

最新银行公司个人总结(优秀5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

银行公司个人总结篇一

冬末春初，万物复苏。陕航建**公司又迎来了一个崭新的开始。

**公司西山项目部全体职工通过一年的艰辛努力，即将完成公司下达的各项任务，上交公司一份满意的答卷。

奖励制度也要进行大的调整，调动项目职工最大积极性。

一、*年工作回顾

工程施工情况：

1. 重建工程情况：

西山新城a区a6栋2—3区□a7的a区局部□a10-2是*年下半年10月开工的工程，*年主要是主体工程、内外装修、整理资料等工作□d区是d4栋别墅的主体作业。因d4是甲方老总居住的房子，我项目专门安排有经验的老职工在现场蹲点式管理，从头盯到尾，严格把关。有望将所有在建工程在年内圆满全部完成，并向甲方移交。

2. 收尾工程情况

西山新城a□d区共40栋收尾工程，总面积约65000平方米□a区

四川华新劳务公司，面积约40000平方米d区是江北劳务公司，面积约19000平方米，全部栋号除高压线影响外均是收尾阶段。

工程质量、安全生产、文明施工方面情况：

1. 工程质量：

西山新城项目的施工质量得到公司重视，大家也意识到质量是企业的立足之本，但是与同行业的施工质量相比，提高程度太低，在一些分项、分部工程中质量通病仍有发生。例如，墙面抹灰裂缝的防治；阳角滴水线作法需改进，室内隔断墙开裂的防治，女儿墙壁温度应力裂缝防治等诸多方面，我们还需要认真总结经验，加强管理，在主任工程师的带领下，将西安qc小组学习的研究课题，现场有针对性的进行试验，研究解决，不断提高我们的施工水平和企业的施工信誉。

2. 安全生产：

产的宣传和教育，取得了较显著的效果。我们在安全检查、安全教育、安全责任到人等方面做了大量的工作，特别是我项目主要设备都是持证上岗，防范了各种事故的发生。*年全年没有出现安全事故，但不是一点问题都没有，安全工作是一项常抓不懈的工作，例如我们在临时用电上还不规范，安全防护还不到位，公司安全检查也指出一些不足，对现场发现安全隐患整改不及时等，这些方面是我们今后工作中需要改进的，要把安全教育工作制度化、管理规范化。

3. 文明施工：

工程项目文明施工是反映一个企业的管理水平和企业信誉的一个重要窗口。从*年来，西山项目部先后接待了建设部领导，**、安宁的市长多次，在文明施工和施工规范化管理上，我们借鉴好的经验，相对本地企业要好的多，在评比中获得“**市安全质量标准化优良工地”荣誉，但航建在**算刚

起步，现场文明施工只是走好了一步，我们要更加努力，成为同行业的佼佼者。

工程施工遇到的问题：

西山新城a区因各方面的原因四川华新劳务公司在现场作业人员不足，我公司在合同预算范围给四川华新劳务公司超额支付劳务费，华新劳务公司的劳务人员在公司资金紧张时索要生活费，华新劳务公司不出面解决。任由劳务人员经常性组织围堵项目部，拉闸断电。我项目部管理人员在阻止过程中被钢筋棍打伤，眼镜踩碎。华新劳务公司的劳务人员私下在其它劳务公司人员面前诋毁航建公司，严重破坏企业形象。有段时间项目部在现场管理受阻，对不合格分项工程提出返工返修时，经常会遭到工人的毒骂，甚至动手打人。

公司没人干，只好协商将变更承接转给现场其它劳务队完成，就拿a3地下室一面墙来说，足足抓了两周才确定劳务人员，完成甲方的要求。

团结班子好人好事：

在去年的工作总结中西山项目部提倡在项目部开展“团结、互助、提高”工作形式，营造和谐的工作氛围。只有好的工作氛围，职工才能好好高高兴兴上班，认认真真工作。在实际工作中大力推进落实，项目部干部职工经常沟通，了解职工情况，要求无论在什么时间对不和谐音符及时制止，说有利工作、有利团结的话，回首*年显得暮气有余，朝气不足，这一年走的是那样艰难，酸甜苦辣五味俱全，手下的职工走了大半，但西山留下的职工没有放弃过，一心扑在项目上，才有了现在现场的新景象。

