最新银行工会工作总结(大全6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结,既反映工作的概况,取得的成绩,存在的问题、缺点,也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢?总结应该怎么写呢?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。

银行工会工作总结篇一

xx年是我行实施"超常规、跨跃式发展战略"的开局之年,也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下,我支行制定了周密的工作计划和工作措施,坚决贯彻年初支行工作会议所制定的"五个更"的工作思路,确保开好局,起好步。一年来全行干部职工团结一心,奋力拼搏,取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势:

跟往年相比,今年我行发展已走上快车道,各项业务屡创新高,走出了一个发展的上升通道。

- (1)各项存款快速增长。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元,比年初增加3.6亿。其中预计:人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源,同业存款和储蓄存款也大幅增加加,这种存款增长速度是过去所没有的。
- (2)贷款规模增加,结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元,比年初增加3亿,主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项

- 目;信贷资产总体上仍保持较高质量,不良贷款占比低于3.5%, 尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降; 但从存量上分析,呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100% 以上,综合收息率预计达97%,收息水平居全辖前列。
- (3)经营利润成倍增加。至年末,我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入),其中人民币利润约为770万,外汇利润约为45万美元,结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比,今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。
- (4) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳 居全辖第二位, 已逼近第一位。预计全年将完成国际结算 量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有 较大的增长,预计可达350万,相当于我利润的xx年,我行将 对公市场细分为"五个一",即一个港口、一条大道、一个 房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后,我 们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的 市场营销机制,创造性地开展工作,全方位拓展市场。具体 做法有: 提升经营层次,对规模大、要求高的重点优良客户 将责任主体提升到业务部,1000万美元以上的项目直接由行 长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组,把全行攻关能力 较强的人员集中起来组成强力攻关小组,对不同特点的企业 选择合适的人员进行组合,集团作战,上下联动,精兵攻坚。 突出竞争优势, 抓住我行深入推行企业文化建设的契机, 在服 务上大做文章,以优质的服务吸引客户,大力营销总分行推 出的新业务品种,为客户提供一揽子服务方案,争取在服务 的深度和广度上优于他行;行领导以身作则,带头攻关,保证 至少一半的时间用于走访客户,重点客户坚持每月拜访一次, 重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力,今年我行新争 取了一批有价值上档次的客户, 如德彦纸业、金桐化学、丰 龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户,同时还储备了海 沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项 目,为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

1、坚持品种创新和服务创新,多方位发展零售业务。今年我 行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等 重点工作, 抓好本外币储蓄存款攻坚战, 以争取有价值的私 人客户为重点,大力营销零售业务。一是开展规范化服务流 程演练,提高服务水平,为储户提供标准化的服务;二是加大 吸收理财资金力度,抓住理财资金主要靠努力的特点,全行 动员,针对周边的商户、村户和老客户,有效地吸收理财资 金。三是对海沧炒股大户进行摸底,动态跟踪,吸收股市回 流资金。四是推出了私人业务vip服务方案,开设vip优先通道, 建立vip客户档案,实施差别式服务,为有价值的私人大客户 提供一揽子理财服务方案; 五是加大宣传力度, 借农网改造东 风, 开展"走进千家万户活动", 历时一个月, 各网点积极 参与,以农电改造缴费一卡通为宣传重点,以电影下乡和业 务宣传为媒介,全行总动员,走进城乡的每一个角落,加大 我行对农村业务市场的渗透力度,宣传了我行的业务,提高 了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作,至年末, 我行各项储蓄余额约为1.5亿元,约比年初增加5800万元,完 成分行下达的任务,增幅为历年来的最高水平。

