# 2024年银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划(8篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-22

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇一**

(一)存款计划

1、人民币存款计划4600万元

其中：对公2700万元

储蓄1900万元

2、同业存款计划400万元

3、外币存款计划50万元

(二)不良资产

1、清收260万元

2、盘活130万元

3、保全340万元

(三)不良贷款控制余额

1、四级分类5461万元

2、五级分类5885万元

(四)客户退出

1、潜在风险退出491万元

2、事实风险退出138万元

(五)财务计划

1、账面利润1000万元

2、消化包袱15万元

3、实际利润1015万元

4、中间业务收入50万元

(六)中间业务计划

1、代理手续费12万元

2、国际结算量800万美元

今年是营业部更名为＿＿支行第一年，今年工作经营直接影响到我行今后健康、持续、协调发展。我行确立的思想就是贯彻省市行工作会议精神，牢固树立办商业银行的经营理念，以“三比一管”活动竞赛为主线，继续坚持以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，以抓好增效，大力拓展市场为重点，抢抓机遇，加快发展。为此制定以下工作计划。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇二**

时光如水，岁月若箭。转眼间，自己调到商业银行支行已经半年的时间了。时间虽然不长，但是自己已经爱上了商行。在银行各领导的领导和各位同仁的帮助下，在我自己的努力下，扎实做好了各项支行内部工作，作为一个新商行人，通过系统的转换，很快的熟悉了自己的工作，现将主要工作总结如下：

(一)认真学习，个人素质不断提高

到公司工作以来，我始终注重加强自身学习，不断提高自身综合素质，加强对商业银行的业务档案管理整理知识、支行内务、清算、办理客户资料等的学习;增强商业银行的业务的掌握熟练程度，以成为一个合格的商业银行员为标准。加快银行业务知识更新力度，不被银行的其他员工抛到后面。半年在自己的不断努力下已经很快的就适应了我在商行负责的工作，很快的熟悉了商行的业务运作。

(二)高标准严要求，扎实做好了本职工作

1、是踏实工作、高标准完成工作

我是今年x月份调过来的，平时工作都是学习今年的档案管理整理，支行的内务工作，每天清算，有时候去总部办理客户资料等等。刚开始工作是感觉银行工作相对我以前的工作来说工作杂乱，我感到对银行的工作全无头绪，再加上银行业务多，责任重，我也承担了繁重的工作压力。通过半年我逐渐学会了压力为动力，很快的对所做工作进行了掌握。在此间我严格按照银行员工工作职责，扎实工作，高标准的完成了各项工作。在我负责的档案管理整理、支行的内务、每天清算、总部办理客户资料等工作都有顺利的完成。半年来始终坚持把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作;不断改进学习方法，讲求学习效果，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

2、加强学习、努力适应新岗位

在今年的六月我被调到商行工作，在这半年内我要主要完成的档案管理整理、支行的内务、每天清算、总部办理客户资料等工作都低我以前负责的工作要复杂些，为了更快适应新的岗位我每天坚持提前上班准备当天的工作，下班后继续熟练业务能力以能更快更好的做好新的工作。

在半年的时间内，我在商业银行对于档案管理整理、支行的内务、每天清算、总部办理客户资料等工作中有取得了良好的成绩，但也存在一些不足，没能达到作为一个商业银行人员的要求。主要表现在工作中有时显的不够细心，还需要有更严谨耐心细致的作风等等，这些我将在明年的工作中加强努力，不断克服工作中的不足，将工作做的更好。

打算我要在20xx年总结的基础上，针对自己存在的不足，要仔细分析，找出差距，找出问题的根源，进行切实改进提高，使自己的工作符合公司的要求，能得到职工群众的满意。一是我要继续加强学习，在档案管理整理方面，将档案进行性质或时间的分类，减少找查找资料时间;在支行内务上，每天清算做好账目的分类;在办理客户资料时，加强自己对业务的熟悉程度。二是要解放思想，与银行的各种目标保持一致，使做的工作符合银行的要求。要端正态度，对工作不厌烦，认真细致、精益求精地去做好。要立足本职，认真努力工作，争取为公司的快速发展和壮大作出自己应有的努力。

总之，20xx年已经过了，在以后的工作中，我将会认真贯彻银行员工手册，在这个新的岗位上做好自己负责的工作，将成为一名合格的商业银行员，为银行做出我应尽的贡献。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇三**

为尽快提高我行员工的整体素质，使其能够适应分行各项业务持续、快速发展的需要，适应激烈的市场竞争环境，我行根据总、分行员工教育培训工作的有关要求，在广泛征求各部门、支行培训需求的基础上，我们会同培训组织部门结合我行的实际工作需要，对分行\_\_年培训工作做出了安排。同时，为做好全行\_\_年的培训组织工作，我们在总结了以往的培训工作后，结合我行当前的员工业务素质状况及需要解决的几点问题，对\_\_年的培训工作提出了几个加强点和侧重点：

