，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

**银行经营工作总结篇四**

20xx年，我行在上级行的正确领导下，认真贯彻落实省、市分行工作会议精神，紧紧围绕我行“”的总体指导思想，一切围绕扭亏为盈的奋斗目标，转变经营理念，强化市场营销，加强内控管理，积极开展业务营销；一手抓非典防治，一手抓业务发展，各项工作取得了前所少有的成绩，尤其是业务经营取得了历史性突破，实现封闭盈利，一举摘掉近xx年来亏损的帽子。截止12月末，各项存款余额x万元，较年初净增xx万元，同比多增xx万元，在四家国有商业银行中余额占比35.38%，排名第1位，净增额占比36.02%，排名第1位。其中，储蓄存款余额xx万元，较年初净增xx万元，完成市分行调整任务xx万元的153.25%，同比多增xx万元，净增额同业占比35.60%，排名第2位；对公存款余额xx万元，较年初净增xx万元，完成市分行调整任务xx万元的130%，同比多增xx万元，净增额同业占比37.63%，排名第2位；贷款余额xx万元，贷款净投放xx万元；全年实现利息收入xx万元，完成全年任务xx万元的102.51%，其中：清收现金xx万元，完成市分行调整任务xx万元的100%；实现中间业务收入xx万元，完成市分行全年任务xx万元的108.43%，同比多收xx万元；实现经营利润xx万元，实现封闭利润xx万元。全年安全无事故，无案件、无重大业务差错。今年8月份被xx省委、省政府命名为“省级文明单位”。

一年来，我行紧紧围绕扭亏为盈的总目标，坚持“六个坚定不移”，主要做了如下工作：

1、以市场客户为中心，改革内设管理机构。

一是对机关内设机构进行了业务及职能的优化整合，突出业务工作中的重中之重，将信贷不良资产管理和清收处置从信贷部单列出来，设置资产风险管理中心，实行“四专”管理工作机制，专司清收、处置、核销、保全之职。二是重视对公司业务的拓展，设立公司业务部，将对公存款和信贷营销、信贷管理纳入到公司业务部统一协调管理，集中对外营销公司及机构公司。三是将原存款部更名为个人金融业务部，专门负责储蓄存款及银行卡营销、个人综合贷款营销及个人客户管理。四是注重将内控管理落到实处，设立会计结算中心，将会计、出纳、储蓄基础工作、事后监督纳入统一管理。

2、以加快业务发展为宗旨，创新用人机制。

一是在全行选拔了一批年轻有为的中层干部(让位6名，提拔9名)，充实一线担当重任，优化了我行干部结构，增强了工作活力；二是提倡“从管理看水平、以业务论英雄”的观念，靠工作赢得重视，靠业绩取得职位，靠作风巩固地位。

3、以增加活力为核心，完善考核机制。

一是以实干、业绩为原则，调整和完善绩效工资考核办法，促进各项工作任务的完成；二是对二次分配方案加进业务量的考核权重，鼓励员工多办快办业务，促进临柜人员自觉提高业务技能，解决柜面服务效率低下问题；三是对聘任的客户经理直接进行绩效工资考核，促进客户经理努力进行业务营销。

通过以上三大机制的改革创新，有效地解决了人气不足、员工无活力和中层干部结构断层的问题，使干部结构得到优化，工作活力得到增强，出现人气旺盛的良好局面，为全面超额完成各项工作目标任务奠定了坚实的基础。

1、切实转变经营观念，积极开展全员营销和xx活动。一是通过进行“”教育、“十字”行风主题教育和管理方法的学习，促进了全员经营观念的转变。自3月底支行召开全员业务营销动员大会以来，全行全员全方位业务营销的经营观念逐步确立，市场竞争意识逐步形成，员工经营理念发生了根本转变：即由单一业务营销服务型向以客户为中心的综合服务型转变，由纯粹完成计划任务向市场要份额转变。员工自觉营销的意识明显增强，尤其是临柜人员变单一营销为综合营销，做到了两个结合：把营销与新业务品种和中间业务营销相结合，把走出去营销与柜面营销、大堂经理营销相结合。二是召开全员客户经理动员大会和客户经理聘任会暨客户经理例会等专题会议，让全员感受到了竞争的氛围和积极营销、争抢业务市场的紧迫形势，使全员由“嘴难开”、“手懒伸”的坐商行为，逐步向“三勤”(腿勤、嘴勤、手勤)的行商行为转变。三是为了推进工作，专门出台了“”劳动竞赛活动的实施方案，明确专门的部门负责工作的推动、督促、监督、考核和管理。经过广泛动员、全方位营销理念的确立及督办到位，工作取得实效。截止12月末，全员xx7x户，余额xx万元；机关人员业余揽存2800万元。

2、落实六大增存措施，实施对公存款大会战。一是机制增存。继续深化客户经理考评机制，将每位客户经理的对公存款及其他各项营销任务直接与工效挂钩，真正形成按劳分配、任务自担、整体公关、多方突破的工作格局。二是“”增存。一方面督促全体客户经理走出家门，把手伸向外地，利用“三缘”关系抓大户，找小户，另一方面发动全行、全员整体综合营销，将“”做成全行性的日常工作，以此来促进我行对公存款的稳步增长。三是做好招商引资项目的开户工作，以信息增户增存。至目前已有9户新引资企业在我行开立了帐户，并力促与这些企业建立长期合作关系。四是以评级授信为契机，将一批民营企业网罗到我行，发挥营销的整体功能，靠客户增加现金流量增存款。五是抓大不放小，确保基本户的稳存增存。对公司类客户，我们在货款归行、贷款营销、用款调剂方面做好稳存增存工作；对机构类客户，我们依托重点户的杠杆作用来做画龙点睛的文章，通过最优质的服务，赢得客户的支持；对中小客户加强感情联络，发挥我们支行捡芝麻的精神，从小做起，逐步壮大。六是深入研究行业竞争的态势，摸清他行增存的路子，寻找我行的增存对策，以竞争增存。正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，才使得我行自9月份以来对公存款增量从原来的倒数第一跃居同业第1名，对公存款创纪录地实现了总量和增量均居同业第一。

