

2023年银行支行工作总结(大全7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行支行工作总结篇一

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优

质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1、风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作；8月份进入体系试运行阶段；年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构

经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2、做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和本地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。要抓好干部的队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

银行支行工作总结篇二

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自己言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，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；才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、

口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。听师傅、领导的教导；学师傅处理业务时的操作技术；做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧；做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开具本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于xx年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

银行支行工作总结篇三

如下：

（一）存款计划：比年初上升7600万元，余额达到：39169万元；其中：上升4600万元，上升3000万元。

（二）贷款计划：比年初上升5000万元，余额达到22360万元。

一、存款业务

存款是银行生存之根本，我支行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

1、把员工放在“第一位”，限度地激发为客户提供优质服务的主观能动性、工作积极性和创造性，真正做到“顾客至上，宾至如归”实现人才和效益双赢，为我支行较有潜力性的员工的发展创造更多的机会。具体方案：根据员工的不同工作岗位，分别制定了相应的营销任务。分理处主任：全年日均存款余额新增1000万元，福农通20台；客户经理：全年日均存款余额新增500万元，福农通15台；会计主管、柜员：全年日均存款余额新增100万元，福农通5台。

2、深化客户关系管理，提高vip客户的贡献度，一是通过提高我行信用卡的额度，进一步增强客户对我行的信赖与忠诚度，使vip客户的贡献度大幅提高。二是通过“熟记大客户”活动，使网点临柜人员均能熟悉本网点vip客户的基本情况，做到准确识别、优质服务，使其享受优先、优质、优惠的差异化服务。

及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。

具体方案：

一是建立客户经理一对一责任制；对于零余额帐户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效沟通，确保这部分客户成为我行的忠实客户。

二是按照总行授信业务发展方向，努力挖掘具有较强成长性的企业，在带动我行公司存款业务的发展，同时取得更多利息收入，提高我行的盈利水平。

三是针对我支行所处市场的特点，如建材市场、布料市场等商贸企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象，积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务，提高我行的中间业务收入水平。

四是深入了解凤里办事处财政所管辖的各个企业、学校教育促进会、拆迁办事处的具体运作情况，加强联系，争取到我支行开立对公结算账户。

4、充分发挥我行流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，加大以贷引存和吸收保证金存款。

5、积极进入各小区、各企事业单位进行业务宣传。

一是一要求员工在与客户交谈时，宣传要深入、细致，不流于形式，同时作好记录，了解到客户活期、定期存款信息及定期到帐日期，争取让客户到我支行办理业务。

6、抓住地方经济热点，及时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点。

二、贷款业务

1、加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、

重点客户、重点产品、重点区域项目上。在抓住重点项目的同时，积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

2、加大结构调整力度，优化信贷资产质量。

一是注意关注服装、布料、建材、房地产等行业市场的优质存量客户。

二是注意营销集团大公司和外向型企业。

3、加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

4、加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

三、电子业务

积极营销电子产品，进行“捆绑式”营销，为客户提供多方位的服务，同时将福农通业务服务区域延伸到、以外的县市，如xx省工程有限公司在等地的分公司。

具体方案：

1、提高个人结算账户、企业结算账户开通网银的占比量，对于贷款账户开通网银要求达到100%。

如：跨行实行、农信银汇款；水、电、话费缴费等业务都是客户感兴趣的业务。

3、抓业务考核，完善考核激励机制。对有效户、睡眠户区别计价，增加缴费业务计价，提高售后服务计价标准，细化一体化考核指标，提高有效户占比的分值。

4、提高服务水平和能力，强化执行力和完善考核激励机制，加强电子银行队伍建设，完善风险防范管理；实现电子银行业务的可持续、电子银行业务推广计划。个人结算账户短信签约率达到40%网银开通率达到10%对公账户短信签约率达到80%网银开通率达到50%贷款户短信、网银签约率100%pos计划新增40台；福农通计划新增100台。

四、内部管理措施

认真按照总行制定的内控制度和措施要求，积极开展内控体系建设和防案工作。

1、加强内控文化建设，积极培育符合银行实际的内部控制文化。要把内控意识贯穿到每位员工的思想中，使之形成理念、自觉行动和准则，使内部控制无处不在、无时不在。

2、加强员工思想道德教育，培养员工树立正确的人生观和价值观，防范道德风险，提高职业道德水准。

3、严格执行操作流程，不折不扣的执行各项规章制度，防范操作风险。有章不依、违规操作是形成风险隐患、发生案件的根源，严格执行各项规章制度、确保各项业务操作的合规性，是加强内控管理、防范风险隐患的根本途径。

