

银行业年度总结报告(通用8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行业年度总结报告篇一

回想起我刚来到x.x银行实习的时候，对工作的一无所知，在为人处事方面都是非常的小心谨慎。下面来下我谈下我的工作情况。

我具体的工作是x.x柜员，这个看似简单又体面的岗位，原来只是玻璃墙外人对我们的定位。而我的转换不仅是从以前的玻璃墙外到内部的更替，更多的是我感到了表面的东西不一定是真实的东西，最能欺骗人的就是我们自己的眼睛。工作时的精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解释，对工作要充满激情。说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，这也许就是工作带给我自身的变化，虽然这个变化是潜移默化的，但我切切实实的感到了这个变化。

既然是工作心得，我想就没必要写太多冠冕堂皇的话，只有那些中肯的建议和批评对我们的工作来说才最实在[x.x的发展经历了很久的转变和提高，但是存在的问题亦不容小视。自身的人员素质不高，业务的单一和少的可怜的附加值，管理的不健全，激励措施的效用性不高等等。这一切是我们无法不面对的问题，虽说我们也在努力的改变这一现状，但改变不是一朝一夕。我们正在这个关键的转型期。

我们可以借着x.x银行的成立这个绝好的契机，实现整个企业的蜕变和提高。虽然这个过程中会有很多的阻力和压力，但

是我们明白了压力是动力之后，也许很多的问题就会迎刃而解。

工作转正后，我想转变的不仅是身份，更应该是这种身份转变后的责任，所以我会更加地努力工作。

银行业年度总结报告篇二

宣传是营销信用社的有效手段。去年以来，我们在坚持储蓄宣传制度化、经常化的同时，积极做到“四个结合”，即集体组织与个人上门宣传相结合，临柜宣传与社外宣传相结合，重大节日宣传与日常宣传相结合，传统宣传与现代化宣传相结合，积极抢占宣传“空间”，努力扩大宣传市场覆盖面。具体措施：一是利用“双节”的有利时机，从所领导到一般员工大力开展宣传公关活动，我们购买贺年卡xx张，写上祝福话语，把xx信合人的新年祝福送到黄金客户家中；二是走街串巷、走村串户把3000幅春联及时送到储户家中；三是聘请民意文艺队上街浒表演，我们打着“欢迎您到xx储蓄所存款”的横幅，身着宣传信用社的彩带，散发我所的宣传单，把储蓄宣传寓于群众喜闻乐见的节目中；四是利用自身的热情服务，由黄金客户、名人自觉地宣传xx所，起到典型示范带头作用。

市场经济下的金融业竞争，可以说是服务的竞争。针对其他金融机构的挑战，全所xx名员工没有丝毫畏怯，而是积极思考，制定了“人无我有、人有我新、人新我优、人优我特”的方针，推出了一系列特色服务来抢占市场。

一是办好储蓄咨询服务台 □xx储蓄所的咨询服务台已设有多年，几任主任都非常重视咨询台的导储服务作用，数年如一日，为客户当好理财参谋，做好业务导向。

二是常年延长营业时间，中午不休息，节假日不关门，

方便储户随时存取。

三是长期坚持为客户提供假币知识介绍、“残、大辅”币兑换、复核利息等业务，使客户来xx都有一种“宾至如归”的感觉。

为使所内的服务工作规范化，我们制订了《xx储蓄所文明优质服务规范》，共分四大部分53条。

一是文明用语规范，

二是优美服务环境规范，

三是优质服务规范，

四是临柜服务规范，从而实现了优质服务系统化、科学化。

我们率先在全县金融系统推出“青年文明号”服务卡，公开向社会承诺文明用语，杜绝忌语；限时服务，超时罚款；钞票兑换，拒兑受罚；热情服务，严格制度五项内容，并公布监督投诉电话，以接受客户投诉，将文明优质服务工作落到实处，健康发展。

