

最新银行案防季度工作总结(精选6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行案防季度工作总结篇一

本次实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。在实习当中我会更好的把握问题的方向，弥补平时书本所学的知识漏洞。

1. 柜面业务岗实习

供应账户开户需要的证件有：营业执照，企业代码证，税务登记证，法人和降半人身份证，授权书，开户许可证，说明书等，非本地单位开户需出示当地人银行开出的为开立基本户的证明。开立银行账户经人像凭批准后次日起的三个工作日后才能办理支付业务。企业与银行办理业务受限就是需要在银行开立结算账户。银行结算账户是指银行为存款人开立的用于办理现金存取转账结算等资金收付活动的活期存款账户。单位银行结算账户暗用途分为基本存款账户，一般存款户，专用存款户和临时存款户四种。基本存款账户是存款人的主办账户，存款人日常经营活动的资金收付及其工资，奖金和现金支取应该是通过该账户办理。一般存款账户用于办理存款人借款转存，借款归还和其他结算资金支付。该庄户可以办理现金缴存，但不能办理现金支取。而专用存款账户则是用于办理各项专用资金的收付，临时存款账户是办理临时机构及存款人临时经营活动发生的资金收付。

2. 大堂经理岗位实习

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询。我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅助客户正确填写。如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》。如果客户要存办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至非现金业务区对应窗口办理业务。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成的规范准则，时刻在与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切要小心谨慎。要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和。营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序，社当理财产品营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面。

这次实习，总的来说，有苦有甜。对我来说，是一种挑战，也是一个机会。一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非常大。我真实地感受到自己所学的知识浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。在学校学到的知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意。比如：对客户的态度，首先是要用敬您好，请签字，请慢走，：其次，与客户传递资料室必须起立并双手接送，最后对客户的一些问题和自学必须要耐心解答。这使我认识到真正的工作当中要求的事我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上

有所发展。作为一名在校大学生，这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

首先，我深刻体会到银行工作规范化管理，严格执行标准的重要性。那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。例如，在银行工作，如果没有完成当天的工作，职员必须加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回，那也必须有经办人负责赔偿。同时，遇到不懂得问题向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，按时上下班等。其次，工作后每个人都必须坚守职业道德和女里提高自己的职业素养，正所谓做一行摇动一行的行规。这一点我从实习单位同事哪里还深有体会。现在的银行已经类似于服务行业，所以支援的工作态度尤为重要。

再次，培养良好的工作习惯，虚心向他人学习，和同时培养钻对合作精神，在实际生活中学习与沟通交流等一些做人处事的基本原则，不断培养好的习惯，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复枯燥，但要做到保持适中如意的工作热情和长期的准确无误还需要加倍努力以及进一步再学习。从这次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁，耐心谨慎地对待每一笔业务。

认识到这些，我更需要将自己在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，是一个具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行案防季度工作总结篇二

又到了季末的时候了，上一个季度对于我来说收获很多，也是我成长最快的一段时间，仔细回想一下，做这个工作真的使我成长了很多。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

相信，在各级领导的正确带领下，全员同心同德步调一致，一零年我们一定会创建一个和谐而充满活力的大家庭！

学校教师深入各供电分公司、支公司工作现场进行调研，依据《国家电网公司生产技能人员职业能力培训规范(i级)》，结合省公司所属各生产单位实际培训需求编制培训计划。邀请省公司的相关部门及生产单位的专家进行审定，并作了进一步的修改。

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。

如果说xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的20xx□不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

在培训中我们主要学习到了农行的企业文化、员工的行为守则、银行柜面业务的基本制度规范、内控合规管理等方面的知识。通过一系列课程的学习使我对以后的工作更加明白了，以后的工作天天都会与钱这个特殊的每个人都需要的物品打交道，似乎风险会时刻存在，此外我对银行的业务也更加熟悉了，另外我也了解在以后的工作中一定要遵守银行的基本