1、需进一步加强培训的针对性和实用性。

在培训安排上，当前主要根据业务开展的需要全面推进，但我行的业务培训对象在专业基础水平、业务掌握程度等方面存在较大的差异性，培训工作难以针对不同的对象分别开展，这在一定程度上影响了培训的效果。

2、需大力加强培训的师资力量。

目前，我行的培训师基本由实践经验较为丰富的员工担任，但因其工作繁忙，其专业理论水平、授课经验技巧的提高会受到多方因素的限制，而一些社会专门培训机构的理论性偏强，可操作性和针对性差，且授课价格较为昂贵，因此，加强师资力量是当前全面提高培训水平的瓶颈问题。

3、需探索“学习时间弹性化”的培训途径。

我行的业务骨干人员、市场营销人员业务繁忙、工作压力较大，能够参加培训的时间十分有限。而目前培训资料的共享程度较低，员工的学习时间缺乏弹性，补课和自学的机会较少，且自学的动力性不足，在一定程度上影响了培训的效果。

4、需进一步明确专业培训规划机制。

在新员工培养(尤其是大学生)培养方面，我行目前需要进一步明确员工的职业生涯培训规划和反馈机制。也就是说，对每个职业发展方向的新员工，我行应明确其在试用期(或培养期)内应完成哪些必修的培训课程和轮岗实践，经过哪些测试才能达到上岗的要求，同时应要求其所在培养部门定期将新员工的学习实践和达标情况向分行反馈。

1、在加强培训的针对性和实用性方面：\_\_年，我行要更加注重培训对促进业务推动、提高员工素质方面起到的实际效果。

一方面，我们要在进一步深入了解一线员工的培训需求和业务素质状况的基础上，在培训前与业务组织部门进行沟通和反馈，提倡“双向交流式”培训或“业务答疑式”培训;另一方面，要在培训后组织员工填写“培训反馈问卷”，了解培训的实际效果，并将其向组织部门反馈。

2、在培养专业化的师资队伍方面：\_\_年，我行将紧密结合总行出台的《\_\_实业银行聘任兼职教师暂行办法》，进一步做好对培训师的聘任和管理工作，并以此为契机，做好我行各专业课程的业务讲授、专业测评、教材编撰等工作，全面提升我行培训工作的专业化水平，对为我行专业培训工作做出一定贡献的组织机构及个人，可考虑给予一定的奖励。

此外，我们要积极寻找适合我行实际情况的外部培训机构，与之建立密切的培训合作关系。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇四**

今年以来，xx市分行以科学发展观为指导，以“业务行为规范年”和“案件防控攻坚年”活动为契机，紧紧围绕改革、发展、稳定大局，认真贯彻落实省、xx银行工作会议、全市经济工作会议、财税金融工作会议精神，以企业转型为突破，以拓展市场为中心，以提升效益为目标，以能力建设为重点，全行上下精诚团结、锐意进取、攻坚克难、改革创新，在深化改革、加速转型、业务经营、风险防控、强化管理、改善服务、壮大企业实力和构建和谐企业等方面都取得了一定成绩。现将20xx年工作情况暨20xx年工作思路汇报如下：

(一)、以企业转型为突破，各项业务发展态势良好

1、传统业务持续增长

20xx年，我行上下以经营工作为重点，积极拓展市场，努力做大规模，紧抓储蓄、汇兑、绿卡等传统业务发展，均取得了较好成果。截止10月底，全市自营网点储蓄余额累计达到135165.84万元，累计净增23674.9万元，完成全年计划的147.97%;活期比例达到43.17%，较年初提高了2.97%，活期新增余额占比达到57.18%。累计发放绿卡35229张，完成全年计划的93%，卡户总余额达到47960万元，卡均余额达到2687.27元。汇兑业务累计收汇944068笔,收汇金额33641.55万元，实现汇兑收入124.35万元，完成全年计划的99.48%。

2、资产业务稳步增长

我行在大力发展传统业务的基础上，积极推动资产业务发展，通过扩大开办网点、开展全方位持续性的营销宣传，制定切实可行的工作流程和完善的激励机制，加强业务监控和指导，加大催收力度等举措，资产业务得以稳步发展。截至10月底，全行小额贷款业务累计发放2715笔，金额17827万元，完成省行计划的74.3%;个人商务贷款累计发放98笔，金额3630万元，完成省行计划的51.9%;二手房贷款累计发放89笔，金额2024.3万元，完成省行计划的344%;小额质押贷款累计发放191笔，金额2160.22万元，完成市行计划的86%。全行逾期率为1.21%，金额为255.27万元;不良率为1.14%，金额为241.63万元。