二、2014年工作设想

过去大锅饭式的项目承包不可取，经营风险全由公司承担，

职工仍然有等、靠、要的思想。工程施工成本高低，生产经营效益好坏与职工切身利益挂钩不明显，没有激励机制，所以*年新组建的项目部采取新的管理手段，全面推行两层分离的管理费承包模式，改革创新，管理创新，结合我们自己的实际情况，逐步完善项目部的承包管理办法，如果新的工程开工，西山组建的管理班子，将在第一时间请命，我们有能力、也有实力将新的工程做好。

2014年西山项目部总方针目标是：

管理费承包改革势在必行，结合成功与失败的经验攀登高峰，抓住时机敢于挑战，加强完善规范管理。实现项目整体转移新工地，建立健全激励机制，回报公司利润兑现职工待遇。

2014年管理方针和主要工作：

针对国营企业多年来受计划经济体制的传统观念约束和影响，大多数干部职工没有风险意识、竞争意识，还没有认识到国企的饭碗已不再是铁打的，伸手要工作、要待遇、要加班、要奖金等等。陈旧观念必须转变了，国企职工与企业也逐渐转向一种以经济为纽带的契约关系。今年我公司对项目的管理费承包改革创新，就是改变以往承接新项目由公司统一安排管理人员吃大锅饭的做法。在兼顾国家、企业、个人的三者利益的同时，为大家搭建公平竞争着力创效的大平台，靠自己的才能和劳动来索取待遇。每个人自己竞聘争取，定岗定薪，工资待遇是和你的岗位、学识、能力、业绩挂起钩来。

根据公司整体工作部署，结合我项目部实际情况，在改革创新上做文章，“改革”是我项目在来年的重点工作，只有改革创新，探索出一条现场生产管理的新路，我项目才能从困境中走出来，走下去，谋求更好发展。

1. 2014年具体工作计划和安排：

管理创新为先导：

*年由于资金回笼不及时，有过暂时困难，职工几个月没发工资，有部分

人员要求调离。但大多数职工都能理解，与公司共患难，特别是西山职工，没有因工资发放不及时而离开，项目部此时发挥管理的重要作用，充分调动职工的积极性，以感情纽带为留住人、以改革后明年待遇留住人，防止人才流失。

2014年工程管理与生产经营目标：

我们应当看到建筑公司的生存到了非常关键的时刻，我们只有大胆改革创新，在管理上下足功夫，同时把眼光放远一点，凭借我们实力，发展我们自己。询求一个新的管理增长点，采用各种激励措施，调动职工积极性和主动性，公司成本下降，项目职工增收是我们当前一个新课题。

增加职工收入是我们每一个企业领导人的职责，也是企业发展的动力，但是如何增加收入，不只是在工资打上增加数字，而是要靠政策来激励职工的工作热情，真正让职工参与到项目的生产经营中来，使我们的职工不光为国家、为企业做奉献，而是要靠劳动付出与待遇收入能成正比，是对等的，为此我们要开拓思路，改革以往陈旧的管理模式，走符合**公司自身发展的管理费承包之路。

2014年管理方面的问题：

施工中盲目的干，计划性不强，工作不细致，成本摊销与形象进度不统一，不能及时反映出工程成本，提供的数据不准确，不好做出科学决策。施工过程中投入的机械设备、周转材料在用量上也超计划很多，中间环节控制不严，浪费丢失较严重，加大施工成本，所以说我们要彻底扭转这种状况，从源头上去治理，从经营机制上去改变。开展“项目部成本

质量效益年”活动，我们必须想办法改变粗放式施工方式，根据不同工程用不同方式施工，彻底扭转项目部大锅饭局面，在管理费承包的基础上，项目部与职工风险抵扣也好、股份制形式承包也好，总之要风险与利益共担。