规章制度，严格按照规矩办事，提高风险防范意识。还没正式上岗，已经觉得自己要背负的责任很重、压力也不小。在现在的环境里，我认为我还不够自信，我也需要自己不断提升自身的素质，做好理论与实践的密切配合。

在未来的工作中全力以赴，争取做一名优秀的农行员工，时刻注意自己行为，以爱岗敬业、诚实守信、勤勉尽职、依法合。

2. 为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活。在培训部这些日子，我们主要接受了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

3. 与时俱进强素质 创新思维抓服务

本成果项目，在培训体系和教育内容设计中体现了“过程控制、行动学习”的教育培训创新思想。专业技术人员的核心技术培训、操作岗位人员的实际演练培训和现场岗位的应用能力培训，均按照“过程控制”的创新思想设计培训内容，强调来自于生产经营的、典型案例式的培训内容，并通过“行动学习”的课程设计，体现“过程控制”的完整性和以学员为主体的教育培训创新，关注各层次职工的职业成长体验，在培训职工理论与实际知识的同时，促进职工现场隐患的解决与处理能力，提高其综合素质。

阳春三月，风和日丽，我和我的同事们一样，怀着空杯的心态和期待的心情，参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们

积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

四是信息化基础设施建设资金不足，信息化人才缺乏。与适应统筹规划、资源共享、深化应用、务求实效、立足创新，加快“数字化工厂”建设，特别是为今后异地技改企业发展的需要存在差距。

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过丛主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着

更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

银行案防季度工作总结篇三

您好！

首先，非常感谢您这一年来对我的信任和关照。

这段时间，我认真回顾了这一年来的工作情况，觉得来邮政工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作，这一年多来公司领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽。在公司工作的一年多时间中，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有了很大的提高，感谢公司领导对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激公司给予了我这样的工作和锻炼机会。

但同时，我发觉自己从事行业的兴趣也减退了，我不希望自己带着这种情绪工作，对不起您也对不起我自己。真得该改行了，刚好此时有个机会，我打算试试看，所以我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定，也原谅我采取的暂别方式，我希望我们能再有共事的机会。我会在上交辞职报告后1-2周后离开公司，以便完成工作交接。

在短短的一年时间我们公司已经发生了巨大可喜的变化，我很遗憾不能为公司辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿公司的业绩一路飙升！公司领导及各位同事工作顺利！

敬礼！

辞职申请人：

20xx年x月x日

银行案防季度工作总结篇四

今年一季度，我部认真领会和贯彻省分行年初工作会议精神，紧紧围绕率先建设长沙地区最好银行的企业愿景和营业部三年发展规划总体目标，按照“以业务提速为主线，以经营转型为重点，以机制创新为手段，以基础建设为关键”的总体工作思路，业务提速与发展提质并重，经营转型与基础管理并举，充分理顺营销新体系，释放经营活力；有效传导考核新机制，推动价值创造；全面打造行为新规范，力促风气转变，上下齐心推动“春天行动”全面发力，实现今年业务经营开门红，为全年工作措施的有效实施，为年度工作目标的顺利实现奠定坚实基础。

（一）业务经营实现有效突破

1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额399.3亿元，较年初净增50.4亿元，同比多增36.1亿元，完成省分行一季度目标计划的154.2%。其中，储蓄存款余额218.8亿元，较年初净增20亿元，同比多

增2.3亿元，完成省分行一季度目标计划的87%；对公存款余额180.49亿元，较年初净增30.4亿元，同比多增33.8亿元，完成省分行一季度目标计划的313.6%；外币存款（含同业）余额万美元，比年初净增万美元，完成省分行目标计划的%。

2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。季末，人民币各项贷款余额348.84亿元，较年初净增28.38亿元，其中法人贷款累放xx亿元，其中aa级以上法人贷款累放xx亿元，占季度累放额的xx%；个人贷款净增5.38亿元，占贷款季度贷款净增额的18.96%。实收利息xx亿元，同比增加xx亿元，贷款到期回收率达xx%，比上年末提高xx个百分点。

