

网点负责破工作总结精选34篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/256491.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

网点负责破工作总结1

尊敬的领导：

大家好！

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

>一、工作业绩方面

我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

>二、通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识

一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了xx银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《xx》一文被评为总行二等奖。

>三、在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住xx区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓

展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20xx快要来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

网点负责破工作总结2

一、加大案件防范的力度，积极推行风险教育，强化案件防范意识。通过开展经常性的案例警示教育，学习案例，警示各岗位员工自觉遵守职业操守，从思想根源上消除风险案件隐患；通过完善制度建设，强化制度落实。在制度跟进、流程完善、系统优化等方面建立和完善持续整改机制；完善案件防控及整改工作，定期召开会议分析案件防控形势；落实案件防控及整改制度。将案件防范纳入领导人员考核范围，促使其重视并严格落实制度。

二、加大监督检查力度，强化问责机制。制度完善是案件防范的前提，制度落实是案件防范的关键，二者要有机结合。将案件防范纳入领导人员考核范围，促使其重视并严格落实制度。在加强自身监督检查和岗位之间的相互监督检查的同时，对在检查中发现的问题，坚决追究责任人员的责任，对各类案件或苗头性问题，只有做到发现一件，严肃查处一件，不断加大惩处的力度，才能产生以儆效尤的作用。

三、创新防范手段，强化渠道建设，多开展风险要点教育。从分析案件和重大违规事件暴露出的突出问题入手，梳理、提炼若干易于记诵、便于执行的风险防范要点，使员工耳熟能详，形成操作上的自觉。并在依靠传统防范方式的同时，不断创新手段。合理确定考核目标内容，完善风险预警机制，同时，强化员工自我保护意识，和员工携手共筑一道稳定员工队伍思想和防范经济案件发生的后方防线。

四、建立健全保卫业务风险分析报告制度，充分发挥反映风险、评估风险、提示风险和预警风险的作用。为进一步加强安全保卫工作的全面风险管理，及时掌控安全风险环节，完善对我行业务发展提供安全风险预警机制，最大限度地防范外部欺诈及侵害案件。

网点负责破工作总结3

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时光如电，我于20xx年x月进入xx行这个大家庭，至20xx年x月调入xx支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务、学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。20xx年x月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个新的挑战。一开始我就感到了压力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险控制。如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评，我深刻体会到该岗位的职责和使命。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。开始工作了几天时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得

成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行信贷业务成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业贷款及理财服务，这就需提高自身的.学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平；

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行收入；

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，“撸起袖子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

网点负责破工作总结4

20xx年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们营业部全体员工认真学习、贯彻与落实各项规章制度。以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

>一、 做好日常的服务结算工作

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

4、参加xxx大型演唱会的门票出售收款工作，并按安排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

6、做好、版本的.前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由xxx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

网点负责破工作总结5

3月15日是一年一度的国际消费者权益日，为深入推动金融消费者宣传教育，切实保护金融消费者的合法权益，广发银行安阳彰德路支行在“国际消费者权益日”到来之际于3月14日进行了金融宣传活动，本次宣传活动受到了广大人民群众群众的欢迎，现总结如下：

一、本次活动以“权利.责任.风险”为主题向金融消费者宣传其拥有的各项法定权利、告知金融消费者解决争议的正当渠道和方式，加强对金融消费者的风险意识及对自身决策承担责任方面的教育，引导消费者合法、合理有序的维护自身权益。

二、本次活动的宣传主题之一是宣传“新消法”规定消费享有的“安全权、知悉权、选择权、公平交易权、索赔权、受教育权、受尊重权”等权利和五种争议解决方式，告知金融消费者依法享有的权利及行使方式、解决纠纷的各种正当渠道以及进行投诉的途径。通过“金融消费者权益日”活动，使金融消费者进一步准确自身的各项法定权利，引导金融消费者理性维权。

在活动期间分行高度重视金融消费者咨询、投诉受理处理工作，妥善处理金融消费纠纷，并以此为契机，进一步加强分行金融消费者权益保护工作机制建设。

网点负责破工作总结6

>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。

>二、主要工作

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、低柜区客户分流引导客户凸现，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。

网点负责破工作总结7

回顾20xx年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对泰来县营业部几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，认真学习十八届五中全会精神，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在营业部主任的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了邮储银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务,扭转了泰来县营业部徘徊不前的局面：

(1) 存款总量稳步增长，存款余额突破亿元；

- (2) 日均存款近50万元；
- (4) 加办短信2800户；
- (5) 销售保险产品750万元；
- (6) 销售理财产品2000万元；
- (7) 新增pos机三台。

现将我营业部一年来的工作情况汇报如下：

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户

前年底，我从理财经理提升为营业部主任，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效。

泰来县金泽自来水公司、泰来县中医医院是两个现金流量大的单位。通过主动出击，大力拓展，这两个单位现已成为我行重要的基本客户。

二、策划开展营业部存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌。为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动营业部全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括营业部保安在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—50000元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了营业部的全员营销意识，又发挥了全部门员工的资源优势，有力地推动了营业部的业务发展。

