# 银行支行个人年终总结(十九篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-05

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。银行支行个人年终总结篇一一、上半年主要经营指...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行支行个人年终总结篇一**

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

（一）贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%，完成计划增量%，累计发放贷款笔，累计投放亿元；实现利息收入亿元，完成同期计划的%。

（二）贷款日均余额亿元，较年初增加亿元，完成同期计划的%。

（三）各项中间业务收入万元。其中，财务顾问费万元，其他手续费收入万元。

（四）办理银行承兑汇票笔，金额万元，其中100%保证金银承笔，金额万元。

（五）客户数量户，较年初增长户，完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

（一）贷款投放行业分析

根据本年金融业务营销指导意见，支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔亿元；制造业笔亿元；其他行业笔亿元。

（二）贷款产品投放分析

上半年支行累计投放亿元，其中贷款亿元，占%；贷款亿元，占%；贷款亿元，占%；贷款亿元，占%。

（三）贷款担保方法分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款亿元，占%；保证担保贷款亿元，占%；信用贷款亿元，占%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推动贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

（一）明确市场定位，坚持创新成长

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务成长方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力成长新产品的业务推广；既对原有客户开展深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对开展了重点营销，成功营销贷款笔金额合计万元。

（二）明确责任分工，形成了管控模式

根据规定，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务成长奠定了强有力的组织保证。

（三）规范业务流程规定，严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节规定，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务开展了全面自查。

（四）加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行二○xx年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等地方，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训次。

（五）以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一，上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等检测方法，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力，实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

四、工作中遇到的困难及存在的问题

我行在市场营销中发现，，建议能够根据此需求尽快出台新的业务品种，使我行迅速占领该项空白市场。

**银行支行个人年终总结篇二**

1、加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在xx培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2、贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元（含）以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了xx房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3、提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20xx年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

**银行支行个人年终总结篇三**

xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

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

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

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

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

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

6、其他方面：xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

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

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1）积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2）、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3）、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三、存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

**银行支行个人年终总结篇四**

省分行：

20xx年年，支行立足省行20xx年“稳收益、稳市场、稳质量”的工作主旨和总行内生动力机制要求，坚持“扩客户、调结构、提收益、控风险”的工作方针，以存款发展为纲，以结构调整为目，以稳中求质为工作总目标，加快业务拓展，深化创新转型，继续保持良好发展态势，经营业绩稳步提升，内部管理不断优化，较好地完成了各项经营管理目标。

一、20xx年年核心指标完成情况。

截至20xx年10月30日，支行实现拨备前利润13022万元，总量排名第二，较上年同期增长2024万元，增幅为18.84%，同比变动幅度排名第五，较上月下降一位，超过南昌地区十二家直属支行平均增幅7.97个百分点，超过全辖平均水平11.26个百分点。

实现净利润9717万元,总量排名第二，较上年同期增长2558万元，同比增幅35.74%，同比变动幅度排名第六，超南昌地区平均增幅4.73个百分点，完成20xx年净利润最低目标9039万元的107.5%，完成率排名第一。人均净利润81.66万，排名第二。

实现净收入17071万元，总量排名第二，较上年同期增长2629万元，增幅为18.21%，同比变动幅度排名第五，超过南昌地区平均增幅4.99个百分点，超过全辖平均水平11.6个百分点。其中：存贷款利差收入15233万元，较上年同期增长462万元,同比增幅3.13%。金融机构利差收入-2024万元，较上年同期增长1400万元。非利息净收入3855万元，总量排名第一，较上年同期增长783万元，增幅25.49%，进步度排名第七，占南昌地区四大行市场份额的2.13%，较上年末提升0.33个百分点，份额变化排名第一。中间业务收入全辖贡献度为4.02%，较上年末提升1.12个百分点，变动幅度排名第一。

截至20xx年11月30日，支行人民币各项存款较上年新增70939万元，计划完成率为145.73%，在省行本级排名第一，其中人民币个人存款较上年新增27513万元，计划完成率达107.14%，在省行本级排名第一;人民币公司存款较上年末新增43426万元,计划完成率为188.81%，在省行本级排名第二;

截至20xx年10月30日，支行公司有效客户数为466户，总量贡献度为11.56%;较上年末新增72户，完成全年计划任务数的72%，计划完成率排名位居南昌地区第1位。单位银行结算账户数为2024户，总量贡献度为8.98%;较上年末新增326户，新增贡献度为12.35%，完成全年计划数的97.3%，位居南昌地区第1位。小企业授信客户数55户，贡献度为14.95%;较年初新增3户，完成省行计划任务数的14.3%，位居南昌地区第7位。截至本月，支行个人有效客户数为147783,总量贡献度为10.76%，完成全年9074任务数的312.38%,排名第一。

二、20xx年年工作的主要措施

20xx年，支行紧紧围绕省分行绩效考核指挥棒抓好四个工作重点：一是抓存款，努力实现核心存款的增长、市场竞争力的提升;二是提收益，注重净息差、资本的回报;三是控风险，确保支行持续、稳定、健康发展;四是重转型，对客户、渠道、经营管理等指标的考核，从考核过程向考核结果转变，以行政事业存款、中小企业贷款、非利息收入、电子渠道替代为立足点，推动存款、贷款、中收渠道管理的转型。主要通过以下几项措施实现以上工作目标：银行支行工作总结1.力促存款业务稳步增长。

支行始终坚持存款为先的核心地位，要求全体管理者强化守土意识，认真履职，加大存款攻坚力度，加大问责力度，做好负债业务发展的稳固工作。充分了解客户需求，加强信息交流沟通，把握支行所处区域经济大发展的机遇，拓宽业务思路范畴，以灵活的机制、精

细的客户分层管理维护老客户、锁定新目标。

2.着力调整资产业务结构。

支行坚持以降低经济资本占用、提高收益水平和盈利能力、提高抗风险能力、更好地满足客户需求为目标，切实抓好资产结构、负债结构、收入结构、客户结构、资源配臵结构。大力推进客户和行业结构调整，适度降低对少数大客户的依存度和行业授信的集中度。依托新兴行业客户的拓展，调整行业结构;依托新模式授信客户拓展，提高收益水平。

在当前自身资产业务拓展困难迟缓的情况下，把中型授信客户营销摆在更加突出的位臵，作为当前授信拓展的中心工作之一，以强烈地危机意识，抓住机遇，克难攻关，进中求快。对授信项目按清单一个一个地全力打拼，决不丢掉项目，做到具体推进计划目标，责任到人到户和到周到日;对已有条件的项目要确保及时提款到位，以促进公司授信业务的稳定持续增长，通过加强客户经理队伍建设，提高客户关系管理能力来保障资产业务投放目标的实现。

3.努力推动中间业务发展。

支行公司板块合理分配、利用授信资源，重点支持发展迅速、综合收益高、利率上浮、占用经济资本少的贷款;合理规避贷款规模日趋紧张的形势，合规运用投行产品，利用市场外资金;重点放在投行业务等创新产品上;个金板块大力拓展中高端客户,强化公私联动,加强产品组合,正确认识不足和积极对待困难，正确处理好存款和各项业务指标“平推”的关系，强化对重点产品特别是对新产品的培训和销售力度;特别是要充分利用各种竞赛活动和资源配臵优化的良好机制平台，保持队伍高涨地战斗激情和压力，做好个金重点产品的销售提增，以优势和特色拓展新的业务增长点,实现个金中间业务收入来源多元化 。

4.强化风险管理提升内控水平。

一是坚持风险“零容忍”，防控力度大。支行树立“违规就是风险、

合规就是效益、安全就是贡献”的科学理念，带动全行端正内控工作态度，提高内控管理的针对性。提出“不做表面做内在，不做无效做实效”的要求，严密把控内控合规风险，确保业务增长和内控发展的双赢。一是从“员工行为管理年”、“基层机构案防达标活动”抓起，通过开展专门的全行员工案防专题培训，从意识上、思想上使全体员工认识到作为中行员工应具备的基本职业道德。二是以“防范非法集资宣教活动”为抓手，针对社会上民间借贷、违规担保和非法集资有所抬头的迹象，我行在支行大小会议上反复向员工剖析民间借贷、违规担保和非法集资活动的特点、形式及危害，进而提高全员的防范意识和反欺诈能力。三是“案件风险排查工作”载体，强化业务真实性、强化客户资金管理、强化贸易融资等重点产品管理、强化客户经理风险管控责任、强化定期盘存等风险预警措施，切实抓好信用风险管控。严控新增贷款不良发生，早识别、早评估、早应对，有效化解潜在风险。

二是坚持风险“全覆盖”，责任落实好。支行十分注重加强对干部员工的教育监督，认真做好业务品种、业务流程、员工队伍、操作节点的风险“全覆盖”。首先是明确岗位职责。强化内控管理岗位责任制度，细化各层级管理人员、前台柜员、业务经理内控工作责、权、利，做到有效分工，有效管理。通过专题会议，明确主管人员对于案防工作必须保持敏感性、主动性，敢抓敢管，将业务差错、业务风险与员工队伍结合起来，必须业务发展及内控防案两手都要硬。

5.深化转型提升网点效能。

支行今年进一步顺应\*\*地区发展趋势，拓展有人网点和离行式自助渠道。经过长期大量的工作，顺利完成金融大街支行跨地区迁址开业工作，梳理了一套完成了营业网点跨区域迁址工作流程，并在年末启动了华南城支行装修工作;通过关闭、迁址、升格完成了6处低产离行式自助服务点的渠道整合，完成了所有未办理安全许可证的自助

设备的安保整改工作。进一步优化了我行的网点布局，扩大了我行机构的辐射范围，提升了渠道服务效能。支行立足经开区支行转型的基础总结经验，继续深入推进网点对公转型，丰和大道支行、红角洲支行作为全省重点转型试点网点的工作也取得重要突破。本部总体配臵相应资源，将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级。虽然目前要实现网点产品全覆盖，产能大提升还有一段较长的过程，但是要求各网点要主动确立20亿、10亿的存款余额作为未来两到三年的拓展目标，实行支行行领导挂点制，公司、个金强化条线指导、帮扶、督促各网点围绕绩效考核发展业务,主动提升网点自身的营销能力、强化产品的灵活运用，突出重点，注重效益，做好基础，提高效益、提高效率，实现网点产能的真正提升。

6.强化绩效考核激活内生动力。

支行认真做好绩效管理工作，制定下发20xx年度绩效考核指标评价表，进一步规范对本部部门及营业网点绩效管理，真实反映和客观评价经营管理绩效现状，激发员工工作主动性，增强内生动力，有效提高经营管理水平。在对部门绩效管理中，围绕发展战略规划、经营目标和工作重点，有效传导绩效考核导向，突出以效益为中心，引导各部门加强条线指导，提高工作质量，完成工作目标;同时，逐步落实部门员工分层分类的考核评价与激励约束办法，引导部门做好员工的绩效考核过程管理与考核激励，调动部门员工积极履行职能，实现争先进位。