为适应客户需要，我们

一是根据xx所周转夜市、游乐声多、风味小吃摊点多、大款有钱怕露富多的特点，始终坚持每天早上7点开门，中午不休息，早上10点下班，为客户提供了极大方便。

二是开办了上门服务和传呼服务，只要储户拨通电话和传呼，职工就上门服务，仅此当年就增加存款1000多万元。

三是为解决个体商户存款不便和找零不便的问题，坚持每

天上门收款服务和大小币兑换服务，使这些商户深受感动，从而拓展了储蓄业务。

一是建立和完善了职工学习制度，确保职工学习时间、学习内容两个落实。

二是积极开展谈心活动，采取请进来、走出去的办法，与职工家长共同开展职工行为教育，帮助青年职工积极上进，奋发图强。

三是每周一次总结会，通过总结表彰好人好事，寻找工作中的差距，分析问题，查找原因，积极采取措施帮助职工解决实际问题，确保每个工作环节不受影响。

四是坚持每月一次民主生活会，召集几位主任及全体党员，共同开展批评与自我批评，增强自我约束能力，模范带头作用得以加强。五是坚持每季一次职工思想动态分析会，对职工的职业行为、职业道德、职业纪委认真分析，查找隐患。对找出的问题，通过谈心活动帮助其提高认识，端正工作作风，规范职工行为。

成绩只能说明过去，下一步我们将一如既往，发扬成绩，乘胜前进，努力将我们xx储蓄所办成融储蓄、小额xx等全方位、多功能为一体的个人理财服务中心。要适应形势，改革创新，采取有力措施，争取明年实现储蓄存款净增xxxx万元，年底余额突破xxxxx万元，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上新台阶。

扩展资料：银行业务部个人工作总结

1、这一年中取得的成绩及进步刚刚过去的2016年，我经历了人生中很多个第一次：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间

业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。。。这太多的第一次构成了我的2016年。年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务开门红，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个

贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企双赢。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的西堤国际楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。其实，能取得么多第一次的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通绿色通道，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的神话。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的第一次而感到荣幸。

2、缺点及毛病实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行霸占一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这

件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间与同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

银行业年度总结报告篇三

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

20xx年5月22日，我行正式成立国际业务部[]20xx年是不平常的一年，今年截至20xx年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的

安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。20xx年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方

便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。20xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在20xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析—以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

银行业年度总结报告篇四

刚刚过去的xx年，我经历了人生中很多个“第一次”：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。。。。这太多的“第一次”构成了我的xx年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。

因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了

银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述

缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律己在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍

成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

崭新的xx年已经到来了，经历了近一年的工作磨合，我已经基本适应了融汇支行公司部的工作特点。也十分喜欢我们这个追求上进的集体，这里为我开拓业务提供了良好的支持环境。这里有全国十佳客户经理、有营销能手、先进工作者，我要多向他们学习，借鉴他们的营销方法。xx年，我将面临新的挑战，因今年占我业务量最大比例的开发贷款将到期归还，且支行失去了我最熟悉的房地产开发贷款业务的承办权，我将失去这方面的大量的客户资源，不得不寻找更多的其它客户。我争取至少营销成功大中型客户及小企业客户各一个，新增业务品种一种。在完成支行下达的各项存款、贷款、中间业务收入等指标的基础上，争取在新业务上有所突破和创新。近期营销的中国投资担保有限公司与我行业务合作的前景十分广阔，如果能够突破现在文件束缚成功实现合作，将使我行在工程保函方面占领沈阳市场，树立融汇支行服务品牌，实现业务创新。

xx年，我力争创造更多的、美好的第一次！

银行业年度总结报告篇五

本文目录

1. 2017银行业工作总结
2. 银行业务部年终工作总结
3. 银行业务部个人工作总结
4. 银行业务员年终工作总结范文

转眼间，我与分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与分行共同成长。

xx年5月22日，我行正式成立国际业务部。xx年是不平常的一年，今年截至xx年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。xx年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在xx年前