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

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

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

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

五、20xx年工作计划

20xx年，将进入一个崭新的年度，在邮储银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，在支行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创泰来县支行营业部业务发展的新高。

（一）个人方面

- 1、拓展一到两个既符合分行、支行政策，又能带动营业部业务稳定增长的重点客户；
- 2、进一步落实岗位责任制，确保营业部的每一项工作都有人抓、有人管，分清责任，并落实到人；
- 3、加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

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

（二）业务方面

- 1、不断提高存款总量，立正存款余额突破新高；
- 2、不断提高日均存款额，保证业务量稳中求进；

网点负责破工作总结8

20xx年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20xx年度工作述职如下：

>一、思想作风建设情况

1、思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们xx银行改革的前景更加充满了信心。

2、学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为xx银行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的xx的贷款调研活动，并参与了xx等制度的起草工作。

一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

3、作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。

>二、履行职责情况

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访xx个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好xx的公关，发展了xx等一批有发展潜力的客户。同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

2、以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了x个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象：

一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。

二是深入xx等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

网点负责破工作总结9

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

>一、狠抓组织资金，稳步拓展市场份额

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

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

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

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

>二、投身先进性教育，支持地方力度再提高

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增xxx元，占全市xxxx。继续保持了在我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的xxxx中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计xx多家，贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元，比6月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破xxx，达到xxxx，比年初提高了xxx百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

>三、常抓基础管理，案件专项治理全面推进

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

1、通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题。

2、通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全

市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进xx商业银行更快、更好发展。

网点负责破工作总结10

联社紧紧围绕上级行的有关精神和《农村信用社财务管理实施办法》，本着“总量控制，效益优先”原则，强化成本意识，积极拓宽增收节支渠道，压缩费用开支，提高会计核算水平和经营效益，现将一年工作总结如下：

>一、各项信贷指标完成情况

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到xx年末各项贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增长xx%，同比多增xx万元，完成全年各项贷款增量任务xx万元的xx%。

其中：农业贷款余额xx万元，比年初增加xx万元，增长xx%，同比多增xx万元，占比xx%；农村工商业贷款余额xx万元，比年初增加x × 万元，同比多增xx万元，占比xx%；其他贷款余额xx万元，比年初下降xx万元，同比少增xx万元，占比xx%。

2、贷款利息收入稳步增长。xx年末贷款利息收入实现xx万元，同比增加xx万元，完成全年收息任务xx万元的xx%。

>二、信贷工作开展情况

1、以信贷支农为重点，坚持为农服务方向。

我们根据本地区实际情况，充分发挥农村信用社的农村金融主力军地位和桥梁、纽带作用，把管理和服务的重点放在支持农业生产和农村产业化结构调整上，05年xx市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市养殖户损失惨重。为了恢复禽业生产我们投入了大量资金，截止到xx年末我们投放禽业贷款xx万元，其中：支持建设省级高标准养殖小区xx个，已投放xx万元；今年全县新建高温暖棚xx万余亩，仅青堆子镇就增加xx亩，其中xx亩连片高温棚xx个，每亩棚总投资约xx万元，信用社对每栋大棚投放贷款1万元，共投放贷款xx多万元。

我们实行定时、定点、定贷服务制度，方便于农民。全辖xx个信用社有信贷员x × 人，每个信贷员至少包xx个村，农民在农忙季节时常为找不到信贷员而着急，为了保证贷款及时地发放到农民手中，他们根据农民的意愿建立了定时、定点、定贷服务制度，在信贷服务上，转变工作思路，多渠道、多形式地开展贷款投放工作，热心为农户服务。全年累计投放农业贷款xx万元，重点支持蔬菜、水果、养殖三大主导产业的发展，使全市棚菜种植面积发展到xx万亩，水果鲜储量达到xx亿公斤，猪、牛、羊禽类的出栏量分别达到xx万头、xx万头、xx万只、xx万只，有力地促进了农业产业化调整的步伐，对县域经济发展、农民增收、农村稳定做出了应有的贡献，加快了xx市“富民强市，提档升位”的步伐。

2、支持春耕生产情况

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，按照xx市政府在农业上的部署和安排，以及x市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对x市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，调查结果：

20xx年我市春耕生产资金需金量在xx万元左右。其中：

(1) 粮食作物生产资金需求量约xx万元；

(2) 油料作物生产资金需求量约xx万元；

(3) 经济作物（果树）生产资金需求量约xx万元；

(4) 蔬菜生产资金需求量约xx万元；

(5) 其它项目生产资金需求量xx万元。

在资金总需求量xx万元中，农民自筹解决xx万元，其他金融机构贷款xx万元，信用社投放xx万元贷款予以支持。

由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达xx万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。xx年，我们争得xx市人民银行支农再贷款最高额达xx万元，充分满足了农民生产资金需求。