支行将绩效考核指标设臵保持与省分行战略导向一致，精简考核指标，合理设臵，确定考核重点;突出以效益为中心，强调利润、核心存款和资产质量考核三项核心指标;调整产品、客户基础类指标设臵;推进电子渠道金融类交易迁移，优化网点人员结构，提高网点金融产品销售能力;加强激励约束，将资源配臵与核心绩效挂钩;逐步

落实员工分层分类的考核评价与激励约束办法，实现市场竞争力的提升。

7.重视员工队伍素质提高。

支行一方面强化队伍管理，严格劳动纪律，强化各项规章制度的执行，体现支行员工的良好风貌，倡导积极向上的工作状态，以加强问责、严处违规、全员挂钩为手段，以“案件风险排查工作”和“员工行为管理年”为载体，加强操作风险治理，切实防范案件发生。另一方面搞好员工培训，提高员工综合素质。促进支行青年员工加快成长，积极参加各项业务考试，勤练技能，争取多项技术能手，尽快成才，并通过学习推动服务创新、产品创新，强调学以致用，提升学习效果转化。

三、经营发展中的不足与困难

1.公司金融板块方面：一是存款基础不够扎实;二是公司贷款遭遇瓶颈;三是中小企业客户数增长欠佳;四是网点效能有待提升，队伍建设有待加强。

2.个人金融板块方面：一是个人存款稳存增存难度增大;二是基础客户发展仍需加强;三是个金板块中收贡献度有待提高。

3.财务预算指标完成方面：一是新增贷存比要求，制约我行生息资产发展;二是利率下降影响利息收入;三是非生息资产收入影响净收入;四是网点转型工作形成费用预算缺口。

四、20xx年主要工作思路

20xx年是我行实施内生动力机制的起步年，20xx年将是支行以内生动力机制提升软实力的“元年”，支行将进一步加强对同业、对市场、对客户、对自身的研究，寻找和梳理我行的优势和不足，其次是针对我行的优势和不足进一步转型变革，在管理架构、业务流程、客户营销模式、员工队伍建设、奖惩机制、产品创新与组合等方面进行大胆探索和突破，以存款业务为重点，以授信业务为支柱，以提升

收益为核心，以增强市场攻击力为目标，进一步强化精细管理、转型发展、风险防控、队伍建设，实现绩效发展新突破。

一是迅速对接，加快重点产品叙做，拉动存款业务发展。坚持存款立行，抓存款上坚持保持高压态势，下大力气突破，巩固老阵地，拓展新版图。实施菜单式跟进营销，全行抓行政事业单位存款，班子成员要率先垂范。重点做好政府职能部门、行政事业单位、大型优质企业等目标客户的源头营销，并派专人跟踪落实，提高营销成效。公司条线要加强大客户维护，狠抓薄弱环节，深化业务创新，开辟存款增长的新渠道、新空间;个金条线要深挖产品、渠道和客户潜力，全行员工要调动一切资源积极做贡献，打破和扩大营销缺口。个人存款就机构、人员、完成时间进度等各维度抓好日常销控管理，没有日常管理就很容易陷入强力冲刺强力回落的怪圈。我行就重要节点制定了各营业机构的销控目标，每日通报，每日点评，并指导网点用好七天通知、智能通等产品，锁定客户资金。公司存款通过重点业务产品、新业务产品来带动存款业务的发展，同时更加重视投行业务，加大公司产品创新力度。投行产品不仅能解决规模问题、定价问题，更是公司业务发展的新路径，不仅带来大额公司存款沉淀，还可实现良好收益。

二是精细管理，优化结构，推进授信业务发展。内生动力机制的目标是促进各行转变发展方式、加快结构调整、做大业务规模，提升整体效益。其中贷款调整是主攻方向。20xx年，我行将积极调整客户结构，优先保障中、小、微型企业的授信需求，进一步提高贷款定价水平，确保贷款规模用早用足，尽快充实和加强有效项目储备，尽快将项目储备释放为现实效益，个人授信要从“住房贷款为主”向定价水平高、综合收益好、带动能力强的“经营类贷款”和“微贷”转变。总之要将有限的信贷资源用于综合效益高，资本占用少的项目，在发展中实现贷款结构的优化调整。

三是深化转型，优化结构，强化创新，突出中间业务战略地位和协调发展。深挖重点客户增收潜力，广泛运用各类业务及产品，同时强化对中小企业的产品交叉销售，提升综合收益水平。加快推进轻资本消耗型中间业务产品，压缩重度和中度资本占用型中间业务。重点在银行卡分期、投行、现金管理、金融市场业务咨询等方面取得突破。围绕我行核心客户做实供应链业务，将企业的潜在需求和我行特色产品相结合，加大对集团关联企业的源头营销力度，重点推荐国内综合保理、国内商业发票贴现、融易达等供应链融资系列产品，以获取得良好收益，不断夯实业务发展的均衡性。

四是建队伍、扩渠道，提升网点效能。立足于经开支行进一步发展、巩固网点转型的业绩成果，我行将加快对丰和大道支行、红角洲支行网点转型工作，特别是派驻了中小企业专职团队的红角洲支行目前已叙做中小企业新模式客户8户。在业务叙作中网点也更加重视公司条线与个金条线交集，以期实现资源共享，对客户进行全方位多层次营销及需求挖掘;将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级，实现业务功能和服务体验的“双提升”。

为进一步强化客户经理队伍建设，我行将在网点重点打造综合客户经理，为员工提供不同条线合作学习的平台，提升员工在实际工作中的运用。通过这种形式提升网点与客户之间的粘连度，发挥潜力中高端客户个人与公司业务的较高叠加效应，满足客户的多方面需求，通过公司业务导入，提升客户忠诚度，充分实现了对客户多纬度多渠道分层次营销，真正做到了公私联动，力求实现网点负责人经营意识的转变，客户经理营销意识的转变和柜员操作能力的转变。

五是强内控，降风险，稳定发展质量。在宏观经济面临下行压力的形势下，银行风险管控任务和责任很重，下阶段要强化大额资金流动管理，授信单位存款回笼及沉淀要求管理;“走出去”营销及贷后

频率管理;大堂、理财及厅堂服务内控管理的优化，信贷资产风险过程管理。通过加强主动风险管理，绷紧风险管理和依法合规这根弦，坚持稳健、审慎经营，确保授信资产的质量安全，以高度的责任感确保支行平安和稳定，实现经营业务持续健康发展。

一是保持对违规的零容忍。坚决查处上述跑冒滴漏现象，决不姑息。对已发现的违规问题严肃问责，发现一起问责一起，要保持制度的威慑力，决不搞下不为例。二是完善流程和制度。对系统中潜在的漏洞和流程中潜在的空子要查漏补缺，及时完善。加强过程管控，完善管控措施，防止问题的发生。内控人员必须按照规定，各司其职，加强监督检查，保证业务合规操作。支行也将对各网点内控副职进行培训，加强管理。三是强化合规文化建设。首先，合规教育到位。让员工明白遵章守纪是对自己最好的保护，违规操作得不偿失;其次，管理履职到位。各级管理者尤其是基层机构的管理者和内控副职管理者的履职要到位，对于日常工作中发现的问题要敢于制止;再次，检查监督到位。各业务条线加强检查监督，排查各类风险隐患。通过有效的检查监督，形成“伸手必被捉”的氛围，形成全行合规操作自觉性。

支行将认真思考总结，仔细研究发展不足，树立发展信心，强化岗位责任，在深入市场中勇拓丰收果实，严防差错事故和案防底线，推进支行持续稳健发展。

**银行支行个人年终总结篇五**

20--年对银行支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，--路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20--年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：

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

2、资产业务：

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

3、中间业务：

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

4、国际业务：

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

5、电子银行业务：

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

6、其他方面：

20--年--路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与--支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20--年的工作中，--路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使--科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三.存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、20--年工作规划

20--年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增20--万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

**银行支行个人年终总结篇六**

20xx年是我市农村信用社改革和发展的关键年，上半年，我市信用社在银行党委的正确领导下，认真贯彻省市银行下发的各项文件精神，围绕体制改革和业务发展两大主题，努力拓展各项业务，着力提高服务质量，不断完善内控制度建设，牢固树立为“三农”服务思想，仔细分析辖内经济结构和经济环境，主动迎合政府经济发展规划，不断延伸服务内涵，强有力地支持农民以传统农业为基础，实现了全市信用社持续、稳健发展，实现农民增收致富，政府满意，信用社综合效益和综合实力显著提高的“三赢”局面。

截止20xx年5月底，我社各项存款余额为255057万元，比年初净增57767万元，增幅为29.28%;各项贷款余额为142612万元，比年初净投21289万元(剔除溢价置换贷款5309万元，实际比年初净增26598万元)，增幅17.54%;贷占存比例为55.91%;信贷资金同步增长，良性循环，不良贷款余额1003万元，不良贷款率仅为0.7%，综合实力明显增强，社会地位显著提高。

一、统一思想认识，把支农工作摆在重要位置

农信社做为支持地方经济发展的重要金融机构，以服务“三农”为宗旨，是农村金融的主力军，发挥着桥梁和纽带的作用，准确的市场定位，重大的历史使命，激发农村信用社树立“大农业”理念，不断创新服务方式，始终树立“靠支农树

形象、靠支农防风险、靠支农增效益”的观念，扎实有效开展支农服务工作。在年初银行召开了信贷支农会议，明确了支农工作重点，落实了支农工作措施，建立了支农汇报制度，做到早调查早安排早发放。一是及时组织信贷人员深入农户家中进行调查摸底，注意了解掌握农户对资金需求的愿望和要求，做到心中有数;二是各网点临柜人员利用春节前后农民存取款频繁，收集农民的需求信息，为信用社有针对性地解决农民贷款问题提供依据;三是采取多种形式，广泛宣传信贷政策和办理存贷款的操作程序及结算方面知识，以减少农民在办理业务时不必要的麻烦;四是根据农户生产经营实际的合理需要，及时足额地发放贷款，确保不误农时，有力支持了辖区内春耕生产;五是真实开展农户信用等级评定及年检。结合春耕生产调查情况，根据农户资产情况、资信情况、收入来源等真实进行评级，符合一户评定一户，严禁敷衍了事，不入户调查进行评级授信;六是办好支农示范点，按照支农“四个一”要求，各社要选择一个村作为支农示范村，扎实办好支农示范点，银行将选择一个信用社作为全市支农示范点，通过以点带面，全面扎实推进支农工作。