4、加强监督检查，严肃处理违规违章行为，完善现有的检查制度，定期或不定期对各项业务实施检查，及时发现并解决问题，对检查中发现的问题进行分析和责任认定，对于违规操作和业务差错进行严厉处罚。

激烈的市场竞争，适者生存。只有在巩固固有资源，努力开发新的潜力资源才能获得良性稳定发展。通过改变以往的经营模式，扩展新业务，抓住市场发展脉络，以实现全年的各项工作发展目标。

银行支行工作总结篇四

20xx年全市人民银行工作的总体要求是：深入学习贯彻党的十八大、中央经济工作会议和上级行工作会议精神，以*理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，以“稳增长调结构，促改革维稳定，推创新强服务，激活力建队伍，严管理保安全，争进位树形象”为目标，认真落实稳健的货币政策，维护辖区金融稳定，提升金融服务和金融管理水平，强化系统自身发展，为xx经济金融发展作出新的贡献。

（一）有效传导贯彻货币政策。

积极做好稳健货币政策宣传解读，为货币政策实施创造有利环境和条件。结合xx经济发展战略，科学制定信贷工作指导意见，引导金融机构合理安排信贷投放，促动辖区信贷总量平稳适度增长。充分发挥差别准备金动态调整的正向激励作用，科学调控地方法人金融机构的合意贷款计划执行，维护政策的严肃性，促动地方法人金融机构健康较快发展。增强经济金融形势监测分析，注重研究辖区经济金融运行中出现的苗头性、倾向性问题，即时评估反馈货币政策措施在辖区的实施效应。

（二）着力引导优化信贷结构。

增强“窗口”指导，引导金融机构优化信贷资源配置，大力支持实体经济发展，增加“四个xx”建设的有效信贷投入，增大对支柱产业、“三农”、现代服务业、新兴产业、节能环保等的信贷支持，促动xx经济发展方式转变。深入推动政银企融资对接平台建设，促动政银企信息实时交流，提升金融支持小微企业的力度和效用。做优“民生”金融服务，努力支持就业、扶贫、助学等民生工程。落实好差别化住房信贷政策，督促金融机构增大对保障房建设的支持力度。管好用好再贷款、再贴现，有效发挥再贷款、再贴现支持扩大“三

农”和中小企业融资的作用。

（三）积极推动金融改革创新。

积极配合推动xx金融体系建设，推动引进股份制商业银行来我市设立分支机构，促动村镇银行、小额贷款公司等新型金融组织合理布局、健康发展，鼓励和引导民间资本发展社区类金融服务企业，支持加快发展民营金融机构，引导民间融资规范发展。认真落实利率市场化改革的各项举措，推动辖区金融机构增强利率定价水平建设。稳步推动金融产品创新和服务方式创新，抓好有实效、易复制的创新产品和信贷模式的宣传推介。

（四）继续扩大人民币跨境使用。

继续采取多种形式，广泛宣传培训人民币跨境结算政策，引导辖内企业、银行积极参与跨境人民币结算业务，努力扩大跨境贸易人民币结算量。积极展开简化货物贸易跨境人民币结算业务流程试点，支持金融机构增大跨境人民币金融产品和服务方式创新，探索展开人民银行县支行跨境人民币管理业务，为我市企业对外贸易投资提供更多便利。展开跨境个人人民币业务。增强跨境人民币业务监督检查，防范跨境人民币业务风险。

（一）着力提升金融管理质效。

继续推动“两管理、两综合”工作，进一步完善工作机制，优化工作流程，建立综合执法检查长效机制，展开金融机构综合评价，增大执法检查力度，全面提升金融管理的成效和水平。增强金融机构重大事项报告管理，切实做到风险早预警、早预防、早处置，防止风险扩散蔓延。完善金融消费者权益保护工作评估体系和监督检查体系，建立金融消费者教育长效机制，增大宣传教育力度，增强沟通协调，切实保护金融消费者合法权益。

（二）增强金融风险监测评估。

健全金融风险监测评估和预警体系，完善风险防范处置措施和应对预案。推动建立非银机构跨部门监管监测合作机制，增强辖区重点领域和行业的风险监测，排查民间融资、非法集资活动等风险苗头。探索展开保险、证券机构的现场评估。重点监测地方法人金融机构、影子银行、政府融资平台、房地产行业及重点行业的风险状况，密切注重辖区金融风险和金融机构突发事件，即时做好风险预警和处置工作，坚决守住不发生区域性、系统性风险的底线。

（三）持续深化反洗钱监管。

以风险监管为目标，努力构建立体化反洗钱监管平台，全面推行反洗钱风险评估，与公安、工商等单位签订合作备忘录，实行反洗钱差别监管、分类指导，充分调动金融机构反洗钱工作的主动性。继续做好机构信用代码在反洗钱领域的应用推广工作。做好反洗钱调查工作，协助司法机关打击洗钱犯罪。指导辖内人民银行县级支行展开反洗钱工作。