3、支持产业结构调整

农村信用社的经营与发展，离不开各级政府的大力支持，但是得到政府的支持不应该是被动的接受，也不能简单的伸手去要，而是在相互协作中互利互惠、互相支持。我们能否与市政府搞好协作，关键是要打好协作的基础，找准基点，我们的共同点是推动农村经济全面发展。只有我们在支持农村经济和县域经济发展上做得好，争取政府的支持和帮助才更主动，才能得到政府的更大倾斜。因此，我们的信贷工作坚持以政府的发展重点为支持重点，市政府提出“一产做洋”，我们积极支持农业加工企业和出口创汇的农业项目，投贷xx万元支持了铁丰牧业、旺发养殖等公司加农户的联营企业，支持了xx等新型农业企业和xx等农事龙头企业，为农业向洋发展起到了推动作用；政府提出“二产做强”，我们投贷1400万元，大力支持xx等科技型、创税型企业；政府提出“三产做大”，我们投放xx万元，支持农户的运输、商品营销和城市建设、公路建设及旅游业开发等项目，使政府的经济运作得到了强有力的资金支持。

4、积极推广农户小额贷款、农户联保贷款和信用户、信用村、镇评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额贷款和联保贷款，全年投放农户小额贷款xx万元，农户联保贷款xx万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据《农村信用社农户小额贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额贷款贷款的额度，控制在xx元至xx元。全市有xx户农户得到了信用社贷款支持，占需求贷款农户数的xx%。共评定信用乡镇xx个，信用村xx个，信用户xx户，全市有xx多农户得到了信用社小额贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。达到农民满意、政府满意。

20xx年，xx联社信贷管理部以省联社提出的信贷“管理年”为出发点，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任。通过全辖信贷员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，促进了各项经营效益稳步增长。

在今后的工作中，还是会继续加强学习，主动转型，迎接挑战；全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；加强组织协调能力；

通过不断努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护国家财政大局为己任，创出一条符合国家经济发展的新路子，努力提高信用社信誉，强化管理，为信用社发展和做大做强贡献力量。

网点负责破工作总结11

本寨分社成立至今，为镇宁县本寨乡18000余农户及政府、教师、公安等群体部门提供金融服务，现将20XX年工作总结如下：

>一、贷款业务

20XX年本寨分社按照镇宁联社的统一安排和部署，确保各项贷款指标的完成，截至到20XX年12月23日，我社完成贷

款投放千万元，有余额的贷款千万元，共572笔。其中，短期和中长期农户贷款投放（1231科目和1241科目）共计266万元；农户小额信用贷款投放（1246科目）588万元，抵押农户贷款投放（1251科目）60万元，涉农农户贷款达总贷款额的94%以上。20XX年开局之年，其中，本寨乡以本寨村、岩下村、跳花村和六国村四个村占比较重，本寨村公投放203笔贷款，金额肆佰柒拾陆万叁仟元；岩下村70笔，投放金额柒拾伍万捌仟元；跳花村35笔，伍拾陆万伍仟元；陆国62笔，壹佰零伍万壹仟元。四个村贷款达柒佰壹拾叁万柒仟元，占我社20XX年度贷款总量的72%。

20XX年我社的贷款规模任务数是在166万的基础上增加500万，既达到666万的贷款量，我社完成年度贷款率的150%。

>二、利息收入和其他收入

在千万规模的基础上，我社截止到20XX年12月23日共完成万元的利息收入，共计发生笔数825笔。按照联社完成47万利息收入的总要求基础上，超额完成万元，完成计划率达109%，现利息收入还在稳步增收中。

其他中间业务收入方面，总计收入9700元，完成银联信合卡发卡量500张。以上基数为我联社的总体增资创收做出盈利性的基础性数据工作。

>三、存款业务

积极加强对公储蓄业务，在政府对公存款业务中下足功夫。我社于20XX年5月18日将本寨乡政府对公帐户顺利开入我社，目前本寨乡政府在我社有活期对公存款288万元，日常周转顺利。

>四、信用工程创建和推进

网点负责破工作总结12

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款xxxx多万增加到现在的xxxx多万，净增xxxx多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结：

>一、加强学习

提升自身素质一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

>二、开拓创新

>三、忠诚执着

为支行事业发展尽职尽责银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

业务方面。

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

素质方面。

养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

心理方面。

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。编后语：以上就是由为您提供的银行员工年终总结与计划，希望您带来帮助!

网点负责破工作总结13

转眼间，入职的一年已经过去了，在这一年中，我收获了很多，提升了很多，也学到了很多，总体来说，我一年的工作，可以从以下三方面进行总结。

第一，认真完成自己的本职工作。作为一名金融服务人员，我时刻把服务放心中，把客户当亲人。真诚，是我服务的主旨，不论对待怎样的客户，我都觉得，真诚可以更好的促进彼此的沟通，不论碰到怎样的难题，真诚都会是最好的润滑剂。而作为一名运营主管，我时刻把合规放心中，把控风险牢记于心，一定要把支行利益，把农商行利益放在首位，让每一笔业务都合规办理，让每一次风险都化解于无形。在实际工作中，我努力的去完善每一份工作，我自身也得到了很大的提升。