截止5月末，发放小额信用贷款46697万元，小额农贷余额21209万元，农户贷款余额达80135万元，占贷款总额的56.19%。帮助广大农民解决了购买了生产资料、机械等生产资金。

二、突出支农重点，注重支农实效

随着中央各项惠农政策的进一步落实，农户种粮积极性空前高涨。根据这一情况，我社不等不靠，抓住机遇，注重实效，加大农业贷款总量投入，确保支农资金足额发放到位，信贷人员及时深入村组、农户调查了解其承包田的地点、面积、租金，尽可能地到发包方了解田地的旱涝保收情况，交通及治安状况等，帮助农民分析市场风险，同农户测算每亩边际成本，逐户确定亩数，了解自有资金情况，测算好贷款金额，及时足额满足农户生产资金需求。20xx年我市农户需求资金总额2.8亿元，比上年有所增加。其中：传统种植业需求1.2亿元，传统养殖业需求1.2亿元，特色农业需求0.4亿元。农户自筹自有资金0.8亿元，其他来源0.2亿元，尚缺资金1.8亿元，须向信用社贷款1.6亿元，信用社计划筹资6.2亿元，能满足我市农业生产投入的需要。其中：1、传统种植业需求1.2亿元,占总需求的43%，种子需求0.5亿元，化肥需求0.4亿元，农药需求0.3亿元;2、传统养殖需求1.2亿元，占总需求43%，养鸡需求0.2亿元，养猪0.5亿元,养鱼0.4亿元，其他养殖需求0.1亿元;3、特色农业需求0.4亿元，占需求14%，瓜果0.2亿元，蔬菜0.2亿元。

三、存在的问题及原因银行支行工作总结传统种养业资金需求量较小，种养大户、特色养殖资金需求量较大，农户小额贷款5万元不能满足客户的资金需求。出现上述原因只要是近几年物价上涨较快，种养大户、特色养殖户因规模扩大，在硬件设施和饲料投入相比前几年有大幅的增加。

四、支农情况说明

1、农户客户

武穴市龙坪镇朝阳村一组棉花种植大户王应雄种植棉花20.4亩，田地遭受旱灾导致部分棉花死亡，为了支持农户抗灾自救，尽可能的降低农户损失，龙坪信用社于20xx年5月3日向该户发放救灾贷款5万元，王应雄用该笔资金修建引水渠道和购买抽水设备，将河道的水引入农田，迅速缓解了旱情，使生产自救取得了关键性的胜利。

2、信用共同体

郭应龙黄鳝养殖协会现有成员127户，黄鳝养殖系郭应龙村特色养殖项目，该协会拥有完善的养殖技术及销售渠道，是武穴市黄鳝养殖示范基地。该协会20xx年产成鳝3o多万公斤，销售收入1300万元，成为鄂东名副其实的养鳝专业村。我们银行根据协会的资金缺口情况，适时的投入信贷资金，改善了养殖环境，使该合作社黄鳝产量大大提高。截止20xx年5月30日，我们银行对该合作社成员发放贷款56笔，金额170万元。

3、涉农企业

武穴市富康油脂有限公司是省级农业产业化重点龙头企业，20xx年8月注册资本增加到1100万元，公司法人营业执照注册号：42，税号登记证：4258，组织机构代码：75343645-8，贷款证号：4225701，收购许可证：鄂10090025-0，全国工业产品生产许可证：

qs4211020xx856。该公司现拥有一条预榨——浸出制油生产线，日处理油料150吨，年加工能力30000吨，现有员工100人,所有技术人员聘用了原武穴市油厂熟练的工作人员，其中高、中级制油工21人。20xx年该公司被我行评为a+级信用企业，20xx年和20xx年连续两年被武穴市人民政府授予金融诚信企业称号,信用等级为a级。该公司主要生产四级菜油，一级菜油，棉油，米糠油等食用油，其中：“接福牌”一级菜籽油获中国绿色食品发展中心颁发的绿色食品证书，“接福牌”食用油获得20xx-20xx年度湖北省消费者协会消费者满意商品称号。其主要产品主要销往湖北、湖南、江西、安徽、河南、福建六省。银行公司业务一部对该企业发放贷款1000万元，用于购买四级菜籽油生产色拉油，带动了我市菜籽收购市场，实现了“农户、企业、农信社”互利的良好格局。

五、下段工作目标

下半年我们将一如既往的支持辖内农户脱贫致富、企业发展，改进服务方式，提高服务质量，努力培养新的经济增长点，大力推动当地经济的增长，真正地成为新形势下农村金融的支农主力军，向创主流银行迈进。

**银行支行个人年终总结篇七**

--年对--支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，--路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将--年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

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

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

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

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

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

6、其他方面：--年--路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与--支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

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

**银行支行个人年终总结篇八**

xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

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

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销、两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我\*地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634、26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6、6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215％。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7、5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技、等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82、59万元，国际结算量达到71、71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

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

6、其他方面：xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

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

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42％，存款余额增加22％。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使xx科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1）积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2）、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3）、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三、存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作规划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，限度减轻柜面压力。

**银行支行个人年终总结篇九**

一、人员、机构情况：

1、\_支行员工总人数\_人。其中，在职职工\_人，具有大专以上文化程度\_人，党员\_人，平均年龄\_岁;代办员\_人，临时工人，离退休职工\_人，内退职工\_人。

2、机构设置有办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、\_分理处、\_分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，\_分理处下设\_储蓄所及\_营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额\_\_万元，其中：公司贷款\_\_万元，不良占比为\_%，个人综合消费贷款\_万元，住房贷款\_万元。各项存款余额\_\_万元，其中，储蓄存款\_\_万元，较年初增加\_\_万元，对公存款\_\_万元，较年初下降\_\_万元，同业存款\_万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增\_\_万元，完成年度计划任务的\_%，较上年同期减少\_万元;对公存款下降\_\_万元，完成年度计划任务的-\_%，较上年同期减少\_万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降\_万元，较上年同期减少\_万元。

2、新增个人综合消费贷款\_万元，完成年度任务的\_%。

3、理财产品销售额\_\_万元，完成年度任务\_\_万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户，

4、新增牡丹信用卡480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7 %，超额完成分行下达的年度任务。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为\_\_股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

\_\_公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款\_万元。根据\_县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁\_大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于\_\_公司，在20\_\_年对公存款增加17000万的基础上，20\_\_年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于\_\_公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为\_\_公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄\_岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，(如：\_分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达28年之久)，一定程度上影响了员工的工作积极性。

五、目标、措施

继续贯彻落实年初制定的业务营销方案，全力实施以项目工程营销带动业务发展，扩大中间业务、银行卡、网上银行的营销成果，挖掘市场，大力发展个人综合消费贷款业务，6月末确保完成各项序时任务，为完成全年目标任务打下良好基础。

(一)对公存款方面

1、继续巩固和发展同\_\_公司的银企关系，实行三级公关营销，即行长对公司经理、主管行长对财务处长、客户经理对经办人员营销的营销机制，特别是加强同企业高层人员的联系和沟通，增进感情，尽快扭转我行对公存款持续下滑的局面。

2、在抓好优质客户的同时，积极捕捉信息，寻找新的客户资源。加大对县级机构客户和民营中小企业的营销，营销重点主要是\_县财政局、县社保局、\_县华乾面粉厂、\_制药厂等目标客。

(二)中间业务方面

1、加强人民币结算业务收入，加大对汇款直通车、代收大专院校学杂费业务的宣传，进一步提高柜面优质服务，不断提高人民币结算业务的收入。

2、拓宽代理业务，特别是代理保险、基金和本外币理财产品业务，加大代理业务的考核力度，落实奖励措施，实行全员营销机制，及时兑现奖励，努力提高各项代理业务收入占比。

3、发挥客户经理的营销作用，积极营销金堆城钼业公司的委托贷款业务以及企业年金业务，向企业宣传我行的现代化管理水平和先进的技术平台，推销先进的理财产品，密切关注公司年金运作进程，积极制定年金营销方案，及时介入，跟上企业战略转移的重点，不折不扣地做好优质客户的维护工作。

4、积极向客户推广牡丹灵通卡、牡丹信用卡，牡丹中油卡等产品，加大消费pos机的营销，不断改善银行卡使用环境，同时，借助电子银行示范区的推广，积极向客户营销电子银行产品，有效的分流柜面压力，不断促进中间业务收入健康持续的发展。

(三)个人金融业务方面

1、继续以代发工资业务为重点，全面带动个人金融业务的发展。

一是加强对原代发工资单位的维护，定期走访客户，了解客户对产品的需求及服务工作意见，稳定客户。二是挖掘新的代发工资客户，营销重点主要是\_\_监狱、\_\_结构配件厂、\_县电信局等单位。三是积极开展本外币理财产品业务和电子银行业务的宣传和营销，扩大我行优质客户数量，不断打造我行个人金融特色业务。

2、挖潜市场，积极营销个人综合消费贷款业务。

一是抓政府部门机构南迁，对符合我行贷款政策、手续齐全的客户，积极开办个人住房贷款业务。二是加大对城区内有门面房且资金紧缺的客户营销，在防范贷款风险的基础上，营销一户，办理一户，稳妥地开办个人房产抵押贷款。

(四)加快“专业化经营、系统化管理”的改革实施。一是发挥机制机能，有效利用个人金融营业部营销和服务职能，明确职责，差异服务，对大客户的营销由营销部专职客户经理负责，对一般客户由客户服务部柜面负责营销。二是进一步加强风险操作管理，充分发挥总会计事中控制、事后监督、账检员和内控专管员“三位一体”的监督作用，有效的防范操作性风险，杜绝案件的发生。

六、建议：

我行综合办公楼建于1990年，砖混结构，建筑面积900多平方米，多年来一直未修缮，造成墙体大面积的脱落，门窗变形，暖气管道堵塞，照明线路老化，办公设施陈旧，急需要进行全面的维修改造。去年支行曾以\_\_报(20\_\_)\_号文专题上报，预算费用38.2万元，建议分行给以考虑解决。

**银行支行个人年终总结篇十**

本人xx年进入银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：的工作总结如下：

一、工作学习情况作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、构成等企业文化;在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能构成等企业文化;力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的的伙伴关系。

在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，团队意识，并被评为本组队员。实习期间我积极向老柜员学习储团队意识，并被评为本组队员。蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，支行这个大家庭中的一员。支行这个大家庭中的一员。我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们齐。

