# 2024年银行支行工作总结(模板9篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-08-28

*总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。银行支行工作总结篇一200x年对xx支行来讲，是辛苦耕耘的一年，是适应变革...*

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**银行支行工作总结篇一**

200x年对xx支行来讲，是辛苦耕耘的一年，是适应变革的一年，是开辟立异的一年，也是理清思路、加快成长的一年。在全部员工的互助竭力下，xx路支行坚定年初订定的工作思路，克服重重坚苦，联合同等，勇于开辟，在坚定典范策划、防备风险的前提下，以成长为主线，以利润为目标，以高品格、专业化办事为伎俩，自动扩大市场、立异产品、培养客户，兑现了各项交易的周全、急剧增加。现将200x年工作环境报告请教以下：

1、负债交易：中断11月底，我行全口径存款时点到达60978万元，较年初增加2358万元，此中对公存款余额达28614万元，较年初增加1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增加833万元。中断11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增加1020万元，此中对公存款日均已浮出水面，较年初正增加39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资财产务：中断11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目告成营销4亿元贷款，并别离于9月底投放2亿元、11月置换1亿元巩固资产贷款，有效调整了我行的贷款布局，进步了利钱收益程度。同时，我行本年在房地产项目贷款营销上也获得了较好的成绩，别离营销xx、xx两家优良房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融交易打下了精良的根本。全年累计收息到达634.26万元，资产质量精良。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收益到达6.6万元。

3、中间交易：本年我行对中间交易收益的认识有了较大的进步，并自动拓展中间交易收益的各种渠道，自动构造收益，进步收益程度。中断11月底，全年累计中间交易收益达172万元，比客岁增速到达215％。此中10月份我行收到第一笔财务顾问收益7.5万元，以及国际结售汇收益2800元，开辟了新的中间交易空间。代办发售国债1651万元，基金1300万元，信任280万元，各种保险25万元，理财产品中间交易收益到达xx万元。

4、国际交易：本年我行国际交易有了较大的进展。经过议定营销xx科技、xx等有出入口交易的贸易企业，我行仅10月和11月就结束对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量到达71.71万元。11月，经上级行承诺我行创办外汇储蓄交易后，我行自动举动，对前台员工进行屡次国际交易培训，吊挂宣扬条幅进行交易推介，并在较短的时候内入手下手办理交易，为我行今后国际交易和外汇理财交易的成长奠定了坚固的根本。

5、电子银行交易：为了给客户供给便利快捷的高科技办事，裁减前台压力，本年我行对电子银行交易的成长发起了较高的目标。中断11月底，我行共成长企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量到达32393万元。

6、其他方面：200x年xx路支行在结算办事、核算质量、安定出产等方面也获得了必定的成绩，兑现全年安定出产无变乱。同时也自动参加xx支行进行的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，自动筹办，构造有序，与交易部、黄河支行构成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

1、环绕加强代价创设本领，进步策划程度

在200x年的工作中，xx路支行始终坚定以进步代价创设本领为目标，以增加收益、创设效益为工作结果的评价根据，对每一项产品、每个客户进行当真地梳理，开掘潜力客户和潜力产品，公道调配人员，到达进步策划程度的目标。本年，我行富裕认识到省行理财中间的潜力，经过议定与省分行个人客户部的屡次雷同，利用理财中间的美好环境，开通对公高端客户窗口，不但美满了理财中间的效用，也进步了对公高端客户对我行的如意度，兑现了对客户的差别化办事。此项办法对我行的办事程度是一个很大地提拔，收到了精良的结果。

在本年的交易成长中，我即将对公客户进行了细分，有信贷交易的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行保护，小额客户由前台经过议定优良办事进行保护，要求每天专人统计余额变动，大额出入环境，并查看分析因为，发起有针对性的为客户供给量身定体的办事方法。初步构成多层次的营销网，如前台柜员经过议定余额大小大略大额出入挑选出潜力客户保举给客户经理，客户经理当真上门访问保护，并由前台客户经理进行便利快捷的核算办事。本年以来客户经理保护的优良客户户数增加了42％，存款余额增加22％。

在本年3月份储蓄存款到达37000万元今后，我行对私存款新增不睬想。一度回落到年初32000万元摆布。如今经过议定建立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，挑选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找雷同关联等伎俩，发觉并留下高端客户，从而增进对私交易向上增加。同时狠抓前台人员办事水温和工作效果，如今因为dcc上线、集约化策划等身分流失的客户已渐渐入手下手回流。