3、做大做强亮点业务，不断争抢储蓄市场。一是召开好每月一次的储蓄存款工作例会，通过同业占比的分析查找自己的差距，从差距中找市场、从差距中争份额，追赶同业。二是发挥一线临柜人员的综合营销作用，主动向客户宣传推销银行卡、话费代收等业务，以此促进存款快速增长。三是发挥个人客户经理的作用，我行在各网点聘任了客户经理，明确了目标任务，使各网点从传统的柜台营销走出去面向广大客户延伸服务，为存款的增长起到了促进作用。四是积极发行卡，为储蓄存款的稳步增长和长远发展奠定了基础。五是开展“人包门店所包社区(街)道”的争户揽存活动，开辟个人金融业务的储源。正是由于我行运用“论”和“论”，紧盯同业竞争态势，积极寻找对策，才不断缩小与同业的差距，如两项存款净增额(与行相比)由5月份相差xx万元，追赶缩小到11月份的xx万元，我行多争回xx万元的市场份额，其中储蓄存款从相差(与x行比)10个百分点到目前仅相差6个百分点。至9月末我行两项存款增量首次超过1亿元，提前实现了行长x月x日来我行现场办公时提出的全年两项存款保万、力争xx个亿的奋斗目标，存款实现了三超：超历史、超同期、超同业。

4、抓住地方经济结构变化特点，做好有特色的信贷营销工作。一是针对地方民营、个体经济较活跃的实际，我行加大了对民营企业的投放力度。对全市民营企业进行筛选调查，确定了xx户优质客户，并全部进行了信用等级评定(a级5户，银级8户)。至12月末，已向民营企业投入贷款xx万元，发放个人综合消费贷款笔，金额xx万元。二是靠全方位的优质服务竞争他行优质客户，我行与股份公司建立了良好的业务关系，对该公司营销贷款xx万元，营销网上银行等电子产品，办理了贷记卡，目前该户存款余额已达xx万元。三是针对票源少、金额小的实际，积极开展争票源拣芝麻活动，至12月末，共办理贴现笔，金额xx万元，其中：金额最小的5万元，金额最大的100万元。

5、全力以赴，打好压降不良贷款攻坚战。一是实行行长挂帅出征，一方面实行行领导包户挂点；另一方面采取亲自督办的工作方式，加大清收处置工作力度，确保工作成效。二是主攻大户清收。如，集中力量处置，共清收现金xx万元；同时在上级行的大力支持下，对xx集团的破产进入程序给予了积极支持。三是抓好抵贷资产的处置。如，对商场进行拍卖，收回现金xx万元。四是抓住时机进行诉讼清收。如，起诉4家企业，清收本息多万元。五是抓划转资产的清收。如，清收人行划转企业现金xx万元。至12月末，累计清收现金xx万元，不良贷款占比较年初下降xx个百分点。

6、强化管理，多途径拓展中间业务。建立“”的业务管理体制和科学合理的中间业务考核体系，将中间业务收入作为考核目标的一项重要内容纳入各科室处所的年度承包合同中，每月与绩效工资挂钩考核，同时加强协调督办是我行中间业务取得好成绩的重要举措。我们一是做好电子银行业务营销工作。二是大力开展卡的营销活动，重点做好大学生使用卡的宣传营销工作，适时推出卡折合一的储蓄帐户，既满足大学生及其家长方便汇款和消费，又能让家长及时了解孩子的消费情况，适时控制孩子在外的消费量，深受客户欢迎。三是开展移动话费及固定话费代收业务，在柜面代收的同时，还积极与联通和移动公司协商代售移动、联通充值卡业务(手续费为x%—x%)，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。至12月末，全员代收手机话费金额xx万元，代收固定话费xx户；营销分红保险xx万元；代理发行基金xx万元；营销银行卡张。四是针对代发工资收费难度较大的现状，一户一户地进行公关，突破代发工资由无偿服务向有偿服务的转变。至目前已有xx个单位实现了代发工资的收费。五是与自来水公司协商达成代收水费收费，在市分行系统率先实现水费代理业务收费的突破。

今年年初，我们根据行长提出的要克服“恐高症”、“基数论”、“留一手”的不良倾向，提出了20xx年支行的工作指导思想，即“”，明确制订今年总体目标是实现封闭利润xx万元。我们在紧紧围绕这个目标开展工作的同时，时刻注意严峻形势的分析，在激烈的市场竞争中不断加快发展步伐，乘胜前进，不断自加压力，不断调整更新目标，向更高的目标乘胜迈进。今年以来，我们多次刷新目标，譬如，两项存款目标一再更新，储蓄存款任务从xx万元到xx万元，再到xx万元、xx万元，至目前已超过xx万元；公存款任务从xx万元到xx万元，再到xx万元、xx万元，至目前已超过xx万元。我行今年各项业务发展的历程实际上是不断调整更新目标的过程，更是具体运用管理方法指导工作实践的结果。年初我们自报xx万元封闭利润目标时，感到能否完成任务心中底数不大，现在看来，我们大大超额完成了既定任务，回想起来，我们如果仅仅完成既定任务，我们与同业的差距就会越来越大，与兄弟行的差距就会越来越大。运用管理方法最大的收获，就是我们信心倍增，过去连想都不敢想的事，现在都做到了。至12月末，已我行实现封闭利润xx万元。

一是在督办机制上，实行行长纵向督办到底，副行长横向督办到边的督办工作机制；二是充分发挥办公室整体协调督办作用，全面履行行务会督办职能，一月一通报，一季一分析；三是以总支会或行长办公会、行长周碰头会、月度行务例会、月度专业例会(存款、收息、中间业务)、客户经理工作例会、月度考评分析会、不定期行长现场办公会等形式予以督办，一步一个脚印，确保月度工作进度任务的完成。

一是创新基础工作管理方法，深入开展“工程”。采取蹲点式帮扶整改措施，使“”网点内控管理质量稳步提高。二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。三是加大对安全保卫的环节、细节的清理整改，确保不留死角。四是对综合网点实行总会计委派制，明确总会计职责，真正为业务发展保驾护航。