工作中与同事互相帮助，学习，学习，并认真记录下来;并认真记录下来;在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”做好举手办理过程中做到服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;始终把客户的满意放在第一对于客户的问题尽努力给出一个令客户满意的答复;结账后，位，对于客户的问题尽努力给出一个令客户满意的答复;结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错;下班后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足进入建设银行以来，进入建设银行以来，面对新的环境与工作，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。中完全做到得心应手对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，作为一名银行新员工，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，记录下来;在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进记录下来;行操作，在

业务办理过程中做到“唱收唱付”做好举手服务、微笑行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”做好举手服务、来有迎声、走有送声，服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在结账后，和同事之户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在结账后，把客户的满意放在第一位间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错;下班后，间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，汇款、境外电汇、环球汇票等。汇款、境外电汇、环球汇票等。通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，业务的速度，使自己的业务量不断提升;加强自己在理财、金融、业务的速度，使自己的业务量不断提升;加强自己在理财、金融、个对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础;贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础;和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目和同事之间建立更默契的配合，标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行秀的员工之一。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行秀的员工之一。

三、下一步努力方向今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，自己，做到以下几点：自己，做到以下几点：

1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法;加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法;

2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力;深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力;

3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。银行员工年终工作总结4、认真负责，勤奋工作。认真负责，勤奋工作。匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面教训，不断成长。未来的一年，对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

**银行支行个人年终总结篇十一**

20xx年年，支行立足省行20xx年“稳收益、稳市场、稳质量”的工作主旨和总行内生动力机制要求，坚持“扩客户、调结构、提收益、控风险”的工作方针，以存款发展为纲，以结构调整为目，以稳中求质为工作总目标，加快业务拓展，深化创新转型，继续保持良好发展态势，经营业绩稳步提升，内部管理不断优化，较好地完成了各项经营管理目标。

一、20xx年年核心指标完成情况。

截至20xx年10月30日，支行实现拨备前利润13022万元，总量排名第二，较上年同期增长2024万元，增幅为18.84%，同比变动幅度排名第五，较上月下降一位，超过南昌地区十二家直属支行平均增幅7.97个百分点，超过全辖平均水平11.26个百分点。

实现净利润9717万元,总量排名第二，较上年同期增长2558万元，同比增幅35.74%，同比变动幅度排名第六，超南昌地区平均增幅4.73个百分点，完成20xx年净利润最低目标9039万元的107.5%，完成率排名第一。人均净利润81.66万，排名第二。

实现净收入17071万元，总量排名第二，较上年同期增长2629万元，增幅为18.21%，同比变动幅度排名第五，超过南昌地区平均增幅4.99个百分点，超过全辖平均水平11.6个百分点。其中：存贷款利差收入15233万元，较上年同期增长462万元,同比增幅3.13%。金融机构利差收入-2024万元，较上年同期增长1400万元。非利息净收入3855万元，总量排名第一，较上年同期增长783万元，增幅25.49%，进步度排名第七，占南昌地区四大行市场份额的2.13%，较上年末提升0.33个百分点，份额变化排名第一。中间业务收入全辖贡献度为4.02%，较上年末提升1.12个百分点，变动幅度排名第一。

截至20xx年11月30日，支行人民币各项存款较上年新增70939万元，计划完成率为145.73%，在省行本级排名第一，其中人民币个人存款较上年新增27513万元，计划完成率达107.14%，在省行本级排名第一;人民币公司存款较上年末新增43426万元,计划完成率为188.81%，在省行本级排名第二;

截至20xx年10月30日，支行公司有效客户数为466户，总量贡献度为11.56%;较上年末新增72户，完成全年计划任务数的72%，计划完成率排名位居南昌地区第1位。单位银行结算账户数为2024户，总量贡献度为8.98%;较上年末新增326户，新增贡献度为12.35%，完成全年计划数的97.3%，位居南昌地区第1位。小企业授信客户数55户，贡献度为14.95%;较年初新增3户，完成省行计划任务数的14.3%，位居南昌地区第7位。截至本月，支行个人有效客户数为147783,总量贡献度为10.76%，完成全年9074任务数的312.38%,排名第一。

二、20xx年年工作的主要措施

20xx年，支行紧紧围绕省分行绩效考核指挥棒抓好四个工作重点：一是抓存款，努力实现核心存款的增长、市场竞争力的提升;二是提收益，注重净息差、资本的回报;三是控风险，确保支行持续、稳定、健康发展;四是重转型，对客户、渠道、经营管理等指标的考核，从考核过程向考核结果转变，以行政事业存款、中小企业贷款、非利息收入、电子渠道替代为立足点，推动存款、贷款、中收渠道管理的转型。主要通过以下几项措施实现以上工作目标：银行支行工作总结1.力促存款业务稳步增长。

支行始终坚持存款为先的核心地位，要求全体管理者强化守土意识，认真履职，加大存款攻坚力度，加大问责力度，做好负债业务发展的稳固工作。充分了解客户需求，加强信息交流沟通，把握支行所处区域经济大发展的机遇，拓宽业务思路范畴，以灵活的机制、精

细的客户分层管理维护老客户、锁定新目标。

2.着力调整资产业务结构。

支行坚持以降低经济资本占用、提高收益水平和盈利能力、提高抗风险能力、更好地满足客户需求为目标，切实抓好资产结构、负债结构、收入结构、客户结构、资源配臵结构。大力推进客户和行业结构调整，适度降低对少数大客户的依存度和行业授信的集中度。依托新兴行业客户的拓展，调整行业结构;依托新模式授信客户拓展，提高收益水平。

在当前自身资产业务拓展困难迟缓的情况下，把中型授信客户营销摆在更加突出的位臵，作为当前授信拓展的中心工作之一，以强烈地危机意识，抓住机遇，克难攻关，进中求快。对授信项目按清单一个一个地全力打拼，决不丢掉项目，做到具体推进计划目标，责任到人到户和到周到日;对已有条件的项目要确保及时提款到位，以促进公司授信业务的稳定持续增长，通过加强客户经理队伍建设，提高客户关系管理能力来保障资产业务投放目标的实现。

3.努力推动中间业务发展。

支行公司板块合理分配、利用授信资源，重点支持发展迅速、综合收益高、利率上浮、占用经济资本少的贷款;合理规避贷款规模日趋紧张的形势，合规运用投行产品，利用市场外资金;重点放在投行业务等创新产品上;个金板块大力拓展中高端客户,强化公私联动,加强产品组合,正确认识不足和积极对待困难，正确处理好存款和各项业务指标“平推”的关系，强化对重点产品特别是对新产品的培训和销售力度;特别是要充分利用各种竞赛活动和资源配臵优化的良好机制平台，保持队伍高涨地战斗激情和压力，做好个金重点产品的销售提增，以优势和特色拓展新的业务增长点,实现个金中间业务收入来源多元化。

4.强化风险管理提升内控水平。

一是坚持风险“零容忍”，防控力度大。支行树立“违规就是风险、

合规就是效益、安全就是贡献”的科学理念，带动全行端正内控工作态度，提高内控管理的针对性。提出“不做表面做内在，不做无效做实效”的要求，严密把控内控合规风险，确保业务增长和内控发展的双赢。一是从“员工行为管理年”、“基层机构案防达标活动”抓起，通过开展专门的全行员工案防专题培训，从意识上、思想上使全体员工认识到作为中行员工应具备的基本职业道德。二是以“防范非法集资宣教活动”为抓手，针对社会上民间借贷、违规担保和非法集资有所抬头的迹象，我行在支行大小会议上反复向员工剖析民间借贷、违规担保和非法集资活动的特点、形式及危害，进而提高全员的防范意识和反欺诈能力。三是“案件风险排查工作”载体，强化业务真实性、强化客户资金管理、强化贸易融资等重点产品管理、强化客户经理风险管控责任、强化定期盘存等风险预警措施，切实抓好信用风险管控。严控新增贷款不良发生，早识别、早评估、早应对，有效化解潜在风险。

二是坚持风险“全覆盖”，责任落实好。支行十分注重加强对干部员工的教育监督，认真做好业务品种、业务流程、员工队伍、操作节点的风险“全覆盖”。首先是明确岗位职责。强化内控管理岗位责任制度，细化各层级管理人员、前台柜员、业务经理内控工作责、权、利，做到有效分工，有效管理。通过专题会议，明确主管人员对于案防工作必须保持敏感性、主动性，敢抓敢管，将业务差错、业务风险与员工队伍结合起来，必须业务发展及内控防案两手都要硬。

5.深化转型提升网点效能。

支行今年进一步顺应\*\*地区发展趋势，拓展有人网点和离行式自助渠道。经过长期大量的工作，顺利完成金融大街支行跨地区迁址开业工作，梳理了一套完成了营业网点跨区域迁址工作流程，并在年末启动了华南城支行装修工作;通过关闭、迁址、升格完成了6处低产离行式自助服务点的渠道整合，完成了所有未办理安全许可证的自助

设备的安保整改工作。进一步优化了我行的网点布局，扩大了我行机构的辐射范围，提升了渠道服务效能。支行立足经开区支行转型的基础总结经验，继续深入推进网点对公转型，丰和大道支行、红角洲支行作为全省重点转型试点网点的工作也取得重要突破。本部总体配臵相应资源，将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级。虽然目前要实现网点产品全覆盖，产能大提升还有一段较长的过程，但是要求各网点要主动确立20亿、10亿的存款余额作为未来两到三年的拓展目标，实行支行行领导挂点制，公司、个金强化条线指导、帮扶、督促各网点围绕绩效考核发展业务,主动提升网点自身的营销能力、强化产品的灵活运用，突出重点，注重效益，做好基础，提高效益、提高效率，实现网点产能的真正提升。

6.强化绩效考核激活内生动力。

支行认真做好绩效管理工作，制定下发20xx年度绩效考核指标评价表，进一步规范对本部部门及营业网点绩效管理，真实反映和客观评价经营管理绩效现状，激发员工工作主动性，增强内生动力，有效提高经营管理水平。在对部门绩效管理中，围绕发展战略规划、经营目标和工作重点，有效传导绩效考核导向，突出以效益为中心，引导各部门加强条线指导，提高工作质量，完成工作目标;同时，逐步落实部门员工分层分类的考核评价与激励约束办法，引导部门做好员工的绩效考核过程管理与考核激励，调动部门员工积极履行职能，实现争先进位。

支行将绩效考核指标设臵保持与省分行战略导向一致，精简考核指标，合理设臵，确定考核重点;突出以效益为中心，强调利润、核心存款和资产质量考核三项核心指标;调整产品、客户基础类指标设臵;推进电子渠道金融类交易迁移，优化网点人员结构，提高网点金融产品销售能力;加强激励约束，将资源配臵与核心绩效挂钩;逐步