3、公司业务发展走出低谷

今年年初，我行公司业务垒大户弊端凸显，因个别客户用款需求以及各级支行对新客户挖掘不及时，不能有效弥补所缺余额，导致公司存款余额急剧下滑。为了突破困境，我行针对公司业务发展现状，重新修订出台了公司业务激励办法，适时召开业务发展推进会，营造了全行发展公司业务的良好氛围，从5月开始，公司业务稳步回升，截止10月底，公司业务累计开户389户，账户余额为8.5亿元，日均余额达到5.1亿元。

4、大理财业务发展增幅明显

今年以来，通过开展理财业务竞赛活动，加强业务督导和强化培训等措施，理财业务得到快速发展。截至10月底，个人理财销售20779万元，完成全年计划的129.9%;公司理财销售4.6亿;保费完成5257.2万元，完成全年计划的131.4%。

(二)、多措并举，为各项业务健康发展营造良好氛围

1、加大宣传力度，营造良好的发展氛围为了不断扩大邮储银行社会影响，我行始终将宣传工作方针突出位置。在全市范围内开展了多层次、多角度、全方位、立体式的宣传，通过宣传，使邮储银行知名度及各项业务深入人心，达到了家喻户晓的目的。

一是坚持“根植百姓、服务大众”的经营理念，针对农民朋友对邮储银行各项业务及服务不太了解的状况，积极开展“送金融知识下乡”活动，将“农户小额贷款”、“小额账户管理费收取指南”、“xx银行绿卡使用指南”以及适合农民朋友的金融知识和产品系统性地推荐给农民朋友，从而提高了农民对邮政金融知识的了解，并充分享受邮储银行提供的现代化金融服务。

二是以营造浓厚市场氛围为目的，在繁华商业街路段的楼宇投放信贷广告宣传、在市内主要路段投放跨路广告、在高速路投放擎天柱广告以及在网点放置各项业务宣传资料，全方位引导客户了解并使用邮储银行的产品。

三是积极响应人行统一开展的全国征信知识宣传活动，立足“拓展宣传深度与广度，营造社会诚信环境”的宣传目标，紧扣“珍爱信用记录，维护信用权益”宣传主题，在全市范围内开展征信宣传活动，进一步提高了市民的诚信意识，推动了朔州地区形成重诺守信的良好信用文化，促进了地方信用环境建设。

四是贯彻省行及银监部门宣传公众教育日活动精神，以“普及金融知识”为己任，积极承担公众教育责任，深入推进银行业公众教育活动，扛好金融宣传、知识普及的大旗，为朔州市经济繁荣、社会进步再添辉煌!

2、加大培训力度，全面提升人员业务素质

今年以来，我行在积极参加总行、省行组织的各项教育培训活动、网上自学课程、各项银行业从业资格考试以及在职大专学历培养的同时，针对业务知识不断更新的现状，实施了较为系统的教育培训工作。

一是按照《xx市分行各级支行日常培训学习制度》要求，对全行员工实施了分工种、分阶段、全方位的学习培训，各专业部门还在新业务开办初期组织相关人员进行业务知识和操作技能培训，并针对重点业务进行二次强化培训，培训后用考试来检查学员的学习成果;通过培训、考试、实践、再培训的方法，逐步提升了各单位人员业务素质。截止10月底，全行累计培训62次，培训人次1850人次，培训覆盖面达到100%。

二是新聘人员通过采取跟班学习、业务调换学习、经验介绍等方式方法，快速、全面地了解掌握了邮储银行相关业务知识和相关技能，岗前培训及岗前见习率达100%，使新员工快速地融入了企业发展过程中。

三是为了提高信贷从业人员合规经营意识，促进业务健康稳定发展，我行通过张贴标语、电子屏、展板等方式对社会开展各种渠道的宣教，在全行成立了学习竞赛活动领导组，通过层层组织、督促，促进了全行员工尽快领会，营造了学习“三法一指引”的浓厚氛围，并在朔州银监分局组织的全市金融系统 “三新杯”贷款新规知识竞赛活动中荣获了三等奖。

3、优化考核重点，促进各项业务健康发展

我行在上半年针对各项业务发展的实际情况，制定了《xx银行xx市分行20xx年绩效工资及一季度经营管理分配方案》，将xx净增余额、xx绿卡、商易通等八项主要业务发展指标计划进行了分解下达，并制定了业务发展单项奖励办法、绩效考核办法，实行储蓄、中间业务以万元工资含量考核的激励模式，充分调动了各级支行发展业务的积极性。三季度，为圆满完成收支计划并结合我行实际情况，重新修订出台了《xx市分行20xx年下半年绩效工资考核办法》。同时为了将我行的各项业务上规模，我行积极筹备，制定竞赛活动方案，明确奖励政策，有效的推动了各项业务的健康发展。四季度，我行结合省行业务发展竞赛活动方案，制定了《四季度重点业务发展的竞赛活动方案》和《跨年度专项营销活动的通知》，方案对各项业务均进行了细分，体现奖罚分明的发展政策，全面激发和调动了广大员工发展业务的积极性，进一步加大了考核激励力度，为全面完成全年经营目标提供了强有力的支撑。

