

# 支行网点工作总结2025推荐67篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/278078.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 支行网点工作总结20\_1

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20\_年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们进取学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情景总结如下：

### 一、主要工作资料及职责

本人于20\_年x月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代发工资、反^v^信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自我处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自我及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

### 二、我的收获与成长

我很庆幸自我能够加入x行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自我肯努力创造。当然也仅有能为企业做出奉献，才能实现自我的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提;其次，做好自我的本职工作是基本要求，作为一个柜员应当懂得自我该做什么，什么不能做，有主见有胆识;另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，经过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，经过自身的努力来维护好每一位客户;当然，经过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，还必须要不断的学习，提高自我各方面的本事水平，才能向客户供给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自我的业务本事水平。经过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它能够是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可

能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自我的负责。

### 三、存在的不足和努力方向

回顾20\_年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质;其二，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，进取配合领导和同事们把工作做得更好。

### 四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人梦想与企业的发展紧密结合，充分发挥自我的工作进取性、创造性和主动性，我终会实现自我的人身价值，与我们x行共同走向更好的明天。

## 银行支行年度工作总结

### 支行网点工作总结20\_2

为切实加强安全生产管理，杜绝安全生产事故发生，全面提升安全生产管理水平。近日，根据省行和省政府安排部署，xx分行在全辖组织开展“安全生产月”活动，为全行各项业务经营健康发展提供坚实保障。

#### >一、加强组织领导

一是成立由行长任安全生产委员会主任，分管领导任副主任，成员由保卫部门牵头组成。

二是制定安全生产实施方案，发挥专业牵头作用。

三是全面落实安全生产责任制，完善安全生产规则。

四是定期听取安全生产汇报，健全完善安全生产监管体系。

#### >二、强化主体责任落实

严格“谁主管、谁负责”的原则，建立纵向到底、横向到边的安全生产责任体系，逐级签定《安全责任书》，明确安全责任范围，落实安全责任人员，将安全生产责任、内部治安保卫责任、消防安全管理责任及相关综合治理要求进行层层落实。

#### >三、突出重点部位监管力度

二是针对夏季用电高峰特点，加强电源线路、设备器材检查和检测频率，确保足量有效。

三是依托消防控制室建立微型消防站，配齐配足各种消防应急器材。

## 支行网点工作总结20\_3

20xx-20xx年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，××支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将20xx-20xx年度工作总结如下：

### >一、20xx-20xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个人贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元；代理财产保险××万元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化20xx年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等

奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

### >二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。

一是统一思想早行动。20xx-20xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增×××万元，为全年存款增长打下基矗。

二是把握重点，抢占市常以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心

化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达××万元，吸收养老统筹存款××余万元。

三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断××城区、××镇等重要存款市常突出

农行品牌优势，实现规模效应。20xx-20xx年××城区、××分理处存款净增××万元，占全行净增额84%。

## 支行网点工作总结20\_4

今年是我在建行服务的第x个年头。当思想聚焦到半年来的工作历程，总结经验与得失的时候，我陷入深深地思索：这180多天里，我每天的8小时付出是否不停的为公司的建设发展添砖加瓦？我工作中不经意的闪失是否给客户带来麻烦或者烦扰？我每一天是否比前一天又在进步、成长？我，是一个称职的员工吗？

回顾这半年来的工作，作为一名大堂经理，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照支行的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，工作技能有了显著的提升。今年1—6月，完成实物金销售739克，信用卡53张，汽车卡20张。下面，我将半年来的工作情况总结如下：

>一、工作技能提高，规范意识强化。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

>二、服务提升水平确保任务达成

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意（此处最好举个做工作揽储的实例）。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成6.30任务。