落实员工分层分类的考核评价与激励约束办法，实现市场竞争力的提升。

7.重视员工队伍素质提高。

支行一方面强化队伍管理，严格劳动纪律，强化各项规章制度的执行，体现支行员工的良好风貌，倡导积极向上的工作状态，以加强问责、严处违规、全员挂钩为手段，以“案件风险排查工作”和“员工行为管理年”为载体，加强操作风险治理，切实防范案件发生。另一方面搞好员工培训，提高员工综合素质。促进支行青年员工加快成长，积极参加各项业务考试，勤练技能，争取多项技术能手，尽快成才，并通过学习推动服务创新、产品创新，强调学以致用，提升学习效果转化。

三、经营发展中的不足与困难

1.公司金融板块方面：一是存款基础不够扎实;二是公司贷款遭遇瓶颈;三是中小企业客户数增长欠佳;四是网点效能有待提升，队伍建设有待加强。

2.个人金融板块方面：一是个人存款稳存增存难度增大;二是基础客户发展仍需加强;三是个金板块中收贡献度有待提高。

3.财务预算指标完成方面：一是新增贷存比要求，制约我行生息资产发展;二是利率下降影响利息收入;三是非生息资产收入影响净收入;四是网点转型工作形成费用预算缺口。

四、20xx年主要工作思路

20xx年是我行实施内生动力机制的起步年，20xx年将是支行以内生动力机制提升软实力的“元年”，支行将进一步加强对同业、对市场、对客户、对自身的研究，寻找和梳理我行的优势和不足，其次是针对我行的优势和不足进一步转型变革，在管理架构、业务流程、客户营销模式、员工队伍建设、奖惩机制、产品创新与组合等方面进行大胆探索和突破，以存款业务为重点，以授信业务为支柱，以提升

收益为核心，以增强市场攻击力为目标，进一步强化精细管理、转型发展、风险防控、队伍建设，实现绩效发展新突破。

一是迅速对接，加快重点产品叙做，拉动存款业务发展。坚持存款立行，抓存款上坚持保持高压态势，下大力气突破，巩固老阵地，拓展新版图。实施菜单式跟进营销，全行抓行政事业单位存款，班子成员要率先垂范。重点做好政府职能部门、行政事业单位、大型优质企业等目标客户的源头营销，并派专人跟踪落实，提高营销成效。公司条线要加强大客户维护，狠抓薄弱环节，深化业务创新，开辟存款增长的新渠道、新空间;个金条线要深挖产品、渠道和客户潜力，全行员工要调动一切资源积极做贡献，打破和扩大营销缺口。个人存款就机构、人员、完成时间进度等各维度抓好日常销控管理，没有日常管理就很容易陷入强力冲刺强力回落的怪圈。我行就重要节点制定了各营业机构的销控目标，每日通报，每日点评，并指导网点用好七天通知、智能通等产品，锁定客户资金。公司存款通过重点业务产品、新业务产品来带动存款业务的发展，同时更加重视投行业务，加大公司产品创新力度。投行产品不仅能解决规模问题、定价问题，更是公司业务发展的新路径，不仅带来大额公司存款沉淀，还可实现良好收益。

二是精细管理，优化结构，推进授信业务发展。内生动力机制的目标是促进各行转变发展方式、加快结构调整、做大业务规模，提升整体效益。其中贷款调整是主攻方向。20xx年，我行将积极调整客户结构，优先保障中、小、微型企业的授信需求，进一步提高贷款定价水平，确保贷款规模用早用足，尽快充实和加强有效项目储备，尽快将项目储备释放为现实效益，个人授信要从“住房贷款为主”向定价水平高、综合收益好、带动能力强的“经营类贷款”和“微贷”转变。总之要将有限的信贷资源用于综合效益高，资本占用少的项目，在发展中实现贷款结构的优化调整。

三是深化转型，优化结构，强化创新，突出中间业务战略地位和协调发展。深挖重点客户增收潜力，广泛运用各类业务及产品，同时强化对中小企业的产品交叉销售，提升综合收益水平。加快推进轻资本消耗型中间业务产品，压缩重度和中度资本占用型中间业务。重点在银行卡分期、投行、现金管理、金融市场业务咨询等方面取得突破。围绕我行核心客户做实供应链业务，将企业的潜在需求和我行特色产品相结合，加大对集团关联企业的源头营销力度，重点推荐国内综合保理、国内商业发票贴现、融易达等供应链融资系列产品，以获取得良好收益，不断夯实业务发展的均衡性。

四是建队伍、扩渠道，提升网点效能。立足于经开支行进一步发展、巩固网点转型的业绩成果，我行将加快对丰和大道支行、红角洲支行网点转型工作，特别是派驻了中小企业专职团队的红角洲支行目前已叙做中小企业新模式客户8户。在业务叙作中网点也更加重视公司条线与个金条线交集，以期实现资源共享，对客户进行全方位多层次营销及需求挖掘;将部分授信客户对公对私的业务需求与客户经理进行捆绑，以公私联动为契机带动网点对公转型升级，实现业务功能和服务体验的“双提升”。

为进一步强化客户经理队伍建设，我行将在网点重点打造综合客户经理，为员工提供不同条线合作学习的平台，提升员工在实际工作中的运用。通过这种形式提升网点与客户之间的粘连度，发挥潜力中高端客户个人与公司业务的较高叠加效应，满足客户的多方面需求，通过公司业务导入，提升客户忠诚度，充分实现了对客户多纬度多渠道分层次营销，真正做到了公私联动，力求实现网点负责人经营意识的转变，客户经理营销意识的转变和柜员操作能力的转变。

五是强内控，降风险，稳定发展质量。在宏观经济面临下行压力的形势下，银行风险管控任务和责任很重，下阶段要强化大额资金流动管理，授信单位存款回笼及沉淀要求管理;“走出去”营销及贷后

频率管理;大堂、理财及厅堂服务内控管理的优化，信贷资产风险过程管理。通过加强主动风险管理，绷紧风险管理和依法合规这根弦，坚持稳健、审慎经营，确保授信资产的质量安全，以高度的责任感确保支行平安和稳定，实现经营业务持续健康发展。

一是保持对违规的零容忍。坚决查处上述跑冒滴漏现象，决不姑息。对已发现的违规问题严肃问责，发现一起问责一起，要保持制度的威慑力，决不搞下不为例。二是完善流程和制度。对系统中潜在的漏洞和流程中潜在的空子要查漏补缺，及时完善。加强过程管控，完善管控措施，防止问题的发生。内控人员必须按照规定，各司其职，加强监督检查，保证业务合规操作。支行也将对各网点内控副职进行培训，加强管理。三是强化合规文化建设。首先，合规教育到位。让员工明白遵章守纪是对自己的保护，违规操作得不偿失;其次，管理履职到位。各级管理者尤其是基层机构的管理者和内控副职管理者的履职要到位，对于日常工作中发现的问题要敢于制止;再次，检查监督到位。各业务条线加强检查监督，排查各类风险隐患。通过有效的检查监督，形成“伸手必被捉”的氛围，形成全行合规操作自觉性。

支行将认真思考总结，仔细研究发展不足，树立发展信心，强化岗位责任，在深入市场中勇拓丰收果实，严防差错事故和案防底线，推进支行持续稳健发展。

**银行支行个人年终总结篇十二**

今年是全辖工作固本强基、突破创新、实现新的一流目标的关键一年。我支行以xx届四中全会为指针，以总行和分行工作要求为指导，围绕中心支行年度工作部署，以突出一个目标：以人为本，凝聚人心，激发潜能，打造一流队伍，实施亮点工程，提升工作水平;深化两个创建：文明单位创建，学习型支行创建;突出三项教育：保持共产党员先进性教育、岗位任职资格培训教育、马克思主义发展史教育;创新四个机制：货币信贷指导机制、对金融机构的检查评价机制、绩效考核评价机制、争先创优激励机制;实现六个突破：货币政策执行绩效上有新突破、金融生态环境建设上有新突破、金融服务工作全新全优上有新突破、调研信息、宣传报道质量和层次上有新突破、优化干事创业环境上有新突破、素质适应，履职能力提高上有新突破为整体工作思路。以继续执行稳健的货币政策为己任，面向金融服务经济，切实加强窗口指导，加大合理运用货币政策工具的力度，积极开展调研监测，反映货币政策效应，引导辖区金融机构优化信贷结构，增加有效投入，促进我县经济、金融、社会全面、协调、可持续发展。现将上半年工作总结

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实中心支行工作会议精神.中支工作会议结束后，为了及时有效地把中支工作会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。支行党组按照会议要求，先后召开了党组会、行务会和职工大会，认真传达了中支20xx年工作会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》、《行员思想行为管理办法》和《调研信息工作管理办法》等会议材料。在统一组织学习的基础上，采取以股室为单位，分管领导深入到各股室，集中进行研究讨论，各股室和岗位都提出了今年的工作目标。在3月x日的职工大会上，支行党组就全行职工如何认真学习贯彻工作会主旨报告精神，全面掀起二次创业进行了安排部署。各分管行长和各股股长(主任)就全年工作思路和目标进行了表态发言，随后行长与分管领导、分管领导与各股负责人进行签约定责，把目标责任靠实到各业务岗位、各管理层次，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明的责任管理机制。

为了做好20xx年的各项工作，支行党组对全行干部职工中提出了要把中支工作会议精神做为全年工作总的指导思想，认真加以贯彻和落实，继续采取多种形式认真加以理解和掌握，同时紧密联系实际，立足自身工作岗位，认真查找工作中的薄弱环节和不到位的地方，取长补短，理清今年的各项工作思路，明确全年工作重点和任务，采取有效措施，全面掀起二次创业高潮，确保全年各项工作任务切切实实落到实处的工作要求。与此同时，支行及时向县委、政府等部门领导汇报了中支工作会议精神和支行今年的工作和打算，就金融支持地方经济发展，维护金融稳定，征信体系建设等问题进行了商讨，取得了地方党政部门的理解和支持。