2、自动践诺绩效办理，进步支行办理程度

年初伊始，我行率先推出《绩效办理履行方案》，为每一此中层干部量身定体，订定了绩效办理目标、绩效办理综合评估和响应的鼓励束厄狭隘方法，经过议定科学的推算，对每一名中层干部地点的岗亭差别，别离进行差别的设定，并由行里与中层干部的各自差别岗亭彼此进行认定。经过议定绩效办理的践诺，使中层当真人的责、权、利相配合，以鼓动中层当真人的工作热忱和主观能动性。经过议定半年多的运转，绩效办理的鼓励束厄狭隘结果已获得富裕的表现。部分部分也在本部分内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效办理方法也获得了金水支行相干部分的存眷和承认，筹办在必定范畴内予以推行。

为了变动客户经理的自动性，5月份我行出台了客户经理办理方法和响应的考核方法，因为鼓励束厄狭隘有力，使客户经理富裕阐扬本身潜力，自动营销客户，自动负担行内大客户的保护工作，我行对公交易有了较大的进展。本年我行自行上报申请审批的项目扫数获得省分行承认并顺利经过议定，使xx科技、等信贷交易的投放为我行本年以及来岁的对公交易、国际交易成长奠定了根本。

3、从严把握核算质量，防备资金风险

本年，面对dcc上线、员产交易程度乱七八糟，过错率较高档环境，我行从严把关，要求员工进步核算质量，自动防备资金风险。经过议定强化培训、一对一老带新等方法，敏捷进步核算程度。对管帐主管的工作赐与有力的赞成，对核算过错出台了响应的惩罚办法，使员工的交易程度在短时候内到达了敏捷的提拔。同时，在人员相对紧急的环境下，将b级柜员岗亭后撤，做好全行背景考核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的进步。

4、强化培训，进步员产交易水温和综合本质。

本年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的进修培训多层次漫衍在立体培训网中，让全行员工获得精良的教诲，成为适应建行改革和社会竞争的所需人才。员工的培训紧张从以下几个路子展开：

1）自动构造员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员欠缺、交易忙碌环境下，克服重重坚苦，让每个前台员工脱产11天用心进修。

2)、支行自行构造对全部员工的强化培训。专项订定进修筹划，每周安排2个晚上培训。培训采纳多样化的进修式样，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是门生又是讲师，收到了很好的结果。

3)、加大对客户经理、中层当真人、交易骨干的提拔培训。构造读书活动，保举《细节决议成败》、《告成人士的七个风俗》等优秀书目，展开读后感触漫谈，使骨干人员获得有效的本质进步。

5、把安定防备溶入平常办理，防微杜渐，连续创设安定无变乱

安定是各项交易成长的根本，是第一要事。对外我行密切存眷社会式样，谨防不法分子的侵犯。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都订定了严厉的规章轨制，并鞭策每个员工遵循履行。做到大家熟悉防抢预案，按期练习。对内签订职工联保责任书，员工思维动态查看报告。建立专职考核员，对帐务全程监控，并订定核算过错惩罚方法，有效禁止了交易过错和违规违纪现象。本年惩罚相干责任人20多人，毁灭隐患30多起，有力包管了我行交易成长。

6、工会把“故里文化”深切推行，团队凝集力愈来愈强。

本年工会注意“故里文化”构筑，给每一名过生日的员工当日奉上一份新鲜的蛋糕。同时构造员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球活动，充裕员产业余糊口生涯。特别是由支行带领带队的合唱团，经过议定细致排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝集力空前加强，员工积极参加团队活动。

1、前台办事存在差距，客户投诉时有产生。本年我行产生一路有效投诉一路，紧张感化了我行的诺言。

2、客户经理步队有待于加大。现有客户经理只是保护了对公客户，如果加上对私客户保护，明显人力不敷。

3、对公、对私交易成长办法落实不到位，必要建立全员营销理念，以鞭策交易急剧成长。

4、网银、德律风银行签约推行力度不大，柜面客户列队的压力仍然很大。

4、200x年工作筹划

200x年成长思路：以进修《决议》为成长契机，环绕加强代价创设本领，深切开掘人员和交易潜力，自动构造各项交易成长，坚定走高端门路，立异策划，典范成长，防备风险。

1、指标筹划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增2024万元，中间交易收益有更大冲破，兑现180万元；储蓄存款篡夺冲破4亿元。国际交易、电子银行、客户拓展指标篡夺结束金水支行下达的任务。