2、加大贷款营销力度,扩大贷款规模,不断优化信贷结构。 为增强长期发展潜力,我们从年初开始就非常重视加快贷款 营销工作,积极争取扩大贷款规模,带动对公存款业务和结 算业务。一是优良客户的贷款营销,针对pta\\)翔鹭、众达、 钨业、多威、投总等重点企业,加大授信额度,主动营销贷 款。二是加大项目贷款的营销,如海沧大道、鹭景湾项目。 三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力 度。通过扩大增量,把更多的贷款投向双优客户,从而带动 存量的优化,实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础 工作中,支行以严格实施预警预报制度为核心,全面提高信 贷资产管理水平。首先,严把贷款准入关,贷款发放坚持双 优战略,对可贷可不贷的坚决不贷;其次,坚持贷款客户的分 类管理,实行主动退出,逐步压缩一般客户,主动淘汰劣质 客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度,使这项工作 成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作,加大对此项工作的考核与奖惩。至年末,我行本外币各项贷款余额超过10亿元,比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

3、大力发展国际业务,增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多,以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点,我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来,我行通过加强客户经理培训,进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上,确保上门收单,提高办事效率,保证工作的时效;同时,以国际结算为龙头,积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上,做足已有客户,不断扩大群体,重点抓好pta的开证业务,确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末,我行的国际结算量预计达到2.6亿美元,结售汇达1亿美元,国际业务手续费收入达350万元人民币,外汇利润45万美元,两项合计650万元人民币,约占总利润的45%。

4、紧抓清非收息工作不放松。今年以来,我行对清非收息工作早布置、早行动,取得了明显的效果。一是严格把关,不符合条件的不良贷款不盘;另一方面只要符合盘活规定三原则的,要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题,支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业,要有负责任的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待,支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标,一户一策,加大进度的落实,每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型,实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分,但今年总体效果不明显;五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力,今年我行不良贷款上半年实现了下降,下半年受贷款形态调整影响,预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%,完成分行下达的目标。

5、努力提高资金营运水平,争取最大限度地实现利润。从年初开始,支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析,找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支,加强了费用控制,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。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度,优化头寸运用效率,提高了经营的效益。

银行工会工作总结篇二

一、成立机构,精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现[xx行成立了情系政府客户,服务公共财政联合营销领导小组,行长担任组长,各相关职能部门、网点负责人为小组成员,对营销活动进行统一组织,协调和管理,领导小组召开题会议,对政府部门资源情况进行认真分析,细心分类,锁定重点营销对象,各有关部门密切配合,及时沟通,从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

- 二、搞好业务宣传,推进营销活动快速发展活动期间[]xx行紧紧围绕活动主题,采取适合xx县实际的促销宣传方式,提xx 我行银政合作产品美誉度,一是以集中营销为平台,上门营 销为手段,通过高层拜访,银政恳谈会,上门送单等形式多 样的营销,营销我行金融产品,同时要求营销人员要深入到 户,现场讲明和辅导办卡、用卡知识,让持卡人熟悉用卡流 程,把服务贯穿于整个营销过程,并取得较好效果,如政府 某一名公务员,通过营销人员的现场演示,很快认知、认用 了工行牡丹卡,到外地出差用了卡后,专门到银行表示对银 行工作人员的感谢。
- 二是加强柜面营销,政府部门人员到我行办理对公业务时,柜面人员及时介绍给有关人员,由营销人员与其进一步的交

谈,推介我行金融产品,三是完善激励机制,突出全员营销。 为充分借助全行员工社会关系资源,有效调动上下整体联合营销资源合力,支行在经营目标责任制中,加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度,通过不断完善激励机制,有效调动了员工营销的积极性和主动性,许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系,积极营销,取得了一定的效果。

三、搞好售后服务,提高客户满意度

本次营销活动中,我行还将搞好售后服务,提高持卡人用卡水平,使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率,避免不成功交易,采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定,提醒持卡人避免次数超限交易错误码,提醒持卡人在账户金额不确定时,请先做查询交易,避免全额超限错误等,不仅加强了对持卡人的宣传和指导,更提高了持卡人的用卡水平,促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询,及时完整解答,对当时不能做出回答的,在约定时间内进行电话或上门回访,以提高客户的满意度,从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行工会工作总结篇三