二、突出信贷引导，做金融机构的“引路人”，促进地方经济、金融稳健快速发展。20xx年上半年，支行紧密结合辖区实际，增强“窗口指导”的前瞻性和针对性。我们在调查研究的基础上，在符合宏观调控方向的前提下，把引导方向与商业银行的逐利方向最大限度地达成一致，广泛征求和吸纳商业银行的意见，提高决策的科学性和针对性。在“窗口指导”的方向上，把握一个关键方向，就是坚定不移把握支持地方经济发展的“大势”，确定辖区产业优势和支持重点，破解经济发展难点，“冷却”盲目膨胀热点，引导辖内金融机构合理增加信贷投放，优化资金配置，支持辖区经济平稳较快发展。截止5月末,全县金融机构各项存款余额为8321x元，较年初增加8490.x元，增长11.3。贷款投量显著增加，结构更趋合理。金融机构各项贷款余额为75897.x元，较年初增加3676.x元，增长5.。实现了时间过半任务过半的要求，达到了货币政策目标与地方经济发展目标的融洽统一。同时，我们运用经济、法律和行政手段，增强窗口指导的有效性。根据法律赋予中央银行的职责和检查监督权力，倾力支持“三农”经济，积极推进农业产业结构调整，探索提高支农再贷款使用功效的有效途径。今年支行集中部分支农再贷款与农村信用社共同论证选择一个有特色、有市场、有比较效益的农业化项目，运用再贷款支持农业产业化及相关链条的发展，增加农民收入，以提高支农再贷款的使用效益，制定下发了《中国人民银行\*\*县支行关于支农再贷款扶持农业产业化的指导意见》，充分发挥“窗口指导”的作用，积极引导对“三农”的金融支持，累计投放支农再贷款860x元，重点发展优质出口创汇果品产业，商品型、专用型洋芋产业，圈(笼)养畜禽产业，无公害、反季节瓜菜产业，尽快形成县有主导、乡有特色、村有重点、户有主业的产业开发格局和市场牵龙头、龙头带基地、基地连农户的产业化经营模式，加快农村经济持续、快速、协调发展，达到农民增收、农信社增效的“双赢”效果。实施“工业强县”战略，加大对县域工业经济战略调整和企业深化改革的信贷支持力度，着力提高工业占gdp的比重，水泥、原煤、炸药、磷肥四种工业产品同比有较大增长，截止5月末，全县国内生产总值2963x元，同比增长9.6，全部工业总产值完成41279.x元，同比增长21.5。加大对非公有制经济的信贷投入，重点支持有市场、有效益、有信用的中小企业及县内重点工程项目建设，元至5月份全县完成固定资产投资2118x元，努力实现全年宏观调控目标、货币政策目标、经济发展目标的融洽统一，促进全县经济持续快速健康发展。

三、突出金融生态建设，促进地方信用秩序的根本性好转，维护金融稳定。20xx年上半年，我们以信贷登记咨询系统为平台，加大对征信体系建设的管理，督促金融机构运用系统进行贷前查询，贷后信息及时入库，及时更新完善企业信息，年内确保了信贷数据入网率达10;以“信用工程”创建活动为载体，加大对社会信用的引导，加强金融运行生态环境建设，全面提升各经济主体的诚信意识，打造“信用”，为全县金融业的高效稳健运行提供良好的发展环境，全县各金融机构于5月份在全县范围内开展了以社会信用制度建设、金融法律法规知识、银行债权管理和征信管理为主要内容的“征信体系建设宣传周”活动，向广大城乡居民散发传单，解答相关问题，为全县信用环境建设深入开展创造良好的开端。充分发挥基层人民银行处于当地金融机构中心地位的优势作用，协调好与政府及其相关部门的关系，积极构建银企信息交流的平台，当好金融机构的“代言人”。20xx年上半年，

支行先后两次牵头召开由常务副县长、计委、财政、各行、社等部门主要负责人参加的“\*\*县金融部门支持服务地方经济建设座谈会”。通过会议座谈的形式，协调解决了一些金融系统支持地方经济建设中存在的问题，使金融信贷政策与地方产业政策尽可能保持协调，实现了金融与经济的良性互动，促使银企关系走上良性互动的轨道，为金融机构扩大有效信贷投入创造良好的金融生态环境。

四、突出调查研究和综合信息反映工作，加强对辖区经济、金融运行态势和趋势的监测、分析及反馈，提高贯彻执行货币信贷政策、实施宏观调控的反映能力，促使货币信贷政策传导及时、权威和有效。今年，我们继续把综合信息调研工作作为支行的“重头戏”来抓，切实加强调查研究，及时向上级行反馈信息，服务决策。一是进一步完善《支行信息调研工作管理实施细则》，并邀请《甘肃经济日报》社记者刘峰来支行进行现场指导和培训，在支行打造一支过硬的综合信息调研队伍奠定了基础。二是创新信息调研工作机制。通过推行“四项制度”，即“一把手”负责制、领导带头制、专人经办制、归口管理制，进一步强化信息调研工作的组织领导,形成“领导带头、骨干带动、人人参与、奖惩激励”的调研信息工作机制;通过狠下“四个功夫”，即在特色上、实效上、深度上、创新上下功夫，力促支行调研信息、金融宣传报道质量和层次有新的突破;通过健全“四个机制”，即计划议题、责任约束、工作奖惩、交流指导机制，调动全行员工调研积极性，营造大信息大调研工作格局，使支行信息调研工作上水平、上档次、出大作，20xx年上半年，共上报各类调研信息280篇(条)被各类刊物采用31篇(条)。三是加强金融统计分析和货币信贷运行监测，及时掌握辖内金融动态，跟踪了解货币信贷政策实施效果及有关情况，认真做好经济金融信息和金融运行状况反馈工作，对经济金融运行热点、难点问题研究对策，为领导决策，为地方经济发展服务。同时，在中支组织的“青年课题调研”、“岗位任职资格献一策”、“金融调控与稳定”“法在我身边”等征文活动中，支行积极组织，认真审查，共上报征文14篇，其中有《农民增收难点和对策》获得总行优秀奖，有王文燕的《我与央行法同成长》获得西安分行三等奖，有3篇在中支获得二等和三等奖。

五、突出优质文明服务，提升央行服务层次，促进金融业整体服务水平的提高。牢固树立为货币政策服务、为金融机构服务、为地方经济发展服务、为社会公众服务的意识。严格按照兰州中支下发的《安全管理操作规程》的要求，做好各项基础业务工作。综合业务部门认真组织开展金融统计与分析研究，做好银行信贷登记咨询系统应用工作，上半年贷款证(卡)年审率达到了94.;认真做好国库会计核算和报表分析工作，严把预算拨款、退库审核关，对预算拨款做到“三相符”、“三不办”、“一跟踪”。即单位名称、账号、户名与财政提供的单位清单相符;拨款金额与财政核定计划相符;资金用途与单位性质相符;违反财政制度规定的不予办理;用途填写不清的不予办理;不提供相关审批资料的不予办理。四月份组织召开了20xx年全县国库工作会议，签订了各项目标管理责任书，并对全县财、税、库会计人员进行了业务培训，培训人员达9;会计工作严格执行“加强内控管理，依法履行职责”的要求，岗位人员交接时坚持账账、账证核对，业务用章实行专人保管，分工负责，严格实行印、押、证三分管制度。加强组织领导、加强业务培训、加强后勤保障，及时满足大额支付系统和人民币账户管理系统运行所需的人财物，确保了两系统按期上线运行;货币发行工作严格按照《人民币发行库达标升级考核办法》，修订制度，完善基础工作，严格规范了出入库登记手续，落实了股长出入库跟班作业制度，严格执行发行库主任、主管行长按月、股长按旬查库制度。对发行基金的整点、库款的合理摆布、挂牌等管理工作做了具体的要求，做到了库容库貌整洁美观，摆布合理、操作规范。同时坚持每天进行账、实、证核对，确保了账务处理及时、准确、真实。对发行基金投放、回笼和残损币回笼工作，做到了合理投放，保证供应。截止5月末共累计投放现金11830.x元，保证了全县经济增长正常资金需求，充分发挥了基础货币的高能效应，并利用春节和春季现金需求量较大的时机，向农村市场投放2以下小票面币20\_\_.x元，回笼小票面残损币1326.x元，大大缓解了小票面币过渡流通的问题，基本解决了流通中人民币脏、破状况，截止5月末,共回笼残损币2346.x元，已实现时间过半任务过半的要求,使流通中人民币整洁度显著提高，充分体现了全行上下实践“三个代表”重要思想与做好本职工作的有机结合，既服务了群众，又锻炼了队伍;按照《中国人民银行固定资产管理系统》的要求，建立健全了各类账、卡、簿，完善固定资产的领用、保管、购置、清理、报废手续，使固定资产管理达到规范化、制度化、科学化的标准，保证了账账、账实、账卡三相符;科技工作在搞好计算机系统日常维护与保养的同时，认真做好全行计算机安全工作，先后进行了操作系统、应用软件、业务软件的安装升级和开发应用工作，定期对计算机进行查杀病毒、软硬件维护工作，上半年共维护计算机设备65台(次)，保证了各业务系统的顺利运行。安全保卫工作坚持常督促、常检查，增强防范意识，严格执行对出入库人员、提交款人员和车辆的登记备案制度，制作了提交款长期出入证、专用出入证、临时出入证，加强了管理，消除了各种不安全因素。对要害岗位人员严格审查、严格管理，对枪支、弹药做到了手续严密、责任到人，确保了无安全事故和涉枪案件的发生。

六、突出职工教育培训工作，加强培养“五型”干部队伍，为全面履行职责，提升支行工作层次，提供人才支撑和智力保证。一是认真开展马克思发展史和形势政策宣传教育活动。积极开展“记一万读书笔记、开展一个专题研究、抓好一个用先进理论工作实践的联系点，写好一篇高质量的调查报告或理论文章”为内容的“四个一”活动，共撰写心得体会46篇。二是积极开展岗位任职资格培训教育。把岗位任职资格培训考试提高到支行员工的“饭碗”工程高度来抓，制定了学习计划，对四门公共课集中一定的时间，采取印发复习题，摘抄笔记、撰写心得体会等多种形式，营造学习氛围，培养学习兴趣，“引”出好学风，对“创建学习型支行、争做知识型员工”活动从指导思想、创建思路、学习内容、学习方法、时间安排、措施和要求进行了详细的安排，并制定下发了《中国人民银行\*\*县支行“学习型优秀员工”考核评选办法(试行)》，真正做到日学月考年评三挂钩，“逼”出真学识，全面提高干部职工业务素质和能力，以适应央行职能的需要。

**银行支行个人年终总结篇十三**

一年匆匆而过，我在信用社领导的正确指导和关怀下，在周围同事的帮助下，各项业务取得了一定的成绩，圆满地完成了全年的工作任务。

本人一年来认真贯彻国务院金融改革的方针、政策，学习xx大和xx届五中、六中精神，以”三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕农业和农村经济结构的调整，坚持优质服务，根据信用社下达的任务指标，开展各项工作。