>三、工作中存在的问题

半年来，我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。



三、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急躁的客户缺乏耐心。

#### >四、下半年工作计划

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累；

二、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成；

三、通过政策理论学习xi和提高自身修养，增强大局观。

四、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

## 支行网点工作总结20\_5

xx年上半年，我们西城支行紧紧围绕总行的安排部署，在乡党委、政府的支持下，在总行党委和班子的领导下，在宏观经济形势严峻、业务经营异常困难的不利情况下，组织和带领全体员工坚定信心，迎难而上，努力完成总行下达的各项任务，为农商行各项业务的发展和xx乡区域经济的活跃做出了应有贡献。

#### >一、经营目标完成情况

1、6月底，各项存款余额19362万元，较年初增加3586万元，完成总行3500万元计划的102%。

2、上半年新投放农业贷款1200余万元。

#### >二、主要工作方面

（一）坚定不移地抓好存款工作存款是立行之本，也是今年总行安排的重头戏。在此方面，我们一是解决员工的思想问题，重点从主观上找原因，克服全员等靠要消极思想；二是打破平均分配任务的考核办法，根据个人能力的不同，分配不同任务，根据完成任务的不同，分配不同的薪酬，给有潜力的员工提供发挥的舞台，充分调动全员积极性和创造性；三是对于黄金客户，领导班子积极拜访，倾心畅谈，联络感情；四是组织全员开展文明优质服务活动，全员按要求统一着装，挂牌上岗，严格训练柜员“临柜五步法”，以服务赢得客户；五是结合“三进四扫五覆盖”活动，普及用卡率，监测卡流量，增加存款日均余额；六是对全乡10个村（原联络站）进行分类包干，新余额按不同比例计个人任务。这些措施的采取和实施，为存款的稳步增长打下了坚实的基础。

（二）及时开展信贷支农工作。我们xx乡属农业乡镇，农业资金需求很大。我们本着早发放早见效的原则，年初，我们即根据各村实际情况，实施信贷优化战略。一是扎实开展全乡农户信用等级评定、年审、授信工作。二是及时开展农户需求贷款的发放工作。各村由包片信贷员和村级评级小组严格把关进行发放，元月份及时将800余万支农贷款发放到需求农户手中。三是对峻岭村担保协会工作进行调研、分析、总结和完善的，多次接受上级联社、银监部门、政府调研，接待兄弟联社的参观学习。四是对各客户经理营销的商户做好贷前调查，符合条件的及时予以支持，自然人贷款实行财政工资担保。信贷方面的大力扶持，有力地推动了xx乡经济的发展，有效地提升了我们农商行良好的社会形象。

（三）优化资产质量，保全诉讼时效。今年以来，省联社不良贷款听证问责工作在全省展开，我们根据工作进度，深入各村，对以前年度沉淀的老贷款进行清理清收。同时，对隐形不良及表内不良逐户下发催收通知书，采取一户一策的清收办法，保全诉讼时效。全体信贷员逐笔核查存量贷款。进一步夯实了资产底子，资产质量进一步优化。

（四）有效加强内部管理。通过轮岗、学习、考试、岗位练兵和专业技能比武等一系列工作，全员的制度执行力和规范化操作有所增强。今年以来，我们在定期学习总行内部管理制度的基础上，进一步细化操作规程，从各个方面、多角度、多层次制定违规处罚办法，并加大检查、处罚力度，使我支行的内部管理进一步强化，为实现全面快速

稳健发展创造了有利条件。

（五）引深案件防控工作。上半年，我们依据总行案件防控培训方案，于每周二、五进行案防学习，也利用晨会、周会、月会时间系统学习《中小金融机构案件风险防控实务》、案防治理的有关政策、制度和相关规定、各项内控管理制度、操作规程、应急处置预案等，进一步丰富员工的案防知识，增强案防意识，提高对重点业务风险点的管控能力，将案件防控工作推向深入。

### >三、廉政建设方面

认真履行党风廉政建设第一责任人的职责，一是年初即与总行党委签定党风廉政建设目标责任书，抓好责任制目标的落实；二是重点抓环节干部廉洁自律建设，严厉打击吃、拿、卡、要等信贷不良习气；三是认真处理群众来信来访，支持纪检部门严肃查处违规违纪案件的发生。