第二，不断加强理论知识的学习。面对新的工作，有了新的要求，更是一种挑战，很多时候，要有足够强的理论知识，才能更好的完成工作。所以，在这一年来，我从未停止过对专业知识的学习。把平时工作中遇到的问题，及时总结，请教前辈，与同事交流。阅读业务方面的书籍和文件，使得知识掌握的更加科学。除了业务知识的学习，我还学习到了咱们尧都农商行的精神，不怕苦，不怕累，掉血掉肉不掉队。让我面对艰苦的工作无所畏惧。

第三，不断提升自己的职业素养。进入尧都农商行以后，我始终严格要求自己，思想积极要求进步，提升自己的认知水平，开阔自己的胸襟。在工作中，有主人翁意识，要有担当，要主动去奉献。遇到困难，不是想着去逃避，而是主动迎上去，去想解决办法，团结一切可以团结的力量，解决一个又一个的问题。在平时工作中，也要戒骄戒躁，有一个好的心态，才能更好的完成的工作。

20xx年工作中的经验心得，在新的一年里，要运用，新的一年，要对自己有更高的要求，努力提升自己的各项能力，让自己很好的完成每一份工作。

网点负责破工作总结14

(一) 三月下旬存款余额x万，其中对公：x万，个人：x万

(二) 附近高校，党校，高级中学，xx区政府，四院，庞大的别墅区，一直辐射到xx小区，xx区人员素质很高

(三) 留学的多，炒股的多，放高利贷多炒房地产多，学生多，退休老人比较多，做医疗和健康产业的多

4.抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，

我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过xx元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，

请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5.定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

网点负责破工作总结15

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20xx年的工作思路。

>一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

>二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

>三、以人为本提高员工的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

网点负责破工作总结16

20xx年是我在招商银行寮步支行工作的第二年，在领导的支持和鼓励下，我接手了大堂主管的工作，管理大堂的服

务和大堂团队的销售，这一年中，大堂的工作无论在服务还是管理方面都有了很大的提升。以下是我20xx年几个方面的工作总结：

>1、服务方面：

作为大堂主管，除要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，还要加强自身的职业道德修养，爱岗敬业；在服务礼仪上要做到热情大方，动作规范，而且还要处事机智，及时处理一些突发事件，避免不必要的投诉。在大堂服务上，要配合柜台及时分流客户，要为客户所需，为客户所急，赢取客户的信任，要让每一位客户都感受到我们的微笑，有一种宾至如归的感觉。

>2、大堂团队管理：

20xx年3月份接手了大堂团队管理工作。与之前不同的是除了做好本职工作外，还要管理好大堂理财人员之间的配合和沟通。按照支行的各项任务指标分解任务，按时间进度督促大堂理财人员完成任务，使寮步支行提前完成信用卡和保险及电子银行的全年任务，使我们支行的平衡积分卡取得了优异的成绩。

>3、个人业绩：

一年来，个人在大堂用更贴心的服务挖掘客户，赢取客户的信任，得到客户的业务支持，一年中开立了40多张达标金卡，20多张达标金葵花卡，100多张信用卡，还开立了钻石卡和私人银行卡各一张，除此之外，行外资金有3000多万，做客户定期存款有1000多万。本人能在本年度取得如此优异的成绩，当然离不开同事们的配合和领导的支持。

当然，在这一年的工作中，本人也有自己的不足之处，也曾出过失误，但在领导的教导下都得以及时的改正过来，并更加严厉的要求自己，不断的成长，不断的进步，以更新的面貌迎接下一年的到来。

网点负责破工作总结17

1、必须建立一套科学的、完整的、相互制约的内部管理机制。

首先，对现行的规章制度应加以修订完善，并增订有关内部管理制度，在修订和增订过程中，应从实际出发，坚持既要高标准、严要求，又要切实可行、便于考核的原则。其次，把执行各项规章制度的责任落实到每位员工身上。要使每个干部、员工既有压力、又有动力，充分发挥主观能动性，达到有效管理的目的。

2、必须建立一支有较高政治、文化和业务素质的银行队伍，以适应当前金融发展。

随着科技知识日新月异的变化，今后金融机构对业务发展的贡献度在逐步提高，这就要求在人才队伍建设方面必须培养一支“懂管理、会经营”的员工队伍，建设一支熟悉“三农”、素质较高的人才队伍，从制度、技术、机制和人才等方面保证“三农”业务的健康发展。因此，提高银行在职人员的素质，高素质人才的引进已愈加迫切地摆到了决策者的议事日程上。在提高员工素质诸多选项中在职人员的培训应是首选。

3、加强内部文化建设，构建和谐风险防控环境。

要积极培育符合银行实际的内部文化，让风险意识和内部文化渗透到每一位员工的思想深处，使内控成为每位员工的自觉行动，熟悉自身岗位工作的职责要求，理解和掌握内控要点，及时发现问题和风险，确保各项业务的健康发展。

