

最新银行网点负责人工作总结及下半年 工作报告(优秀5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

银行网点负责人工作总结及下半年工作报告篇一

务和实现收入在全市领先.其中发放扶贫和下岗贴息贷款达到10976万元,占放贷额24.5%以上,通过发放扶贫贷款和失业贴息贷款,有力的促进贷款业务的发展,提高邮政支持地方发展,服务三农的地位,得到政府的肯定,得到广大客户的好评,提高邮政贷款业务的知名度、和美誉度。

四:

邮储银行服务工作总结

银行服务工作总结计划我支行根据省市分行“优质服务年”活动的要求,为推动创建活动的全面深入开展,促进我行文明优质服务水平的不断提高[]201x年,我们以改善金融服务为切入点,在所辖三个网点集中开展了“优质服务年”活动。下面将活动的开展情况总结如下:

一、加强领导,广泛动员为加强对“金融优质服务年”活动的领导,市行成立了以行长为组长的“金融优质服务年”活动领导小组,成员由工会、行长办、综合管理部、会计核算部、综合业务部、信贷业务部的有关人员组成,并下设办公室。领导小组办公室结合我行实际,认真研究制定了开展“金融优质服务年”活动的具体实施方案。为了深入扎实

地开展好这项活动，元月12日晚，我支行召开了全行“金融优质服务年”活动动员大会，党支部书记、行长廖文新同志作了重要动员讲话，对活动的开展进行了全面部署和安排。会议阐明了开展“诚信金融”创建活动和“金融优质服务年”活动的重要意义。指出了我行文明优质服务工作中存在的突出问题，提出了开展“金融服务优质年”活动的具体措施及具体要求。

增强自觉服务意识和紧迫感，真正起到了以服务树形象、以服务创效益、以服务促发展的目的。

位将文明优质服务与考核挂钩，对这次检查存在的问题责任落实到人，严格兑现奖惩。

四、公平竞争，维护中行社会形象公平竞争是银行业遵守的基本职业道德。在与同业的竞争中，坚持“客户自愿”的原则，不贬低竞争对手，不采取不正当竞争手段，依照国家有关法律法规开展业务，不断改进服务态度，优化服务手段，创新业务品种，提高工作质效。

五、下一步的工作措施（一）大力开展岗位练兵活动。要认真组织，大力开展岗位练兵、业务技术达标和各类技能比赛，鼓励员工学业务、练技能，树立忧患意识，提高竞争能力，在保持我行优势项目水平的基础上，努力创造更好成绩。要搞好岗位培训，推动岗位轮换工作的开展，培养高素质业务人才，努力为社会、为客户提供优质服务。

（二）进一步搞好“星级柜员”评定工作。推出“星级柜员”，实现星级服务是我行发挥比较竞争优势，提高服务质量的一项重要举措和形象宣传。要发挥星级柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当星级柜员。要注意培养星级柜员，同时对达不到标准的星级柜员要坚决取消其星级柜员资格。

（三）进一步落实规范化服务。标准化、规范化服务是我行树立良好整体形象，发挥整体竞争力不可或缺的重要方面，要充分发挥文明优质服务检查督导职能，积极协调配合有关部门，抓好规范化和标准化建设，重点抓好“十统一”的推广工作。

（四）继续加大服务检查力度和考核力度。我行已确定将服务检查工作作为一项制度，实行明查与暗访相结合，长期坚持抓紧抓好，不留死角，不走过场。要坚持月检查制度、通报制度、服务工作点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依。要认真学习同业的好经验和兄弟行的好做法，推动服务质效的不断提高。实行综合考核办法，将文明优质服务工作作为一项重要指标，加大其考核权重，将文明优质服务工作放到应有的重要位置。活动结束后，对排名前3位的员工进行表彰，对排名后3位的员工进行经济处罚。同时在辖内每个季度评选一个“优质服务先进集体”，对在活动中有突出成绩的个人，授予“优质服务明星”荣誉称号。