回顾半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但是成绩只能代表过去，自己在工作中仍然存在着一些不足之处，同领导的期望与要求相比，还存在着较大差距。我决心在今后的工作中，紧紧围绕总行的安排部署，在乡党委、政府的关怀、支持下，认真履行职责，严格管理，再接再厉、扎实苦干，让总行放心，让全乡人民满意。

## 支行网点工作总结20\_6

我支行以董事长在工作总结会议上的讲话精神为指导，在^v^提倡的先进的科学发展观和企业文化指引下，以加快经营转型为主题，以建设流程银行为主线，紧紧围绕今年工作的总体思路和目标任务，结合签定的目标责任书，大力实施业务操作、柜面服务、大厅环境设施“三个标准化”建设，各项工作步入稳定发展的快车道。现将我支行

工作总结汇报如下：

### >一、各项业务指标的完成情况

1、各项存款。截止月日，我支行各项存款余额为xx万元，其中，储蓄存款余额为xx万元，对公存款余额为xx万元，储蓄存款占比xx%。

2、利息实收率。截止月日，共收回利息xx万元，收息率xx%。

3、客户数。截止月日，我支行共有客户数为xx户。其中，对公存款账户xx户（基本存款账户xx户、一般存款账户xx户、临时存款账户xx户、专用存款账户xx户），储蓄存款账户xx户。

### >二、组织员工认真学习董事长在工作会议上的讲话

我支行组织员工对董事长在工作会议上的讲话进行了认真细致地学习，通过学习使员工明白了我行的总体工作思路和目标任务，认真领会了董事长报告的精髓：建设专业化、集约化的现代流程银行。董事长报告中用大量篇幅来阐明走经营转型之路的意义、方式和措施，这就要求我们思维方式要变、经营思路要变、激励机制要变、管理模式更要变。是一个改革年，我们一定要打破常规，从树立全新的“三个理念”（即：经济资本管理理念、流程银行理念、大营销理念）入手，不断求新求变，在当今瞬息万变的市场竞争中取得胜利。

### >三、层层签定工作目标标书

在总行与各支行行政长签订《工作目标责任书》后，我支行都利用较短时间，组织员工对工作目标责任书的有关内容进行了学习讨论，对有疑问和不懂的地方及时与总行相关部门进行沟通，将工作目标一项一项搞清楚、弄明白，做到对目标和责任心中有数。然后及时由支行行政长和每位员工分别签订了本支行的《工作目标责任书》，做到了目标明确，责任清楚，人人头上有指标，个个肩上有压力。

### >四、整章建制，完善内控制度和考评体系，促进三个标准化的实施

1、今年经营转型后，由于管理体制、人员结构都发生了很大的变化，过去的一些制度、措施已经不再适用。针对这种情况，我支行根据总行下发的xxxx等一系列相关制度和年初签定的工作目标责任书，结合本支行的实际情况出台了xxxxx。从员工的业务、服务、学习培训、日常行为、工作纪律、创新等方面进行规范，完善内部制度建设，做

到有制度可依，用制度来约束人。另外，还根据自身特点，设立了业务监督规范指导员、业务技能指导员、服务监督规范指导员、环境设施监督指导员、安全保卫指导员等五个临时管理岗位，分别由员工负责担任，行使监督权力。这种由员工亲身参与，既是管理者同时又是制度执行者，相互制约又相互促进，将管理者与被管理者融为一体的管理新模式，更加有利于各项工作的稳步向前推进。

2、今年，我支行根据总行会计条线下发的“三个标准化”相关标准，制定并实施本支行的综合管理制度，由柜员轮流担任大堂经理，负责监督三个标准化的实施，组织员工学习了总行下发的环境设施摆放及卫生标准，针对支行实际情况逐一落实，暂时不到位的与总行进行了沟通形成了共识。卫生及物品摆放得到了改进，今后还需要继续加强此项工作，在服务标准的推行中重点规范了的迎接用语的使用。