3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。季末，全行中间业务收入9312万元，完成省分行季度目标的84.96%，同比增加4403万元。其中，信用卡及收单业务收入xx万元，电子银行业务收入xx万元，国际业务收入xx万元，代理各类保险收入xx万元，结算手续费收入xx万元。特别是三一重工“内保外贷”实现xx万元，中联重科中期票据xx万元。

4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。一季度实现各项收入xx亿元，各项支出xx亿元，实现拨备后利润xx亿元，完成省分行目标计划的%。截至一季度末，营业部实现拨备后利润21683万元，较同期增加4391万元增幅25.4%；（二）基础管理开启全新局面1、全面启动“四大基础工程”建设，大力夯实发展基础。为全力贯彻上级行关于深入开展“基础管理提升年”活动指示精神，紧密联系营业部基础管理中的重要薄弱环节，新一届党委郑重提出在全行大力实施以客户建设、网点转型、会计/信贷基础管理和人才队伍建设为内容的“四大基础工程”，并将其列为本届党委的头等大事，制定多项实施办法强力推进，力争用2-3年的时间，全力推动营业部客户结构不断优化和群体有效壮大、网点营销主战场地位的极大提升、会计/信贷操作风险有效管控和适应跨越发展需要的人力资源充分供给等目标，切实推动营业部实现内涵式加速度发展。

2、切实维护和谐发展有利环境，全力稳定整体经营局面。一季度，正值元旦、春节及“两会”召开，面对信访维稳与舆情控制压力骤然抬升，各项工作任务压头，综合改革深入推进的严峻形势，营业部毫不松懈地抓好稳定工作，一方面强化对特殊群体员工的人文关怀，竭尽所能改善待遇条件，另一方面强化信访维稳属地管理责任，构建主要领导亲自抓、分管领导具体抓、班子成员分工负责的信访维稳工作格局，确保全辖未发生重大上访、群访事件，无重大负面新闻及“两会”期间平稳过渡。全行积极向上、和谐稳定的发展环境得到有效维护。

3、稳步推进各项支持保障工作，序时实现阶段目标。后台集中工作有序推进，监控中心、现金中心、远程授权中心各项筹备工作已全部按计划启动。至一季度末，部分员工已进驻通宝大厦办公，并按计划顺利实现监控中心试点；中心机房搬迁方案经全体技术员多次研究讨论、反复修改、调整优化，已形成了较为全面、较为成熟、较为系统的最终版本，并已进入紧锣密鼓的前期演练，为中心机房的顺利搬迁奠定坚实基础。

（三）文化深植取得明显成效1、员工凝聚力进一步增强，人心思齐共谋发展。大力开展“文化深植年”各项活动，在加强核心理念和企业愿景宣导同时，结合我部工作实际，一方面通过各种内部新闻载体，广泛宣讲改革核心思想、新型机制办法等内容，大力促成改革理念广为接受，企业愿景深入人心的良好局面；另一方面，通过高规格承办省行客户答谢会，举办本部新春团拜会和有益文娱活动等方式，展示全新企业形象，丰富员工业余生活，极大增强员工自豪感和自信心，并极大提升团队凝聚力，切实营造出勤奋工作，快乐生活的工作氛围。

2、班子战斗力进一步改善，求真务实率先垂范。新一届党委班子高度重视工作作风建设，通过一系列行之有效的机制办法，以身作则大力推动从严治行，亲身示范强力推动精细管

理、身先士卒倾力推动务实经营，“营销在一线，调研在基层、办公在大堂”，极大鼓舞全行士气，有效提振员工精神。

3、干部执行力进一步提升，令行禁止指挥得力。经过工作磨合和全新干部管理机制的推行，新一届党委班子对领导干部“高标准、严要求、求实效”的工作要求已得到包括中层骨干在内的全行上下基本认同，各级领导干部对党委战略意图的领会、思路理念的共识和政策措施的拥护已成为一种自觉行动，工作布置重传导到位，工作过程有情况反馈，中层干部带头依法合规、落实经营转型、注重工作督办、践行服务基层的理念得到初步贯彻，干部执行力水平跃上一个全新台阶。

