银行个人思想工作总结 银行年终总结(优秀6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行个人思想工作总结篇一

一、。

针对本次检查的相关内容，我行统计ab岗认真学习通知要求，组织开展统计自查工作，对照自查内容逐项排查，对发现的问题及时进行整改落实，进一步提高金融统计业务能力，明确统计岗位职责。

二、

我行在本次自查中，大中小企业贷款均按新的企业规模分类标准划分，各类贷款按照新的行业标准划分，严格执行保障性安居工程贷款、涉农贷款等专项统计制度规定;认真做好统计工作组织管理，贯彻落实《江苏省农村金融机构贷款统计台帐指引》的规定。

三、

(一)存在的问题

1、金融统计人员业务素质有待进一步提高。作为金融统计ab岗位人员，对金融统计业务、统计法律知识掌握不够全面，对统计指标理解不够深入，从而往往忽视统计口径，报表填

写不规范等现象发生。

2、统计岗位新人员培训工作还需进一步加强。由于统计人员变动，统计岗位新人员未实行岗前培训，或对金融统计相关业务不太熟悉，往往造成统计数据报送不及时等现象发生。

(二)整改措施

1、组织相关人员认真学习金融统计相关制度规定，加深对金融统计制度和统计指标的理解，提高认识，明确职责，严格按照人行金融统计要求报送统计数据，确保金融统计数据的真实、准确、完整。

2、认真做好统计岗位变动交接和新人员统计知识培训与指导，统计岗位新人员任职前必须学习金融统计相关业务知识和规定，新人且由老人员进行培训和指导，从而确保统计数据报送准确、及时、口径一致。

银行个人思想工作总结篇二

提前完成了各项融资计划，截至11月底，新增贷款22.77亿元，完成市政府核定全年计划的113.87%；新增固定资产贷款5.98亿元，完成全年计划的99.71%；新增中小微企业贷款7.63亿元，完成全年计划的109.03%；表外业务融资完成全年计划的247.30%。

加大骨干企业和传统企业的支持。支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业，投放金额过亿元的项目达到9个，今年新增5个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过35亿元，及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

加大涉农项目和城镇化建设的支持。支持了农业产业化企业

中澳控股集团、谷神生物科技等企业，涉农贷款户达到了237户，累放投放14.46亿元。同时，强化对“两区同建”的支持，重点支持了禹城、临邑□xx县共5.8亿元新农村建设项目。

加大小微企业的支持。累计发放小微企业贷款19.84亿元，为331户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加93户，贷款余额19.20亿元，比年初增加4.33亿元，小微企业贷款增速为29.08%，高于全部贷款增速17个百分点，贷款余额增长超过上年水平，提前完成了“两个不低于”的监管目标。为有效解决小微企业融资难的问题提供可行方案，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，并为“10+3”战略产业内小企业客户贷款达8.1亿元。

加大个贷投放力度。紧紧围绕幸福德州建设，大力发展个人助业贷款和个人住房贷款，个人贷款余额51.47亿元，新增9亿元。

加大产品创新。银团贷款业务取得突破，与同业兄弟行合作，成功为德州玲珑轮胎有限公司提供银团项目贷款，为华鲁恒升化工股份有限公司等企业发行了4亿元的资产收益权类理财产品，解决了信贷规模紧张难以为客户融资的瓶颈。选择龙力生物科技作为试点，成功发放了动产质押和贷款。针对小微企业推出“网银循环贷”，已办理10户，贷款余额901万元。

优质文明服务。强化12345市长热线的办理，大力提升服务水平。积极推进差别化、个性化、精细化金融服务，按照以客户为中心的经营理念，从环境、手段、流程、效率、产品等方面提升整体服务水平，前三季度在省分行的服务基础管理考核中获得系统内第一名的成绩。

党风廉政建设及创新社会管理。强化队伍建设、制度执行、合规操作，全行层层签订了综治综治暨平安建设责任书，把合规和平安建设工作纳入整体工作规划和年度工作计划，深

入落实矛盾纠纷排查、单位领导带班等制度，强化重点要害部位防范措施落实，确保了各类案例设施齐全，性能良好。深入贯彻落实综合综合考评反腐倡廉考评办法，加强廉政效能管理工程建设，较好的完成了各项任务目标。