2、连续促成绩效办理，增进全行策划绩效的周全进步。

3、扩充策划人员步队，增设客户经理岗亭，从核算主导型向代价创设型转化。

4、管帐达标经过议定一级验收。

5、加大进修培训力度，使每个员工适应交易大综合的必要。

6、加大网银、德律风银行的营销力度，周全提拔我行办事伎俩，最大限度裁减柜面压力。

**银行支行工作总结篇二**

我自xx年1月入职以来，始终以一个银行从业人员的高标准来严格要求自我，本着“爱行如家，业绩第一，风控至上，合规同行”的原则严格贯彻执行日常工作。从以下几个方应对一年以来的工作做简要的报告。

入职将近一年的时间，对卖信用卡工作的认识有了很大的提升，信用卡销售在所有销售行业里是最容易的可是也是风险最大一种，我们不是在销售我们是在给有需求的客户供给我们的服务，还未发现自我需要的客户引导朝着现代消费方式的方向迈进，我们是在帮忙他们很开心，尤其是当我的客户告诉我他用了我们的卡带来了无比的欢乐和方便的时候，我觉得自我很有成就感，很以我是中信人而感到骄傲，也为我们有这样优秀的银行做事业发展的平台而感到无比的欣慰和自豪。在这我会做一个有准备的人，在去拜访客服之前，我要对我们的各种卡的优点功能做全面的了解学习，每个优点我要怎样向我的客户介绍，我的客户会产生什么样的疑问我要怎样解答客户提出的疑问，我都会想象出场景并计划对策，这样会在客户面前展现我的自信满满，客户会觉得我的卡实在是好，不办是自我的一种损失。

在业余时间经常学习翻阅金融法律书籍，作业过程中严格要求自我，对主动办卡的客户详细核对信息，经过向同单位同事进行直接间接询问，确定无误在进行申请。不为办一张卡忽视风险，始终以控制风险为准则，以创造业绩为目标，两手抓两手都要硬。在平时公布风险警示案例时，也会在自我心里敲一次警钟，时刻牢记风控至上。经过一年的工努力，疑似欺诈率都控制在控制线4%以下。对此会再接再厉努力做到疑似欺诈率为0。

机会总是垂青于有准备的人，不打无准备之战的做法，使自我一年来销售业绩得到稳步提升，现荣升为五级资深客户经理，从原先一个月进件100来张，上涨到此刻的一个月150多张。从原先一个月核卡70多分，上涨到此刻最高核卡130多分。能够得到这样的提升当然离不开中心领导的关心鼓励，离不开小组主任的指导和帮忙，也离不开自我的不断探索学习和思考。办卡时间长了积累的经验多了，我发现我更加喜欢团办，工作简便效率也高，去一个单位就会办70%的人，要不就是失败。还有客户转介绍很重要，把握人脉源远流长，自我也不会觉得工作压力大，把客户当朋友去帮忙，客户也会把你当朋友转介绍，这是很大的\'资源必须要把握。我就是在这样的工作模式下提高自我的，我会坚持不断努力，我相信我会做的更好，不辜负领导对我的信任和支持。

我是一个性格开朗乐于交往的人，在卡中心组织各项活动的时候，都踊跃报名参加，这次的星级辅导师也报了名，帮忙他人就是帮忙自我。对待同事生病或是业绩需要帮忙学习的都进取给予帮忙，在遇到同事心态不平稳的时候，会及时发现与之交谈开导，别人出现的问题很可能就是自我立刻要出现的问题。做销售的就是失败加成功的组合公式，我们会在有些时候表现得失落表现的灰心，其实解决同事这个问题的最好办法就是交谈分享，告诉他自我也会遇见同样的问题，只要勇于去认真应对解决这个问题就能够了，不要总是消极应对。人生的态度就应当进取大于消极，不骄不躁。我们小组和作业中心也会经常组织活动，为我们同事之间供给了一个交流的平台大家畅所欲言，各抒己见，相互鼓舞士气，增加凝聚力。

在当今激烈竞争的社会，人不学习就会落后，此刻的高新技术新事物层出不穷，我每一天都有阅读报纸的习惯，了解新事物新鲜事，坐公交车上的时间就是我读报的时间。有时间还会和客户寒暄分享见闻。在休息时间经常开销售管理方面的书籍，乔吉拉德和陈安之的成功学是我最喜欢看的，人家说要想成功就要向成功人士学习嘛，我就想踩着成功人士的足迹走成功之路，迈向巅峰。

跟着中信银行快速发展的脚步，我们都在成长，我20xx年的目标是在此刻每月进件150张得基础上突破目标上200张，越来越好一月要比一月高，只准提高不许退步，跟上企业发展的步伐。核卡分数每月目标160分，冲刺目标每月200分，努力做得更好。风险控制要在全国水平以下，争取做到零风险。如果有机会晋升主任，也会进取争取，为企业贡献自我的力量，与中信共同提高，开拓完美未来。