（一）深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

工业经济工作先进单位、长沙市今年“两帮两促”活动136家企业和100个重点项目以及福建商会、浙江商会名录等企业信息，并要求各支行因地制宜，选取辖内纳税或销售额前50强等重点企业，作为各支（3）完善行发展的目标客户范围，有针对性地开展客户拓展工作。各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

二是着重强化对公负债业务战略地位，实施对公存款综合营销（1）落实全辖规模存量纯负债客户营销方案，有效拓展大型目销。标对公存款客户。一季度，系统性、源头性新老对公存款客户，如省财政厅、中南传媒等，对我部对公存款实现

历史性突破贡献巨大，至3月末，仅上述两客户就分别贡献时点存款余额亿和5亿元。（2）大力开展对公产品综合营销，带动催款持续增长。我部通过强化现金管理平台、本利丰、双利丰、企业网上银行、代发工资、公务卡代理国库集中支付、水电费代收等产品的综合营销，为客户提供全方位、多元化服务，有效锁定集团性、系统性客户并带动上（3）全面推动同业存款营销。在继续重点营下游公司的存款增长；销湘财、方正、财富等3家本地券商和金信、德盛、方正、大有等4家期货公司的基础上，大力营销其他非银行类同业存款资金，并积极组织中国银行、农发行、信用社等本地银行类同业存款资金。

三是着力调整改善对公资产业务结构，推动资产业务优化升

（1）以提高综合回报率为目标，妥善安排信贷计划。在银根紧级。缩的大背景下，准确把握上级行政策导向，及时传达和贯彻执行省分行“保重点、调结构、严监控”的信贷计划政策，将有限的信贷规模资源投向定价水平高、风险低、经济资本回报高的优质客户和项目上。每日监控全辖的贷款收回和投放情况，一季度，我部落实实体贷款规模xx亿元，确保了“三一重工”、“中建五局”等优质客户的贷款需求，月度、季度规模严格做到规模不超额、不节余，同时有（2）明确战略性客户名单，实施效改善信贷结构和综合回报收益。倾斜性营销方案。根据现有资产客户情况，筛选出对我部对公业务贡献较大、发展空间较大的战略性客户，从客户经理管理、信贷资源配置等方面，加强营销管理，优先计划安排。目前已明确的战略（3）努力改善行业和客户结构，做性客户包括xx在内，共计xx户。好新客户（增量）调查授信工作。重点对长沙银行综合授信20亿元、对恒盛集团综合授信6000万元、浏阳河酒业特别授信1.2亿元、芙蓉国集团增量授信1亿元、新奥燃气综合授信1亿元、未名生物综合授信1亿元、湘锰电表综合授信20xx万元、辣妹子固定资产项目贷款3000万元以及先导区土地储备项目3.8亿元等。

(4) 创新中小企业服务方式和服务产品。针对湖南钢材大市场、三湘机电市场及南湖大市场客户的融资需求，推出“厂商银”、“多户联保”“工程机械设备按揭贷款”等同业同质类中小企业融资产品，抢占市场客户，提高市场份额。同时提高中小企业贷款审批效率，完善财产抵押制度和贷款抵押物认定办法，采取动产、应收账款、仓单、股权和知识产权质押等多种抵押担保方式，缓解中小企业贷款抵质押不足的矛盾，建立和完善中小企业金融服务体系，提高同业竞争力。