一、2017年,在支行行长和各位领导同时的关心指导下,我用较短的时间熟悉了新的工作环境,在工作中,认真学习各项金融法律法规,用心参加行里组织的各种学习活动,不断提高自身的理论素质和业务技能,到了新的工作环境,工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺,加之支行为新设外地支行,要开展工作,就务必先增加客户群体。工作中我始终"勤动口、勤动手、勤动脑"去争取客户对我行业务的支持,扩大自身客户数量,在较短的时间内透过优质的服务和业务专业性,搜集信息、寻求支持,成功营销xx贵族白酒交易中心口xx市电力实业公司口xx市中小企业服务中心等一大批

优质客户和业务,虽然目前账面贡献度还不大,但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末,个人累计完成存款2200多万元,完成全年日均1800余万元,代发工资[]ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来,我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片,是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止,均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧,掌握沟通方法,以"工作就是我的事业"的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息,及时掌握客户动态,拜访客户中间桥梁,下到企业、机关,深入客户,没有公车时坐公交,天晴下雨一如既往,每一天对不一样的客户进行日常维护,哪怕是一条信息祝福与问候,均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑,从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户,快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息,与客户良好的沟通并取得很好的效果,赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中,认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查,资料及时提交审查及归档。2013年,累计发放贷款3350余万元,按时清收贷款641万元,其中无一笔不良贷款和信用不良产生,在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作,保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年,虽然我在各方面取得了必须的成绩,然而,我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够,应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化,如何掌握最新的财经信息和我市发展动态,有时跟不上步伐。

- (二)是对挖掘现有客户资源,客户优中选优,提高客户数量和质量,提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。
- (三)是进一步客服年轻气躁,做到脚踏实地,提高工作主动性,多干少说,在实践中完善提高自我,以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年,我将再接再厉,更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研,改善工作方式方法,用心努力工作,增强服务宗旨意识,拿出十分的勇气,拿出开拓的魄力,夯实自我的业务基础,朝着更高、更远的方向努力,用"新"的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行工会工作总结篇四

20xx年已经过去了,我在支行领导的关心下,在同事们的帮忙中,透过自我的努力工作,取得了必须的工作业绩,银行业务知识也有了较大的进步,个人营销潜力也得到极大提高。

首先,工作业绩方面,我在支行领导指导下,努力营销对公客户,成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务,截至20xx年末,实现总授信额度5.5亿元,带动对公存款8000多万元,实现利息收入160多万元,实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户,并且正协助支行领导用心营销一批xx下游企业。在小企业营销方面,也成功营销了一家xx企业,利用交叉营销,实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面,我的成绩排在全分行前5位。

其次,透过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习,我 较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客 户经理的时候,对公司业务和授信产品一知半解,透过一年 的学习,我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素,能够透过跟客户交流,根据客户财务状况、担保状况和业务特点,为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外,在熟悉业务产品的同时,我用心学习光大银行信贷风险控制措施,作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试,顺利透过。在分行举办的合规征文中,我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后,在业务营销过程中,认真学习、点滴积累,努力提高个人营销潜力。作为一名客户经理,其职责是服务好客户,一方面要熟悉自我的业务产品,明白自我能够给客户带来什么,另一方面,要明白客户要什么,尤其是后一方面重要,明白了客户的需求,才能去创造条件满足。个人营销潜力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此,在与客户交流的过程中,我不断发掘客户的爱好,兴趣,特长,力争讲客户感兴趣的话题,解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年,是进步的一年,同时,这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然,在过去一年里,我也犯过错误,有些不足,尤其是在维护存量客户,挖掘客户资源方面,我做的还不足,这也正是我将来需要努力的。

20xx年在工作上的计划,首先是在目前信贷紧张的状况下,努力维护现有授信客户,用好资源,做好客户营销,实现授信额度的创利最大化。其次是,紧紧抓住海珠区域特色,开拓专业市场,做好中小企业授信营销,力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力,营销对公存款,方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销,与对私客户经理一齐,全方位服务客户。