1、继续巩固文明创建成果。抓住今年8月份我行被xx省委、省政府评为省级文明单位的契机，进一步强化员工服务技能和服务艺术的提高，以巩固我行文明创建成果。

2、抓学习促观念转变。在全行开展“”教育、“十字”行风主题教育学习和“管理方法”的学习、讨论活动，促进了全员经营观念更新。在“管理方法”的学习活动中，我行从三个层次加强学习：首先抓好支行中心组的学习；其次，通过行务会形式，组织中层干部尤其是部门负责人学习管理方法，清除部分中层干部思想上存在的“x症”、“x论”、“留一手”的错误认识，解决贯彻实施管理方法的思想障碍问题；第三，通过职工大会和每周四的学习、讨论，让员工真正领会管理方法的深刻涵义及在我行贯彻实施的重大意义。通过学习，大部分员工掌握了“方法”的基本精髓和实质，为指导工作实践奠定了良好的思想理论和群众基础。

3、加大对外宣传力度塑新形象。今年我行在省级以上报刊(台)发表文章x余篇，通过多角度、多途径、全方位地宣传报道，极大地提升了我行社会形象。

4、加强党风廉政建设。认真落实案件防范工作责任制和党风廉政建设责任制，层层签订责任状，确保两个责任制得到落实。

5、充分发挥工会组织的桥梁作用，重视职工民主生活建设。适时开展喜闻乐见的活动，丰富职工业余生活。

6、在加强物质文明和精神文明建设的同时，认真做好政治文明建设。今年在发生非典疫情的严重时刻，我行高度重视，认真组织落实防范非典工作措施，确保疫情防治和业务发展两不误。

一是不良资产压降艰难。老的不良资产如xx厂等清收未解决好，新增不良贷款如等又出现，给我行不良资产的压降工作带来了很大困难。二是对公存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，对公存款增存的稳定性较差。三是信贷营销受各方面条件的制约比较艰难。

**银行经营工作总结篇五**

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基矗

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

一.业务学习和ibss操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

二.对于x方言应进一步加强掌握

虽然在x度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来x话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲x话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中x话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

**银行经营工作总结篇六**

营销工作进入一季度，同业竞争愈加激烈。x行在行领导的领导与全行员工的共同努力下，加班加点，真抓实干，积极开拓市场，细分客户，争夺资源，抢占先机。截至今日，营销工作已开展20余天，工作进展较为顺利，各项指标完成率已高于本月计划，在全区排名进入前列。下面我仅借鉴铁路行旺季营销工作中积累的经验，谈一谈我个人的一些想法与工作体会：

一、争夺优秀客户资源，加大存款营销力度。截至本月19日，我行对公存款时点新增11419万元，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不开的。对公存款方面，我行成功营销了锦州铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最好最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供vip服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

二、大力宣传推广理财产品，抢占同业产品市场

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息，在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问下一步的营销做了较好的铺垫。而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方面比较稳定的理财产品——黄金。对在前台办理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区排名第五位。

三、在经济前景看好，股指反弹的情况下积极推进基金营销。09年我国经济形式一片繁荣，gdp增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到3478点，20xx年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复苏的有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头。

四、依据国家政策走势，加大住房贷款投放力度。

09年锦州房价增幅一直居全国前列，进入20xx年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

五、柜面人员与大堂人员积极配合，电子银行业务取得较快发展。电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我行电子银行的方便、快捷理念深入人心，增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来了x行一季度营销的开门红。我深知进入一季度以来锦州同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔的市场，创下更加优秀的成绩。

**银行经营工作总结篇七**

(一)健全信息网络，拓宽信息渠道。为在全辖形成覆盖面广的信息网络，对各种各样的信息及时搜集、整理和反馈，及时准确地捕捉到最新的工作动态，掌握第一手资料，为领导正确决策提供参考。我们在总结去年经验的基础上，重点采取了四项措施：一是构建信息网络。专门成立了由市分行办公室主任负责、办公室文秘人员、各处(室)内勤人员、县支行主管办公室工作副行长和各部室业务骨干等83名同志组成的兼职信息员队伍，在全辖形成了左右联动、上下同步的信息网络。二是拓宽信息渠道。除利用文件等载体及时发现、采集和反馈信息外，市分行还自办内部资料《邢台农发行之窗》12期，共收到各种稿件567篇，采用323篇。同时，为使行领导和各处(室)及时了解省分行的工作动向，更好地把握领导意图，有针对性的组织开展各项工作，学习兄弟行的好做法、好经验，我们除坚持将省分行下发的《工作动态》及时发送到行领导和各处(室)外，还对各处(室)明确了《工作动态》的编写方法及有关规定，落实了收集、反馈责任。到6月底，反馈上报信息92条，被省分行《工作动态》采用57条。三是实行重点联系行制度。本着全面、先进、布局、规范的原则，将清河、平乡作为重点联系行，及时了解并掌握基层行最新动向以及干部职工关心的热点和难点问题，为行领导正确决策作好信息服务。四是加大考核力度。将市分行各处室及各行(部)信息反馈情况，实行按月在《邢台农发行之窗》公布，按季通报、年终考核、兑现奖惩。

(二)加强信息调研，促进信息交流。一是制定调研计划和明确调研任务。办公室根据不同时期的工作重点，按季拟出调研题目和信息采集要点，印发到各处(室)和各行部供参考，并抓好督促落实。二是聚焦热点问题，搞好信息反馈。今年我们紧紧抓住农发行在粮改关键时期，如何加强库存监管，如何弱化老粮销售风险，如何做好今年的夏粮收购资金供应工作等热点问题，进行重点调研。采集反馈的平乡支行加强库存监管，多措并举及时收回752万元高风险资金的做法，被《粮油市场报》、《河北农发行》、《河北经济日报》和《河北分行简报》转发；反馈的我行清收老粮挂账贷款本息工作的做法，被《河北分行简报》(第10期)转发。同时，还依托自办刊物《邢台农发行之窗》，发掘基层热点动态，加强信息传播，推广先进经验，有力地推动了各项工作的开展。