一、在学习思想方面：本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自律教育，按原则办事。同时学习上级有关文件精神，加强业务学习，加强法律意识和安全意识，使本岗位工作遵章运行。学习也使我认识到：没有工作岗位上分别，只有工作态度的分别，一定要认真工作，工作不努力就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我参加了大学的本科函授教育，今年各科成绩都已合格，年前拿到了毕业证书。平时也自学电脑知识，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，并利用网络和各地的信合职工交流学习，互相促进，使我的工作生活过得充实起来。

二、在工作方面：我根据本岗位的特点，因为接触到的均是企业，放贷金额都比较大，规范贷款管理显得十分重要，在这方面我做到：一是严格贷款方式。发放每一笔贷款时，把好“三关”，即调查关，用途要明确，做到一个“清”字;审查关，限额不能超标，做到一个“实”字;发放关，手续要齐全，做到一个“准”字。二是盘活清非，全力控险。对名下不良贷款情况摸清底子，随时掌握做到心中有数，增强工作的针对性和有效性。对所有不良贷款贷户逐户核对，一户不漏，每年最少上门催收两次以上，保证贷款法律时效;同时对个别赖债户、欠款大户诉诸法律，能收回的收回，暂时收不回的积极保全资产。至年底，共计发放贷款1.3亿元;不良贷款比年初下降36.2万元;年底存款在50万元以上的优良客户8家，全年累计组织资金达7000多万元;加上实收利息任务均完成了即定目标。另外积极加强银企合作，发挥企业组织资金优势，竭力使每个贷款户把基本户开在本社。今年是信用社的改革深化年，深化金融改革仍是本年度的头等大事，我能积极配合上级任务，圆满的完成了本岗位的工作。在对今年联社组织的借冒名贷款、关联企业贷款和抵押无效贷款等等自查，未发现有原则性问题。

三、回顾自身存在的问题。我认为：一是组织资金工作效率不高，全年贷款1.3亿元，存款只有7000多万元，没有很彻底的体现出存贷结合的工作方法，。二是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。三是在当工作较多、较苦、较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是继续加强银企合作，培养优良客户，并发挥贷款利率杠杆的作用，积极寻找存贷结合的新路子。二是加强理论学习，进一步提高自身素质。对信贷业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力;三是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

综上所述。一年的工作有收获也有不足，但认识到，今后的努力方向和工作重点，通过坚持不懈的努力学习、再学习，扬长避短，尽心尽职，脚蹋实地的工作，争取对信用社、对社会作出自己的一点贡献，成为一名出色的信合人。

**银行支行个人年终总结篇十四**

xx年，大关支行在市分行、县委、政府的正确领导下，以科学发展观为指导，全面贯彻落实盛市分行年初工作会议精神和各阶段的工作部署，以加快有效发展、提升发展质量为第一要务，围绕以经济增加值为核心的绩效考评体系，加快业务经营转型，提升各项业务的竞争力，推进内部机制改革，增强风险控制能力，加强员工队伍建设，加大企业文化建设，推动全行各项工作健康发展。

一、主要工作及成效

(一)坚持“存款立行”方针不动遥大关经济基础薄弱，存款总量小，针对这一实际，支行党委认真进行了冷静、客观的分析，制定了切合实际的考核和激励措施，立足一个“早”字，认真开展了“春天行动”，取得了一定的成效。但二季度以来，受周边经济环境的影响，储蓄存款严重，总量大幅度下滑，储蓄和各项存款双双负增长。下半年，支行采取了一些阶段性的激励措施，各项存款止跌回升，年末各项存款较上年增长了2234万元。

(二)加大贷款的投放力度，努力提升有效规模。

围绕壮大有效信贷规模核心，突出信贷运作的质量与效率，加强系统联动能力建设，灵活运用“三农”信贷服务政策，协同推进公司类、农业类、个人类业务，坚决在安全性前提下拓宽优质资产业务营销渠道，积极拓展a以上法人信贷客户与抵押足值、风险可控、还款第一来源可靠的个人信贷客户，加强营销住房按揭贷款和个商可循环使用信用，坚决控制新增不良贷款。全年累计发放贷款21131、6万元，累计收回法人贷款1125、7万元，实现净投放xx5、9万元，有效防止资产剥离后的信贷“空心化”现象，提高了创利能力。

(三)有序开展职业道德教育活动

为全面落实全市农行xx年工作会议精神，紧扣“3510”战略目标，全力落实股份制改革、业务经营转型、精细化管理各项工作任务，准确把握战略发展重点，深化建设“又好又快的发展行”，确保实现股份制银行经营机制的良好开局。根据市分行《关于开展xx年职业道德教育活动的通知》(农银昭发〔〕59号)文件要求，结合本行实际，制定了相应的实施方案，于xx年3月23日至4月23日，开展了以“自信自强、提升自我”为主题的职业道德教育活动。活动期间，依次开展了：“学好一本书”、“听好一堂讲座”、“做好一次警示教育”、“学好总行、省行和市分行年度工作报告”、“写好一篇读书笔记”等阶段活动。通过活动开展顺利，对全行员工进行了一次系统的学习，提高了各自的思想觉悟和业务能力，达到了预期的目的。

(四)切实开展案件专项治理，努力提高内控管理水平

为切实加强管理，有效防范案件发生，实现标本兼治，大关支行根据上级行有关文件精神，结合本行实际，制定了《案件专项治理工作实施方案》，明确了各部门的职责，确定了治理活动的重点，针对支行控险的薄弱环节，决定在对账管理、档案管理、员工行为排查、印章管理、信贷管理及各类内外部检查发现问题的整改六个方面进行重点治理。

为确保案件专项治理活动抓好、抓实，抓出效果，我们采取了以下措施：

1、对xx年的七项专项治理活动的回头看，查缺补漏，建立长效机制，巩固好去年治理的成果。

2、开好两月一次的内控风险分析评价例会，明确每次会议的主题，做好会前准备，确保会议质量。

3、提高各业务部门自律监管的质量。

4、强化员工排查、岗位轮换、强制休假、领导干部带班查看录像等相关制度的执行。

5、做好各种内外部检查发现问题的整改，提高整改的及时性和整改的质量。

(五)党建和队伍建设取得新进展。

支行对党风廉政建设责任制量化考核办法进行了进一步修订和完善，发出“领导干部廉洁从政考评表”46份，对支行党委班子和领导干部廉洁从政情况进行了测评;开展了先进性教育活动“回头看”和社会主义荣辱观教育，巩固和扩大了整改成果;规范化管理工作更加深入，员工的业务技能和服务质量进一步提高;充分发挥群团工作职能，对老干部、离退休干部员工的关心和服务措施更加细化，有力凝聚了队伍力量;进一步抓好了基层党组织建设和企业文化建设，发展2名预备党员和1名发展对象，同时坚持以健康向上的文体活动来丰富员工业余生活，提高员工素质，凝聚队伍力量，并下大力气开展员工知识培训，使员工队伍的能力和素质得到进一步提高。

(六)转变观念，廉洁自律，切实加强党风廉政建设。

1、认真抓好党委中心组学习。为使党风廉政建设责任制学习活动和业务工作同时进行，做到两不误，班子成员坚持集体学习，在集体学习的的基础上开展自学。党委班子始终坚持自觉地用党的纪律约束自己，规范自己的行为，全面贯彻执行各项金融方针政策，牢固树立依法合规经营的思想，履行好自己的职责，在思想作风、经营作风、工作作风等方面起好带头作用。

2、加强党风廉政建设责任制考核制度。一是强化领导班子对党风廉政建设的领导责任。大关支行党委重视党风廉政工作，认真贯彻落实党风廉政建设的各项规定，进一步明确了支行党委班子领导分工和责任分解，真正把党风廉政建设责任制落实到了具体岗位、具体的人。二是建立和完善案件查处责任制。农行大关县支行建立了“查处、教育、立案”工作责任制，认真落实对员工的排查工作。支行按照《金融机构内部控制指导原则》加强内控制度建设，强化监督制约机制，加大责任追究制度，从源头上预防违法违纪案件。

3、加强队伍建设和企业文化建设，为业务健康发展提供有力保障。根据市分行《中国农业银行昭通市分行企业文化大讨论活动实施细则》精神，支行着重从以下几个方面抓好这项工作：(1)继续抓好党风廉政建设和警示教育、反腐倡廉教育。(2)继续抓好企业文化建设，特别是要以此次企业文化建设大讨论为契机，加强农行社会形象建设，巩固和增进“走近农行，感受亲切”的服务理念与服务规范，进一步挖掘农行服务文化的深刻，提高员工素质，凝聚队伍力量，展示农行风貌。(3)抓好基层党组织的建设，增强党员的政治意识和责任意识，努力提升基层党支部的战斗力，密切干群关系，发挥基层党组织在农行改革与发展中的带头作用和先锋模范作用。

(七)深入基层，联系群众，充分发挥工会组织作用。

大关支行历来注重工会组织建设，xx年加大了对工会基础设施的投入，为全行员工开展各项娱乐活动提供必要的场所和设施。

1、xx年，大关支行按照全行员工意愿，在市分行工委的帮助下改造了原来的工会场所和设施，使广大员工在工作之余有了一个较好的娱乐环境，对员工放松身心有着较大的好处。

2、工会充分发挥自身的优势，积极倡导“健康生活、快乐工作”的理念，按照员工的意愿，依靠员工适时组织开展形式多样的工会活动，丰富员工文化生活，增强农行凝聚力。

3、继续开展送温暖活动，慰问困难员工及其家属，向全行每位员工在生日时送上一定的礼金，在员工生病住院期间进行探视，代表组织对员工的关心、爱护，从而激励员工树立“爱行如家”的思想意识，为农行的改革发展多做贡献。

二、存在的困难和问题

(一)有效投放依然不足。这也是目前制约我行业务发展一个关键，贷款存量在呈逐年下降趋势，而不良贷款占比因存量贷款的下降呈上升态势。由于有效投放不足，带来我行有效收入明显不足。

(二)不良贷款反弹压力加大。12月末全行不良贷款占比为23、98%，这是在剥离不良资产后面临的重大挑战。由于不良贷款边清边增、前清后增的现象时有发生，使不良贷款反弹形势十分严峻。

(三)中间业务重营销、轻管理，重规模、轻效益的现象十分突出。

(四)市场拓展力度还需要加强。今年制约我行发展的主要矛盾仍然是存、贷款业务，拓展能力和市场竞争能力仍须加强。服务理念还需进一步改善，个别柜员缺乏全局意识，主动性不强，态度也不好，造成客户投诉。

(五)盈利能力有所减弱。虽然加大了利息收回率的管理力度，全年实现了贷款利息收回率100、4%;但是由于贷款有效投放不足，收息空间进一步缩小，导致盈利能力减弱。

(六)内控治理还需进一步加强。基础管理、规范化治理及柜面业务等方面，从金融监管门组织的历次检查、审计和我行自身组织的自律监管检查中看，都还存有薄弱环节，甚至有的问题反复出现，整改还不彻底。