三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

在每日的繁忙工作工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信分行会有更加美好灿烂的明天。

这篇范文就为大家介绍到这里，希望对大家有用。也祝愿大家在新的一年里健康快乐。

一、 坚定信心，刻苦学习，努力提高业务技能□xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。。

三、 加强管理，按章操作，严格防范信贷风险。授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。。

四、 明年的工作打算□xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中

也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

2017银行业工作总结（3） | 返回目录

1、这一年中取得的成绩及进步

2、缺点及毛病

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

3、总结出的经验及教训

总结以前的业务经验，今后要做到这四个：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

4、工作设想

，我力争创造更多的、美好的第一次！

2017银行业工作总结（4） | 返回目录

转眼间，我进入行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成

长。

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加

强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的行欣欣向荣，作为行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

银行业年度总结报告篇六

xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。

xx年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是

这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

银行业年度总结报告篇七

最早的银行业发源于西欧古代社会的货币兑换业。今天本站小编给大家为您整理了银行业年度工作总结报告，希望对大家有所帮助。

时间飞逝，转眼又是一年。在这一年里，我不断的充实自己，特别是在树立正确的世界观、人生观和价值观上，有了一些新的认识。一年里，我思想积极向上，工作勤恳努力。不断学习有关工商银行的业务规章和业务知识，提高自身的业务

素质，把学习到的知识运用在实际工作中去。在领导的带领下，团结互助，踏实工作，按照“三个代表”重要思想，能够以正确的态度对待各项工作任务，保证了工作质量。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为康居园储蓄所经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，较好的完成了下达的任务。二是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，主动加班外出收款，到金库提取黄金白银，确保各项任务的顺利完成。

储蓄出纳岗位是银行尤为重要的一个岗位，也是银行第一线、最基础的工作。因此，我深刻地体会到此岗位的重要性和责任性，就是要坚决按照岗位职责严格要求自己，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，坚持“存款自愿、取款自由、存款有息、为储户保密”的原则，严格按照“工商银行规范化服务标准”办事。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项工作任务。根据领导的指示，我也对自己有以下两点要求：一是严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。二是提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的努力，在上级领导的多次检查中，都受到了好评。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指

示和同事的正确建议，做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄出纳岗位的一线员工，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。因此，我仍然会不断的努力，为工商银行事业发出一份光，一份热！为,,,支行的壮大辉煌贡献自己全部的热情！

出纳业务是一项基础性工作，近年来，我行从完善出纳工作制度入手，建立组织，落实责任，强化培训，严格督查，认真考核，有力地加强了出纳工作的规范化管理，有效地提高了出纳工作质量。

x年度全行现金收入x万元、支出x万元，分别比去年上升了.57%、.26%;全年从人行或市行发行库领回现金x万元、上缴人行或市行发行库发行库现金x万元、内部现金调缴x万元;全年收缴假币张计x元。

我行的具体做法是：

一、完善制度，落实责任，为提高出纳工作质量提供制度规范保证

出纳工作是一项每天都与钞票打交道的基础性工作，同时又是一项有固定操作规程、操作技术、每天周而复始不停操作的经常性工作。这项工作最大的特点就是操作人员极易产生麻痹松懈情绪，不能坚持操作规程，而一旦不按操作规程操作就极易出错。因此，要保证出纳人员能够一如既往地按固定操作规程操作，并一直保持较高的质量，必须要有完善而又严密的制度体系作保证。基于这样的认识，我行按照出纳工作的特点及运行规律，对如何通过制度规范来保证出纳工

作质量的提高，并使这种较高的质量能够得到一如既往地保持做了大量的工作。

一是深入调查研究，找出影响出纳工作质量的症结。前期，我行针对出纳制度和操作规程不能一以贯之地严格执行、工作质量时好时坏的问题进行广泛深入的调查研究。通过深入细致的调查，我们发现导致出纳工作质量起伏不定的主要原因是，对一以贯之严格执行出纳操作规程缺乏有效的激励和刚性的约束；对防范缴库现金出现差错的重点操作环节缺乏明确具体的硬性规定；对出纳工作检查督导不严、考核奖惩不力、出纳人员操作技能落后。而形成这众多原因的根本性症结就是缺乏严明的制度规范。因为，一个人要一以贯之、周而复始地干好一项工作，除了要热爱这项工作之外，更重要的是不仅要知道这项工作如何干、干好干坏的标准、干好或干坏后会得到什么样的奖惩，并且还要知道这种规定是长期执行的，是不会以领导人的变动或个人的意志变化而改变的。而要达到这一点，就必须按照保证出纳工作质量的实际，完善各种相关的制度。