四是有效推动中间业务重点领域营销，切实提高综合回报。

1) 持续稳定传统财务顾问费收入来源。通过对已实现投放和新增贷投放信贷客户的着重营销，有效实现新财务顾问费收入来源的不断扩(2) 切实加强重点大，并通过调整原贷款结构，提高综合回报率。客户维护，增加综合收入来源。通过重点营销，跟踪维护，一季度，我部实现长沙县财政代理手续费收入600万元，三一重工、长浏高速、中联重科等重点单位财务顾问服务收入20xx万元；同时通过对中联重科和三一重工两个超大客户的重点维护，深度营销，分别实现国际业务收入xx万元和xx万元，占全辖对公国际业务收入的xx%另外，还开展了年结算量1000万美元以上客户联合营销工作，有效拓展了浏阳花炮、创元铝业、盛荣化工、瑞祥新材料等重要客户，实现国际结算量达1000万美元以上客户xx家，其创造的国际结算总(3) 着力强化重点产量达xx万美元，约占全辖累计完成量的xx%品营销，提升整体收益水平。一季度，我部着重加强产品综合营销在中间业务收入实现上的作用。以第三方存管业务为切入点，突出本地券商营销，做大规模，全面提升合作效益；重点拓展银期转帐、银商通新业务，积极营销本地期货公司保证金到我行开户，并充分利用期货公司力量，扩大银期转帐签约客户数。同时，继续深化与宁乡御邦生猪交易中心，湖南九丰交易中心银商通系统合作；并正积极与总行沟通，争取长沙南方农产品交易中心银商通早日上线；对全行重点客户、“三农”客户，逐支行逐客户上

门营销，落实目标任务；继续加强保险代理营销，努力提高财产险代理业绩，增强保险代理网点经营创利能力；加大重点外汇业务产品推介宣传工作，促动支行有效营销。

2、精心部署春天行动，深入推动网点转型，强化个人高端客户营销，不断掀起零售业务营销热潮。

（1）第一一是抢抓黄金时节，全力推动“春天行动”综合营销。时间进行“春天行动”全行动员，抢抓工作先机。经过精心筹备，在20xx年12月26日省分行“春天行动”动员大会结束当晚，立即组织营业部动员会议，以最快的速度进行深入发动，落实方案、制定措施、（2）多层次组织高端客户活动，为全面营销进行预热。全面部署。继营业部高质量承办省分行今年高端客户答谢会后，营业部各支行也利用春节前后黄金时机，纷纷举办辖内高端客户答谢会，并由营业部统一精心准备答谢礼品，充分融洽银客关系，为一季度综合营销奠定客户基础。（3）开展多项专题营销活动，不断掀起营销热潮。一季度，营业部在全辖统一组织了“农行送福到万家”宣传营销活动并分阶段筹备了丰厚礼品。春节前，集中开展送“福字”、送“春联”的营销造势；春节后，大力实施“存款有礼”营销活动；各支行、各网点还根据自身特点，大力开展营销“进市场、进社区、进学校、进机关”等四进活动，掀起一波又一波营销高潮。

当前网点转型的现状，营业部已将网点转型纳入今年乃至今后三年发展的重中之重，并将网点转型作为“四大基础工程”之一，制定相应办法，提出明确目标，着力提速硬件改造升级，狠抓网点服务能力和服务水平大力提升。为确保网点转型各项工作落到实处，发布网点转型建设基础工程一号指令，从落实网点人员编制、客户经理配备、持证理财人员到位、标杆网点建设、贵宾客户分层维护责任落实等方面推动全辖网点转型加速进行。

（1）在运作三是实施客户建设基础工程，全面提升竞争实力。

方式上要严格落实分层经营，实行专业团队运作。着重完善以财富中心、支行理财中心、精品网点贵宾理财室“三位一体”的贵宾客户分层维护体系，加强中高端客户的维护管理；营业部以财富中心为平台，营销维护白金卡以上客户；支行建立本行金卡（含）以上客户名单制管理，并按“一对一”“1n”模式配备专职个人客户经理、理财顾问和专家团队；对所有储蓄存款余额10万元以上的客户指派客户经理，落实管户目标责任，并明确客户经理包客户关系维护、包零售产品营销、包客户等级提升的“三包”责任，全面提升个人中