(一)定期编印工作计划。一是每周一编印《市分行党委周工作安排》发送各处室，明确党委及每位成员在本周的工作重点及安排，提高了工作的透明度，促进了业务协调。二是每月初收集整理《工作计划表》。办公室督促各处(室)每个月召开全体会，由每个人汇报自己上月的工作完成情况和当月工作计划，定出全处的工作计划，并将工作计划的完成时间、标准要求落实到每个人头，使每个人都明白自己在什么时间，要完成什么工作，并对自己上个月工作任务的完成情况进行总结，从而使每个人的工作主动性和自觉性进一步增强，工作效率明显提高。在此基础上，每月6日前将工作计划表以处(室)为单位交办公室，由办公室汇总印发给市分行各位领导同志、各处室及各行部，以便于行领导和各行部了解掌握各处的工作安排，有利于对工作及时进行指导和部署。

(二)认真办会，从严办文。一是办会。上半年办公室共承办和协办系统性会议9次，电视电话会议3次，行务会23次，共35次。起草了领导讲话、经验材料等大量会议材料。全力做到会前周密安排，会上全面服务，会后组织反馈，不让任何一次会议因为我们工作的不到位而出现问题。二是办文。今年以来，办公室共起草、转发文件66份，每一份文件都依据精简高效的原则来确定其发文的必要性。同时，为了保证文件的质量，办公室层层把关，逐一对文件的行文、体例、格式进行审核，维护了公文的严肃性和规范性，为基层行起到了表率作用。

(三)推动制度建设。为促进全辖干部职工认真履行岗位职责，规范操作行为，进一步提高工作质量、效率和水平，实现各项工作的规范化管理，按照市分行党委的安排部署，在深入进行调研、广泛征求意见、反复进行修改的基础上，起草了《中国农业发展银行邢台分行履行岗位职责责任追究办法》，明确了各岗位人员在工作中应履行的岗位职责和应承担的工作任务.对凡因履行职责不到位，不能按质按量完成本岗工作的或因工作玩忽职守等，造成责任事故或经济损失的，都要视情节轻重予以罚款、降级降职、免职撤职(限期调离)、开除等经济处罚或行政处分。该办法的实施加大了对全员的责任约束力度，切实增强了全员认真履行职责、严格执行制度、规范操作行为的自觉性和主动性。

(一)以学习、教育、整顿活动为契机，提高全员规范化管理的责任意识和业务水平。在5-6月份全辖开展的学习、教育、整顿活动中，把学习规范化建设标准、强化责任意识、规范操作行为作为此次活动的主要内容。一是及时转发并组织全员学习省分行印发的《20xx年规范化建设意见》，进一步提高了大家对加强规范化建设极端重要性的认识。二是将总行的规范化管理标准以及省分行的指导意见和有关规定，编汇成册，印发到各行(部)，方便大家经常学习、及时对照、规范操作。同时，为增强学习效果，还采取分专业印发学习思考题、开办集中学习教育整顿专栏、召开座谈会、学习笔记展览、建立学习档案等灵活多样的学习方式，强化了学习效果。

(二)以加大检查帮扶力度为手段，努力实现规范化建设达标目标。

一是增加检查指导次数。要求各行(部)行长每月至少对本行财务会计、计划信贷、综合管理三个方面的规范化管理情况抽查一次，及时对新发生的业务进行检查，发现和解决存在的问题，把隐患消除在平时。并于每月5日前将《规范化建设工作检查表》报市分行办公室，以便及时掌握各行的规范化建设进展情况、差距及下一步整改重点。同时，要求各处室只要到基层行，都要把规范化管理工作作为必查内容，在每月初的业务分析会上，都要汇报本处室所包线上的规范化建设情况、存在的问题及下一步拟采取的措施，加强了对管理比较薄弱的单位、存在问题较多的环节的监督检查。

二是增强检查指导效果。统一设置《规范化建设工作检查、督办卡》，要求各处室每次到基层行检查指导工作时，都必须填写《规范化管理工作检查、督办卡》，提出发现的问题、纠改意见和纠改时限，由检查人和被检查单位主管行长双方签字，明确检查和纠改责任。对检查人在检查时未认真履行检查职责，致使检查流于形式的；或被检查单位未认真落实纠改责任，应纠改未纠改的，要追究有关人员的责任。

三是层层明确责任。全辖每人每月拿出300元上划市分行，与本岗位的规范化建设工作直接挂钩。对经省分行考核验收(未达标行)或抽查(已达标行)不达标的单位，要根据不达标项目和原因，除扣除全部挂钩工资外，还要按照《中国农业发展银行邢台分行履行岗位职责责任追究办法》，进行严肃处理。

四是对未达标行重点帮促。5月份，组织各处室负责人对任县等6个未达标单位进行了重点帮扶，对照标准，逐项逐条检查指导，对发现的问题现场提出纠改意见，下达《规范化建设检查、督办卡》。同时，还坚持输血造血并重的原则，先后组织骨干力量到差距较大的广宗、柏乡支行进行专项帮扶，逐项逐条对照标准，当场进行操作演示，当场进行讲解说明，促使该行人员在改正现有问题的同时，依照示范实地演练，进一步熟悉操作步骤及要求。

(三)以组织规范化建设回头看为重点，巩固现有成果，推动规范化建设整体工作水平的提高。在组织各行(部)进行拉网式全面自查的基础上，于5月17日至6月11日，对12个已达标行自去年7月1日以来的规范化建设情况进行了认真的回头看检查。为使这次回头看真正收到发现问题、堵塞漏洞、巩固成果、完善提高的效果，在人员抽调、检查方式、检查要求等方面进行了精心部署。一是在人员抽调上。检查组成员以市分行人员为主，在19人当中，由市分行1名主管副行长带队，8名处级干部，5名业务骨干和5名县支行部(室)主任。二是在检查方式上。为统一口径，19名同志共同组成一个检查组，逐县检查。其中又按专业分7个检查小组，每个小组都由市分行处长或主任负责。三是在检查要求上。对每个支行检查完毕当场打分，能当场纠改的立即纠改，不能当场纠改的，及时下达督办卡，限定纠改时间，由检查小组组长和被检查专业的主管行长认可签字，负责督办、落实纠改。这次检查共当场纠改了128个问题，下达《纠改督办卡》126份，提出问题256个。截止6月底，已纠改了233个问题，还有13个问题正在纠改之中。