4、加强业务学习，提高全员的业务素质。

5、加大考核力度，重视考核效果。

为充分发挥收入对工作质量的调节和导向作用，把内控工作纳入综合绩效考评。一是统一规定了违规和差错的认定办法。二是对各类违规和差错加大了经济处罚力度，对连续出现同一错误的，加倍处罚。三是对违规出错人员，在进行经济处罚的同时，要求撰写具有一定认识深度的书面反省材料，并落实可行整改措施。

网点负责破工作总结18

季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，xx月底，各项存款总额突破xx亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今年九月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%，其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%，对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

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

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

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

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

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

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值商业银行党委保持^v^员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持^v^员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：xx神龙蛇业，xx九州果业，xx华美生态园艺，xx稷山养鸡场，xx澄禾禽业，xx未来园林，xx养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，x月末，我行农业贷款余额比x月末新增xx万元，占全市x%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展前景企业，不断加大对地方经济支持力度，x月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计多家，贷款余额亿元，比年初增长亿元，比x月末新增亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破xx%，达到xx%，比年初提高了x个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

（三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

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

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析

检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

网点负责破工作总结19

20xx年，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气;而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。在柜面上争取做到无投诉、无差错。

经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，顺利通过了行里组织的多次考核，并取得了不错的成绩。这也使得领导放心把教导新行员的重要使命放心地交与我，让我与这些新行员共同成长，培养团结协作的精神和营造融洽的同事关系。随着新一批大学生的入行，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

网点负责破工作总结20

20xx年在支行的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

>一、做好日常的服务结算工作

- 1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1.5亿，春节一过，又向人民银行回笼了xx现金。
- 2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

>二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

- 1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。
- 2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。
- 3、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。
- 4、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息。

5、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

>三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩。

>四、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

网点负责破工作总结21

过去的一年，在联社正确领导下，在同志们的帮助、支持下，认真学习党的方针、路线和政策及金融法规等，政治素质和业务技能有了较大的提高，在工作中能严格执行各项规章制度，坚持原则，一丝不苟，能够保质保量的完成各项任务，回顾一年来的工作，现将工作总结如下，敬请各位同事及领导提供宝贵意见。

>一、加强学习，提高政治思想觉悟和业务技能。

为提高政治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，我积极组织员工参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，提高我社整体的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习政治的同时，我社员工还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现的疑难问题虚心求教，不耻下问，随着政治营养和业务营养的不断丰富，从而大大提高了自己的思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

>二、大力组织存款，增强资金实力。

网点负责破工作总结22

>一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第三，提高服务档次，以优取胜，树立我部良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务

常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我部狠抓柜面服务，文优水平显著提高。针对不同客户群体的要求，我部还采取个性化服务措施，配备专门的送单人员(即客户经理)上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。

第四，完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。二、加强信贷结构调整，全面落实双优战略。

信贷资产是银行生存与发展的生命线。我部要结合上级行的要求，进一步加强信贷结构调整，有进有退，有所为，有所不为。

第一，加大市场开发力度，拓展双优客户，加强对优势产业和优良客户的竞争，积极推行对双优客户的承诺授信。今年贷款投向为烟草、学校、交通、煤炭、农业养殖等优势产业领域及国家基础设施项目等。今年投放贷款xx亿元，主要有龙岩卷烟厂投放xx亿元,xx公司xx万元xx学院xx万元,xx实业xx万元,xxx万元。

第二，建立淘汰机制，坚决淘汰劣质客户。坚决退出国家政策限制和禁止的产业、行业和产品领域，特别是国家明令禁止的五小产业等。结合清非工作要求，我部及时召开外勤会议，明确清非重点。对赖债户，经综合排队，依法起诉，力争诉一笔、胜一笔、收一笔。

>二、坚持从严治行，经营与管理并重，确保各项业务健康发展。

我部狠抓基本制度落实，落实基层主任十亲自和坐班主任八个一。柜面工作人员和坐班主任，严格按规章制度，确实按《会计法》和会计出纳达标规范要求处理每一笔业务。我部顺利通过会计规范化检查和会计电脑系统的升级工作。信贷管理上，我部坚持按章办事，规范信贷决策行为，防范化解信贷风险，顺利完成信贷系统升级及五级分类认定前期工作。我部切实加强三防一保工作，牢固树立安全就是效益的思想，确保了业务稳健发展和安全无事故目标的实现。

>三、大力推进党建工作和精神文明建设。

第一，加强和完善系统党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我部在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下功夫，使营业部增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业部党支部成立后，认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，力争以红坊党支部为学习榜样，争创先进党支部。第二，把创建文明单位、创文明行业，建满意窗口和争创全国级青年文明号等活动引向深入，加强行风建设，提高我部文明优质服务水平和知名度，赢得客户和信誉，拓展新业务经营。第三，切实加强和改进思想政治工作，继续深入开展向xx、xx、xx学习活动，争取物质明、精神文明双丰收。

我部在保持农总行级青年文明号荣誉的同时，积极争创全国级青年文明号荣誉称号，通过内强素质、外树形象，文明优质服务水平进一步得到提高。12月底市分行组织的微服私访中，我部被评为满分，但文明优质服务水平离我们自己的要求尚有差距，如员工素质离综合柜员制要求有差距，信贷员达不到客户经理要求等。我部将更加努力工作，力争素质进一步提高，促进文优服务水平再上新台阶。