#### >五、开展反假币和人民币宣传活动

为了进一步加强人民币管理，严厉打击各种制、贩假人民币的犯罪行为，维护人民币信誉，根据xxxx反假货币和开展人民币宣传活动方案的要求，我支行及时召开专门会议部署宣传工作，为确保此次宣传工作顺利开展，我支行成立了活动领导小组，做到目标明确，责任到人，扎实有效地开展此项工作。通过近一个月的宣传，使周边居民和商户对人民币的认识提高了，也使广大群众认识到了假币的危害性以及自己持有、使用假币也是一种违法行为。同时，我支行还要求前台工作人员在平时的工作中利用工作便利及时向广大市民宣传反假货币知识，使此项工作常抓不懈，以维护人民币的形象和广大市民的利益。

#### >六、开展整顿工作作风和文明规范服务活动

为了进一步贯彻总行有关整顿工作作风活动和开展文明规范服务活动的文件精神，我支行把两项活动相结合，认真执行总行实行活动的有关方案要求和《中国银行业自律公约》、《中国银行业文明服务公约》及实施细则，在整顿工作作风活动中我支行认真践行我行的企业文化和职业警言，积极进行自我评分和查找思想上、工作上的一些问题。在文明服务方面，我支行采取服务案例的情景演示，将日常工作中突出、优秀的服务经验或实例以文字、图片等形式，向行内信息报道、商行人，太行晚报杂志上投稿，通过各种形式强化员工素质教育和服务能力，使员工对开展文明服务工作的重要性和必要性有深刻的认识和体会。

#### >七、开展创建文明城市活动

创建文明城市是市委、市政府全面落实科学发展观，积极构建社会主义和谐社会作出的一项重大决策。在总行召开有关会议后我支行积极响应市委、市政府和总行的号召，

豪情满怀，万众一心，以昂扬的斗志、饱满的热情、务实的作风，全力以赴开展创建工作。首先，在创建文明城市活动中行长重视，率先垂范，起带头作用，及时组织员工对相关知识的学习，使员工了解创建文明城市工作的内容和意义；其次，把我行开展的三个标准化建设与创建文明城市相结合，充分发挥员工的工作积极性、主动性，在工作中，培养一支从严要求，能打硬仗，高效工作，敬业奉献的员工队伍。要做出优异的成绩必须付出艰辛、倾注心血，这一点应当得到全体员工的充分理解。员工的精神状态和工作水平，深刻地影响着创建文明城市的工作成效。要从政治上、工作上、生活上多关心他们，激励他们更好地为社会主义精神文明建设发挥自己的能力和创造力，贡献自己的智慧和才华。

#### >八、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。

对一个支行来讲，前台是一个极其重要的窗口，前台服务的好坏直接关系到整个支行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我支行注重对员工服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“用心服务每一天”的理念。首先实行“首问负责制”。即：顾客办理某一项业务只要找到任何一名员工，该员工都必须协助客户办理完全部业务。其次是想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方面的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。比如：采用“个性化服务”的方式。针对不同的客户，采取不同的服务方式。对行动不便的储户，我们安排员工上门亲自为其办理有关手续；对工作比较忙的客户，我们牺牲自己的休息时间，利用节假日、双休日及下班后的时间为其办理手续等等。

#### >九、工作中存在的问题和不足

1、员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够，部分员工对待工作存在先紧后松现象，工作不能持之以恒，推一推，动一动，在执行总行相关制度及三个标准的过程中，暴露出我



支行在执行制度上还存在偏差，员工缺少解决问题的主动性和积极性。

2、技能考核与实际操作有脱节现象。主要表现为：

(1) 在实际工作中为了避免差错过分小心翼翼，畏手畏脚业务处理速度很慢，客户等待时间过长。而在技能考核中取得的好成绩无法应用于实践当中；

(2) 技能标准没有及时与员工的薪酬紧密挂钩也是造成积极性不高的主要原因；

(3)操作手法多种多样，没有掌握操作要领；

(4)达到五级标准后，上进动力不足，等待观望态度明显。对工作的安排不够条理，经常顾此失彼，缺少系统思考。导致我们工作上的被动和拖拉。服务水平提高速度慢，未有明显的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