(一)加强公文管理。认真执行《中国农业发展银行公文处理办法》和省分行制定的《实施细则》，严格按照公文办理程序，落实管理责任；认真坚持公文核稿六把关、公文印校四审、不合格公文退办、登记和通报制度，确保了公文内容合法、格式合规。

(二)加强保密管理。一是完善组织机构。层层建立和充实保密组织，在全辖上下构成专兼职相结合的保密网，为做好内部x奠定了基础。二是完善内控机制。进一步完善了《保密委员会成员职责》和《保密委员会工作制度》。要求各处室负责人，要对本处室的x负全面责任，既要管好自己，又要将x融合到本处室日常的具体管理工作中，使业务工作做到哪里，x也跟到哪里。三是落实规章制度。进一步落实了《公文管理保密制度》、《机要制度》等15项制度和规定，使x做到了岗位分工明确，责权清晰。四是规范保密行为。要求每个干部职工严格遵守八不、一要，做到警钟长鸣。五是加大检查力度。把x纳入了办公室整体考核序列，实行县支行按月自查，市分行按季抽查，年终总评，并突出抓好重大节日的保密常规检查。

(三)加强档案管理。一是认真落实档案管理制度。在把档案管理工作纳入办公室整体工作量化考核的同时，把各行部执行档案管理制度情况作为办公室规范化建设的重要内容，进行重点考核。二是加强重点工作指导力度。针对基层行普遍存在档案分类和保管期限划分不准，归档内容过多等问题，采取了以指导基层行档案管理员学习有关档案管理文件为主，结合具体实例说明，进行现场示范的方法，有力地促进了基层行档案管理员业务操作技能的提高。

(四)加强印章管理。认真执行公章专人管理制度，建立和完善《印章使用登记表》和《印章交接(销毁)登记簿》，进一步落实了印章管理责任，保证了印章安全。

总结上半年的工作，虽然取得了一些成绩，但还存在一定差距。一是组织协调能力还不够强，有时安排工作不够周密细致，个别环节衔接不紧；二是平时忙于事务性工作比较多，深入基层调查研究比较少；三是在参谋方面，超前性、主动性还不够强。在今后的工作中，我们将进一步增强责任感，不断加强和改进办公室工作，紧紧围绕全行的中心工作，当好参谋，出好主意，抓好协调，搞好综合，为收购资金封闭管理上水平做出更大的贡献。

**银行经营工作总结篇八**

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6月末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122％，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

（一）储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

（二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的不同，形成了不同的储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于xx年连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

通过更新橱窗业务宣传标语、印发教育储蓄宣传品下发辖区中小学校，扩大居民对教育储蓄以及建行储蓄卡、“速汇通”业务的\'认识。截止6月30日，教育储蓄存款余额845万元，较年初增长514万元。特别是大虎山两所目前教育储蓄存款余额已突破800万元，也是两所存款稳定增长的一个重要因素。为各储蓄所长印发“业务联系卡”，对20万元以上存款建立客户档案，并对这些客户分期进行了回访，了解客户需求和对建行服务的要求。通过上述工作稳定了客户的存款，并发现和争取到一批潜在的客户，如东方摩托车公司，通过几次走访已从农行转存到建行。进一步加强工资业务营销业务，抓住有关信息，积极公关，争取部分单位退休人员工资业务。

针对一线员工服务意识不强，服务水平不高的局面，在市行协调帮助下分两批次，组织储蓄所长和大部分储蓄员工到先进行凌河支行、铁路支行，以及全国青年文明号单位鞍山市府广场储蓄所进行参观学习。通过参观学习，广大储蓄员工开阔了眼界，提高了对服务认识，从中发现了自身的不足。特别是通过先进单位有关人员的经验介绍，使储蓄员工掌握了先进的服务理念和服务方法。为了使所学尽快成为所用，组织全体储蓄员工结合参观学习进行有关“如何提高一线服务水平”的主题讨论。

在广泛征求意见的基础上制定了《储蓄一线人员服务管理暂行办法》、《储蓄会计核算百分制考核办法》、《储蓄一线员工绩效工资分配办法》。成立了相关的考评小组，定期进行相关的检查、考评。通过2个月的运行，各储蓄所的服务、核算水平有了一定提高。在市行的核算检查、服务暗访中得到了较好的评价。

（一）同业竞争压力较大。目前四家国有商业银行存款存量为143900万元，我行的存量占比为13.2%，如果按全口径地区存量计算我行存量占比为接近10％。截止到6月末我行的增量占比为负数。（截止到8月31日存款新增地区占比为10.53%，排名第三。）与同业相比，我行的个人银行业务具有自己特色，如个人电子汇款业务、银证转账业务都是我行率先开办的业务品种，在地区有一定影响力，但是在源头性产品上，明显处于劣势，如工商行的工资业务基本占据地区80％的份额。农行的借助网点优势抢占了建行、工行退出后的存款市场。截止到6月30日，农行本年新增存款5000多万元。此外在内部管理上，如一线倾斜政策、绩效工资考核机制上都有一定特色。

1、工商银行：作为地方老银行，客户基础较为雄厚。在工资业务上近乎垄断了地区优质客户群体。这一方面由于决策有远见，抢占先机，特别是借助业务内部互动优势，通过代理财政结算资金，从源头上控制了各财政拔款单位的工资。现工商银行80户，10000人，月均800万元。按40％资金沉淀计算，年均增长存款4000万元。在宣传上近年来抓住各种时机进行广泛宣传，使工商行在居民中有了更深的认识。在一线倾斜政策上得到了充分的体现，已形成人才向一线流动，人人喜欢到一线的良好氛围。