百局帮百区。分行党员干部与xx县田庄乡闫庙社区35名党员、110名群众建立结对联系制度，积极开展党委书记基层走访活动，加强与乡镇班子的座谈，投入帮扶资金4万元，扩建、改善了xx县田庄乡阎庙社区小学办公场所，并赠送了文具用品和书籍。同时，完成了创建园林城市的目标计划。

社会主义核心价值观教育。全行签订了四德责任书，有27人次被评为省行级及以上先进集体和先进个人，建行德州分行被评为全省道德教育示范基地、省级文明单位称号。

银行个人思想工作总结篇三

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

市分行调整任务**万元的100%;实现中间业务收入**万元，完成市分行全年任务**万元的108.43%，同比多收**万元;实现经营利润**万元，实现封闭利润**万元。全年安全无事故，无案件、无重大业务差错。今年8月份被**省委、省政府命名为“省级文明单位”。

1、以市场客户为中心，改革内设管理机构。

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

2、以加快业务发展为宗旨，创新用人机制。

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

3、以增加活力为核心，完善考核机制。

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

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

1、切实转变经营观念，积极开展全员营销和**活动。一是通过进行“**”教育、“十字”行风主题教育和**管理方法的学习，促进了全员经营观念的转变。自3月底支行召开全员业务营销动员大会以来，全行全员全方位业务营销的经营观念逐步确立，市场竞争意识逐步形成，员工经营理念发生了根本转变：即由单一业务营销服务型向以客户为中心的综合服务型转变，由纯粹完成计划任务向市场要份额转变。员工自觉营销的意识明显增强，尤其是临柜人员变单一营销为综合营销，做到了两个结合：把营销与新业务品种和中间业务营销相结合，把走出去营销与柜面营销、大堂经理营销相结合。二是召开全员客户经理动员大会和客户经理聘任会暨客户经理例会等专题会议，让全员感受到了竞争的氛围和积极营销、争抢业务市场的紧迫形势，使全员由“嘴难开”、“手懒伸”的坐商行为，逐步向“三勤”(腿勤、嘴勤、手勤)的行商行为转变。三是为了推进**工作，专门出台了“****”劳动竞赛活动的实施方案，明确专门的部门负责**工作的推动、督促、监督、考核和管理。经过广泛动员、全方位营销理念的确立及督办到位，**工作取得实效。截止12月末，全员**7*户，余额**万元;机关人员业余揽存2800万元。

2、落实六大增存措施，实施对公存款大会战。一是机制增存。继续深化客户经理考评机制，将每位客户经理的对公存款及其他各项营销任务直接与工效挂钩，真正形成按劳分配、任务自担、整体公关、多方突破的工作格局。二是“***”增存。一方面督促全体客户经理走出家门，把手伸向外地，利用“三缘”关系抓大户，找小户，另一方面发动全行、全员整体综合营销，将“***”做成全行性的日常工作，以此来促进我行对公存款的稳步增长。三是做好招商引资项目的开户工作，以信息增户增存。至目前已有9户新引资企业在我行开

立了帐户，并力促与这些企业建立长期合作关系。四是以评级授信为契机，将一批民营企业网罗到我行，发挥营销的整体功能，靠客户增加现金流量增存款。五是抓大不放小，确保基本户的稳存增存。对公司类客户，我们在货款归行、贷款营销、用款调剂方面做好稳存增存工作;对机构类客户，我们依托重点户的杠杆作用来做画龙点睛的文章，通过最优质的服务，赢得客户的支持;对中小客户加强感情联络，发挥我们**支行捡芝麻的精神，从小做起，逐步壮大。六是深入研究行业竞争的态势，摸清他行增存的路子，寻找我行的增存对策，以竞争增存。正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，才使得我行自9月份以来对公存款增量从原来的倒数第一跃居同业第1名，对公存款创纪录地实现了总量和增量均居同业第一。