2014年要求继续加强的工作：

a成本是直接反映企业综合管理水平的一项很重要的指标，产品质量的好坏也同时反映到成本上，并直接影响企业的市场信誉，只有提高企业的综合管理水平，技术实力与经营能力才能更好的适应市场经济环境下，不断变化的市场竞争。

b安全生产和文明施工同样是施工企业的两项重要工作。2014年在安全生产方面，我们要以抓制度落实为龙头，不断的提高和加强安全防范意识和安全措施，同时要在安全检查、安全教育，落实安全管理人员教育等方面做要细致的工作，安全工作常抓不懈。文明施工是反映企业管理水平的重要窗口，直接影响企业信誉，加强规范管理，促进文明施工，让我们的施工项目在文明工地建设方面永站**建筑行业的最高处，我们就是榜样，是他人学习的目标，只有这样我们才会比别人接更多的项目，我们的职工才可以更快的走上富裕的道路。

c企业要发展，管理水平要提高，首先要提高员工素质，再外施工企业的各岗位培训比较少，对总公司文件贯标也比较少，在这方面我们今后要始终保证认识，加大投入，选送各类技术工种和技术人员参加岗位培训，同时我们也要让职工认清当前市场竞争的严峻程度，努力学习新技术新工艺和管理知识，武装自己头脑，经常给自己充电，才能在竞争中不被淘汰。

位职工积极性。那时一定会在各项目部、管理人员之间形成“比、学、赶、超”的新局面。

春风春雨春灿烂，新年新岁新起点。2014年将是陕西航

建**公司在**建筑业的改革之年，创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，新的战斗已经开始。蓝图已绘，战鼓已响，航建铁军定将不负使命，再谱新篇，共同创造**公司美好的明天。

银行公司个人总结篇二

20xx年《保安服务管理条例》的颁布，标志着保安行业正式迈上了正规化建设的步伐，行业的发展上了一个新的台阶。我有幸成为了保安行业立法后的第一批保安队伍中的一员，心里面感到既高兴又担心，高兴的是因为自己的职业得到了社会的认可和法律的保护；担心的是自己能不能有条件继续发展下去。回首自己这一年来，在行领导的正确领导下工作圆满结束。为了总结经验，扬长避短，推进来年的安全保卫工作更上一层楼，我现将今年安全保卫工作中的得与失总结如下：

通过开展纪律作风整顿，我认识到自身的不足。作为一名保安服务人员，就应具备好的素质和道德观，在日常工作中做到“爱岗位、爱企业、忠于职业、忠于企业”的职业操守。所以，我平时不断的总结自己在生活和工作上的问题，充分改正不足，提升自身的素质。

1. 保安工作是一项特殊的服务性工作，保安人员必须要具备良好的军事体能素质，才能完成好各项安全保卫任务。因此我平时加强军事体能方面的训练，以保证自己有一个良好的自卫及维护安全的身体素质。

2. 积极参加支行开展的防火防抢预案演练，身临其境地体验事故现场受益匪浅。防火演练加强了我们的防火意识，从而让我们对平时学习的灭火器材使用方法得到了实践与巩固，提高了火灾中自救应变能力；防抢演练提高了我们的防抢意识和处置突发安全事件的能力，让我在受到外力袭击时，能沉着、冷静的思考与处理问题。

1. 通过参加分行组织的监控系统基本操作的培训，让我掌握了新的一项工作业务技能，让我在日常工作中在处理相应问题时，不再手足无措到处求援浪费时间，有能力独立的进行简单的系统操作及维护。

2. 为了提高我行一线工作人员的品质服务，分行请了专业的礼仪老师对所有工作人员进行了系统的培训。我们保安也不例外，也参加了此项培训。通过培训礼仪礼节，使我对礼仪规范有了一个全新的认识，对我今后的工作和生活受益良多。