2、农业银行由于近年来经营压力加大，使其在员工激励政策制定上加大了力度，实行每月扣发部分工资与存款任务完成情况挂钩，这种相对直观的激励政策充分调动职工的积极性。特别是近年来我行、工行先后从新立屯、大虎山等地区业务退出。农行并适时进行宣传，抢占地区存款市场。同时由于今年农业银行加大贷款投放，以贷吸存的效应得到体现，部分个人、私营户也增加了在农行的储蓄存款。

3、中国银行在进入黑山后采取高举高打的策略，网点布局。网点建设在同业中都处于较高的水平。特别是充过用工环节，形成了一定吸存关系网。在绩效考核上通过环比计算，按月考核，促进了存款的增长。

4、地方商业银行和邮政储蓄这两家机构，在吸存政策上采取十分灵活的政策。直接或间接给客户的息外优惠，吸引客户存款。今年年初以来工商、建设信用社由市商行新派主要领导，加强了内部管理，提高服务质量，特别是加大激励力度，调动了员工的吸存积极性。

（二）绩效工资分配政策缺乏连续性和不确定性。

绩效工资分配政策不稳定一直是困扰我行吸存的重要因素。每年都要对绩效工资分配进行调整，使部分员工对吸存持一种观望的情绪。特别是在分配政策上不确定使部分储蓄员工和其他员工对我行的绩效工资分配的信任度降低。有些不符合实际情况的政策暴露出一定的不合理性，从而也影响了部分储蓄员工的吸存积极性。从更广泛意义上讲，没有真正体现奖惩的激励政策，不能充分的更广泛地调动全体员工的吸存热情。此外由于绩效工资分配政策的不确定性，使内部基础管理工作无从依托，不能发挥利益分配的激励作用，促进基础管理，如核算、服务工作的进一步规范和提高。

（三）服务水平缺乏质的提高，难于在同业中形成优势。通过近期服务参观和加强考核、检查，广大储蓄员工的服务意识和服务水平都有了较大提高。但和真正体现差别化、亲情化的服务，差距还很大。一方面在服务管理方面还有许多工作需要抓，另一方面员工教育培训近年来从上级行到基层行都比较弱化。员工素质相对低。用人机制上，包括在临时工使用上一直没有真正得到优化，一线倾斜政策的导向作用不明显，优秀人才不能合理向一线流动。

（四）一线保障支撑上还有待加强。应该说近年来全行围绕一线转，二线为一线服务意识不断增强。但由于扁平化管理，二线后移，许多支撑需要上级行支持配合，有些方面不同程度存在问题：如机具老化，维护压力得不到缓解，目前突出的问题是点钞机严重不足，且一直没有明确的维护人员，经常影响正常营业。网络故障虽然逐渐减少，但对于一些故障调整等问题，责任不明确，互相推诿。甚至一笔挂账长达几个月。

**银行经营工作总结篇九**

一、全力支持重点产业。

紧紧围绕全市“10+3”产业体系，积极支持产业振兴四大工程。前11个月，累计向“10+3”产业体系发放贷款56.8亿元，比年初增加7.28亿元，对建立现代产业体系发挥了积极的推动作用。

二、大力支持重点企业。

根据市政府安排和本行实际，确定重点支持企业50家。前11个月，累计向这些企业发放贷款70.8亿元，较年初增加10.56亿元。重点支持了莱钢永峰、中澳发展、泰山体育、华鲁恒升、皇明太阳能、龙力生物等企业的发展。

三、积极支持小微企业。

把支持小微企业发展作为转方式、调结构、促进实体经济发展的重要工作。累计为3个小企业投放钢结构抵押担保贷款560万元，为2个企业办理存货质x贷款2200万元。11月末，小微企业贷款余额5.7亿元，较年初增加2.2亿元。

四、坚持“三农”服务方向。

积极发挥县域金融主渠道的作用，加大信贷支农的力度，11月末，涉农贷款余额达到102.9亿元，较年初增加9.3亿元，重点支持了50家省级以上农业产业化龙头企业，有效带动了县域经济的发展。加强“三农”现代支付体系建设，建成金穗惠农通工程服务点1134个，布放转账电话6220部，积极服务新农保、新农合项目代理，覆盖人口12万人。

五、不断实施产品创新。

在支持企业发展过程中，拓宽贸易融资渠道，创新担保方式。前11个月，为谷神生物办理国内信用证再议付3000万元，为泰山体育开办商标权质x贷款5.6亿元，为星光糖业有限公司办理了全省首笔大宗商品国际贸易融资业务1608万美元，为莱钢永锋提供进口代付业务1.4亿元，有效缓解了企业贷款难和担保难问题。

六、努力支持改善民生。

围绕推进城乡一体化发展的要求，丰富、完善个贷业务品种，简化贷款手续，搭建个贷“绿色通道”。11月末，全行个人贷款余额43.5亿元，比年初增加6.3亿元，其中个人住房贷款增加7亿元。

七、清收处置不良贷款。

借助市政府“金融生态环境优化提升年活动”契机，积极开展“信用风险化解工程”。前11个月，累计清收不良贷款1.46亿元，核销不良贷款0.79亿元，不良贷款余额较年初减少1.09亿元，占比较年初下降1.89个百分点，实现了余额、占比“双下降”。退出潜在风险客户贷款1.39亿元。

八、稳步推进文明建设。

着力加强党的建设，做到党建与业务经营同部署、同检查、同考核。不断加强作风建设，认真贯彻执行市委、市政府作风建设“八条禁令”和上级行加强作风建设有关要求，落实《市行、支行行领导、部室包支行制度》，拓宽干群沟通渠道。企业文化建设再上新台阶。连续11年保持省级文明单位荣誉称号，被评为“xx省第九届消费者满意单位”，荣获《齐鲁晚报》20xx德州行业总评榜“德州最佳服务银行”、“德州最具创新力银行”和“德州最佳中小企业金融服务机构”三项大奖，被大众网评为“最具社会责任银行”。