（四）推动“诚信鹰潭”品牌建设。

拓展机构信用代码应用领域，推动机构“经济身份证”制度建设。做好《征信业管理条例》的宣传和实施工作，增强征信业务监督管理，建立个人征信信息维权保护机制，切实维护信息主体权益。继续推动中小企业和农村信用体系试验区建设，努力打造辖区良好的金融生态环境。

（五）改进外汇管理和服务。

深化货物贸易外汇管理制度改革及直接投资外汇管理改革，推动服务贸易和保险外汇管理改革。建立外汇业务数据非现场核查制度，强化货物贸易外汇管理非现场监测工作，确保非现场监测科学化、精细化、准确化。提升外汇管理服务水

平，拓展外汇业务渠道，规范外汇经营环境，促动外向型经济快速协调发展。增大对跨境资本流动监测，保持对“热钱”等违规资金的高压打击态势。

（一）推动支付体系建设。

认真做好第二代支付系统、中央银行会计核算数据集中系统〔acs〕的上线推广工作以及江西同城清算系统的更新改造、支付密码推广应用工作。继续改善推动农村支付服务环境。强化银行结算账户管理，增强银行结算账户专管员管理与考核，建立单位人民币银行结算账户年检管理机制，展开人民币银行结算账户管理现场检查，营造账户公平支付服务环境。

（二）加快金融信息化建设。

认真做好银行卡与电子支付技术管理。加快金融ic卡在公共服务特别是交通卫生等领域的普及推广，推动移动支付基础设施建设。增强重要业务系统的运行维护、灾备建设和应急处置，完善信息系统安全等级保护和分级保护措施，确保信息系统安全稳定运转。增强金融机构信息管理工作，切实保障金融信息安全。改善小微金融机构网络接入服务。

（三）提升金融统计研究水平。

抓好各项统计制度的落实和金融统计分析工作，重点展开宏观调控政策效应、社会融资规模等方面的研究，深化特色研究。增强全市金融运行监测分析，展开利率、理财信托等监测分析，注重中小企业、“三农”等情况，监测农商行、村镇银行、小额贷款公司等机构的新动向。配合做好第三次全国性经济普查工作。发挥金融系统信息调研共享机制作用，捕捉金融工作的热点、难点、焦点问题，努力拓展调查研究的深度和广度。

（四）认真履行经理国库职责。

夯实国库基础核算工作，增强国库会计标准化建设。继续拓展国库服务功能，增强国库业务监督检查，确保国库资金安全。开发推广国库集中支付电子对账系统，实现辖内国库与代理银行、财政按日电子对账。深化国库资金运行分析和调研，发挥国库参谋服务作用。继续做好国债发行与兑付工作。

（五）扎实抓好货币发行工作。

科学调拨发行基金，推动发行基金物流管理建设。建立小面额人民币流通管理机制，大力改善流通中人民币票面结构，完善辅币硬币化配套措施。推动银行业金融机构现金全额清分工作，增大残损币回笼销毁力度，提升流通人民币整洁度。继续展开假币“零容忍”工作，全面推行人民币冠字号管理及金融机构网点现金收、付两条线管理，展开企事业单位会计出纳人员反假培训月活动。增大无库区人民币管理。进一步增强发行库安全检查，强化责任追究。

（一）深入学习贯彻党的十八大精神。

将学习贯彻党的十八大精神作为首要政治任务，通过辅导讲座、展开主题实践活动等多种形式，使干部职工进一步理解和准确把握十八大精神实质。将党建工作与业务工作有机结合起来，相互促动，确保学习贯彻十八大精神取得实效。以党员活动室为平台，打造党员学习教育之家，推动学习型党组织建设。抓好党委（组）中心组理论学习，努力提升学习质量和效果。着力构建思想政治工作运行管理体系，进一步增强和改进思想政治工作。增强文明创建精细化管理，推动新一轮文明创建工作。进一步推动具有鹰潭特色的央行文化建设，以优秀的文化鼓舞人心、凝聚力量。

（二）全面增强工作作风建设。认真落实中央关于改进工作作风、密切联系群众的“八项规定”，严格执行上级行关于增强作风建设的实施办法、意见以及中支制定的实施意见，增大执行情况监督检查，切实全面改进工作作风。探索展开

廉政制度及执行情况审计，切实落实党风廉政建设责任制。增强反腐倡廉宣传教育，营造全行风清气正良好环境。认真抓好“一行一品”廉政文化品牌创建，积极推介具有鹰潭特色的儒道“尚清”廉政文化品牌。全面推行行务公开、党务公开，探索民主管理新模式，持续深化职工民主管理。