>四、存在问题及不足。

外勤管理上，目前面临主要困难是外勤人员仅xxxx，信贷总量大，事物性工作多。我部将通过调整充实外勤人员队伍，来加强客户经理管理，切实规范加强客户经理水平，积极拓展业务。

20xx年是我行的发展创新年，营业部工作仍然艰巨而繁重，我部将结合学习饶才富、何桂萍、林红等活动，以红坊营业所、社兴分理处为学习榜样。牢记上级的要求，在管理上有新举措，业务上有新发展，思想上有新突破，力争业务经营上新台阶，精神文明建设再丰收。

网点负责破工作总结23

一年来，××信用社在省联社及办事处的正确领导下，在各级党委、政府、人民银行及银监局的大力支持下，紧紧围绕“抓管理、树形象、创效益”的发展要求，不断创新工作思路，推出新举措，强化工作考核，充分调动全员工作积极性，在提高经营管理和自身效益方面取得了质的飞跃，各项工作取得了显著成效。

>一、各项经营指标完成情况

1.存款方面。各项存款余额××万元，较年初增加××万元，增长××%，完成计划的××%。各项存款中，自然人存款××万元，占各项存款的××%;对公存款××万元，占各项存款的××%。

2.贷款方面。全年贷款净投放××万元。各项贷款余额××万元，比上年增加××万元，增幅达××%。其中：农业贷款××万元，占各项贷款余额的××%;个体工商户贷款××万元，占各项贷款余额的××%;其他类贷款××万元，占各项贷款的××%。

表内不良贷款××万元，比上年减少××万元，不良率××%，表外不良贷款××万元，存贷比例为××%，信贷资金风险得到有效控制，资产质量明显好转。

3.财务经营情况。各项收入××万元，各项支出××万元，盈余金额××万元，完成年初计划的××%。

>二、工作措施和方法

(一)强化职业道德教育，加强政治学习，增强员工事业心和责任感。

为强化员工的职业道德，增强事业心和责任感，促使干部员工牢固树立全局观念，确立求真务实、开拓进取、勇于竞争的精神，提高学习和工作积极性、主动性、创造性，结合内控制度建设推进活动的要求，成立了领导小组，制定学习计划，确定学习内容，规定每周×为学习日，通过学习使广大员工思想上认识到努力工作的重要性，理清思想教育与业务经营的关系，学习进步了，认识提高了，思想转变了，业务能力增强了，综合素质提高了，信用社各项业务得到了迅猛发展。

(二)增强激励机制，加大考核力度。

为确保业务开展有效落到实处，确保年度经营目标的实现，结合辖内实际，制定了切实可行的考核办法。一是根据年初联社召开的职代会及时下达、分解全年度各项经营指标，落实到个人;二是加大考核力度。按照经营指标落实考核标准，与职工工资进行挂钩，每位职工每月从工资中扣除××元作为保证金，年终视完成情况按比例退还;三是双重考核，如将清收不良贷款的指标列为单项考核，将部分津贴纳入这些指标进行挂靠，完成任务的给发，反之不发。由于考核措施得当，调动了广大员工的工作积极性和主动性，确保了各项经营指标的顺利完成。

(三)提高风险管控，加强经营管理。

1.坚决执行内控制度。

日常工作中，严格遵照执行《商业银行内部控制指引》和《××市农村信用社内控制度建设实施方案》。为认真贯彻落实内控制度，我社采取了多项举措，避免制度执行流于形式：一方面组织员工学习内控制度，把内控制度建设与实际工作结合起来，于××月，组织员工开展“内控制度”学习活动，并组织全体员工进行了内控制度学习考试，针对考试不及格的，待岗三个月，三个月后重新补考，补考不及格的限期调离相关岗位，这一举措加强了员工对内控制度的学习，提高了员工执行内控制度的紧迫感。另一方面切实将各项“内控制度”及“操作规程”落到实处。针对员工人到心不到，工作不动脑，外出不请假，学习不参加，开会不到场，营业服务不规范等存在的问题，我社开展了思想、作风、工作、纪律、营业环境和服务规范化等方面的对照排查，紧紧抓住“制度建设、规范审计、监督同级、审计分析”四个工作要点，查找并整改薄弱环节，杜绝安全隐患，实行教育处罚并举，确保了安全经营无事故。一年来经济处罚××人次，处罚金额××元。通过加强内控制度建设，强化内部管理，各项工作高效运作，确保了各个部门工作的顺利开展，各个岗位做到了制度化、规范化、程序化，员工队伍面貌焕然一新，形成了履行职责、依法照章办事的良好氛围，员工创新意识明显增强，取得了明显成效。