总结过去，展望未来，在新的一年里，围绕“树形象，强素质”□20xx年的工作计划如下：

1. 工作执勤中做到服务热情、文明礼貌用语等，时刻规范个人的言行举止。

2. 加强个人业务知识和技能的学习，军事体能做到“勤训练、勤锻炼”，进一步提高个人的军事体能素质。

3. 做好安全保卫工作的各项防范措施，防患事故于未然。

银行公司个人总结篇三

__年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单

位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出20__万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一) 圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于__年?月?日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，

按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出__年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三) 逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四) 稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资

平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制

度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防伪技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行……服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通

联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主办银行；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出

人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务；通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度；根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入；针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四) 进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量；严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量；制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五) 加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度；加强学习型组织的建设工作，在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创先争优”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

银行公司个人总结篇四

力提高自我，勤奋工作，履行好岗位职责，得到了领导和前辈们的肯定。现将一年来的学习、工作情况作如下简要个人工作总结：

一、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为不是审计专业毕业，对审计相关法律法规和工作程序接触不多。因而只有不断加强

学习，积累充实自己，才能更好的进入角色，做好工作。

一是加强思想政治学习，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，认真学习和

程审计有了更深层的认识。

二、创新思维，不断改善工作方式。本人主要负责审计资料管理和档案保管。自从我接

手工作后，充分利用计算机维护档案管理，使档案的保管、查询都方便快捷。同时还拟稿

理和建立了审计台账，为后续审计提供了充分的依据。

三、拓宽工作领域，积极参加流程银行建设。今年初，很荣幸被部门选派参加联社的流

程银行改革筹备小组。在相关领导的指导下，能迅速调整传统银行的工作模式，按时按量完

患未然。在今后的内审工作中要不断改进工作方法，提高内部审计工作质量，争取更好成绩。

对于目前的审计工作，我觉得我们仍然停留在稽查的阶段，还未真正做到内审的需要，随着

我们银行的不断发展，我想由稽查向内审的转变这是历史发展得必然，同时我们面临的挑战

不只停留在制度上，对于新系统的运用，新工作方法的实应等等，对于我们来说都是一次全

新的挑战，唯一不断的学习，才能适应。

银行公司个人总结篇五

年底了，一年的工作无论是好是坏，总会有所感受。做出一份好的年度总结很重要。今天本站小编给大家为您整理了银行公司部经理个人年度总结，希望对大家有所帮助。

我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对x支行几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，认真学习全会精神，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了xx银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务，扭转了x行徘徊不前的局面：

(1)存款总量稳步增长，存款余额突破亿元，较年初增长了%，超额完成分行下达计划的%；(2)日均存款近亿元，较年初增长了%，超额完成分行下达全年计划任务的%；(3)贷款余额实现亿元，较年初增长了%；(4)全年累计办理贴现亿元，翻了去年的两番；(5)资产质量明显提高，贷款不良率控制为%，比分行下达的计划5.1还低近1倍；(6)国际结算业务取得较大突破，结算量大幅增长，完成了124美元，是上年结算量的近三倍；(7)营业收入比上年增长11。尤其是客户部的各项工作取得了长足发展，不仅开创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户 前年底，我从调到xx银行来，行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近xx万元，最高时点数达xx万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在xx地区，最具有代表性的莫过于工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，工学院把很多结算从其它银行转到了我xx银行，银校合作的新局面开始形成：(1)通过我行的现金流量近xx万元，日均存款在xx万元以上，存款最高余额近x万元；(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础；(3)我行已向该院发放贷款x万元，并向其品学兼优的x名学生发放了首次助学贷款x万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将电器公司培养为我行的基本客户

电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为x万元，最高时点数为x万元，在我行的结算量高达亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

通过不懈努力，重庆东建机械厂于xx年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：(1)全年外汇结算量高达万美元，结售汇万美元；(2)人民币日均存款xx万元，存款最高时点数为xx万元；(3)10保证金签发银行承兑汇票6笔，共计x万元；(4)5保证金签发银行承兑汇票14笔，共计xx万元。(5)办理押汇笔，共计万美元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，