（三）大力增强干部队伍建设。

增强辖内各级领导班子和中层骨干力量的建设，持续提升领导的驾驭水平和领导水平。增强干部队伍建设，制定《行员考核实施细则》，增强科级及以下员工的考核。积极推动青年人才培养工程，打造一支业务精、素质高、过得硬的青年队伍。增大员工教育培训，建立岗位练兵和业务竞赛活动长效机制。增强团组织建设，促动团员青年成长成才。实施老干部工作管理工程，改进、创新老干部管理。

（四）继续保持争先创优态势。

继续保持争先创优的工作干劲，不动摇、不懈怠，扎实干好每一项工作。进一步完善奖励激励机制，营造更加浓厚的争先创优氛围。继续增大开拓创新力度，以创新促履职，促动工作上台阶。各科室、各支行至少要抓好一项创新、特色或重点工作，力争获得上级行、地方政府的肯定和推介，同时要注重相关工作图片、文件、资料的收集和整理。

（五）持续提升财务管理水平。

继续推动财务精细化管理，严格控制费用支出，严格招待费、会议费、办公费等费用开支的管理，努力降低行政运行成本，提升资金使用效益。合理配置、管理固定资产，提升固定资产使用效益。规范集中采购供应商管理，提升集中采购管理水平。继续增强后勤服务精细化管理，建立后勤服务保障日常巡察制度，引进管道燃气，增大节能减排工作力度。

（六）切实保障辖内安全稳定。

增强新闻宣传和舆论引导，增大重要事项督查力度，严格落实保密规章制度。增强政务信息公开，增大法制宣传，深入推动依法行政。增强应急管理，推动安全保卫精细化管理和社会管理综合治理工作，坚决杜绝安全事故发生。提升事后监督质效，建设控制有力的内控文化，认真展开“两检查一排查”工作，推动辖区防差错事故、防风险隐患、防人员案件，促安全、促稳定、促履职的目标任务实现。

新的一年，新的起点，新的目标□20xx年，我支行的各项目标计划

如下：

（一）存款计划：比年初上升7600万元，余额达到：39169万元；其中□xx上升4600万元□xx上升3000万元。

（二）贷款计划：比年初上升5000万元，余额达到22360万元。

一、存款业务

存款是银行生存之根本，我支行将从以下几方面着手，大力展开存款营销。

1、把员工放在“第一位”，限度地激发为客户提供优质服务的主观能动性、工作积极性和创造性，真正做到“顾客至上，宾至如归”实现人才和效益双赢，为我支行较有潜力性的员工的发展创造更多的机会。具体方案：根据员工的不同工作岗位，分别制定了相对应的营销任务。分理处主任：全年日均存款余额新增1000万元，福农通20台；客户经理：全年日均存款余额新增500万元，福农通15台；会计主管、柜员：全年日均存款余额新增100万元，福农通5台。

2、深化客户关系管理，提升vip客户的贡献度，一是通过提升我行信用卡的额度，进一步增强客户对我行的信赖与忠诚度，使vip客户的贡献度大幅提升。二是通过“熟记大客户”活动，使网点临柜人员均能熟悉本网点vip客户的基本情况，做到准确识别、优质服务，使其享受优先、优质、优惠的差异化服务。

及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。

具体方案：

一是建立客户经理一对一责任制；对于零余额帐户要实行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，实行实地落实有效沟通，确保这部分客户成为我行的忠实客户。

二是按照总行授信业务发展方向，努力挖掘具有较强成长性的企业，在带动我行公司存款业务的发展，同时取得更多利息收入，提升我行的盈利水平。

三是针对我支行所处市场的特点，如建材市场、布料市场等商贸企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象，积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务，提升我行的中间业务收入水平。

四是深入了解凤里办事处财政所管辖的各个企业、学校教育促进会、拆迁办事处的具体运作情况，增强联系，争取到我支行开立对公结算账户。

4、充分发挥我行流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，增大以贷引存和吸收保证金存款。

5、积极进入各小区、各企事业单位实行业务宣传。

一是一要求员工在与客户交谈时，宣传要深入、细致，不流于

形式，同时作好记录，了解到客户活期、定期存款信息及定期到帐日期，争取让客户到我支行办理业务。

6、抓住地方经济热点，即时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点。

二、贷款业务

1、增强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域项目上。在抓住重点项目的同时，积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