>十、工作计划

1、在认真总结工作的基础上，对照当前工作中遇到的问题，结合董事长、行长在工作会议上的讲话、整顿工作作风实施方案的有关内容进行总结讨论，对我行经营转型中的类别划分形成共识，进一步统一员工思想。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。组织员工对《企业文化手册》及内控制度指引等内容有针对性进行了学习，重点学习了管理人员“八注意”一线人员“十要求”和内控管理制度等内容。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，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、抓好员工的教育培训工作。根据总行有关培训方案及计划，组织员工按时参加总行的学习、培训。在考勤纪律、着装、早操、安全保卫、工作日志、会议学习，培训记录等方面加强管理，逐步规范员工日常行为习。

## 支行网点工作总结20\_7

20\_\_年至20\_\_年是x行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着x行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练掌握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际关系优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政



储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能为客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我的幸福和快乐。

(四)我从敬业守道中感受到了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

## 二、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

## 三、20\_\_年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

## 支行网点工作总结20\_\_8

时光荏苒，转瞬即逝。回首20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，也有攻坚克难之后的喜悦与欣慰。现将我的工作情况总结如下：

### >一、夯实基础，储备知识提升能力

20xx年我有幸加入到xx这个大家庭中，工作期间我能够认真学习业务知识，努力提高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，立足岗位扎实工作

>三、明确目标，严于律己砥砺前行

## 支行网点工作总结20\_9

在银行工作的这一年中，个人的能力得到了较大的提升，同时也让我渐渐地生活中明白了很多的道理，也更是对未来的生活有了更好的规划。现在就目前这一年的工作情况做一个简单的总结，让自己在工作上可以有更多的感悟。

### 一、端正思想，认真工作

在进行工作的时候我都是有摆正自己的心态，认真的在现在的岗位上做好每一件事情，更是将自己分内的工作都努力地完成好。对于银行对每一位员工的要求，我都是有尽可能地去做到，争取让自己能够在工作中有更大的收获，更是要在工作的过程中收获到更好的成长。每天的我都是以《员工守则》在严格的管理自己，在工作上不迟到，不早退，认真的工作，尽可能地让自己收获到更大的成长。

### 二、多加学习，提升能力

工作进行的过程中我也明白自己存在着非常多的不好的方面，所以我也很努力地让自己通过不断地磨练去学习，去在工作中成长。在自己遇到有困难的方面，我都是会及时地进行请教，争取让自己在工作中能够有更多的认识，这也是能够让我在进行工作的时候更加的顺利。当然不管是领导还是同事与我的交谈、讲解中我都是努力去领会其中的意思，争取能够让自己收获到更多的成长，也是让个人的能力得到提升。当然在工作的空闲时间，我也是会去不断地让自己观察其他同事的工作，在他人的工作中去反思自己，学习好的方面，改掉坏的习惯。

### 三、个人的不足

当然面对这份工作，最主要的方面还是在与客户的交流中，毕竟一些上了年纪的客户很难将他们的需求讲明白，而一些较为专业的东西我在讲解起来也是有些困难，所以在交流上我确实还有较多需要去学习的方面。再者就是自己有时候对银行的业务也是比较的不熟悉，所以更多的时候我也使犯下了较多的错误，也是需要我更多地反思的地方。

面对工作我还有更多的方面都是需要学习的，所以在平时的时光中我也是会争取让自己更加努力地成长，同时也是通过学习来促成自己更多的转变。未来的时光我也是会努力的让自己去成长，去更好的让自己将本职工作都完成好，当然我也很是希望自己能够通过自己的努力奋斗来让自己在工作有所收获，毕竟我也非常地希望自己能够将我的工作都完成到位。我也相信自己是具有实力在目前的工作岗位上完成好本职的工作，同时获取更好的发展。