（五）实施切实有效的社会监督体制。要面向社会，广开监督渠道。通过开展形式多样、内容丰富的“百日优质服务竞赛”、“行业行风万人评”、“青年文明号”、“巾帼文明示范岗”等争先创优活动，强化社会监督力量，对内形成比学赶帮超的核心竞争力和奋发向上的企业文化氛围，对外树立邮储银行诚实守信的良好服务形象，创造名牌效应。做到“六个一样”，即：

款一样热情。

规定发放贷款。要规范结算秩序，严肃结算纪律，保证结算渠道畅通高效。要完善现金服务，解决好当前群众反映强烈的零币兑换服务问题，做好损伤票据管理及人民币反假工作。

篇5：

邮储银行范文

邮储银行范文

邮储银行年度工作总结xx年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

转眼间□201x年即然结束，下面我将201x年工作总结：为了实现“用户满意业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：

在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从201x年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名附送：

邮寄体检报告要多久

邮寄体检报告要多久

询后取纸质报告。我们建议客户亲自来取，因为取报告的当天，可以听主任级专家对体检报告详细的讲解。专家提醒：

收到体检报告切勿将报告弄丢。中康体检中心在入职体检这

一块上为大家带来了很大的优惠，是首选的入职体检中心。
来源：

体检报告多久能出来

康康体检网——中国人的健康体检服务平台

体检报告多久能出来最近有很多人咨询体检报告多久能出来的问题，康康体检网我现在为您答疑解惑。其实体检报告多久的问题不仅仅与体检者体检内容有关，也与体检机构有关。比如我前段时间去做入职体检，上午做完下午就去拿体检报告了，营体检中心体检了一个防癌筛查的体检套餐，则等了7个工作日。

四：

体检邮寄方案

关爱健康真情传递

——吉林市中心医院体检报告邮寄策划方案

吉林市邮政局

一、背景分析吉林市中心医院是我国最早的官办医院之一，特别是改革开放以来，医院的发展建设，更是令人瞩目。发展到今日医院已成为科系齐全、设备先进、技术领先的省内大型综合性医院。不断进步的医疗技术，不断完善的医疗服务更是得到了江城百姓的认可与信赖，是百姓心中的放心医院。

二、需求分析随着生活质量的不断提高，人们更加重视对身体的保养和维护，而不是等待疾病找上门来再想办法救治。已有许多企业、事业单位定期在中心医院组织职工体检，以

便职工更好的了解自身的身体状况。但是，由于工作的繁忙，便他们在体检过后不能及时的领取体验报告，也使医院保存众多的体验报告面临着许多不方便，如何让体检者能定期及时的取回报告，了解自身的身体状况，减轻医院的存储负担，邮政的体检报告邮寄业务正是针对这种情况而开展的一项便民措施。