2、增大结构调整力度，优化信贷资产质量。

一是注意注重服装、布料、建材、房地产等行业市场的优质存量客户。

二是注意营销集团大公司和外向型企业。

3、增大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

4、增强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

三、电子业务

积极营销电子产品，实行“捆绑式”营销，为客户提供多方位的服务，同时将福农通业务服务区域延伸到xx□xx以外的县市，如xx省xx工程有限公司在xx等地的分公司。

具体方案：

1、提升个人结算账户、企业结算账户开通网银的占比量，对于贷款账户开通网银要求达到100%。

如：跨行实行、农信银汇款；水、电、话费缴费等业务都是客户感兴趣的业务。

3、抓业务考核，完善考核激励机制。对有效户、睡眠户区别计价，增加缴费业务计价，提升售后服务计价标准，细化一体化考核指标，提升有效户占比的分值。

4、提升服务水平和水平，强化执行力和完善考核激励机制，增强电子银行队伍建设，完善风险防范管理；实现电子银行业务的可持续、电子银行业务推广计划。个人结算账户短信签约率达到40%网银开通率达到10%对公账户短信签约率达到80%网银开通率达到50%贷款户短信、网银签约率100%pos计划新增40台；福农通计划新增100台。

四、内部管理措施

认真按照总行制定的内控制度和措施要求，积极展开内控体系建设和防案工作。

1、增强内控文化建设，积极培育符合银行实际的内部控制文化。要把内控意识贯穿到每位员工的思想中，使之形成理念、自觉行动和准则，使内部控制无处不在、无时不在。

2、增强员工思想道德教育，培养员工树立准确的人生观和价值观，防范道德风险，提升职业道德水准。

3、严格执行操作流程，不折不扣的执行各项规章制度，防范操作风险。有章不依、违规操作是形成风险隐患、发生案件的根源，严格执行各项规章制度、确保各项业务操作的合规性，是增强内控管理、防范风险隐患的根本途径。

4、增强监督检查，严肃处理违规违章行为，完善现有的检查制度，定期或不定期对各项业务实施检查，即时发现并解决问题，对检查中发现的问题实行分析和责任认定，对于违规操作和业务差错实行严厉处罚。

激烈的市场竞争，适者生存。只有在巩固固有资源，努力开发新的潜力资源才能获得良性稳定发展。通过改变以往的经营模式，扩展新业务，抓住市场发展脉络，以实现全年的各项工作发展目标。

xxxx年，全市人民银行系统工作的总体要求是：全面贯彻党的十八大、十八届三中、四中、五中全会和中央经济工作会议、总分行、南昌中支工作会议精神，以*理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，牢固树立和贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，主动适应经济发展新常态，坚持稳中求进的工作主基调，继续贯彻执行稳健的货币政策，扩总量调结构，推动金融改革创新，防范化解金融风险，提升金融服务和管理水平，促动全市经济金融持续健康发展。

一、从严治行，在强化党风行风建设上动真格

（一）严格管理。认真落实党风廉政建设责任制，强化“两个责任”问责机制。领导干部要从严治“己”，坚持“一岗双责”，把担当扛在肩上，做出榜样，做到一级带一级，一级抓一级。严格制度执行，把“执行制度无借口”变为全行的行为准则，严厉查处违反制度和纪律的行为，用“他律”促“自律”。进一步严格公务活动支出管理，稳步展开公车改革，增强财务精细化管理，巩固办公用房清理成果。

（二）严格教育。纪委监察部门要结合实际工作中出现的问题有针对性地召开专题学习，坚持“干什么、学什么，缺什么、补什么”，有的放矢完善反腐倡廉教育体系。要发挥党组织对党员干部的教育、管理和服务功能，持续提升党建工

作的水平和水平，深入推动“三严三实”专题教育。支行和科室负责人要增强员工的日常教育引导，增强大家守纪律讲规矩的意识。增强央行文化建设，在干部职工中形成“严、实、真”的价值导向，打造一支爱岗敬业、忠职尽责的基层央行队伍。青联、团委要创新性地展开青年教育活动，充分发挥青年思想引领作用。

（三）严格监督。进一步抓好“两检查一排查”发现问题的整改落实，增强对重要领域、要害部门、核心环节和关键岗位的监督检查。进一步完善财务管理操作规程和监督约束机制，深入推动廉政（岗位）风险防控机制建设，明晰风险防控职责。内审部门要增大对贯彻中央八项规定精神以及对重点业务、重点项目、重点岗位的内部审计，确保各项内控制度落在实处等方面的审计力度，健全人、财、物全过程监督机制和制度。

二、强固基础，在增强金融服务与管理上下功夫

（一）落实稳健货币政策。增强对稳健货币政策的宣传和解释工作，合理引导社会预期，提升货币政策传导有效性。增强信贷政策与产业政策的协调配合，着力推动“两权”抵押贷款试点，切实改进农村金融服务水平。按照精准扶贫要求，结合本地实际，健全金融扶贫工作机制，引导金融机构创新金融扶贫产品和信贷模式，全面做好扶贫开发金融服务工作。积极围绕去库存和城镇化建设做好金融支持工作。