## 支行网点工作总结20\_10

在光华支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

一直以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡。柜员，银行最基本的岗位，就如一栋大厦，柜员就是象是其中的砖一样普通。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，

伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。作为一名老员工,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。我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想,这样的教法不一定是最好的,但一定会让他们学到业务知识的本质,学会融会贯通,举一反三。去年相继有四名新同事加入到我们支行,他们虽有一定的金融专业知识,但对于临柜操作技能来说,尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗,我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训,特别是要严格按照规章制度、业务流程办事,人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等,养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能,也将自己平常练习的心得告诉他们,供他们参考。通过一段时间的双向努力,他们已能熟练进行单人上岗操作了。为支行更好的开展工作打下坚实的基础。只有整体的素质提高了,支行的业务水平才能上一个台阶。大家共同努力,在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。银行新进人员渐渐增多,在帮助他们同时,我也看到他们的优点,时时让我有危机感,我时常告诫自己不能满足现状,要甘于平淡,但不能流于平庸,既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成,也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的,银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平,只有不断地增强自身的综合素质,不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习,取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》等各类资格证书。为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

在为客户服务的过程中,我始终坚持“想客户之所求,急客户之所需,排客户之所忧”,为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务,做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体,给客户留下了良好的印象,也赢得了客户的信任。实际办理业务时,在保证遵守我行各项规章制度的前提下,灵活掌握营销方式,为客户提供一定的方便,灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上,我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为,没有挑剔的客户,只有不完美的服务。在日常工作中,我积极刻苦钻研新知识,新业务,理论结合实践,熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起,在办理业务时,尽量做到快捷、准确、高效,让客户少等、少跑、少问,给客户及时、准时、定时、随时的服务。

^^有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。只有把个人理想与农行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

20\_\_年已经到来,回顾过去的一年,我收获颇多。在领导和同事的关心、帮助下,通过自身不断努力学习,各方面均取得一定的进步。在这里我简要的总结一下我在这一年中的学习工作情况:一、工作态度方面我自参加建行工作以来,一直在各方面严格要求自己,努力地提高自己,以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过阅读书籍资料,掌握银行各种业务操作流程,勇于发现问题,在不懂的问题上,虚心向各位前辈请教,学习他们的先进经验和知识,提高自身素质。二、工作学习方面在建行的这一年里,我是在营业部工作。银行属于服务行业,工作使我每天要面对众多的客户,在营业部充分的体现了这一点,为此,我常常提醒自己“善待别人,便是善待自己”。在这里学到了一部分银行基础业务,比如:人民币存取款、开立个人结算账户、同城交换等。让我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。每一个帐号,每一个小数点对一笔业务起到了关键的作用。

除此之外,每当有新的有关行内发文和视频培训,我也认真参加部门内的文件精神,在工作中落到实处。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事,把握全方位的知识,了解政策变化、行业风险,才能在成为一名合格的建行员工。

一年时间说长不长,说短也不短。时间让我对于建设银行有了更加深入的了解,也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助,提升自己的业务技能,更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。在这一年,我作为一名建设银行员工,亲身感受了银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入,使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升,以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台,对于我们建行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求,工作中注重细节管理、精细化管理,针对违法违规行,也有了更多的预防和惩戒措施,特别是行内开展的“违法违规行专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”,不仅要懂得“亡羊补牢”,重要的还在于“未雨绸缪”。

时代在变、环境在变,银行的工作也时时变化着,每天都有新的东西出现、新的情况发生,这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识,掌握新的技巧,适应周围环境的变化,提高自己的履岗能力,把自己培养成为一个业务全面



的建行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。20\_\_年对我来说是充满机遇和挑战的，新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。今年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚步。我会扎扎实实地做好每一项工作，我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。我也会向各位前辈和其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩!