（2）在客户维护上有效分解营销责任。从支高端客户的管户水平。行行长、前台部门总经理，到支行副行长、前台部门副总经理，直（3）在营到客户经理，均明确了相应层级的客户维护目标和职责。销策略上灵活高效。对个人高端客户以加强关系维护、定期走访、（4）在机制产品渗透、资讯服务、关怀答谢等多种方式开展营销。建设上，要专项配置资源、严格考核兑现。3月末，我部10万元以上优质客户净增3372户，完成省分行春天行动任务的98，在全省排名第三。特别是500万元以上客户净增7户，列全省第一，中高端客户维护和拓展工作初见成效，客户认可度逐步提升。（1）顺应宏观环四是完善个贷经营模式、促进个贷健康发展。境，促进个贷业务转型。一季度，适应国家宏观紧缩趋势，我部及时调整思路，大力营销收益较高的个人生产经营和个人消费类贷款，增强对利率、理财顾问费的议价能力，促进个贷业务从数量的（2）不断理顺业务流程，切实提高工作效扩张向质量的提升转变。率。充分发挥个贷集中经营对基层行营销的服务、保障作用，每个环节均严守操作流程和时限，每笔业务均完成所有环节；同时积极响应支行工作要求，联动营销、上门服务，以高效标准的服务促进（3）逐户建个贷业务又好又快发展，一季度实现新增个贷xx亿元。账、定期催收，切实做好贷后管理，严密防范风险。

3、大力实施培训先行，积极创新营销模式，着力开展重点突破，实现零售中间收入有效突破。一是广泛宣传铺就营销声势，全面培训提高产品营销技能。有效利用网点展示台柜、

宣传折页、led显示屏、高档楼宇广告、网上银行、短信等方式，大力宣传我行各项零售中间业务，如理财、保险、黄金等，同时加强大堂经理、低柜柜员和个人客户经理的现场营销推广，构建全方位的营销攻势。二是对每项业务、每个产品，我部都在深入研究产品特性，准确把握产品的特点、卖点及风险点的基础上，通过深入网点现场宣讲、透过网络在线培训、召集会议集中学习等方式，将产品营销知识有效传导至网点一线，确保营销工作落到实处，切中要点。一季度我部个人中间业务收入实际入账923万元，其中实现个人结算业务收入805万元，个人理财顾问收入50万元，个人理财产品收入25万元，贵金属业务收入28万元，个人国际结算收入和住房公积金委贷收入共15万元。由于省分行未下划收入，因此代理基金收入暂未反映，这部分约25万元。三是创新直销模式，开展主题营销，大力推动信用卡、电子银行产品营销。准确把握信用卡、电子银行业务适用人海战术的特点，向社会公开招聘了一批从事信用卡、电子银行的直销人员，组建了信用卡/电子银行直销中心，专业从事信用卡、电子银行产品营销工作。这一模式在一季度取得显著成效。至季末，各项信用卡、电子银行指标；同时重点抓好大型市场专题营销活动，向专业市场优质客户重点推介以转账电话为主体的电子银行产品组合，并开展扫门店等营销宣传活动，取得了明显的实效。仅3月2日雨花区支行在长沙高桥大市场家电百货城举办“‘e市场赢轻松’电子银行产品走进专业市场”大型营销活动中，就办理转账电话40台，为300多名客户办理了网上银行、短信通、手机银行等电子银行业务，发放宣传资料3000余份，赠送小礼品1000余份。

4、切实加强市场研究，重点支持优势产业，全面强化综合营销，大力推进“三农”业务。一是以加强市场研究带动营销工作针对性有效提升。一季度营业部积极配合上级行组织的支持春耕备耕及抗旱工作、重点县域支行县域基本情况等调研工作，并针对调查结果制定营销计划，有效锁定营销目标。二是紧紧围绕客户建设基础工程和六项核心发展计划要求，拓展县域资产业务。加强对政府支持的农业产业化等企业营