3、做大做强亮点业务，不断争抢储蓄市场。一是召开好每月一次的储蓄存款工作例会，通过同业占比的分析查找自己的差距，从差距中找市场、从差距中争份额，追赶同业。二是发挥一线临柜人员的综合营销作用，主动向客户宣传推销银行卡、话费代收等业务，以此促进存款快速增长。三是发挥个人客户经理的作用，我行在各网点聘任了客户经理，明确了目标任务，使各网点从传统的柜台营销走出去面向广大客户延伸服务，为存款的增长起到了促进作用。四是积极发行**卡，为储蓄存款的稳步增长和长远发展奠定了基础。五是开展“人包门店所包社区(街)道”的争户揽存活动，开辟个人金融业务的储源。正是由于我行运用“**论”和“**论”，紧盯同业竞争态势，积极寻找对策，才不断缩小与同业的差距，如两项存款净增额(与**行相比)由5月份相差**万元，追赶缩小到11月份的**万元，我行多争回**万元的市场份额，其中储蓄存款从相差(与*行比)10个百分点到目前仅相差6个百分点。至9月末我行两项存款增量首次超过1亿元，提前实现了***行长*月*日来我行现场办公时提出的全年两项存款保**万、力争**个亿的奋斗目标，存款实现了三超：超历史、超同期、超同业。

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

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

6、强化管理，多途径拓展中间业务。建立“****”的业务管理体制和科学合理的中间业务考核体系，将中间业务收入作为考核目标的一项重要内容纳入各科室处所的年度承包合同中，每月与绩效工资挂钩考核，同时加强协调督办是我行中间业务取得好成绩的重要举措。我们一是做好电子银行业务营销工作。二是大力开展**卡的营销活动，重点做好大学生使用**卡的宣传营销工作，适时推出卡折合一的储蓄帐户，既满足大学生及其家长方便汇款和消费，又能让家长及时了解孩子的消费情况，适时控制孩子在外的消费量，深受客户欢迎。三是开展移动话费及固定话费代收业务，在柜面代收

的同时，还积极与联通和移动公司协商代售移动、联通充值卡业务(手续费为*%—*%)，既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。至12月末，全员代收手机话费金额**万元，代收固定话费**户;营销分红保险**万元;代理发行基金**万元;营销银行卡**张。四是针对代发工资收费难度较大的现状，一户一户地进行公关，突破代发工资由无偿服务向有偿服务的转变。至目前已有**个单位实现了代发工资的收费。五是与自来水公司协商达成代收水费收费，在市分行系统率先实现水费代理业务收费的突破。

银行个人思想工作总结篇四

一、工作情况

(一)脚踏实地，努力工作。

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序;

四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

(二)积极主动，撰写材料。

完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作;配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

(三)认真学习，努力提高。

时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在20xx年

董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及工作计划

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第

一时间把领导的精神和要求传达到部室;二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作;三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作;四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的;五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

银行个人思想工作总结篇五

1、进职培训时候：

正在前三个月的进职培训战上岗练习时候，我严酷恪守本止法则轨制，定时缺勤，当真进修各类营业战金融常识，正在毕业测验中获得较好的成就，同时被评为“十佳优异教员”。培训时候，我借经由过程测验获得了银止从业资历证。正在专业时候，我主动介入止内构造的统统勾当，我战同事一路编排的跳舞正在毕业报告请示表演中也获得分歧好评。

2、**分止筹办时候：

正在**上岗练习一段时候后，我战几个同事被分派到**介入**分止办公区的筹办任务。正在远两个月的时候里，我初末对峙没有怕苦、没有怕乏的精力，当真做好每项筹办使命，主动辅佐战共同带领监视各施工单元，美满完成停业办公区内所需的各项拆建、家具的装置、收集战装备的装置战调试、室内情况的安插等等。

3、试业务时候：

20xx年x月x日，**分止对中试业务，正在带领的关怀下，我有幸担负综开部的姑且背责人，从中我教到了良多，正在任务才能战思惟政治圆面皆有了更进一步的提升。思惟政治表示、道德涵养及职业品德圆面：自己当真恪守休息规律，有用操纵任务时候；苦守岗亭，必要减班完成的任务便定时减班减面，包管任务顺遂展开。爱岗敬业，具有猛烈的义务感战奇迹心。主动自动进修专业常识，任务立场规矩，当真背责地看待每项任务。任务才能战详细营业圆面：我的岗亭首要背责构造、调和战介入综开部各项相干任务（包罗后勤、平安捍卫等等）。远一个月中，我初末本着“把任务做得更好”的方针，收扬开辟立异精力，扎踏实实干好本职任务。后勤任务中，做好对全止所需装备、办公用品战平常用品的请求、采办、收放战办理，重视办公情况的整齐战好化,做好全好办事任务。正在平安捍卫中，做好消防平安常识的培训战宣扬，按期查抄安保任务，不竭完美息争决任务中存正在的成绩，为分止营业展开保驾护航。