三、下步工作计划

xx年我行经营遇到了前所未有的困难，发展严重滞后，从客观上看是县城经济发展缓慢，经济总量小的原因，但主观上看还是努力不够，方法不多，市场竞争和拓展能力不足所致。新的一年，我们将认真分析形势，明确工作重点，扭转工作的被动局面。

(一)增强员工责任感和紧迫感，加快有效发展，强化法纪意识，坚决把规范经营管理、从严治行落到实处，强化品牌营销意识，树立良好企业形象。积极主动与县委、政府、人行和银监加强联系，推动各项工作顺利开展。

(二)进一步加大宣传力度，提高服务质量和水平，大力吸收存款。采取有力措施，争取绝对增量与市场占比取得明显优势。努力确保储蓄存款存量和增量市场份额在县级金融机构稳中有升。

(三)积极开展惠农卡发行工作，做好有关的信用调查、评估工作，按照《惠农卡管理暂行规定》、《惠农卡发行实施方案(试行)》及上级行的要求有效推进该项工作，认真践行“面向三农、商业运作”的方针，充分发挥服务县域经济的主渠道作用。

(四)把加强内部管理作为重点，以此增强全行各项业务的合规、合法性。进一步加大业务主管部门自律监管力度，坚持处罚与处分相结合，预防各种违规操作，打击业务经营中弄虚作假行为，提高经营成果的真实性、合法性和有效性。

(五)认真做好网点转型各项工作，加快网点改造，实施“大厅制胜”策略，充分借鉴他行网点改造的成功经验，按照总行有关精神，做好各方面工作，以业务流程再造为核心，优化流程设计，减少业务环节，释放更多的网点资源用于销售和服务。同时注重网点定位和布局，分层次、分步骤地推进转型工作。

(六)切实做好党风廉政建设工作、党建工作和群团工作，消除安全隐患，为业务经营创造安全运行的环境。营造有感染力、凝聚力的企业文化，培养政治合格、素质过硬、作风优良的员工队伍。

总之，全行要以科学发展观为统领，以开拓县域市场为工作重心，以加速经营战略转型、提升发展质量和经营效益为目标，以精细化营销、精细化治理为举措，狠抓资金组织，加大有效投放，拓展中间业务，控制不良贷款，强化内控治理，着力队伍建设，不断加强资产结构、负债结构和收入结构的优化调整，努力推动各项业务又好又快发展!

**银行支行个人年终总结篇十五**

xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

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

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

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

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

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

6、其他方面：xx年路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

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

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了 42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广银行支行年终工作总结工作总结。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色

今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层(酒店前台工作总结)负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害银行支行年终工作总结银行支行年终工作总结。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三.存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作规划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元银行支行年终工作总结工作总结国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

**银行支行个人年终总结篇十六**

自\_\_\_年1月入职以来，我一直以一名银行员工的高标准对自己提出严格要求，本着“爱回家、业绩第一、风险控制第一、遵从同行”的原则，严格开展日常工作。应该从以下几个方面对过去一年的工作做一个简要的报告。

第一，信用卡销售意识。

入职近一年，我们对信用卡销售的认识有了很大提高。信用卡销售是所有销售行业中最容易的，但也是最有风险的。我们不是在销售，我们是在为有需求的客户提供服务，我们没有发现有需求自己的客户正在走向现代消费模式。我们在帮助他们快乐。尤其是当我的客户告诉我，他用我们的卡带来了巨大的快乐和便利时，我感到非常满足，我为自己是中信人感到非常自豪，我为我们有这样一个优秀的银行事业发展平台感到无比欣慰和自豪。我会在这里做一个有准备的人。在拜访客服之前，我会充分了解和学习我们各种卡的优点和功能。我应该如何向客户介绍每一项优势，我的客户会有什么问题，我应该如何回答客户提出的问题?我会设想场景，策划对策，在客户面前表现出我的自信。客户会觉得我的卡真的很好，不这样做是自己的损失。

第二，风险控制。

在业余时间，我经常学习阅读财经法律书籍，在工作过程中严格要求自己，详细查看主动办卡的客户信息，直接间接询问同公司同事，确保申请无误。不要为了一张卡而忽视风险，始终以风险控制为准则，以创造业绩为目标，两手都要硬。平时发布风险预警案例时，也会在心里敲响警钟，时刻牢记风险控制至上。经过一年的努力，诈骗嫌疑率控制在控制线的4%以下。在这方面，我们将坚持不懈地努力实现零涉嫌欺诈率。

第三，提升业绩。

机会总是青睐有准备的人，不打无准备的仗，让我的销售业绩在过去的一年里稳步提升。现在已经晋升为五级高级客户经理，从每月100张，到此刻每月150多张。从上个月的70多点，上升到此刻的130多点。得到这样的提升，当然离不开中央领导的关心和鼓励，离不开集团董事的指导和帮助，离不开自我的不断探索、学习和思考。时间长了积累了更多的经验。我发现我更喜欢群体管理，简单高效。我去一个公司，我会处理70%的人，否则我会失败。还有，介绍客户很重要。掌握长久的人脉是很大的资源，不会感觉到工作的压力。如果你拿客户当朋友帮忙，客户也会把你当朋友介绍。我就是在这种工作模式下提升自己的。我会继续努力。我相信我会做得更好，不辜负领导的信任和支持。

第四，团队文化建设。

我是一个开朗，善于交际的人。在卡中心组织各种活动时，我踊跃报名参加活动。这次明星导师也报名了。帮助别人就是帮助自己。对待生病或者表现需要帮助学习的同事，帮助他们。遇到同事心态不稳的时候，会及时发现并和他们谈。别人有的问题，可能就是马上就会出现的问题。销售是失败和成功的组合公式，有时我们会感到沮丧和挫败。其实对于同事来说，解决这个问题最好的办法就是倾诉和分享，告诉他们会遇到同样的问题，只要他们有足够的勇气认真解决这个问题，不要总是消极应对。人生的态度应该是积极进取而不是消极，不骄不躁。我们集团和运营中心也经常组织活动，为同事们提供了一个自由交流、发表意见、鼓舞士气、增加凝聚力的平台。

第五，探索学习方面。

在当今竞争激烈的社会，如果不学习，人们就会落后。此刻，新的高科技事物层出不穷。我有每天看报了解新事物的习惯。我坐公共汽车的时间是我看报纸的时间。有时间会和客户打招呼，分享自己的知识。我经常在休息时间读销售管理方面的书。乔吉拉德和陈安之的成功故事是我最喜欢的。他们说，如果我想成功，我必须向成功人士学习。我只想跟随成功人士的脚步，走上成功之路。

第六，20\_\_年的工作计划。

随着中信银行的快速发展，我们都在成长。我20\_\_年的目标是在目前每月150张的基础上突破200张的目标。一月份越来越好，比一月份高。只允许提高不允许退步，才能跟上企业发展的步伐。核卡分每月160分，冲刺目标每月200分，尽量做的更好。风险控制要低于国家水平，努力做到零风险。如果有机会升任董事，你会努力争取，为企业贡献自己的力量，与中信共同提高，开拓完美的未来。

**银行支行个人年终总结篇十七**

二○xx年上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“”为宗旨，以做信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长%,完成计划增量%，累计发放贷款笔，累计投放亿元;实现利息收入亿元,完成同期计划的%。

(二)贷款日均余额亿元,较年初增加亿元,完成同期计划的%。

(三)各项中间业务收入xx万元。其中，财务顾问费xx万元,其他手续费收入xx万元。

(四)办理银行承兑汇票笔，金额x万元，其中100%保证金银承笔，金额x万元。

(五)客户数量xx户，较年初增长xx户,完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据上半年金融业务营销指导意见,支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔亿元;制造业笔亿元;其他行业笔亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年支行累计投放亿元,其中贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%;贷款亿元，占%。

(三)贷款担保方式分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款亿元，占%;保证担保贷款亿元,占%;信用贷款亿元,占%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对进行了重点营销，成功营销(乡镇20xx年一季度工作总结)贷款笔金额合计x万元。

(二)明确责任分工，形成了管控模式

根据要求，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行二○xx年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训xx次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款x亿元，成功完成既定目标。

**银行支行个人年终总结篇十八**

一、这一年中取得的成绩及进步

刚刚过去的20xx年，我经历了人生中很多个“第一次”:第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。。。。。。这太多的“第一次“构成了我的20\_\_年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，

其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收

入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。 在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高

手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上(占顺通支行全部正常类贷款的约50%)，继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。 其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

二、缺点及毛病

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。 在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。 在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间与同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

三、总结出的经验及教训

20xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律已在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字:专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

四、20xx年工作设想

崭新的20xx年已经到来了，经历了近一年的工作磨合，我已经基本适应了融汇支行公司部的工作特点。也十分喜欢我们这个追求上进的集体，这里为我开拓业务提供了良好的支持环境。这里有全国百佳客户经理、有营销能手、先进工作者，我要多向他们学习，借鉴他们的营销方法。20xx年，我将面临新的挑战，因今年占我业务量最大比例的开发贷款将到期归还，且支行失去了我最熟悉的房地产开发贷款业务的承办权，我将失去这方面的大量的客户资源，不得不寻

找更多的其它客户。我争取至少营销成功大中型客户及小企业客户各一个，新增业务品种一种。在完成支行下达的各项存款、贷款、中间业务收入等指标的基础上，争取在新业务上有所突破和创新。近期营销的中国投资担保有限公司与我行业务合作的前景十分广阔，如果能够突破现在文件束缚成功实现合作，将使我行在工程保函方面占领沈阳市场，树立融汇支行服务品牌，实现业务创新。

**银行支行个人年终总结篇十九**

年是我负责工作的第 3 年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度 工作任务，现将履职情况汇报如下：

1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行 形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的 点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户 所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。重点学习了《反洗钱法规汇编》、《个人金融业 务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督 促员工不折不扣严格执行， 从防范操作风险入手狠抓制度落实， 逐步使管理工作向规范化方 向迈进。一是注重引导员工风险意识,防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对 授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强 化柜员风险防范意识;二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理 日志》推荐到《心桥》，制定《 年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

3、强化营销意识，积极为客户服务。 年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观 念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺 利完成了总行下达的储蓄存款任务

4、强化队伍意识，提高条线人员综合能力。一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持 续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强 案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与 支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

5、工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也 时时变化着，每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。

二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方 法以适应我行的发展，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 一个业务全面的银行员工。 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，以更好的适应我行发展的需要。2、 努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

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