销，支持符合条件的房地产、医院、学校、电视、供水等县域基础设施和小城镇建设，扶持产权明晰、管理规范、信誉度高、市场前景好的县域小企业发展，紧握新型农村合作医疗和医药卫生体制改革、特别是国家加强县医院建设的历史机遇，择优发展县域机构业务。三是突出县域财政资金、代理业务的营销，大力提升对公负债市场份额。紧紧抓住省管县财政体制改革的机遇，利用新农合、新农保等项目，巩固代理各级财政国库集中收付业务，加大对养老、医疗等社保基金类财政专户资金的营销竞标力度，推进部队、海关等系统客户的业务合作和存款吸收，做大国税、地税税费资金代理和省、市、县三级财政非税收入收缴归集业务，加大国土资源部门、住房公积金、水利部门等事业单位大流量资金的营销代理力度。四是积极应对，创新和推广“三农”和县域特色产品，增强产品体系对六项计划的支撑能力。加强上下联动，深入研究特色金融需求和同业产品创新情况，大力研发区域性金融产品。当前正在重点研发县域贸易融资贷款、县域油茶林贷款，积极试点我行县域特色小企业联保贷款，加大对“金益农”品牌及项下“三农”和县域金融产品的宣传与推广力度，确立在县域金融市场的高端和领先形象，提高品牌的知名度和美誉度。

银行案防季度工作总结篇五

1. 部分客户需要资金，但不符合准入条件。比如没有营业执照、执照成立时间过短、环保方面不达标、无排污许可证等。
2. 房产无法办理抵押手续。抵押快贷以“住宅楼”抵押准入。东光县城内许多小区无房产证或不动产证，还有一些小区的业主虽然有证，但由于历史原因，无法在不动产登记中心办理抵押手续。
3. 贷款流程所需时日较长。尽管沧州分行的审批速度很快，但是客户办理抵押登记手续用时太长，按正常排队等待计算，前后需要将近一两个月的时间，严重影响了客户体验。

4. 与建行其它产品相比，优势并不明显。如果客户同时符合“云税贷”、“个人助业”及“抵押快贷”等产品准入条件，客户经理一般不会选择后者。“云税贷”无需审批，用时较短，“个人助业”审批通过后，无需前往沧州分行扣章，同样缩短了时间。

尽管“抵押快贷”在办理的过程中存在一些困难，但它同样有着不可或缺的地位。它的优势是：利率低、风险小、审批快、准入门槛相对较低，因此，我们同样有发展这项业务的必要。

1. 全员营销，提高开口率。全员，尤其是高低柜员工，接触客户相对较多，除了办理业务及营销个人条线产品外，更要有敏锐的洞察力，尽量挖掘客户需求，做好推介工作。

2. 对公客户经理要勇挑重担。针对建行存量客户、行外ab级纳税名单客户做好营销及后续跟进工作，不厌其烦，定时定量定质宣传我行信贷产品。

3. 讲究营销技巧与策略。摸索新形势的营销模式，以老客户推荐新客户为主要新型模式，通过客户的亲身体验去带动身边的亲戚朋友。

4. 定期举办银企联谊会。会议的形式不限，邀约对象不限，但会议主题以提供信贷需求，加强合作为主。

5. 在发展业务的同时做好风险防控工作。风控是前提，盈利是目的。贷前，做好调查工作，一切不符合信贷政策的客户严禁准入，贷中，严格落实政策的各项内容，按规章制度办事，贷后，做好后续跟踪事宜，确保资产安全性。

银行案防季度工作总结篇六

农村商业银行xxx支行，前身为xxx农村信用合作社，成立

于xxx年，20xx年按照县委政府撤乡并镇计划的实施，更名xxxxx信用合作社[]20xx年按照全县农村信用社实行一级法人要求，又更名为xxxxx信用社[]20xx年经银监会批准成立农村商业银行xxx支行，下辖3个二级支行，共有在岗职工37人，年龄最大的45岁，最小的22岁，平均年龄29岁，大专以上学历35人，占到职工总数的94%。是一个综合素质高、充满青春活力，团结上进的年轻集体。曾被省联社授予“先进基层党组织”、“文明规范服务50佳示范单位”、“文明规范服务示范单位”；省联社xxx办事处授予“先进集体”，“文明规范服务50佳示范单位”[]xxx文明办授予“市级文明和谐单位”、“市级服务窗口”[]xxx县委政府授予“文明和谐单位”[]xxxx农商行多次授予“先进集体”等殊荣。