三、与邮政合作优势吉林市邮政局拥有庞大的投递网络优势和直邮信函的媒介功能，可通过邮政“绿色通道”，在中心医院参加体验的企业、事业单位职工。3、费用预算：

(1) 成本费

预计全年企业、事业职工参加体检人数为1万人。信封制作费用（9号封）：

0.9元封邮资费用：

2元封挂号费用：

3元封封装、打印费：

0.1元封合计：

6元封

(2) 收费建议院方收费：

8—10元封（邮政只收取成本费用）

4、费用来源（建议）

（1）邮寄费用由参加体检的企业、事业单位承担。（2）广告商助；由吉林市中心医院与邮政局两个单位分别揽收广告（可在体检报告信件内夹入助商宣传单），揽收单位和非揽

收单位利润权重分别为70%和30%。

五、项目重点

位名称、工作科室与企业详细通信地址。

2、我局将详细核对名址信息，确保邮寄数据的准确率，提供信封的设计、印制、名址打印及投递等服务工作，并做好受理退回信件的二次投递处理工作。

六、效果预测1、对企业：通过邮寄体检报告可节省员工往返费用，更体现了企业对员工健康关心，提高员工企业归属感和工作热情，提高工作效率。

2、对医院：通过寄送体检报告，以人性化的服务传递一份关怀和温情，有助于树立为人民服务的良好社会形象，扩大声誉与影响力。

入职体检过关经验窍门必读入职体检是专项体检之一，旨在通过体检保证入职员工的身体状况适合从事该专业工作，在集体生活中不会造成传染病流行不会因其个人身体原因影响他人。入职体检有相对固定的体检项目与体检标准，选择专业体检中心能保证体检质量。但由于入职体检内容较为简单，所以不能完全代替专业体检。下面和大家分享下自己的经验，首先声明一点，无论你是认同还是否认，不要骂人哦。能说出来能分享就是好的，也许我了解的不够多，但是起码一点小帮助还是有的呢！体检怎么才能过关，我知道这么说可能很多人会说，身体本来就是自己的，当然不能马虎，我的意思并不是让你不注意身体或者只是为了怎么过关才怎样。其实入职体检本来就是非常片面的，这种体检对于身体真正的隐患并不能检测出来，最简单的例子就是肿瘤标志物甲胎蛋白和癌胚抗原等。这些指标在入职体检中几乎不会出现，除非一些大boss级别的单位才会有这种项目，福利体检是除外的，好一点的单位福利体检都会有这个。但是为什么还是很

多人怕入职体检，说好听点，是自己知道自己哪里不好，有些是先天性的，有些是后天所致，还有些是因为心里原因造成。下面和大家一一分享下，您可以否认我，可以纠正我，但不可以谩骂，如果谁这么做了。那么，不好意思哦，我一定会每天抽时间画圈圈诅咒你，这点，本姑娘百分百保证滴！分这么几个方面，下面是5□b超检查下腹部的子宫及附件、膀胱、前列腺等脏器时，必须在膀胱充盈状态下进行，应在检前2小时饮水1000毫升左右，不解小便，保持憋尿；已婚女性（有性生活史）做阴道超声检查时不需憋尿。

6、已婚女性检查妇科前需先排空尿液，经期勿留尿及勿做妇科检查，可预约时间另查。

7、未婚女性、已婚女性（无性生活史）及孕妇请勿做妇科检查及阴道超声检查。

8、有眼压、眼底、裂隙灯检查项目请勿戴隐形眼镜，如戴隐形眼镜请自备眼药水和镜盒。

去上学了，这种事情你也好意思说么，没人你不会等等，也没人强迫你非得过去的。五官科这个来说基本没什么窍门，因为除了一些特定行业，比如飞行员要求一定不能有疤，别的不会有什么要求，脸上有什么，也盖不住的。外科，这个有几个方面，如果你没什么特殊情况的话，这关很容易，摸摸脖子喉结，只要会咽吐沫没问题的，会伸胳膊会下蹲。需要说明的是，有两个方面，一是一般医生会问你有没有做过大手术受过大伤，这个你可别那么诚实，没人会闲的一点点摸着你看你检查，但如果你太诚实，事情也就来了。还有一个是肛拭，这个我想说的是，你其实可以拒绝的，因为不管入职还是福利，没人要求必须看你隐私，当然健康证的除外，这个逃不掉的。内科，这点上来说，拿听诊器听心肝肺，你没办法，你要做的就是心静，不能紧张，要不心脏很容易有杂音。还有就是医生也会问有没有做过手术，这个不用我说了吧。心电图方面，没有窍门，只能说一你得头晚上睡好，