九、较好完成交办任务。

按照市政府网格化管理工作要求，行长带领机关干部到莒镇杨集村进行“一对一”结对帮扶。选派政治素质高、组织观念强、有较强事业心的干部作为“第一书记”，进驻伦镇五龙社区，开展惠农卡、农户小额贷款、农村支付结算、慰问困难群众等帮扶工作。按照分工，做好第三届资本交易大会邀商和资本对接工作。积极参加园林城市、文明城市创建以及“两区”同建工作。积极承办、反馈12345市民热线反映问题，得到社会各界的认可和赞扬。

**银行经营工作总结篇十**

转眼已在工行度过两个春秋。我虽是一名普通的保安员，但在我心中，支行就是我的家，领导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任重大。

银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁 齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给们的每一项任务，做到让领导放心。随着招行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我们警员的自身的素质和工作能力!现总结如下

处理好每向任务 xx年我来到招商凤起支行直到现在，我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机，押运的保卫任务.记得刚到招行时，为了能快速进入角色，熟悉工作.我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度，遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教.在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着，然后默默的记下来，遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教，为提高自己的工作能力和服务水平，在平时工作中，我学会了塌实，勤奋，务实，兢兢业业地干好每一项工作，所以我很快就熟悉了工作技巧。赢得了许多客户的好评.我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班，当时客户很多，我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望，我就主动上前问到:“您好，先生，请问您需要办什么业务?”客户回答说：“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里，要填什么单子吗?”我说：“要填的，请问你要汇的金额大吗?”客户说：“三十多万吧，”我说：“那手续费可能高一点。大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说，“以前不是50元就够了吗?”于是我耐心的向客户解释说：“不好意思，我们这里系统刚升级过，汇款方式有所变动，以前通过转账的方法汇出去的，要第二天才能到账，系统升级后该业务已经取消了。接着我就向该客户介绍了网上银行专业版，然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元 封顶的!该客户得知一卡通在网上转帐时，他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书，使该客户减少了等待时间，在我的帮助下很快办理了业务。临走时，该客户来到大堂经理面前微笑着说：“你们保安服务态度很好，没想到你们保安也这么懂业务，我很满意。”然后走到客户意见簿上写道：“保安服务态度非常好，服务也比较专业，请领导给予表扬。”虽然是短短的两行，但但确是对我工作的最大肯定!

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成账。我深知，作为银行的警员，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。 俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢?所以我几次参加保安公司、金融系统及招商银行组织的各种政治理论、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动，平时小队长还要求我们互相帮助沟通交流的学习心得、不定期摘选优秀文章在班上宣读并结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊，可谓一举多得。 在参加思想道德教育的同时，也积极参加体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为银行的经警，只有练就了过硬的业务本领和有强壮的体能素质，才能更好地发挥其辅警作用，“养兵千日、用兵一时”，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢?所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

想，想别人之前；做，做别人没有做的。 我自己在平时空余时间监控与消防知识。自助银行安装数码监控时，我虚心请教安装技术人员及时掌握操作程序，并学会了摄象机的简单维护与安装。平时如出现一些小的故障我都自己完成，减少供应商来行维护所需要的不必要的费用，和带来安全的隐患。熟悉消防的总体布局及每一个设备的位置：如火警按扭，烟感探头，消防栓等。加强消防知识学习。懂灭火器的一般知识：什么着火，用什么灭火器。会主动帮助班长对灭火器定期检查，如有压力不足，及时汇报，确保灭火器材处于正常的运转状态。对突发事件提供了安全保障。

最后我想说：我的岗位虽然很平凡，但为了“守卫招行，守护我的家”。我爱我的家，爱招行，爱我的职业，愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，为招行贡献自己的微薄之力!

**银行经营工作总结篇十一**

xx年，我在党组的领导下，在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一年工作现述职如下：

xx年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的工作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措，xx年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从xx年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从xx年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

(1)、xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，

一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。

二是在xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2)加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对xx年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于xx年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。

2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a、b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施。

督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款工作，进一步化解农村信用社贷款风险。

今伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1，472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的成效。

一年来，我组织带领综合监管全体职工，对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管，按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控，为及时掌握辖内金融机构贷款投向，为货币监管提供依据，我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析，按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份，信贷资产质量分析三期；动态反应12期，调查报告12期，，按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查和信贷咨询系统登录情况检查工作，使我辖区违规问题明显减少。为支持信用社和地方经济，共为信用社申请再贷款2800万元(50为头寸贷款)，至12月15日已收回1860万。此外，我还积极组织调查研究和信息调研工作，一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调查、下岗职工再就业贷款情况调查、地区助学贷款情况调查、 生态环境趋势调查、商业银行不良资产损失率情况调查、中间业务调查、房地产业务发展情况调查金融支持地方经济情况调查、中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

xx年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导下，使我负责综合监管工作明显提高，主要表现为：

一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；

二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；

三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；

四是监管手段有所改进，力度进一步加强；

五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。

**银行经营工作总结篇十二**

一年转瞬即逝，回顾这一年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将一年来的工作情况总结如下：

一、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司﹑云南崎峰机电设备有限公司﹑滇能电力燃料有限公司﹑云南城投等公司业务的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门﹑同事﹑银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

**银行经营工作总结篇十三**

转眼间我到x银行工作已经x年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。x年x月我从西岗分理处调至x支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

我今年二月份从西岗分理处调到x支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

**银行经营工作总结篇十四**

以党的十八大精神为指导，紧紧围绕“实施‘二次创业’，突出‘煤改气’，致力惠民利民”的燃气工作主线，抓住机遇，开拓创新，克难攻坚，努力打造更大的发展平台，拓展更广的服务领域，做大做强燃气产业，为加快建设经济繁荣、生活富裕、风尚文明的现代化绍兴做出应有的贡献。