取得上述成绩，得益于我支行五项措施的稳步实施：

我支行全体员工，团结奋斗，开拓创新，促进了自身业务的发展，为当地人民提供了优质高效的金融服务。在思想上，我们从严要求自己，提高拒腐防变的能力。积极开展各项竞赛活动，并以此精神为指导，融汇到实际工作中去，规范自身的思想行为，树立正确的人生观、世界观和价值观。在工作上，我们坚持集体议事制度，充分发扬民主和团结协作精神，每月定期召开全体职工会议，加强内部沟通和团结，既提高了办事的透明度，又保证了经营决策的科学性和正确性。

把文明规范服务纳入年度工作的总体规划，与各项业务工作同部署、同检查、同落实、同总结、同评比、同考核、同奖罚，并做到了“四个不动摇”，即在金融改革时期，抓文明规范服务的方向不动摇；在业务经营任务繁重时，抓文明规范服务的力度不动摇；在人事调整变动时，抓文明规范服务的目标不动摇；在取得成绩或遇到困难时，抓文明规范服务的决心不动摇。从而使文明规范服务有组织、有计划、有检查、有落实、有总结，确保了文明规范服务的有效开展。

先后细化和完善了目标管理、财务会计、信贷管理、业务操作、计算机管理、内部控制、安全保卫、文明规范服务等一系列内部管理制度及岗位责任制。坚持“有章必循、违章必究、处罚必严”的管理原则，增强风险防范意识，做好“三防一保”工作，逐级落实责任制，防患于未然。

服务窗口的电子综合化为客户提供了更快捷、更准确的服务，也对营业人员的素质和技能提出了更高的要求。我支行始终坚持“一手抓业务培训，一手抓职业道德教育”，一方面定期进行业务培训，定期考核，全面提高员工的综合技能素质；另一方面，通过学习先进事迹，分析典型案例，对员工进行职业道德教育，大树勤奋向上、遵纪守法、尽忠职守的正气，狠刹不求上进、只求索取、不讲奉献的歪风，保持员工队伍的纯洁性。

近年来，我支行积极提倡全员营销，并制定了具体的目标，在班子成员的带动和感召下，全体员工也各自发挥了高度的积极性和自主性，采取多种措施，留住客户、挖掘客户。正是靠着全体员工的团结努力、积极进取、多方捕捉市场信息、全力以赴抓存款的这股干劲，近两年来，实现了年均存款增长近亿元、利息收入突破xxxx万元的辉煌业绩。各项经营成果走在全县前列。

我支行始终坚持服务“三农”、服务地方经济的办社宗旨，充分发挥联系农民金融纽带和农村金融主力军的作用。不断加大支农信贷投放力度，近两年累计发放支农贷款xxxx亿元，有力地促进了农民增收，农业增产和地方经济的发展。一是全面推广农户小额信用贷款。把推广农户小额信用贷款作为切实解决农民贷款难的重要举措。二是支持农村产业结构的调整。特别是对规模农业、特色产业和农副产业的支持，为农业产业结构调整做出了积极贡献，扶持了一大批民营企业，有的还成了中小企业的佼佼者和财政纳税大户。近两年，累计投放贷款xx亿元，这些资金的投入为地方企业、个体经济注入了强劲的动力和活力，有力地拉动县域经济的快速发展。

先后开展了多项学教活动，积极开展各种知识竞赛、劳动竞赛，全社上下形成了“学先进、比先进、争当先进”的工作热潮。同时，加大业务培训力度，近两年来，组织各类专业培训10多次。同时，鼓励职工个人自学与岗位成才相结合。为员工营造了良好的学习氛围，掀起一个接一个的学习热潮。全社至今仍有10多人正在参加各类成人学习。通过学习培训，广大员工的业务素质得到明显增强。

总之，服务是永恒的，是永无止境的，正所谓“服务是产品的延深，服务是品牌的保障”。在今后的工作中，我支行要以规范服务为起点，继承传统服务思想，树立新型服务理念。