睡不好容易早搏。二来说也是不能紧张，一紧张心率就不正常了。胸片，这个没办法。需要说明的就是，凡是得过肺结核的人，一辈子照x光都会看的出，但是医生没办法判断你是以前得过还是目前还有，同样也不知道是否有传染性，如果你以前得过，那你还是找人吧。因为不管医生还是单位，都会要求你必须完全ok才可以，毕竟这是传染方面的。以前得过的人只需要加做ct和ppd就可以证明正常，不过这个可麻烦的很，还有就是单位肯定知道你得过肺结核的b超，尿检，血液检测。这个东西其实没办法，也没什么窍门。我想说的就是，你千万别那么认真理真的一口水不喝的去检查，拿血液来说，喝点水对血糖和血脂有稀释作用。尿液方面，对尿蛋白和尿胆红素有影响b超方面，适当喝点水，医生看的不是很清楚，但又不是吃饭的那种一点看不清，所以有个度要把握好，一般来说，体检前半小时，喝上200到300毫升的矿泉水差不多了。有一点不用说了吧，可别喝饮料，那玩意你喝了，也别到时候郁闷了。最后一个比较敏感的词，乙肝。其实现在国家很早就禁止检查了。但是我想说的是，如果你是乙肝，不论大小三阳还是携带者。假如单位不指定医院，只给你说只要某某级别以上的医院出的报告就可以，那么你不需要担心的，因为你直接去某大型医院体检，不会测这个的，这个百分百。如果单位是指定医院的，特别是那种不需要自己取报告，直接邮寄单位的。我想说的是，这个可无法保证。政策是定下来的，执行力度，或者谁执行谁不执行那难说的很了。指定医院的那种，如果综合性医院还好些，那些民营的体检中心可不一定。就算你看到报告，也不能说单位收到的和你那个完全一样。现在都知道检查乙肝要被罚款，还有哪个傻单位会给你证据和理由。想拒绝一个人入职，理由太多了，不需要纠结在这一点。这方面没什么窍门，因为没有任何药物或办法能让一个携带者表抗变成阴性。如果可以的话，可以去试试代检了。说了这么多，手都酸了，希望能给亲们一些帮助吧。当然也没说的那么详细，也有些方面我一时想不起来了。有需要的朋友或者想咨询的，可以给我发站内消息。知道的东西肯定都告诉你了，都不容易的！

银行网点负责人工作总结及下半年工作报告篇二

20xx年，无论是对xx支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。可以用下面四句话来概括这一年我行工作：自加压力、迎难而上；凝聚人心，振奋精神；尽职尽责，不失斗志；超越自我，不辱使命。

一年来，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。下面就一年以来的工作进行总结。

没有规矩，无以成方圆，没有一个好的领导班子，就谈不上发展。在班子建设上我以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证的要求，努力建立一支“政治素质好、经营能力强、制度执行严”的高效领导班子。

工作中我一贯坚持从严治行，本着求效、务本、求实、创新的原则，加强内部综合治理和队伍建设，强化内控制度，防范和化解经营风险，收效甚佳。在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故。经过员工的共同努力，全行上下团结一心，气氛和谐，精神振奋，为各项工作的开展创造了一个良好的工作环境。

我行仅一年历史，资金尚未形成规模□xx年初我行存款余额为15亿，如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓，按照“稳定，增长；再稳定，再增长”的步骤，稳健前行。

1、稳定存款□xx年建行后，半年的启动期和年底的冲刺虽然使存款达到一定高度，但其稳定性较弱，发展必须建立在稳定的基础之上，每个脚印走实才能坚持的久远。因此我行将一、二季度定为存款巩固期，存款要稳定在15亿，同时去寻找新的存源。到二季度末，我行存款已稳定于15亿8千万，日均15亿元，为下一个存款目标20xx的实现打下了良好的基础。

2、规模增长。三季度，我开发的新客户中国的网通5亿存款加盟后，我的个人存款已达到10亿元，同时我行的`存款规模也晋升到一个新的阶段20xx□这成为我行发展道路上的一个转折，对公、储蓄业务的开展都呈现蓬勃之态，今年管理部工作转型，大力开展个人业务，我行上下响应，采取个人业务批量做的方法，全力将储蓄存款由年初的1亿元增长为1亿9千万元。

经过全行上下的艰苦努力□xx年末，各项存款的增长创历史新高，存款余额稳定于20151亿元，较年初净增5亿元，日均存款额19、2亿元，较年初增长10亿元，分行下达的各项指标均超额完成。

20xx年，也是我行信贷业务发展的一年，单位贷款和个人贷款都有较为明显的增长。贷款工作中我行既重数量，也重质量，严格贷款条件，把好贷款投放关，贷后跟进工作从未松懈，信贷资产质量较高，从未出现过逾期和不良。当然，信贷仍是我行的薄弱环节，明年信贷工作将是我行重点要发展的项目。

20xx年初，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。一方面由于我行地处黄金地段，经营成本非常高，这就意味着要实现利润计划，需要付出更多的努力；另一方面，我行处于初期发展阶段，尚未形成规模效益，行政经营费用较低，仅够支付行内日常开销，拓展费用少之又少。