略

1、全力以赴，打好清洁能源替代工程攻坚战，服务经济转型。一是全力推进“煤改气”工程。根据20xx年底前，绍兴市区、绍兴县等现有天然气管网覆盖范围内完成印染行业“煤改气”工作，目前未在覆盖范围内的，待管网覆盖到后一年内完成天然气替代的工作目标，合力推进列入计划的印染等企业“煤改气”工作，为经济转型升级作出积极努力。二是加快推进“车用气”工作。加快建设云东路、裕民路等2家天然气注气站和中石化bp绍大线加油（气）站改建项目，力争在20xx年上半年向社会车辆供应天然气。三是拓展燃气应用“新领域”。重点做好“三锦石化”等80家工业、公建用户发展工作，努力实现社会、经济效益双丰收；健全完善城乡液化气销售网络，发挥国有企业在城市液化气行业中的领头羊作用；扩大玻璃、陶瓷、食品、不锈钢、铸造等领域天然气应用，最大范围满足经济社会发展对清洁能源的需求；抓紧抓好城市燃气对外合作，做好绍兴中石化昆仑燃气公司的注资参股工作，为加快企业发展拓展空间。

2、顾全大局，合力推进燃气重点工程建设，服务城市发展。一是全面提升天然气管网输配能力。重点实施以启动杨汛桥天然气门站、建设钱清劳动村高中压调压站、“三锦石化”供气专线、双闸路等道路工程及改造双闸路调压站和绍兴天然气门站等为主要内容的“四建、二改”工程，提升天然气管网输配能力。二是优化完善绍兴中心城市燃气管网。启动城区、袍江、镜湖、柯桥四大组团中压连接线工程，保障区域内供气安全。三是抓紧调研天然气高压输气管道后续建设。抓住“煤改气”工作的有利时机，修订完善既适应近期“煤改气”需求，又满足今后五年发展需要的《天然气管网规划》，同时积极与省、县等部门联系，开展杨汛桥第二门站建设前期工作，为城市稳定、安全供气提供更为有效的保障。四是完善镜湖新区燃气管网，为镜湖“绿心”提升城市品位作出新贡献。五是抓好绍兴县域范围燃气管网配套工程，加快绍兴县燃气服务中心建设，更好地服务区域经济发展。六是抓好农村中心镇燃气管网配套工程，使鉴湖、漓渚、钱清等乡镇企业、居民早日用上天然气，为“美丽乡村”建设添砖加瓦。七是切实加快燃气设施利用改造步伐。做好老旧燃气设施改造和9万户用户入户安全检测工作，进一步保障城市供气安全。

3、群策群力，着力抓好燃气生产本质安全，服务平安燃气。一是健全安全生产长效机制。重抓安全责任制考核、安全管理制度健全完善和安全投入资金落实，推进安全工作的制度化和规范化，理顺燃气应急联动机制，修订完善停限气应急预案，提升应急处置能力。二是抓好安全隐患巡检工作。利用好输油气管道保护联席会议、打非治违、护路护线、控违拆违、数字城管、应急联动等多种政府平台，强化联合执法，着力解决管线占压、违章搭建和野蛮施工等问题。三是提升安全现代化水平。加大新技术新设备的推广应用力度，逐步建立封闭式计量系统，使之既能减小供销差，又能及时发现管网异常泄漏。扩大scada系统实时监测点，实现中压管网智能化监控，从本质上降低燃气管网运行风险。整合提升应急联动、抢修抢险、数字城管、燃气热线、咨询服务五大平台，提升燃气服务经济社会的能力。四是抓好燃气安全宣传服务。积极开展燃气服务进社区、进农村、进企业活动，把燃气安全触角延伸到社会各个角落，确保全市人民生命、财产安全和经济社会发展与稳定。

4、创业创新，提升企业精细管理水平，服务企业发展。一是巩固三个成果。开展“安全生产标准化管理、全面预算管理和施工现场精细化管理”等“回头看”工作，实施重点攻关，切实解决一些重点、难点问题。二是完善一个体系。健全完善所属企业年度经营管理目标责任制考核体系，加大“煤改气”、安全资金投入、应收账款等资金回笼、供销差、费用等的考核力度，促进企业科学发展。三是创新三项工作。成立集团公司应急与热线服务平台，开展燃气应急联动平台精细化管理工作；强化重大财务事项管控、资金回收监管和效能监察工作，不断加强综合风险防范能力；建立健全技术创新奖励制度，推进燃气重点领域研究，不断提升燃气科技创新水平。

5、惠民利民，切实提高燃气服务水平，服务社会民生。一是细化“煤改气”服务，为企业用户提供算好“生产成本”和“节能减排”两本账、开辟“绿色通道”等优质服务，助推印染行业转型升级。二是深化安检服务、超前服务、现场服务、结对服务、进企（村）服务、送气服务和热线服务等“七大品牌”服务，打响燃气服务品牌；三是优化营业、接处警、用户发展和施工工地等四大窗口管理，提升窗口服务档次；四是强化行风检查监督考核宣传工作，进一步提高优质服务水平，努力做到燃气服务工作“让用户高兴、让企业称心、让政府放心”。

6、务实清正，强化党建工作科学化管理，服务中心工作。牢牢把握加强党的执政能力建设、先进性和纯洁性建设主线，全面加强和改进企业党建工作。一是提高素质，以开展 “学习贯彻党的十八大精神，推动燃气事业科学发展”教育实践活动为抓手，抓好理论武装、党性教育和能力培训，引导燃气干部把坚定理想信念体现在干事创业上，推进燃气事业又好又快发展。二是转变作风，以中央“八项规定”落实年为契机，研究制定《燃气产业集团关于改进工作作风密切联系群众实施办法》，健全完善并认真落实集团走访服务企业制度、党员干部联系群众帮扶制度和厉行勤俭节约制度机制等，进一步形成“干部联基层、党员联群众，促进科学发展”的氛围，推动企业发展。三是保持廉洁，加强廉洁教育，完善廉洁制度，强化廉洁监督，突出抓好重点领域和关健环节的反腐防控措施，确保“干部优秀、工程优质”。四是加强队伍，加快形成企业经营管理者、工程技术人员和一线技工“三支专门人才”队伍，深化集团不同层次人才工作制度，为企业发展壮大提供强有力的人才资源保障。五是强化文化建设，深入推进企业民主管理，不断优化职工民生实事建设，举办好第四届职工体育运动会，提高企业的凝聚力。

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