(三)、加强风险管控，资金安全管理得以增强

1、组建机构、明确职责，为风险内控工作有效开展提供保障

为了加强全行风险内控工作，全面构筑风险防范屏障，有效预防和化解xx金融资金风险，根据风险合规、审计组织设置有关要求，我行于3月份上报了实施方案并获批复。市行领导经过充分酝酿、合理配置，撤销了风险合规审计部，新建了风险合规部与审计部，并在审计部内设审计一室和审计二室，同时明确了各机构岗位职责，为全行风险内控工作的有效开展提供了组织保障。

2、加强制度建设，风险合规工作有效开展

随着全行业务品种的增多及各类新业务的不断推出，风险合规工作日益重要，为有效防范案件风险，全行开展了以“人人知制度，人人知流程”为目标，以“按章操作，规范行为”为主题，以开展“业务行为规范年”活动为契机的风险合规系列运动。

一是明确了风险合规工作的职责，并在各部室、各级支行均确定一名风险合规信息联络员，派驻了接受总行培训的第一批风险经理五名，完善了风险管理网络，建立了纵横贯通的风险管理组织体系。

二是建立了风险识别和报告管理流程。通过制定《中国xxxx银行xx市分行风险报告制度的通知》、《中国xxxx银行xx市分行全面、信用、市场、操作、合规等五类风险管理报告格式指导意见的通知》等制度，进一步规范了风险管理流程体系、制度体系以及各类风险报告的程序和方法，明确了风险管理的报告路径。

三是通过“业务行为规范年”活动，引导业务部门定期对业务开展情况进行自我评估，建立业务运行问题库，寻找业务流程风险点，通过制度流程改进加强控制，从而控制业务风险，保证业务健康发展。

3、标本兼治，防治结合，审计工作扎实推进

我行审计工作在省分行的正确领导和大力支持下，较好地完成了全年各项审计稽查工作任务。一是按照我行审计稽查工作计划和20xx年审计稽查工作要点，定期、不定期对全市分支机构内控管理和各项经营活动实施监督检查，对全市6个县(区)37个网点的现金、重要凭证、大额交易、特殊交易组织了六次全覆盖重点检查，对前后台所有生产、管理岗位履职情况进行了四次系统全面的综合检查，在网点按季对网点达标升级自验的基础上，对全市所有网点进行了达标升级初验、复验，同时按照省行安排先后组织了“信用卡”、“公司业务”、“反洗钱”、“重要单证安全”、“占用业务资金”等专项检查。

4、加强安全保卫工作，安全防范能力得以提高

我行安全保卫工作以开展“案件防控攻坚年”活动为契机，始终坚持“预防为主，防治结合”的工作方针，以防抢、防盗、防诈骗、防火灾为主要内容，认真开展了各项安全工作。

一是积极与省行及xx市公安局进行沟通并获得支持，成功组建了xx银行xx市分行护卫中队，并与新聘保安签订了劳动合同，结合实际修订完善了保安人员考核办法，通过制度的约束，使保安工作有章可循。

二是对全体保安人员开展了专题急训，军训内容主要围绕体能训练、体型训练、日常工作进行，有效地提高保安队伍的综合素质。

三是将辖内支行安全防范设施进行了更新与维护，各类安全设施正常运行率达98%以上，个别报警器存在误报现象的原因为装置灵敏度高。

四是加强督促检查力度，今年对辖内支行安全检查开展共计7次，下发整改通知书11份，各单位都能够及时整改存在的安全隐患。

5、增强资产保全意识，信贷资产质量稳步提高

随着我行信贷业务的不断扩大，两率的不断上升，资产保全工作日益重要。在今年1月份，经省行同意，我行成立了资产保全部。资产保全部成立后，迅速与信贷部重新细化了职责，不断加强对不良贷款的成因分析，走访不良贷款客户，通过调研查找症结，及时制定解决办法，并积极配合信贷部与支行制定清收方案，随时深入基层检查，督促、配合清收工作，形成整体清收合力。1—10月份，采取经侦配合、自主催收以及经警共同配合催收，共收回不良贷款140.3万元，使我行的两率得到较好的控制。