2.转变工作思路，抓好存贷业务。

一是提高服务质量，保持存款稳步增长。存款是信用社发展的动力源泉。随着金融业的发展，市场竞争日趋激烈，加之消费低迷，利率大幅下调等不利因素，直接影响着存款的增长。为此，我们分析了当前的金融形势，制定了切实可行的经营发展战略。在存款业竞争中，一方面采取“以存定贷，以贷引存”的方针，巩固老客户，发展新客户;另一方面开展优质文明服务，加大舆论宣传力度，内强素质，外树形象，打出“文明、方便、周到、快捷”的服务品牌，树立了良好的社会形象，赢得了广大客户的信赖，使我社存款组织工作有了新的突破;再一方面充分发挥公共

关系的优势，利用各种社交手段，广交朋友，拉引客户，找准市场，捕捉信息，采取上门服务方式来吸收存款。总之，通过落实任务，组织资金，做好服务工作，使各项存款有了大幅度的增长，超额完成了联社下达的全年存款增长计划任务。

二是信贷业务取得长足进展。年初以来，我们考虑到信贷资金比较充裕的实际情况，一方面从小额消费性贷款等方面进行贷款营销;另一方面通过开办社团贷款，拓展信贷业务范围，提高了信贷规模，呈现出良好的发展势头，贷款投放量与上年相比有了显著提高。在保证支农贷款资金的前提下，积极支持辖内经济的发展，积极向集体经济和个体经济组织发放贷款，对增加收入起到了很大作用。

三是增大农业贷款信贷投放，做好信贷支农工作。入春以后，我社组织员工深入农村，对农业生产资金需求情况进行了调查，与此同时突出了急农民群众之所急，边调查边发放，确保了农业生产贷款的需要。全年净投放农业贷款××万元，增长××%，其中投放农业经济组织贷款××万元，占总投放额的××%，助力于农村地区产业结构调整。

3.加大宣传力度，树立良好的社会形象。

一是开展了礼仪培训，上半年按照联社的统一部署，我社员工参与了两期员工礼仪培训班，并且达到了良好的效果，员工的素质有了明显提高。二是坚持“服务兴社，文明兴业”的发展方针，积极开展了树立良好公众形象等文明活动，并把员工的仪表工作作为一项劳动纪律来抓，上班期间始终坚持统一着装，挂牌上岗，有的还在营业室摆设了鲜花、盆景，给顾客营造了优雅、舒适、温馨的环境，也改善了职工的工作环境。三是做好宣传工作。今年我社员工共投递稿件××篇。其中：省级以上刊物发表××篇，市级刊物采用××篇，区级刊物采用××篇。通过狠抓宣传，树立形象，提升了我社的社会声誉，扩大了社会影响力。

>三、存在问题

一年来，××信用社在各项工作中取得了一些成绩，但同省联社、市办和县联社的要求相比，还存在着一些不足，主要表现在：

一是员工学习意识有待提高。按照联社要求，我们利用班前班后时间组织员工集中学习或自学，始终强调学习的重要性，但从效果看，还有部分员工没有养成主动学习的好习惯，习惯于被动接受，学习积极性有待加强。

二是随着从紧信贷政策的出台，央行持续上调准备金率，不断加息，尤其是联社进一步强化问责机制，施行不良贷款还原等政策，导致部分员工怕担风险，不敢放款，致使信贷规模增长缓慢。

三是员工队伍服务意识差，营销意识不强。特别是窗口服务人员和信贷人员，工作不主动，对待客户不热情，坐门等客思想严重，缺乏主动营销意识。

四是银行卡业务拓展缓慢。尽管全年计划已经完成××%，但从营销过程来看，如果各窗口人员都能做到主动推介、主动营销，则盈利空间还应有持续性的拓展潜力。

>四、下一年度工作打算

××大和联社“××会议”精神的关键之年，同时也是实现产权制度改革的攻坚之年，各项工作头绪繁多，任务艰巨，做好20xx年工作意义重大，影响深远。

具体工作目标：存款余额达××万元;贷款余额突破××万元；五级分类不良贷款净下降××万元，不良率控制在××%以内;实现利润××万元;全年安全经营无事故。为顺利完成明年的工作计划，我社将从以下几个方面着力提高工作水平：

(一)加强对干部职工的思想教育和业务培训工作，提高员工的思想政治素质和业务能力，奋发员工的开拓精神。切实抓好我社经营管理工作，力争各项业务今年更上新台阶。

(二)加大信贷投入，抓好贷款营销工作。端正经营方向、做好“三农”工作，通过发放信用贷款证和小额农户贷款，积极稳妥地支持农业、农民和农村经济的发展，同时做好信用村镇的建设工作，创建良好的信用环境，充分发挥农村金融主力军的作用。针对辖内实际，抓好贷款的投放，寻找优良的贷款客户，扩大信贷规模;同时要加强对信贷管