（二）推动辖区金融改革发展。扎实做好存款保险制度实施组织工作，认真展开保费核算和缴纳工作，依法有序开展现场核查、风险警示和早期纠正工作。继续做好利率市场化改革的各项工作，督促金融机构健全内控制度，增强自主合理定价水平和风险管理水平，切实维护好辖区利率定价秩序。进一步增强各项改革措施在辖内实施情况的跟踪监测与反馈，推动改革措施落实到辖内经济发展实际中，提升市场可持续发展水平。

（三）增强金融统计和研究。继续推动全市金融业综合统计工作。做好银行业互联网金融业务统计制度、理财与资金信托专项统计制度的启动实施工作。认真抓好企业景气、民间融资、物价、银行家问卷等制度性调查。增强辖内金融运行分析和特色调查研究工作，切实发挥调查分析参谋作用。继续展开铜产业特色监测工作。继续丰富和活跃金融学会工作。

（四）增强支付体系建设与科技保障。增强人民币银行结算账户管理，进一步落实银行账户实名制。改进农村支付服务方式和手段，大力推动农村支付环境建设。增强支付结算监管，规范支付机构经营行为，进一步建立安全高效的支付清算环境。继续做好金融业信息安全协调和指导工作。增大网络安全监控和信息安全检查，强化系统运行维护、灾备建设和应急处置，确保辖内信息系统安全稳定运行。

（五）增强国库和现金发行管理。继续夯实国库会计核算基础，深入展开辖内国库会计标准化工作。继续展开国库信息化建设。增强国库资金风险防控，按上级行部署完成国库事后监督系统推广应用，强化国库业务实地检查和业务辅导。认真做好国债发行工作。增强发行基金精细化管理。落实全额清分和冠字号码查询管理。做好反假货币宣传与培训工作，督促银行业金融机构进一步提升鉴伪反假货币水平。推动硬币自助服务环境建设。增强发行库安全管理，坚持发行库主任、副主任监督检查及每月现场跟班操作制度。

（六）增强反洗钱和征信管理。深入推动反洗钱市县联动协调机制。做好重点可疑交易报告报送和反洗钱线索移送工作。增强新形势下反恐怖融资、反腐、禁毒等反洗钱活动。继续增强征信业监督管理和征信查询管理。继续推动小微企业和农村信用体系建设。加快应收账款融资服务平台推广应用。推动两类机构的信用评级工作展开。积极引导小额贷款公司和融资性担保公司做好接入征信系统申报工作。

（七）增强外汇管理与服务。增强外汇管理新政宣传、培训、

跟踪、评估和反馈，积极落实简政放权各项改革措施。强化外汇形势分析研判，增强重点领域非现场监测以及事中事后监管，防范跨境资金流动风险。增强与海关、税务、商务等部门的信息共享，强化与公安、反洗钱等部门的监管合作。继续实施外汇管理综合柜台服务工作模式，提升服务企业水平。

三、创新驱动，在提升基层央行履职水平上动脑筋

（一）创新履职要审时度势。上级行工作会议中提出的很多重大课题、工作要求和部署都需要强化金融服务与创新，各部门、各支行要组织干部职工增强对会议讲话中的新判断、新观点、新政策、新举措的学习，紧紧围绕如何深化金融改革、金融如何支持稳妥处置僵尸企业、协助企业降低成本、化解房地产库存、扩大有效供给等方面来开动脑筋，找准切入点，谋划好、设计好、落实好创新项目，为区域金融营造发展空间和创新舞台。

（二）创新履职要因地制宜。创新履职既要站得高，以前沿理论引导方向，还要接地气，用成果转化解决问题。只有对实际工作产生效果，才能让人信服和肯定。如货币政策方面，抓住贵溪市入选为全国农村承包土地经营权抵押贷款试点区、余江县入选为全国农民住房财产权抵押贷款试点地区的契机，从制度层面、操作层面入手，增强创新，破解“两权”抵押贷款业务发展难题；在金融服务方面，创新支付结算、科技、货币发行等领域服务方式和手段，为金融部门对外服务提供有效支撑；在维护金融稳定方面，创新对各类金融机构风险监测、分析和评估手段。

（三）创新履职要坚定信心。任何创新履职都具有前瞻性和综合性，切不可因一时的困难，或一方面的防碍而停住脚步，要清醒判断和把握创新履职的进度、难度和尺度，做好与各方面的协调沟通，只有获得支持和理解，才能赢得主动和效力。如中支xxxx年创新展开的铜产业监测项目、国库业务联

合监管机制、金融消费者教育有效评估等项目，已在上级行具有一定的影响。xxxx年，还要继续增强与各方的沟通协调，在xxxx年项目实施的基础上寻求新的突破，确保创新项目结出硕果。