(四)、加强能力建设，渠道管理工作再上新台阶

1、加强网点分类管理，推动网点功能的转型

我行以提高网点竞争能力和推动网点功能转型为目标。从网点分布结构、业务发展前景、社会效益和经济效益等方面进行分类，采取多种措施，将经济发达地区的xx新城支行、xx支行、xx街支行、xx世纪广场支行、xx支行五个网点，建成具备现金业务区、对公业务区、个人理财区、

信贷业务区、vip服务区及自助服务区等全功能服务高端客户的精品网点，提高了网点的营销能力和服务能力。在网点改造建设方面，积极配合省行做好山阴县同太南路支行的装修和验收工作，同时对右玉县支行进行改造装修的设计和规划，现在进行装修中。

2、整合服务流程，制定服务规范考核办法

我行在去年企业转型取得成效的基础上，制定出台了《xx银行xx市分行服务质量管理考核办法》，主要涉及营业网点服务规范标准、前台从业人员服务流程、客户投诉管理、大客户服务管理、服务应急处理预案、定置定位标准、服务质量检查内容和考核七个方面的内容。此办法的出台将营业网点服务规范工作进行了统一规划和整合，简化服务流程，整合了各类服务渠道，建立简便易操作的服务流程，释放出更多的前台服务资源。为我行全年服务工作的开展和实施提供了有力的保障。

3、完善和规范客户投诉处理体系

进一步规范95580客户投诉处理流程，建立“凡有投诉必查清，凡有投诉必道歉，凡有投诉必整改”的“三有三必须”客户投诉受理回复处理机制，不但加快了投诉处理速度，而且对投诉中暴露出系统、制度、服务态度等方面的问题，能够积极调查落实，及时整改解决，既提高了客户对邮储银行的处理满意度，又有效发现与改进了窗口服务中存在的问题，促进了全行服务管理水平和服务质量的不断提高。同时每个月对95580投诉情况进行全行通报，对引起客户有理由投诉的支行进行严肃处罚。截止10月底，我行客户投诉处理率达到100%，客户满意度达到100%。

4、信息科技建设步伐不断加快

为了提升我行整体形象，提高全行数据传输风险防范能力，根据银监部门的要求，为各网点安装了安全传输加密产品，确保了金融网络数据的安全，在科技维护方面，重点对网点的设备进行了一次巡检，对巡检中发现的问题及时进行了现场处理，对现场无法处理的故障设备进行了事后维修。

(五)、夯实管理基础，为企业发展提供动力

1、财务管理不断强化，资金运行效益得以提升

2、加快体制创新，强化人才队伍建设

3、加强网点规范化管理，网点达标取得新进展

(六)、着力构建和谐企业，企业文化建设有序推进

我行积极贯彻落实科学发展观，坚持以人为本的理念，始终把构建和谐企业穿到各项工作中，以发展促进和谐，以企业文化孕育和谐，着力打造和谐企业，实现了维护职工合法权益和推进全行健康发展的双赢局面，为全市邮储银行各项工作的顺利开展提供了有力的支撑。一是本着团结互助、大爱无疆的精神，号召全员踊跃向地震灾区同胞捐款献爱心，捐款金额达28570万元，充分体现了我行党组织的号召力和员工“一方有难、八方支援”奉献的精神。二是通过开展“贷款新规”、“职业操守指引”的学习，在全行大力营造合规光荣，违规可耻的理念，培育了良好的合规文化，确保了转型与发展的顺利推进，实现了持续稳健的规范经营。三是为了提升全行执行力，由行长亲自带队，对全行人员劳动纪律进行了多次突击检查，共通报人员11名，处罚4名，严肃了我行劳动纪律，改进了我行工作作风，提升了企业的工作效率。

20xx年，xx市分行在省行的正确领导和监管部门的大力支持下，各项工作都取得了一定的成绩，但工作中依然存在着一些不容忽视的矛盾和问题，主要表现在：

1、人员整体素质相对较低，专业化水平不高，市场分析能力、营销策划能力欠缺;

2、执行力不强，工作效率不高，基础制度落实不够到位;

3、业务发展、基础管理单位之间、专业之间不够平衡，没有形成各支行、各专业齐头并进局面;

4、企业转型压力较大，人员素质、业务结构、市场开发、内控能力与同行相比都有相当大的差距和不足。

5、市行机关办公场地狭小，已严重影响了机关工作的正常开展以及邮储银行在朔州的社会形象。

这些问题都需要在今后的工作中认真研究，努力解决。

不利因素：

1、宏观经济、金融形势虽有所好转，但不稳定因素依然较多，特别是物价上涨压力较大，货币紧缩预期加大，对全行业信贷业务的发展带来阶段性困难。

2、全省xxxx社今年已经实现了全省联网，其庞大的网点规模和政策优势必将对我行的市场拓展和业务发展形成较大冲击。

3、与同业相比，我市xx银行的整体发展能力差距较大。人员素质、营销理念、营销策划、项目管理与市场环境变化不相适应;市场调研、分析不够全面具体，营销的针对性不强;人员的文化素质、思想观念、知识结构、专业能力都还不能适应当地金融市场的需求，需要进一步解放思想、加强学习、创新工作方式，树立只争朝夕的紧迫感和责任感。