二是抓住问题症结，制定相应配套的制度和操作规程。根据调查研究得出的结论，我行针对出纳工作操作规程不全面不系统的问题，对出纳工作从柜面收付款、入库保管、上缴人行（市行）大库等全过程进行制度规范，制定了《出纳操作规程》；针对没收假币缺乏严密的操作规程，容易与客户产生矛盾的问题，制定了以“五个当面”为主要内容的《没收假币操作规程》，“五个当面”即当客户的面办理现金业务、当客户的面识别真假币、当客户的面加盖“假币”戳记、当客户的面开具假币没收证明、当客户的面讲清没收的理由和道理。

针对保持出纳工作质量既缺乏有效激励，又缺乏刚性约束的问题，我行根据出纳制度和人民银行南京分行《人民币质量管理竞赛考核办法》的要求，按照多劳多得的原则，制定了出纳工作技能、效率和质量与个人经济利益挂钩的《出纳工作考核奖惩实施细则》，规定了“每半年整点上缴现金无差

错的网点，支行营业部和一般性网点分别奖励现金500元和300元；发现并收缴假币的，按假币面额的10%奖励柜员”、“对发现并没收假币的员工，将其记入出纳人员及相关处所的财会管理年终综合考评，对出纳工作质量优异的外纳人员，由支行命名为‘优秀出纳员’”；针对检查督导不力、考核不严的问题，把“对出纳工作检查督导责任”列为内勤主任和县支行监管员的考评内容。由于针对性地制定了一系列制度，使我行出纳工作保持稳定质量的重点环节都有了制度保证，为实现规范化、制度化管理奠定了基础。

三是狠抓责任落实，确保制度得到严格执行。制度的应有作用能否得到有效的发挥，关键在于制度能否得到一以贯之地严格执行。而要保证制度得到严格执行，首先要把执行制度的具体责任落实到实处。因此，我行对出纳、内勤主任、会计科监管人员都制定了《岗位职责履行明白书》，把每个工种、每个岗位应履行的职责及操作程序明确地落实到具体责任人，从而有效地增强了各岗位员工执行制度的自觉性和责任心，保证了各种制度能够得到一以贯之地严格执行。

二、抓好培训，增强技能，为提高出纳工作质量提供业务素质保证

出纳工作责任重大、专业性强，要提高出纳工作质量光有制度保证、出纳工作人员光有良好的愿望是不够的，还必须具备精湛的业务操作技能。因此我行在抓好员工政治素质提高和严格执行各项制度的同时，切实抓好采取多种形式对出纳人员进行业务技能培训。

一是举办出纳业务培训班。近年来，我行始终坚持每个季度都利用一个双休日举办一期出纳业务培训班，每个网点都轮流选派柜员或专职出纳员参加。培训班系统讲授出纳工作的基本要求、制度规定、操作程序；邀请人行货币发行部门的同志讲解人民币质量管理规定要求和假币的辨别知识，组织观看反假防假光盘教学片，同时组织优秀出纳员现身说法，传

授工作经验。近年来，我行对全行18名专职出纳员和71名前台柜员都集中轮训了一遍以上，使他们的专业知识水平得到了系统的提高。

二是正常开展岗位练兵活动。近年来，我行十分重视组织员工开展技术练兵。各营业机构每个月都要利用业余时间，组织对出纳人员进行钞票整点标准及要求的掌握程度、假币识别能力、点钞速度及准确性进行综合训练考核，并把考核成绩列入员工季度岗位绩效工资考评的内容。

三是定期对业务技能进行评级考试。从xx年起，每年都定期对会计出纳人员的业务技能进行评级考试，以考试成绩定技能级别，与岗位工资系数挂钩，并实行“一考定一年、来年再考评”的动态调整政策。此举极大地调动了全体出纳人员苦练业务技能基本功的主动性、自觉性和持久性，有效地促进了出纳人员业务水平的不断提高。