四、务实增效，在促动地方经济金融发展上做文章

（一）着眼于宏观大局找准履职定位。xxxx年，党中央、国务院站在谋大局、管长远的高度，出台了一系列国家发展战略，上级行结合中央经济工作会议提出的“三去、一降、一补”提出了尽快学习消化，增强调查研究的工作要求。中支各部门要坚持有为才能有位的工作理念，对上，要积极联系上级行对口部门，创造性地开展工作，真正把金融宏观调控政策研究透，把文件精神理解透，把工作措施落实好。对下，要管理和指导辖内县（市）支行，结合地方实际，做出细化的安排部署，切实把政策用活、用足、用好，有效地支持地方经济发展。

（二）着眼于地方实际找准履职重点。县（市）支行和中支各部门要结合地方经济金融发展实际，找准履职重点和工作重心。一是要深入调查研究地方经济发展问题，找准金融支持地方经济发展的主攻方向和着力点，为地方经济发展提供持续有力的金融支持。二是坚持小而有为，要结合对自身优势劣势的客观清醒判断，力争打造一个本行（科）的特色工程、亮点工程或品牌工程。三是坚持服务实体经济的原则，推动区域金融服务体系的健全完善和健康发展。

五、和谐安稳，在形成金融大安全格局上聚合力

（一）抓区域金融稳定，强化风险监测与处置。

一是要增强金融风险监测、评估和预警，使用《中国人民银行金融稳定评估系统》，做好辖内金融风险的实时监测，即时向上级行报告重大风险事件和隐患。

二是健全完善风险处置预案，一旦发生风险，要按规定程序依法妥善处置，防止风险蔓延和扩散。

三是积极做好与地方政府及相关部门的信息交流和协调配合，即时提示风险，配合其依法合规实行风险处置。

（二）抓干部队伍平安，持续增强干部队伍建设。

一是着力提升干部职工政治素养和业务水平。持续增强干部职工政治思想教育，在政治上、思想上、行动上同党中央保持一致，持续充实和完善知识结构，有效提升对区域经济金融运行、金融改革、金融服务与管理的把握水平。

二是着力提升职工权益保障水平。增强民主管理，定期组织召开职工代表大会，积极落实职工代表提案。完善全辖人民银行系统特困职工档案，积极展开“送温暖”活动，对困难职工、退休老干部、生病住院职工做好关怀慰问。

三是着力提升红线意识。要摒弃“习以为常”的惯性思维，不折不扣地落实好八项规定要求，持之以恒地改进工作作风。

（三）抓法制央行建设，严格规范行政执法行为。认真贯彻党的十八届四中全会精神，增大依法行政培训力度，持续增强干部职工依法行政意识。继续实施《关于展开“学习+培训+实践”活动进一步推动中支执法队伍建设的实施意见》，增强执法队伍建设。深入推动“两管理、两综合、一报告、一保护”为主要内容的中央银行金融管理工作，把控央行金融管理。依法展开执法检查，要按照法定权限和程序行使权力，做到既不失职，又不越权。建立健全随机抽查机制，规范事中事后监管。做好金融消费者权益保护信息管理系统的推广使用和12363电话建设。着力实施法治后勤建设三年规划（XXXX-XXXX年），做到依法管理、依法服务、依法保障。

六、争先进位，在奋力开创工作新局面上见成效

虽然xxxx年中支的工作有了一定的进步，也取得了一些成绩，但与上级行要求、与先进中支相比，还有很大的差别，各业务科室在上级行的业绩考核中成绩还不是很理想。所以全辖干部职工要切实增强责任感和紧迫感，树立积极进取、争先创优的意识，争取***年在上级行工作业绩考核中名次有所前进。

一要早谋划，全辖各支行、各部门要把职责内各项工作实行细化分解，并提炼出重点工作、亮点工作，形成整体工作思路，争取早谋划、早部署、争主动。

二要促落实，各支行、各部门要明确重点工作目标、措施、完成时限和责任人，层层落实，严格督办。

三要抓考核，要完善激励机制和奖惩制度、办法，对表现突出的干部，在干部提拔使用、评先评优等方面优先考虑，形成“比、学、赶、超”的正能量。

20xx年是我负责工作的第3年，在领导的关心和同事的大力协助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况汇报如下：

1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。重点学习了《反洗钱法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差别、找问题，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。

二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《心桥》，制定《20xx年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

4、强化队伍意识，提升条线人员综合水平。

一是注重员工爱岗热情和工作水平的提升。持续展开“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在增强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。

二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢实行会计辅导。

5、工作中存有的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。

二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适合我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提升自己的履岗水平，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、增强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适合我行发展的需要。