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拨落了万颗我星辰;们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在\_\_支行辖内，\_\_分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，20\_\_年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本，20\_\_年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

## 支行网点工作总结20\_\_11

### >一、采取的主要措施

(一)、于20\_\_年12月1日起，对前来办理业务的各单位财务人员沟通联系，相互磋商年末对账单的回收事宜，确保各单位在春节前能够顺利进行对账工作。

(二)、在20\_\_年12月份中，对不常发生业务的单位或商户，进行电话回访，确定能够顺利进行年底的对账工作。

(三)、在收到区分行的对账单后，二次进行电话联系，及时安排对账单回收工作。

(四)、对于春节提前放假，本地无法实现对账的单位，采取区分行统一邮寄对账单的方式，确保及时对账。

### >二、遇到的困难

(一)、单位法人代表联系不上，查询法人资格已撤销，无法进行对账处理。

(二)、受单位项目结算影响，开立结算账户的单位财务人员撤回总部，无财务印章无法对账。

(三)采取邮寄方式寄送的对账单丢失，未能进行回收，单位财务人员没有回本地，无法补制。

### >三、解决措施

(一)对未能联系上的法人代表进行多渠道联系，确保能实现对账工作。



(二) 尽快于财务人员联系，确保第一时间返回本地进行对账单补制工作。

## 支行网点工作总结20\_12

20xx年上半年，x支行认真贯彻落实x各项工作部署，以x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门的指导下，以建设“xxx”为宗旨，以做x信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“xx”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x亿元，较年初增加x亿元，增长x%，完成计划增量x%，累计发放贷款x笔，累计投放x亿元；实现利息收入x亿元，完成同期计划的x%。

(二) 贷款日均余额x亿元，较年初增加x亿元，完成同期计划的x%。

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

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

(五) 客户数量x户，较年初增长x户，完成客户拓展计划x%。

### >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xx金融业务营销指导意见，x支行xx贷款投放重点是xx贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款x笔x亿元；制造业x笔x亿元；其他行业x笔x亿元。

#### (二) 贷款产品投放分析

上半年x支行累计投放x亿元，其中x贷款x亿元，占x%；x贷款x亿元，占x%；x贷款x亿元，占x%；x贷款x亿元，占x%。

#### (三) 贷款担保方式分析

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

### >三、工作中采取的重点措施

上半年，x支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进xx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x平台等为xx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，

#### (二) 明确责任分工，形成了xx管控模式

根据x要求，我行在上半年对xx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xx模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的xx风险管控模式，为以后全力推动xx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，x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《x支行二 x年度员工培训实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成x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、分类集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训x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,实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

## 支行网点工作总结20\_13

20\_\_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\_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，

#### (二)明确责任分工，形成了\_\_管控模式

根据\_\_要求，我行在上半年来对\_\_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\_\_年度员工培训实施方案》，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\_\_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,实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

## 支行网点工作总结20\_14

20\_\_年，在分行和支行党委的正确领导下,\_\_支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将20\_\_年度工作总结如下：

### 一、20\_\_年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额\_万元，比年初净增\_万元，比去年同期多增\_万元，完成市分行全年考核计划的\_%，旬均净增达\_万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达\_万元，月均达\_万元，同比净增\_万元，金融机构往来收入\_万元，同比增加\_万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额\_万元，比年初净投放\_万元。其中：私营企业及个人贷款\_万元，比年初下降\_万元;公司类贷款\_万元，比年初增\_万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入\_万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费\_万元，同比增\_万元;代理财产保险\_万元，同比增\_万元;实现手续费收入\_万元，同比增\_万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金\_万元，累计代销国债\_万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息\_万元，其中：清收本金利息\_万元，完成全年任务的100%;处置抵债资产\_万元，完成全年任务的×%;保全\_万元，完成全年任务×%

。年末不良资产余额\_万元，占比为\_%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降\_万元，不良贷款占比比去年末下降\_个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入\_万元，占总收入的\_%，同比增\_万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息\_万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息\_万元，不良贷款清收利息\_万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损\_万元，同比减亏\_万元，剔除消化20\_\_年前应收利息\_万元、抵债资产处置损失\_万元，经营利润达\_万元，超计划\_万元，同比增盈\_万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖;营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号;支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一;在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名;在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