面对困境，我坚持节支、效益的原则，实行两手抓：一手抓开源，各项业务搞上去，利润和效益自然上去；另一手抓节流，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，在按时支付员工各项费用的同时，控制管理成本，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。

经过全体员工的共同努力，我行全年实现利润1340万元，完成管理部下达的1000万利润指标的110%。创利水平1500万元，人均利润达670万元，同xx年相比，有了一定的发展。在财政上，我行不仅还清用于行庆的借款，每月还能留存一定公共费用用于发展客户。

总之，过去的一年，我行的物质文明建设和精神文明建设都取得了丰硕的成果。成绩的取得令人欣慰，成绩的背后，凝聚着全体员工的心血和汗水，是全行上下集体智慧的结晶。没有班子成员的大力支持，没有全体员工的不懈努力，就不会取得一定的成绩。在此，我向上级行领导、班子成员、全体员工表示真诚的感谢与崇高的敬意！

银行网点负责人工作总结及下半年工作报告篇三

邮储银行会计工作总结

2、抓能力促发展，发挥网络支撑作用

要立足××的实际，切实抓好银行营业网点规划建设改造，推进资源的优化整合，不断提升综合能力和核心竞争力。

加强银行骨干网点、自助服务终端等服务渠道规划建设改造，提升企业服务形象，提高网点自然吸-储能力。

抓好作业组织优化和流程再造，整合资源配置，提高运行质

量和效率。要逐步建立现代化商业银行营销体系，全面推行“弹性工作制”，积极探索建设“流程银行”，构建科学的考核评价体系。

护工作，为各类业务的市场开发拓展提供强有力的支撑服务。

抓好邮政注资基建项目的建设，提高银行综合能力。

3、抓管理上台阶，夯实企业发展基础

要加强各项管理工作，推进科学管理、规范管理，向管理要效益。具体来说，要努力做到“六化”。

营销管理逐步实现科学化。根据银行业务特点要积极探索采取针对性强、专业化程度高的多元化营销方式，多采取能人营销、数据库营销和专业营销，少采用全员营销模式，逐步实现营销管理科学化，工作总结《邮储银行会计工作总结》。

支行管理积极实施标准化。网点改造装修、人员设施配备、营运服务质量、内控安防管理等严格按照相关规范实施，进一步精细化、流程化、标准化，进一步提升管理人员的执行力，杜绝人为的执行偏差。

维护管理坚持推进规范化。

财务管理努力迈向法制化。一是要建立健全邮政储蓄银行会计组织体系，根据《中华人民共和国会计法》、《企业会计准则》和国家统一的会计制度，进一步加强内控制度建设，加强对基层各行内控制度执行情况的检查和监督，提高会计核算质量和内部管理水平，制定适合本企业的会计制度，明确会计凭证、会计账簿和财务会计报告以及相关信息披露的处理程序，规范会计政策的选用标准和审批程序，建立、完善会计档案保管。二是加强财务管理，定期进行财务收支测算和成本费用控制，为企业领导决策提供可靠依据。抓好会

计规范化等级管理和会计出纳达标升级验收工作，夯实会计出纳基础工作。三是积极探索建立科学、有效的资金头寸管理机制，提高资金运行效益。四是加强邮政金融会计管理，继续做好收入到网点的核算工作，增加收益，降低和控制风险。

安全管理大力促进制度化。进一步

加强安全管理制度的落实，坚持“安全第一，预防为主”的预案管理模式，制定切实可行的安防预案，通过警示教育、学习讨论、宣传提醒等方式，大力促进安全管理制度化，减少各类人、财、物不安全事故的发生。