2、努力提升工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

银行支行工作总结篇五

20xx年，是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结20xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处20xx年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。20xx年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴20xx年营销的成功经验，采取主动联系即将

到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从20xx年11月份开始进行商户摸底宣传[]20xx年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

在紧锣密鼓的开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前

学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行支行工作总结篇六

我行认真贯彻市分行20xx年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行20xx年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元，完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新

增××万元，完成市分行计划的×。；对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治

行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

20xx年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

20xx年我们的工作重点

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

银行支行工作总结篇七

住切入点，抓好三个“一”，即每周一题、每月一行、每季一台，认真履行好基层央行各项职责，保持工作的连续性和稳定性，不断提升基层央行履职的创新力、影响力、公信力和发展力，努力打造示范引领的基层央行履职形象，推动县域经济金融科学稳健可持续发展。

2013年支行要重点抓好6方面23项工作：

一、坚持以服务实体为根本，创新推动县域经济科学发展

2013年，支行将切实把握货币政策的基本取向，进一步坚持金融服务实体经济的本质要求，紧密围绕金融服务实体经济这一主线进一步加强窗口指导工作，努力保持货币信贷总量和社会融资规模平稳适度增长，切实提高金融服务实体经济的质量和水平。

（一）稳增长，深化服务实体经济。重点做好xxxx县中小企业转贷基金的扩大运作，进一步宣传好、管理好、发挥好转贷基金。做好《xxxx县房地产余值抵押贷款试行办法》的推进实施，加强中小企业融资担保体系建设，切实防范和化解企业融资互保风险。创新做好中小企业信贷业务发展担保模式的转变，通过政府与民营合作，推进成立再担保公司对现有担保公司业务进行担保，分散担保风险。着力做好融资渠道拓展工作，继续拓展表外融资规模，通过信贷资产转让、签发银行承兑汇票、委托贷款、海外贸易融资等方式加大对企业的信用支持力度。进一步推动债券产品创新，鼓励支持企业发行短期融资券、中期票据和中小企业集合票据，有效扩大社会融资规模。

（二）强引导，全力促进经济转型。重点做好一季度的货币信贷调控工作，引导金融机构合理把握信贷投放节奏，在盘活存量上下功夫。创新做好绿色金融服务工作，加强与环保部门的沟通协作，探索推动开展排污权抵押贷款。进一步促进科技金融发展，有效扩大知识产权抵押贷款覆盖面。做好文化产业金融服务工作，力争在文化金融创新产品上有所突破。着力做好小微企业金融服务工作。进一步深入开展信贷支持实体经济发展“春晖行动”，以“春风行动”为主题助推小微企业发展。继续用好中小企业信贷政策评估、小企业贷款风险补偿两项政策工具，确保辖内小微企业贷款在全部企业贷款中的比重不断提升，小微企业贷款增速高于全部企

业贷款增速。根据县域产业发展特点，重点抓好战略性新兴产业的金融服务工作。积极探索发展碳金融市场。

（三）保民生，深入推进普惠金融。重点做好金融支农工作。围绕农民致富工程、城乡一体化建设、“两新”工程、小城市建设等工作等领域，进一步通过农业贷款风险补偿、支农再贷款等政策工具，引导金融机构保持涉农贷款平稳较快增长。创新做好农村产权的抵押贷款创新试点工作。积极探索发展农民宅基地抵押贷款。着力做好普惠金融工作，努力支持就业、扶贫、助学等民生工程。落实好差别化住房信贷政策，加大对中小套型普通商品住房和保障房建设的支持力度。有效推进教育、经适房等与民生密切相关的消费信贷业务，积极鼓励开办针对高校毕业生、农民工、城镇就业和生活困难群众的小额担保贷款、农村青年信用示范户创业贷款、助学贷款等业务。

二、坚持以系统稳定为根基，规范推动区域金融安全发展

要牢牢守住不发生系统性、区域性金融风险的底线，坚持以“两管理、两综合、一保护”工作为抓手，进一步健全区域金融风险的预警防范处置应对机制，坚持标本兼治，大力推进金融道德体系建设和社会诚信环境建设，努力营造稳定良好的县域金融环境。

（四）加强综管，有效推动县域金融业务规范发展。进一步抓好“两综合两管理一保护”工作。重点加强金融机构开业管理，加强业务准入审核。组织好对新设金融机构业务人员的考试工作，同时完善考核规章，组织对新提拔人员开展任前考试。认真开展金融机构综合评价，进一步完善评价方法和指标体系，扩大评价结果运用。进一步加强对金融机构的综合业务检查和专项检查。切实做好金融消费者权益保护工作。选择试点建立金融消费者权益保护工作站，规范金融投诉处理流程。