## 支行网点工作总结20\_15

20\_年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将20\_年工作情况具体总结如下：

### >一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

### >二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供的差异化、个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。20\_年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

### >三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20\_年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。



## 支行网点工作总结20\_16

每人每天的业务平均达二百笔，接待的顾客二百人左右。我所在的岗位是交行的服务窗口，我的一言一行都代表着单位的形象，因此，在工作中不允许有一丝的马虎和松懈，需要严格按照银行的各项规章制度来进行操作，一丝不苟、贯彻始终。通过我行10月份学习的“服务八大环节”让我学会了如何更好地提高工作效率和服务质量。在我的不懈努力下，20\_\_年我个人没有发生一起责任事故。全年为客户办理了理财卡50余张、沃德卡10余张、信用卡20余张、理财产品80余万。我对学习新知识充满渴望和热情，千方百计的提高自己的业务素质。在每次行里发展新业务需要加班的时候，我都会第一个站出来，不论加班到几点，都没有任何怨言。因为我知道，这是单位领导对我的信任。我会积极利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了单位交给的每一项工作，受到了同事们的好评。我所在的厦门路支行是分行的“青年文明号”，就像行里领导说的：“交行是一个互敬互爱的大家庭，同志之间的关系相处融洽，不论是在工作上，还是生活上，同志间都要像一家人一样，没有一点矛盾，就算有意见也是工作上的分歧，这样的意见意味着我们的工作水平在不断提高。”

对行里而言好的服务态度，就要有好的脾气，只有这样才能干好这项工作，我以前的脾气虽然是有点不好，但随着工作阅历的增加，也在逐步变得成熟了。现在，我坚持以“青年文明号”的标准来要求自己，因此今年一年来，我很少受到顾客的投诉，在平时顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也会把客户不清楚的事情解释清楚，使顾客满意而归。

厦门路支行位于新城中心地段，人口密集。在支行的周围还有很多行政部门、花园式小区和娱乐场所，哪些人群的文化层次也各不相同，我们每天都要为这些形形色色的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起，将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化、平民化、生活化，让客户在这里感受到真实的温暖。每当我为他们办理完业务，听到他们对我说：“你的活儿干的真快！”“这个小姑娘态度真不错”“交行就是好”……等等这些话的时候，我心里感到万分的高兴，因为我知道那不光是对我的表扬，还是对我工作的认可，更是对我工作的激励。在做好本职工作的同时，还利用我多年来在储蓄工作中的经验帮助其他的同事，细心解答。对待业务技能，我有自己的态度：三人行必有我师。

## 支行网点工作总结20\_17

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。

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，挖掘潜在客户和潜力产品，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。

## 支行网点工作总结20\_18

20xx年，在分行党委、行长室的正确领导下，xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到20xx年11月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%。增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%；企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%。外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%。

资产业务：本外币各项给款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费给款新增xx万元，同期增幅为xx%，完成年度计划xx%。

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%；结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

### >一、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

二季度结合支行业务发展的重点，开展VIP客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励方案。

## 支行网点工作总结20\_19

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、--等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇万元，国际结算量达到万元。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：

## 支行网点工作总结20\_20

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、\*\*等有进出口业务贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇万元，国际结算量达到万元。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。

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。

## 支行网点工作总结20\_21

进入\*\*银行半年多时间来，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是刚毕业的理科本科学生，踏上工作岗位接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在综合统计岗位上，领导和前辈的关心指导使本人认识到，严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的统计数据 and 最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在\*\*优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作中。

风险管理部是负责\*\*支行全面风险管理政策的落实，监测、评价和控制的综合管理部门，是风险和内控的日常管理职责部门。本人任职的综合统计岗，主要负责对本行信贷资产风险状况和风险分类的统计、分析和管理;负责全行信

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