短短的半年里，我教到了良多工具，但从中也收现了一些不敷：

1、正在任务使命多的环境下，外部任务流程必要进一步的梳理战改良，以提升员工的任务服从。

2、部室职员的团体教养取任务请求借存正在着好距，特别正在自动性战自力完成任务圆面借有好距，必要进一步增强。

3、对办事带领、办事部分的量量借必要进一步的提升。

正在新的一年里我将拟定本身新的斗争方针，以丰满的精力状况去驱逐新的挑衅。不竭总结曩昔掉败战胜利履历，争夺更猛进步。晋升本身的营业技术，提升任务量量战服从，主动共同带领同事们把任务做得更好，尽力让本身胜任处置中战将要处置的岗亭任务。

银行个人思想工作总结篇六

面对新的一年，我又有了许多新的认识和感悟。在成为党员近一年的时间里，共产党员这一光荣称号不断激励着我，成为我工作、学习、生活的助推剂，让我兴奋而努力。回想着自己去年被学院支部批准为中国共产党党员的的激动时刻，我的心中兴奋而温暖，看着支部里面学长学姐的赞许眼光，感觉自己融进一了新的集体里，这个充满力量的集体中，我不断成长。在这段时间里，经过党的教育、培养，我更加深刻地领会到我们党的进步性、先进性和代表性，从心里感觉到自己整个人的思想觉悟提高了、视野广阔了，自己也变得成熟许多。现将我近段时间的思想、工作、学习情况向党组织汇报。

首先在思想上，我依旧努力学习政治理论知识，在学习期间，全面学习了马克思主义基本原理，毛泽东思想，邓小平理论和“三个代表”重要思想，科学发展观，全国两会以及□xx届三中全会会议精神，进一步全面学习和掌握了党的理论、纲领、路线、方针、政策等知识，力争做到从思想政治上时刻与党中央保持高度一致。

针对大学自己入党时学院支部领导及支部给我提出的意见和建议，力求改正，同时也注意保持并发展自己已有的长处和优势，努力做到全面发展。在平时的学习和生活中，我处处能以一名党员的标准来衡量自己的言行，做一个合格的共 产党员。

在20xx年两会期间，自己通过报刊、新闻、网络、杂志等主动了解两会的会议精神，并认真的学习了两会精神。这一年的两会，尤为引人注目，因为只是一个不寻常的年份召开的，五根主线跳跃着老百姓关心的音符，它将奏响一部高音部与低音部和谐交织的民主曲。“党的，换届，廉政新风，改革，经济形势。” 这正是说明了中国共产党是关注民生，顺应民意的伟大的执政党，这更加坚定了我为全心全意人民服务，

做一个优秀共产党员的决心。

其次在工作学习中，我本着高度的热情、负责的态度投入到我自己课余兼职的教学工作中，为了保障每位学生每节课能够保质保量的融会贯通，我很耐心的教授他们，并且在课下为学生答疑解惑，尽管这知识我的一份兼职工作，但是我始终认真对待，在工作中，我深刻体会到，一个人的力量和智慧是非常有限的，我们今天要完成社会主义现代化建设的伟大事业，乃至我党的最高理想，实现共 产主义社会，也是需要我们当代广大的人民群众和党员同志，无怨无悔的奉献出自己的力量，智慧，直至生命。因此，我在平时应不断的加强自身的修养，努力学习党的理论知识，用，党性来武装自己，在实际行动上，积极与党中央保持一致。

在我这段时间的学习中， 我认为，仅仅学习书面的理论知识是不够的，要时刻懂得理论联系实际并将理论应用到实践中去，只有这样，才能更好地做好工作。一年来，我努力学习文化知识，从自身所从事的工作要求出发，不断加强自身的理论和业务修养，先后阅读了许多专业知识，从自身所从事工作要求出发，不断加强自身的理论和业务修养，先后阅读了许多专业书籍，工作离不开学习，要不断学习新的理论知识，本着不断学习的精神，把知识转化为能力。加强自身工作的主动性和创造性，切切实实的把对入党的向往转化为为工作，为国家多做贡献的实际行动。

此致

敬礼!