有利因素：

1、20xx年是“十二五”规划的起步之年，全省转型跨越发展步伐必将进一步加大，加之煤炭资源整合已逐步到位，全省经济增速必将进一步加快。

2、xx银行改革的逐步深入，新业务的不断开办，为业务拓展奠定了基础。随着xx银行改革的逐步到位，机构设置、人员配备、业务开发、内部管理、风险防控、对外宣传必将更加规范合理，特别是小额贷款业务、公司业务经过2年多的运行，邮储银行社会影响力、市场竞争力逐步增强，为企业扩大业务规模，提高运行效益提供了强有力的支撑。

3、国家强农、惠农以及支持中小企业发展政策的逐步到位，为邮储银行拓展市场空间带来了不可多得的发展机遇。

4、随着全行转型工作的深入，人员配备、机构设置逐步到位，尤其是全行干部职工始终保持一种吃苦耐劳、敢打硬仗、不畏艰难的工作作风，为今后加快发展创造了条件。

20xx年，是实施“十二五”规划的第一年，做好20xx年各项工作意义重大，全行将继续坚持以效益为中心、以发展为主线、以改革为动力、以安全为保障、以提升能力为重点，不断增强企业实力和市场竞争力，为企业全面转型奠定基础。

20xx年主要经营目标：

业务收入：实现7000万元;

xx余额净增：确保18000万元，力争23000万元;活期新增余额占比达50%以上;

公司业务新增40000万元;

发放小额贷款20000万元;

人民币理财：25000万元。

具体要做好以下几项工作：

(一)、以效益为导向，全力推动各项业务稳健快速发展

(二)、预防为主，防治结合，全面提升风险管控水平

(三)、夯实基础，不断提升网点支撑服务能力

(四)、强化管理，努力提升企业运行效率

(五)、深化改革，统筹协调，营造良好的发展氛围

(六)、以人为本，着力构建和谐企业

总之，即将过去的20xx年是xx行全体干部职工奋力拼搏、攻坚克难、各项工作都取得较好成绩的一年。展望20xx年，全行上下将以百倍的信心和勇气、以更加崭新的姿态、艰苦创业、团结奋进，夺取企业改革、发展新胜利，谱写xx银行xx市分行新篇章。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇五**

20xx年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

截止6月末，分行本外币各项存款余额为xx亿元，其中单位存款x亿元，储蓄存款x亿元，保证金存款x亿元。吸收同业存款余额x亿元。存款折算成分行开业后实际日均x亿元，其中公司条线实际日均存款x亿元，小企业条线实际日均存款x亿元，零售条线实际日均存款x亿元。截止6月末，分行各项贷款余额x亿元，其中公司贷款x亿元，小企业贷款x亿元，零售贷款x亿元，银行承兑汇票余额x亿元。

上半年分行累计实现营业收入x万元，其中利息收入x万元，手续费收入x万元；累计发生营业支出x9万元，其中利息支出x万元，手续费支出x万元，业务及管理费x万元，累计折旧支出x万元，营业税金及附加x万元，提取贷款一般准备x万元；上半年营业利润为x万元。

开展情况

（一）圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于20xx年x月x日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与xx和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，x月x日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

（二）确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出20xx年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

（三）逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

（四）稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有xx等大型民营企业；既有xx等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款x亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

（五）初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

（六）加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防假技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行……服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。

二是强化检查力度，提高制度执行力。安保部门定期开展对分行办公场所、营业部和atm机具的安全检查，对保安巡防、监控室执勤和押运守护等工作进行跟踪检查，发现不足，及时纠正。运营部门加强机房和网络管理，充分发挥事后监督的作用，采取定期检查和“飞行检查”等形式，对临柜操作业务进行监督检查，及时提出整改意见。营业部按照内控管理的要求，多次开展储蓄、出纳、会计、结算账户等重点业务自查自纠活动，形成自查报告，6月份营业部业务差错明显减少，结算服务质量进一步提高。分行对出现差错的相关责任人员进行通报处理，提高制度执行力，促进了分行各项业务安全运营。