监督检查要求做到经常化。逐步建立一套全员参与无间隙的监督管理体制，促使监督检查工作无处不有，时刻存在。

4、抓内控防风险，完善风险控制体系

要继续强化稽查工作力度，深入推动审计工作。

严格规范落实“三级权限”制度，强化过程控制，有效提高过程控制岗位的风险预见处理能力，相互监督、相互协作，建立全方位、立体化的过程控制。

见性、经常性不足的缺陷。

加大对新开小额信贷、公司业务的稽查力度，加大对违规现象处理力度。

深入推动岗位轮换工作，全面开展银行从业人员日常行为的经常性排查，继续强化从业人员的法律法规、金融安全知识的教育工作，确保资金安全、完整，风险可控。

5、抓培训提素质，增强人力资源储备。

加强职工队伍建设，提高从业人员整体素质。要建立健全符合现代金融企业制度要求的培训机制，加强金融职业培训力度，大力培养各类金融人才。造就一支结构合理、素质优良的人才队伍，推动邮政金融业务健康、可持续发展。

邮储银行的持续发展提供人才保证。

6、抓落实强服务，树立邮政金融品牌

坚持向服务要效益，走品牌化战略，狠抓规范制度的落实，提升服务能力，树立邮政金融品牌。

银行网点负责人工作总结及下半年工作报告篇四

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。下面是给大家整理的20xx邮储银行工作总结，欢迎参考~为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，

给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈学习和刻苦钻研，已经熟练掌握了各项业务技能、

办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

银行网点负责人工作总结及下半年工作报告篇五

x年新年的钟声已经敲响□20xx年成为历史□20xx年是不平凡的一年，因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也在单位领导和同事们的支持下，个人业绩得到了飞速发展。这一年，除政治思想水平有了很大提高外，我在个人金融资产、基金定投开户数、贷记卡发卡、支付通等产品的销售中都取得了较好成绩。下面，我将20xx年的工作总结如下：

(一)，加强政治理论学习。我积极参加分支行组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了我行新推出的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的

执行上级行的各项政策，提高了执行力。

（二），不断巩固业务学习。在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，这使我的专业技能得到了全面提升。

在20xx年-20xx年的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错□20xx年名列第二□20xx年仍然名列前茅，并因成绩显著，在20xx年度被评为优秀派遣员工□20xx年度被评为东部支行优秀员工。而20xx年1-6月休产假，至6月28日上班，业绩并未落后。

（一）、个人金融资产。个人金融资产的理想目标为20xx万，而我通过创新工作方法，在休半年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了xxx万的好成绩，包括新增本外币储蓄2994万，理财产品销售额达到1933万，考核得到了顶封分x分。其中，保险销售x万、股票型基金销售x万、货币基金销售1021万、本利丰销售496万、其他理财产品销售28万。

（二）、基金定投开户数。基金定投具备手续简单、参与起点低、预期收益可观等特点，我通过提高服务质量，开展交叉营销的方式，在基金定投开户数的销售上取得了较好成绩。我实现了x3个的销售目标，比理想目标高出10个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分15分。

（三）、贷记卡和支付通。贷记卡发卡的理想目标是100张，而我实际完成1x张；支付通理想目标是10个，我实际完成10个；这两项的考核得分都为封顶分15分和x.5分。其中，在20xx年x-x月，因我业绩突出，销售业绩优异，曾连续3周

获得支行的周能手奖，这是单位领导和同事对我工作的肯定。

（四）、保险销售工作。保险销售是我行同保险公司的. 重要合作项目□20xx年，我严格按照分行的营销工作要求，将保险营销融入到服务中。所以，我不辜众望□20xx年实现了保险销售3x万，获得参加分行与中国人寿保险公司在巴厘岛举行的培训资格，并入选为中国人寿银行保险的销售精英。

（五）、工作中存在的不足。工作半年来，我在各本职工作上都取得了较好的成绩，但也存在不少问题。主要就是基础知识方面还有欠缺，对大经济形势和当前我行存在的一些问题的把握不准确。除此之外，营销模式、服务质量还有待于进一步的改进和提高。

（一）、加强信息收集。我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准x行、x行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

（二）、做好市场营销工作。研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

（三）、加强业务部员工队伍的建设。我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。并协助领导制定相关的培训计划，加强员工业务培训、职业道德和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

（四）、提高自身素质。工作中，我将不断提高自身综合素质。加强对专业基础知识的学习，增强对市场和宏观经济的把握能力。并做好兼职工作，把兼职工作当成锻炼自己，增长知识的平台，坚决杜绝推卸责任的事情发生。