三、抓住关键，突出重点，为提高出纳工作质量提供客观条件保证。

多年的出纳工作实践使我们认识到，春节高峰期的现金收付及回笼现金的整点缴库、残破币整点缴库是影响出纳工作质量提高的重点突出问题，而要解决这些客观存在的问题，光靠出纳人员的主观努力是不够的，支行财会科还必须有针对性地创造解决问题必需的条件，才能达到提高并保持出纳工作质量的预期目的。我行在抓好出纳工作日常管理的同时，从物资上、人力上向春节现金回笼高峰期倾斜，采取针对性措施解决残破币整点缴库的问题，为有效打通影响出纳工作质量的瓶颈创造了必需的客观条件。

一是加大购置机具设备的投入□xx年，我行又投入了十余万元购买自动、半自动捆钞机、防伪点钞机和伪币识别仪等，对部分现金收付量较大的营业网点配置了半自动捆钞机具，同时支行还库存了十多台点钞备用机具，一旦营业网点机器发

生故障，立即进行调换；此外，春节现金回笼高峰期之前，我行还组织力量对出纳机具设备进行调试维修，保证机具设备满足现金回笼高峰期的需要，以提高出纳工作效率，防止差错发生。

二是集中人力突击整点。我行明确凡基层上缴的完整币，在钞票整点成捆后，必须与库存现金余额核对无误后方可上缴。支行中心库对基层单位上缴的现金，必须进行抽样复点。春节现金回笼高峰期，单靠出纳与复核两个人是无法既保证时间又保证质量的。因此，每年春节期间我行各个营业网点都集中人力，利用业余时间突击整点。支行中心库组织支行机关人员利用晚上突击整点，从人力上保证每年春节期间上缴人行国库现金近亿元无差错。

三是残破币以支行中心库集中整点上缴为主。针对基层营业网点收缴残破币数量少、聚集成捆时间长、上缴标准掌握不一的问题，为了减少损伤币占压库存，提高残破币上缴的合格率，减少差错，我行要求基层单位十元以上面额的损伤纸币，可以逐张上缴，十元以下面额的损伤币，成把上缴，由中心库出纳人员集中整点。同时对支行中心库出纳人员提出严格的要求，把上缴残破币质量作为绩效工资考核的重要内容，从而有力地促进了中心库出纳人员尽心尽职做好残破币整点工作，有效地杜绝了残破损伤币解缴的差错。

一、完成工作任务，取得良好成绩

20××年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共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。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20××年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

银行业年度总结报告篇八

为畅通全校党政决策渠道，提高学校管理民主化、科学化、制度化的水平，保证学校教育教学质量的提高，结合我校实际，制定本制度。

- 1、学校贯彻落实党的路线、方针、政策和国家法令法规，以及上级党委和行政部门的决议、指示的意见、措施和办法。
- 2、学校的办学思想、办学原则和教育教学中的重大问题。
- 3、学校的发展规划、学年和学期工作计划。
- 4、学校各项改革方案、素质教育重大事项以及教研科研重大事项。
- 5、学校人事、机构设置，人员调整。
- 6、学校重大人事问题的决定，含中层领导干部的推荐和聘用，学校教职工的调配。
- 7、学校重要规章制度的制定和执行。
- 8、学校年度财务预、决算，含重大财务收支项目及重大经济活动。
- 9、学校重大基建、维修工程项目的确定和预算、工程验收，重要设备、器材的购置和变动。
- 10、教职工的奖惩。含各种奖励方案的制定以及各种先进的选举。
- 11、其他应由领导集体议事决定的事项。

- 1、主管或分管领导依据主管或分管工作内容，以书面形式提出所需商讨重大事项。
- 2、校长组织校务领导委员会形成初步决策议案。
- 3、通过教代会，党员大会或意见箱，收集师生反馈的意见。
- 4、校长组织校委会成员在教代会评议的基础上，形成新的议案。
- 5、校务民主监督小组对整改后议案进行审核。
- 6、通过教代会、公开栏、家长会等多种形式向师生公开或公示。
- 7、经公开或公示，确定无异议后，由校务委员会形成最后决议。
- 8、经一至七项程序后，交办主管部门实施。