理，提高信贷资产质量，防止新的不良资产产生。

(三)狠抓不良贷款“清降”工作。一是抓好信贷资产质量和信贷资产的风险管理，完善贷款管理机制。坚持按贷款管理的各项操作规程办理各项贷款，对年内到期的贷款做到按期收回;二是针对我社不良贷款的现状以及不良资产存量中存在的突出的问题，坚持把清收不良贷款作为下一年度信贷工作的一项硬性任务来抓。一方面认真研究“清降”措施和方法，分析每笔不良资产形成的原因，及早将清收任务和责任落实到位，并实行“工效挂钩”，责任清收，严格考核，兑现奖惩;另一方面制定盘活不良资产的措施，逐笔抄列不良贷款台账，把任务分配到每个片、每个岗位、每个职工逐户进行清收。

(四)加强财务管理，实现利润最大化。严格执行联社《××年财务管理办法》，财务开支严格按照“分类管理、总额控制、按月计划、两级审批”的原则，有效遏制费用支出，大手大脚的现象。在贷款利息收入上，明确目标，不论贷款金额大小均严格执行按季结息，使利息收入应收尽收。

(五)抓好安全出效益。做好“四防一保”工作，加强安全防范，防止各类案件的发生，确保信用社人、财、物的安全，促进各项业务健康发展。牢固树立“安全第一”和“安全促进业务的发展”的思想，不断加强安全基础设施建设，严格落实各项安全保卫规章制度和目标责任制，进一步加强员工队伍建设，提高全员抗御和防范突发事件的能力，根据与联社签订的安全保卫工作目标责任书，切实加强为广大员工思想教育，及时掌握思想动向，牢固树立安全经营意识，对一线临柜、守押、持枪等关键岗位人员开展经常性督查。推进内控制度的建设，落实好各项规章制度，加大稽核检查力度，提高服务质量，树立信用社的新形象。

总之，20xx年工作任重道远，我们将按照办事处和联社的要求，统筹兼顾，抓好重点，力争全面完成××年的各项工作任务。

网点负责破工作总结24

尊敬的领导：

您好！

回首这一年来的工作，我深感荣幸，自己能够在这样的团队工作，学习积累了非常多的经验，对我的职业生涯画下了重要的一笔，我当然那也是能够意识到在这方面，自己所欠缺的还有很多，所以我也能够体会到这一点的，在这个过程中我是可以做的更加细心一点，在这个过程中，也取得了一定的成绩，现在也回顾总结一下这一年来的工作。

只有认真的去做好自己分内职责，在这样的环境下面，我还是应该要有一个好的态度，我现在还是应该要去做好相关的职责，和周围的同事虚心的请教，当然也是需要做到自身能力在不断的进步，这非常的关键，在本年度的工作当中，我还是掌握了非常多的知识的，新的一年需要从自身的缺点发出，对此我是很有信心的，在这样的环境下面我希望让自己接触到更多的知识的，当然有些细节应该去有自己的判断的，这一点也是毋庸置疑的，我一定会坚持做的更好一点，调整好自己的工作状态，这一点非常的关键的，我也会的去端正好自己的态度，在这方面我还是需要去执行好的，这一年来我也是做出了非常多的成绩，作为一名银行经理，这也是我的职责所在，我也一定会从这个角度出发去贯彻落实好本职工作，新的一年到了，我希望取得更好的成绩，也会在过去一年来的基础上，进一步去搞好自己的工作，对自己更加有信心一点的，这也是我应该要做出相关的职责。

敬礼！

述职人：xx

20xx年x月x日

网点负责破工作总结25

xx年是我在招商银行寮步支行工作的'第二年，在领导的支持和鼓励下，我接手了大堂主管的工作，管理大堂的服务和大堂团队的销售，这一年中，大堂的工作无论在服务还是管理方面都有了很大的提升。以下是我xx年几个方面的工作总结：

>1、服务方面：

作为大堂主管，除要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，还要加强自身的职业道德修养，爱岗敬业;在服务礼仪上要做到热情大方，动作规范，而且还要处事机智，及时处理一些突发事件，避免不必要的投诉。在大堂服务上，要配合柜台及时分流客户，要为客户所需，为客户所急，赢取客户的信任，要让每一位客户都感受到我们的微笑，有一种宾至如归的感觉。

>2、大堂团队管理：

xx年3月份接手了大堂团队管理工作。与之前不同的是除了做好本职工作外，还要管理好大堂理财人员之间的配合和沟通。按照支行的各项任务指标分解任务，按时间进度督促大堂理财人员完成任务，使寮步支行提前完成信用卡和保险及电子银行的全年任务，使我们支行的平衡积分卡取得了优异的成绩。

>3、个人业绩：

一年来，个人在大堂用更贴心的服务挖掘客户，赢取客户的信任，得到客户的业务支持，一年中开立了40多张达标金卡，20多张达标金葵花卡，100多张信用卡，还开立了钻石卡和私人银行卡各一张，除此之外，行外资金有3000多万，做客户定期存款有1000多万。本人能在本年度取得如此优异的成绩，当然离不开同事们的配合和领导的支持。

当然，在这一年的工作中，本人也有自己的不足之处，也曾出过失误，但在领导的教导下都得以及时的改正过来，并更加严厉的要求自己，不断的成长，不断的进步，以更新的面貌迎接下一年的到来。

网点负责破

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发