三是深入开展“内控与案件防范执行年”活动。分行专门制定了“执行年”活动方案，加强组织领导，深入开展业务学习、交流谈心、警示教育和自查自纠等活动，各部门以加强内控与案防为中心，制定“执行年”活动的计划，将活动落到实处，在分行网页上展示学习成果和活动措施。通过“执行年”活动的开展，有效地提高了各级管理人员与一线员工合规意识，提高了内控与案防制度的执行力，逐步建立起自觉遵守和执行内控制度的良好企业文化。

（七）党工团建设稳步推进，队伍向心力得到加强

一是党工团建设迈入正轨。在总行的领导下，分行党委正式成立，随后，召开全体党员大会，建立三个基层党支部，为今后有效开展党员组织活动、发挥党组织战斗堡垒作用奠定基础，为保障分行各项业务健康发展提供支持。工会筹备工作已经完成，选举产生了分行第一届工会委员会。分行团委筹备工作正紧锣密鼓地进行。上半年，分行积极开展各项文体活动，组织成立了分行篮球队、乒乓球队和羽毛球队，丰富职工业余文化生活。

二是员工奉献意识增强，队伍建设取得了一定成绩。分行大力倡导“敬业、创业、奉献、合作”精神，大力培育敬业爱岗的企业文化。经过正确引导和宣传，全行干部员工的思想认识得到统一，勤奋上进、团结肯干的工作精神充分显现，爱行敬业、凝心聚力、促进全行业务发展的工作氛围初步形成。通过不断的磨合，团队进一步整合，员工的归属感明显增强，对招商银行企业文化的认知水平有了明显的提升。

上半年，分行经历了筹建、开业和创业等一系列重要阶段，业务经营也取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，还存在一些不足。一是存款结构不够合理，部分存款过于集中于大户，易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，项目储备缺乏后劲，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有力提升。三是营销人员对本行的业务产品还没有完全熟悉，信贷业务操作效率还不够高。这些都需要我们在今后工作中加以克服和解决。

下半年，……分行继续认真贯彻落实总行年度工作精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升内部管理水平，努力提高市场份额，确保完成总行下达的各项业务发展目标。

（一）多渠道、多手段吸收存款

1、深入开展“增户增存”劳动竞赛活动。通过开展劳动竞赛，在全行营造比学赶超、积极向上的营销氛围，实现“广开户、开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

（二）提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主办银行；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益最大化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

（三）加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务；通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度；根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入；针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

（四）进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量；严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量；制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

（五）加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度；加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

3、强化公司业务基础管理。虽然总行未将分行列入20xx年度公司业务基础管理工作的考核范围，但分行仍将根据总行办法制定实施细则，三季度将各业务发展部门列为辅导管理并模拟考核范围，四季度进行正式考核；三季度辅导期间，在各业务发展部门和客户经理开展自查自纠基础上，分行组织验收；组织开展银行承兑汇票开立专项检查工作；进一步规范信贷档案的收集、流转、归档工作。

（六）加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创优争先”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇六**

反洗钱工作，是打击一切涉毒、走私及恐怖组织的不法洗钱犯罪活动的举措，是纯洁社会风气，保持社会安定，提高信用社信誉，保证信用支付的稳定，促进信用社业务的快速健康发展的保证。根据中国人民银行有关法律规章制度要求和上级行工作安排，我行通过采取一系列行之有效的举措，扎实有效开展反洗钱工作，取得了较好的成效。现将20××年度反洗钱工作总结如下：

我行为了做好反洗钱工作，成立了以行长为组长、分管行长为副组长、各部门负责人为成员的反洗钱工作领导小组，并在财会部门设立反洗钱工作办公室，具体负责反洗钱工作的各项日常事务。由于人员紧张，配备了兼职人员负责反洗钱信息的采集和报告工作，形成了较为完善的反洗钱组织体系。

为增强对反洗钱工作的认识，我们首先从自身做起，加强了对反洗钱知识的学习。一是深刻领悟反洗钱工作的重要性。召开了由部门主管、客户经理和反洗钱工作兼职人员参加的反洗钱动员会，学习了《中华人民共和国反洗钱法》及人民银行有关文件精神，提高了对反洗钱工作的认识，使大家都能充分认识到金融机构是控制洗钱的第一道屏障，要确保金融领域反洗钱工作措施得到全面落实，就必须充分发挥基层行“了解客户”的优势，提高其反洗钱的积极性和主动性。二是强化了临柜人员反洗钱方面知识的培训。为确保切实将反洗钱工作落到实处，我们采取了一系列有力的措施，扎实开展反洗钱专业队伍的建设工作。三是加强对开户企业财会人员的反洗钱知识培训和宣传，让他们了解当前国内外反洗钱形势，积极配合我们开展反洗钱工作。四是认真选配工作人员。反洗钱信息采集岗由业务骨干兼任，反洗钱事务审核报告岗由财会部门主管兼任，为反洗钱工作的顺利开展打好了基础。

