

最新银行工作总结精辟 银行工作总结(优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行工作总结精辟篇一

20xx年是银行极为特殊和艰巨的一年,在努力发展各项业务的同时又要兼顾it蓝图的投产事业,在分行党委的正确领导下,通过全员的不懈努力,求真务实,积极调整营销策略,不断突破创新,为了新一轮的目标,文化名居分理处统筹发展,不断发展优质客户,提升我分理处市场占有率,虽然离分行原定目标仍有一定差距,但我分理处将认真总结经验,以便在第二季度有新的突破。

人民币负债业务截止3月31日余额为14829万元,较年初新增2221万元;人民币对公储蓄存款余额为1435万元,较年初新增590万元;外币储蓄余额为153万元,较年初新增55万元;零售贷款余额为20xx万元,较年初新增319万元;中银系列信用卡新增138张;销售理财产品累计销售1092.3万元;新增vip客户5个;贵金属销售5万元。

尽管我银行网点在各项业务指标上有所收获,但是仍然存在许多不足。

1. 员工客户资源有限。我网点多年来形成的工作氛围,造成员工工作积极性不高涨。老员工的客户资源基本耗尽,缺少发展新客户的激情,新员工经验尚浅,缺少营销资源,营销能力仍有待提高。

2. 网点虽然地处小商品市场这一商圈，但这一地段却集中了工行，建行，交行，邮政银行，邮政储蓄，及我行两个网点。由此看来，该地段的竞争是非常激烈的。我网点员工多次到小商品市场内发展客户，并未受到理想的效果。

3. 网点人员对部分业务知识非常不了解，尤其是关于公司业务方面的知识知之甚少。我网点曾经.也因为知识不足而导致无法解答客户的状况，但经过调整，已经得到了极大的改善。

银行工作总结精辟篇二

xx年上半年，在我行领导的正确领导和大力支持下，我部认真贯彻落实省行、总行下达的各项方针政策，努力践行省行全年工作会议精神和各项工作部署，紧紧围绕三年再造一个xx支行的发展战略，抢抓xx建设上升为国家战略的重大历史机遇，并取得了一定的成效，现将上半年工作总结如下：

一、主要业务指标完成情况

(一)存款业务

截至xx年x月x日，我行企业存款余额为x万元，较去年新增x万元，完成年计划任务的x%;外币企业存款余额x万元，超额完成全年计划。

(二)贷款业务

截至x月x日，我部累计贷款投放x笔，合计金额x亿元，分别为□xx糖业1.3亿元□xx置业1亿元□xx控股和xx水产均为50万元，比上年新增x万元，完成下达任务指标的x%□

(三)票据贴现业务

截至x月x日，我部票据贴现余额为x万元。

(四) 国际结算业务

截止至xx年5月31日□x支行全辖国际结算量合计x万美元。

(五) 企业年金业务

成功营销x有限公司员工薪酬福利计划，参保户数为x户，提前完成全年任务指标。

二、主要工作举措及亮点

(一) 岗位职责分工明确，业务发展队伍适时调整

今年年初，公司部注重岗位职责落实，把工作任务分解到每个岗位，建立相应的任务方案，将工作任务落实到位，确保了部门各项任务的顺利开展，为今年工作任务的顺利完成打下了坚实基础。同时，公司部对人员进行了合理的调整，一方面，增加两名新员工，为我部输入新鲜血液；另一方面，注重培养高素质、复合型人才，上半年，我部分别向省行风险管理条线和公司业务条线输送人才各一名。体现了我行对对公授信业务及人才培养的充分重视。

(二) 业务发展迅速，对公业务取得较好成绩

随着我部队伍建设的不断完善、工作任务的逐项落实，今年以来我部承兑汇票、票据贴现、公司贷款、企业网银、对公理财等各项对公授信业务取得长足进展。截至x月x日底，贷款新增x万元，银行承兑汇票新增x万元，取得了良好的成绩。

同时，我行还进一步夯实客户基础，对公业务储备稳步提高。在行领导的支持下，公司部全体员工锐意进取，对公业务的市场开拓取得明显成效，客户结构进一步优化，不但使原有客户的忠诚度不断提高，还从农行、深发行等竞争对手手中抢占到了不少客户资源和业务机会。截止到x月，以x股份有

限公司□y设备有限公司□z房地产开发有限公司等为代表的对公授信业务客户有所增加，中型客户占比不断提升，是对公业务储备实力大幅提高。

三、存在的问题

(一)存款结构需进一步调整

虽经前期努力，一些富有实力的公司落户我行，但部分存款未落到实处，客户基础工作需进一步加强。

(二)队伍建设需要进一步加强

目前我部员工的思想认识力、学习创新力、战略思维力、执行力和综合力等能力素质离总行、省行和我行的战略发展目标还有差距，队伍的整体综合能力特别是市场能力和技术能力及业务经验在将来的发展和竞争中存在明显不足。专业队伍建设需进一步加强，岗位设置、职责细化仍需进一步完善，员工的销售也还需进一步提升。

四、下阶段工作安排

(一)认真贯彻x支行“三年发展规划”目标及要求，引导部门员工认清市场竞争形势，正视发展中暴露的问题，积极抢夺市场、抢抓机遇，继续加大力度抓开源、抓基础、抓营销、抓服务、抓绩效，大力推进经营发展实现新飞跃。进一步扩大业务规模，多开辟资金来源渠道，推动核心存款增长。以拓展新增客户为导向，挖潜存量客户为基础，结合部门实际情况，制定下半年工作的实施方案。精心组织客户调研，根据行业性质、客户特点和金融服务需求对存量客户及目标客户进行分类维护和营销，深入分析客户结构，实施差别营销、服务和管理，建立完整的客户营销服务体系。做好组织、管理，合理配置资源，以重点客户为首要营销目标，加大产品组合交叉营销的力度，有效拓展优质客户资源，提升我部整