调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5x元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理工作。为此，我在分析了×××坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略合作伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、等公司在我行的有问题贷款x万元；(2)收回xx年欠息近x万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

六、xx年工作打算

点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创×××坡支行业务发展的新高。

(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户；

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比

提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。

再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》

《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克

服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。

加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

还记得离开校门时，老师就殷殷叮咛：参加工作后要做一个爱岗敬业的人；还记得参加工作的第一天，领导就谆谆教诲：走上工作岗位后要做一个爱岗敬业的人。带着老师的嘱托和领导的期望，我走上了储蓄专柜的前台，我暗下决心，一定要把自己的理想和挚爱献给这关系千家万户的三尺金融柜台，要以自己满腔的热忱为顾客送上一份温馨。为了提高自己的业务技能，我工余时间练，业余时间练，点钞、算盘两项都晋升为一级技能操作水平，被评为优秀柜员。高超的技能提

高了办理业务的速度、增强了准确性，减少了客户的等待时间，赢得了客户的信任和欢迎。

由于工作业绩突出□xx年被我行领导提拔任用为支行负责人，在这个集风险、责任、压力于一身的岗位上，为促使自己尽快进入工作角色，首先，要求自己在生活上，保持和发扬共产党员艰苦奋斗的工作作风。在学习上，要求自己不断适应新形势发展的需要，把工作之余的空闲时间全部用到学习上，做到不仅善学，还要苦于思，重于行，在实践中不断提高自身的履行职责能力；其次，在工作上倡导“人性化”管理和用“心”诠释服务的理念。在服务上，提出了“一切以客户为中心，用心服务，用爱经营”的理念，并从实践中总结出了“银行服务无小事，细节是关键”的工作内涵，为促进支行服务质量的提升发挥了导向作用。在管理上，提出了“创造环境，培养观念，激励士气，凝聚人心”的人本管理理念，为营造积极向上的和谐氛围和打造一流的员工队伍发挥了积极作用。

xx年1月因工作需要，被行领导调整到支行任支行行长，在我们银行的下属支行当中，支行是一个传统的老支行，存款和经营业绩都名列我们银行的前茅。“如何把支行经营的更好？如何百尺竿头更进一步？”如一块磐石压在了我的心头，在行领导的关心、帮助下，我很快变压力为动力，逐渐融进了新的工作环境。

针对支行的工作特点，倡导支行工作开展，不在于服务理念有多高深，服务内涵有多复杂，而在于能长期坚持把服务做到极致。工作中，经常以 $100-1=0$ 的公式来告诫员工，在我看来，100次的服务中，只要有一次不让客户满意，就会伤害客户，也就失去了客户，服务效果就是0。只有客户满意，才能让“头回客”变成“回头客”。实践证明，好服务是有价的。

全力创新服务模式，将客户细分为黄金客户、一般大户、基本客户、潜力客户、风险客户、零散客户等“六类”，不断

补充和完善“客户档案”，为我行推行差别化、个性化服务打下了坚实基础，在做高端客户维护、营销上不断创新，逐步摸索出一套自己的办法，通过对服务流程和服务模式进行再造，设置大堂经理，减少临柜人员，增加客户经理，提高营销客户的能力；推行分区服务，设立自助服务区、现金业务区、非现金业务区和个人理财区；建立个人vip客户信息快速反应机制，实现前台与客户经理的整体联动……实现了服务层次、服务产品的差别化，形成了支行独有的工作流程和模式。

在上级领导的关心支持下，在全体员工的不懈努力下，支行创造了存款余额由 年不足 亿元增长到 年 亿元，存款新增份额连续 年、存款总额连续 年位居我们 银行前茅的佳绩，。分行先后被授予“先进单位”、“优秀单位”称号。我自己自1998年以来连年被我行授予“先进个人”、“青年岗位能手”、“优秀共产党员”等荣誉称号；20xx年被授予“我市五一劳动奖章”并在市直机关创先争优做兴德先锋活动中被授予“共产党员道德标兵”等荣誉。