20xx年已经来临, 我决心更踏实工作, 努力学习, 争取在各

个方面取得进步,成为一名优秀客户经理。

银行工会工作总结篇五

时光飞逝,来xx支行已经一个年头了,在这短短的一年中, 我的人生经历了巨大的变化,无论是工作上,学习上,还是 思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行,我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说,普通的柜员何谈事业,不,柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡,完美源于认真。我热爱这份工作,把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工,特别是一线员工,我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的"文明窗口",所以我每天都以饱满的热情,用心服务,真诚服务,以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

是的,在农行员工中,柜员是直接面对客户的群体,柜台是展示农行形象的窗口,柜员的日常工作也许是繁忙而单调的,然而面对各类客户,柜员要熟练操作、热忱服务,日复一日,用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚,感受到在农行办业务的温馨,这样的工作就是不平凡的,我为自己的岗位而自豪!为此,我要求自己做到:一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守,遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系,与同事之间和睦相处:四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来,我立足本职岗位,踏实工作,努力学习业务知识,向有经验的同事请教,只有这样,才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到,作为一名一线的员工,注定要平凡,因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口,炸碉堡,留下英雄美名供世人传扬,甚至不能像农民那样冬播夏收,夏种秋收,总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存

款、取款,账务录入,收收放放,营销维护,迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上,让我深刻体会到,伟大正寓于平凡之中,平凡的我们一样能够奉献,奉献我们的热情,奉献我们的真诚,奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空,没有根基哪来高楼,没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中,我始终坚持"想客户之所求,急客户之所需,排客户之所忧",为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务,做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体,给客户留下了良好的印象,也赢得了客户的信任。实际办理业务时,在保证遵守我行各项规章制度的前提下,灵活掌握营销方式,为客户提供一定的方便,灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上,我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为,没有挑剔的客户,只有不完美的服务。在日常工作中,我积极刻苦钻研新知识,新业务,理论结合实践,熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起,在办理业务时,尽量做到快捷、准确、高效,让客户少等、少跑、少问,给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光,因为踌躇满志,精力充沛,因为敢闯敢干,活力四射,因为有太多的梦想和希望!但在我看来,青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合,崇高的道德修养,以及坚强的意志,更要耐得住平凡,立足于平凡,淡泊名利,勇于奉献!

今天,我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位,中国农业银行正是在这青春的交替中,一步一步向前发展。在她清晰的年轮上,也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言:"推动你的事业,不要让你的事业来推动你"。今天我

正是为推动我的事业而来,这源于我对人生价值的追求,对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年,只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来,才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性,在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行工会工作总结篇六

作为一名昌吉州中心支行的员工,本人时时刻刻严格要求自己,在努力提高自己专业知识水平及工作能力的同时,积极参与工会开展的各项活动,从各方面锻炼自己,让自己综合发展,努力实现自身价值。在开展各项工作的过程中,思想及政治上能够与党组织保持一致,圆满完成了各部门、各级领导安排的各项任务。

一、不断加强理论学习,思想上积极要求进步。

在思想上积极上进,深入学习党的各项方针、政策,进一步学习党章,让自己树立正确的人生观、职业观。良好的品德、正确的价值观不是靠空泛的说教形成的,它缘于人对人生、对理想、对社会的正确认识,只有在提高政治理论水平的基础上,才能将各项工作落在实处。本人积极配合党支部各项工作,将党的政策、路线与工作实践结合起来,在提高个人政治觉悟的基础上开展各项工作。

种活动,能和同事打成一片。

四、对待工作态度端正。

工作中从不计较个人得失,不论分内分外的事只要自己能做,就决不推辞。集体荣誉感强烈,认真执行领导布置的各项任务,自觉遵守单位的一切规章制度。在社会上做个好公民、在单位做个好职工、在家做个好成员。爱岗敬业,认真完成本职工作和本单位的其他各项工作。对职工热心,对社会爱

心,对工作尽心、兢兢业业,任劳任怨。

今后,我会更加努力,坚持不懈,不断加强提高自身各方面的修养,发挥特长,勤于磨炼,在火热的工作中汲取营养,在实践中充实和完善自己,为我昌吉任何发展作出应有的贡献。