在单位开立结算账户时，严格把关，认真审查五证(营业执照、法人身份证、企业代码证、国(地)税税务许可证、开户许可证)及经办人身份证的真实性、完整性、合法性，并详细询问了解客户有关情况，根据其经营范围开立相对应的科目账户;在为单位客户办理存款、结算等业务，均按中国人民银行有关规定要求其提供有效证明文件和资料，进行核对并登记。对于开立个人代码信息，严格按实名制的有关规定审查有关资料，要求客户出示本人(或连同代办人)的有效身份证件进行核对，并登记其身份证件的姓名和号码进行业务操作，对于未能依法提供相关证明材料的个人账户一概不予办理。对现有的账户进行全面清理，按《人民币大额和可凝支付交易报告管理办法》规定建立存款人信息资料库，对不符合要求的存款账户(如营业执照过期或被注销的)，已通知客户尽快提供新的营业执照或办理销户手续。在提取现金方面，严格执行逐级审批的制度，对明显套现的账户不给予现金支付。我行坚持每天对每笔超过5万元(含)的现金收付业务进行查询和实时监控，并要求单位提前一天预约提现金额;单位结算账户100万元以上的单笔转账交易、单位结算账户发生与个人结算账户之间单笔20万元以上的大额转账交易都换人复核支付手续的完备性;所有资金支付均由客户经理审核资金支付项目的真实性并签字确认。严格监管和控制公款私存现象。我行对有意要套现或公款私存的帐户实施严格监控，狠抓狠管杜绝类似这样的帐户发生，以确保结算帐户帐户都能合规性地使用，没有违反反洗钱相关规定的事件发生。对于反洗钱信息系统提示的短期内资金分散转入、集中转出或集中转入、分散转出的账户，经核实均为企业正常业务范围;没有资金收付频率及金额与企业经营规模明显不符的账户;没有资金收付流向与企业经营范围明显不符的账户;没有企业日常收付与企业经营特点明显不符的账户;没有出现存取现金的数额、频率及用途与其正常现金收付明显不符的现象等可疑支付交易。

(一)加强领导，统一认识，充分认识反洗钱的重要性和必要性。在人民银行的正确领导下，按照上级行工作部署，进一步统一全体职工思想，严格按照规定执行反洗钱的各项规定。

(二)继续完善反洗钱内控机制，建立相应健全的机构和制度。在现有的基础上继续完善各项内控制度，逐步建立一个更加完整的架构，为更好地完成反洗钱工作奠定坚实的基础。

(三)加强反洗钱一线工作人员的培训工作，提高反洗钱技能，强化反洗钱意识，使他们能更好的完成反洗钱工作任务。今后我们将继续把反洗钱工作作为一项长期的重要工作来抓，严格执行大额和可疑交易报告制度，加大反洗钱培训的力度增强反洗钱工作的紧迫感、主动性;严格履行反洗钱义务，切实打击洗钱活动。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇七**

本人20xx年进入xx银行，至今已一年的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

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要。在本行的培训课程中，我深入了解了xx银行的发展状况、机构构成等企业文化。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，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，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有一年的时间了，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。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学习，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”，做好举手服务、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，对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，丰富自己的金融知识。

进入xx银行以来，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。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。其次，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，到今天已经入行快一年，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。

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。

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。

2、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。

4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在xx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xx银行的辉煌做出更大的贡献。

**银行工作总结及工作计划 银行工作总结及下一年工作计划篇八**

一、各项指标完成情况

截止到十二月三十一日，我部全口径存款万元，比去年同期增加万元，其中：企业存款余额万元，比去年同期减少万元，个人存款余额万元，比去年同期增加万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为万元(不含票据中心及保全部的数据)，五级分类口径不良率为%。截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达万元，五级分类口径不良率为%;累计发放公司类人民币贷款万元，回收公司类人民币贷款万元，发放美元贷款万，回收公司类外汇贷款万美元，发放信用证万美元，签发银行承兑汇票万元，回收万元。实现收费类收入万元。实现报表利润万元，实现税后净利润万元。

1、客户等待时间明显减少。正在营业部进行数据测量的人员惊喜的发现，自4月5日实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少3到5分钟。

2、差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，高柜区、低柜区客户分流导引客户凸现，两三个大堂经理穿行在客户中。

3、员工的营销意识逐步加深。鼓励前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务，同时按日下达营销任务。这意味着客户一走进营业大厅就有大堂经理迎上前去，对客户应办理的业务有初步的了解，然后，引导到高柜区、低柜区或自助设备区办理，现场指导客户一直到客户离开建行。对于到高柜区、低柜区的客户，大堂经理引见给柜员，由柜员深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务。

(二)大力开展旺季营销活动。

1、强化组织领导，成立营销活动领导小组。

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