体客户质量，按质按量完成支行下达的各项任务指标。

门氛围;三是要从严管理、从严要求，无论是从思想上、责任意识、能力上还是工作上都要“压担子”，促进全面、快速成长。五是要强化队伍的培训力度，有针对性的组织员工进行各项业务和营销技巧等培训;派员工到省行相关部门学习交流，将先进、高效工作经验引入我部并加以改善运用。

(三)针对目前正在叙做或上报的贷款项目，加快材料收集进度，尽快确定授信方案，撰写贷前调查报告，跟踪报批进度，力争早投放、早收益。

(四)充分发挥条线管理职能，对各网点做好业务发展辅导工作，持续提升条线管理的效能。

银行工作总结精辟篇三

我从xx调到xx银行来□xx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

2、树立大营销观念，已将xxx电器公司培养为我行的基本客户

xxx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xxx万元，最高时点数为xxx万元，在我行的结算量高达xx亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

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—5xxxx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xx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。

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。

20xx年，将进入一个崭新的世纪，在xx银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，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。

银行工作总结精辟篇四

各位领导、各位代表：

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议，银行行长工作总结。

一、履职情况

我于20xx年2月份来××县任职□20xx年4月邮储银行××县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为××县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

（一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大××县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、

财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松，工作总结《银行行长工作总结》。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的（转载自百分网，请保留此标记。）情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年××县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务××县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划

了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额贷款手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额贷款发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，××县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基矗人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为××县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

银行工作总结精辟篇五

今年继续推进税收制度改革，把“营改增”试点扩大到铁路运输、邮政服务、电信等行业。照此看来，银行业“营改增”的脚步声已渐行渐近。

不过，银行业“营改增”难度较大，诸多现实问题需要思量。营业税多环节全额课税、税负不均衡、欠缺公平合理性等特点，形成了银行业营业税制的制度性缺陷。加之金融创新发展速度远远超过税制完善的进程，与之配套的营业税政策不健全，造成征管不到位。具体来看，银行业现行营业税制存在的主要问题有四个。

第一，重复征税问题。这里的重复征税包括两种情形：一种是指对同一项业务收入征两遍税，如代收代垫款项。现行营业税政策规定，金融经纪业务和其他金融业务（中间业务）营业额为手续费（佣金）类的全部收入，包括价外收取的代垫、代收代付费用（如邮电费、工本费）和加价等。另一种是指在营业税和增值税并存情况下，银行业务一方面要缴纳营业税，另一方面缴纳的增值税不能抵扣，实际上承担着营业税和增值税的双重负担。

第二，过度征税问题。在基于权责发生制原则进行纳税核算的情况下，贷款利息到期无论是否收回，均应并入当期应纳税额缴税，银行需要占用流动资金来垫付税款。连本金都未能收回的不良贷款利息仍需缴纳营业税，不合理，无形中增加了资金成本。当滞收利息较高时，对于以资金为基本经营工具的银行来说，是一种巨大负担。这不仅会影响银行短期资金流动，也会对银行整体运营造成一定的负担。

第三，政策规定滞后问题。近年来，银行金融创新业务逐步活跃起来，出现很多新兴的业务品种，而现行的营业税政策规定出现空白点。如银行销售的理财产品，可分为保本保息固定收益品种、非保本浮动收益型品种、基金型等。客户购买不同的理财产品是属于银行存款，还是投资或借贷，或是购买金融商品，是否征税、如何征税没有明确。

第四，扭曲银行经营问题。在一定情况下，对贷款利息收入征收营业税会引起商业银行最优贷款量的下降。直观上说，就是贷款利息收入的更大部分以税金的形式存在，银行利息

收入的利润空间下降，因此会影响到银行发放贷款的积极性。

基于此，从中国银行业的长远发展和与国际接轨角度综合考虑，应该适时推进“营改增”。这符合税制改革的整体导向，有利于优化税制，避免因双重税制并存造成的重复征税、征纳成本高和税负高等问题，有利于保持整个产业链增值税抵扣链条的完整性，有利于实现全行业税制统一。

在银行业推行“营改增”，有许多现实的问题需要解决。因为银行业务错综复杂，既有对最终消费者的服务，也有对生产者的服务；既有核心业务，也有辅助金融业务；既有传统信贷业务，也有中间业务和其他金融创新业务。国际上金融业增值税制有三种典型模式：基本免税法、零税率法和允许进项税额抵扣的免税法。三种模式虽相互区别，但也有联系，它们均对主要金融业务实行税收优惠（零税率或免税）。

就目前而言，无论是对核心金融产品还是全部金融产品免税都不符合我国现阶段的实际。对银行的主要业务实施免税必然会造成财政收入的大幅减少，进而影响经济的稳定，且这三种模式均要求对核心业务和辅助经营业务能够准确核算，这会大大增加银行财务核算的成本。因此，国际上的几种通行模式都不适合照搬到我国。基于此，银行业“营改增”的难度要远大于其他行业。在研究“营改增”方案的过程中，相应的理论研究必须与实证分析相结合，以确保其合理性和可行性，才能确定最优的改革方案。