**银行支行工作总结篇三**

20xx年对银行支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，\*\*路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

1、负债业务：

截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：

截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增\*万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：

今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215％。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：

今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：

为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：

20xx年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20xx年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42％，存款余额增加22％。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1）积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

20xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增20xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

**银行支行工作总结篇四**

今年暑假我到了青州市农业银行青云桥支行实习，这是一段很宝贵的经历，不仅让我锻炼了自己，学到了很多东西，还带给了我很多的感悟。这是一个充实而又快乐的假期经过在建行的1个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。首先要说的是在这期间我接触到的工作和任务。我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务（对公业务），其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票实习报告人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目实习报告如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。这次实习我有一个很大的感悟就是，“失之东隅，收之桑榆”。

且通过扫楼活动，我激活天翼、电信等之前让我头疼的手机银行的成功率也大大增加，果然是“失之东隅，收之桑榆”，看来“把吃苦当作是进补”还是有点道理的。

我觉得我这次收获最大的是在人际交往方面，我不仅认识了许多新朋友，而且在于陌生人的交流方面也有了很大的收获，同时对自己也有了全新的认识。

总之,这个暑假的农行实习是我人生中一笔丰厚的财富,它对我以后的人生将会产生巨大的影响,我很感谢建行为我提供这次机会,中国建设银行,建设我的未来人生!

**银行支行工作总结篇五**

20xx年，xx支行紧紧围绕总分行的指导思想，工作目标和工作布署，结合本支行的经营实际，全年业务指标完成情况如下：

2、贸易融资全年累计发放2140万元；

4、个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87.5%，银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现20xx万元，完成全的任务的50%。

1、20xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好，针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。

三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。

四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xxx支行快速发展而努力奋斗。

**银行支行工作总结篇六**

20xx年对xx支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市尝创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销xx、xx两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基矗全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215％。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：20xx年xx路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与xx支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在20xx年的工作中，xx路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42％，存款余额增加22％。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1）积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把“家园文化”深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意“家园文化”建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

20xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增20xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元；储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

**银行支行工作总结篇七**

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。我将全年的工作进行如下总结：

在勤奋敬业方面，作为基层的一线柜员，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，从高柜到低柜，从对私到对公，从办业务到值大堂，我刻苦钻研各类业务技能和服务技巧，在熟练掌握了原dcc业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练新系统的操作。这一年，在业务操作上我更加严密，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。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作程序办事，防范任何风险的发生。

工作态度方面，我时刻将事业心、责任心和进取心放在心上；我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，由“制造问题”转向“解决问题”，遇到问题，我迎难而上，积极主动去联系去解决问题。无论是在高柜、低柜还是在值大堂的过程中，我都时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自已。现代银行业务日新月异，作为年轻人，我必须不断努力学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，营销能力不强，处理各种纠纷时还不够灵活应变，有些业务还不是特别熟悉，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，这都需要我继续加倍努力，加强对各种业务的反复学习和锻炼，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为我行的发展添砖加瓦。

我公司为银行网点提供保洁服务中，大部分保洁工作都能按照要求完成，但美中不足部分网点做得不是很理想，其中邕州支行、教育路支行、医科大支行这几个银行网点频繁更换保洁员，交接工作不到位，没能按时出勤等不足之处。现就此前工作中存在的不足之处作个小结。由于临近春节期间，部分员工提前离职回家，造成人员紧张。因没有能及时补足人员，基本于调动临时保洁员交接工作，由于工作疏忽，在与网点银行对接工作时没有沟通到位，没有能确保保洁员按时到位做好保洁工作，给部分网点环境卫生工作造成影响。我公司已认识到问题的严重性，作出必要的整改工作： 1.网点原有保洁员离职的，若未能及时补足人员的情况下，提前跟网点银行说明情况，临时调动保洁员按要求完成当天保洁工作。2.对于新入职人员做好必要的岗前培训。3.确保保洁员按时出勤。

工作总结

岁末将至，辞旧迎新。过去的一年里各项工作扎实有效，为明年的工作打下了良好的基础。我将2024年全年的工作进行总结：

在中国建设银行小寨支行，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。作为一名建行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示建行系统良好服务的“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。过去的一年里，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。平凡的工作，平凡的岗位，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，真诚和青春。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。然而，回顾一年的工作，虽有一定的进步和业绩，但在一些方面还略有不足：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己职业素质不高。今后，我将在领导和同事们的指导和帮助下，努力提高自己的知识水平，更加严格要求自己，为建行的发展做出自己的贡献！

个人业务顾问2024年工作总结 2024年我在 个人业务顾问岗位上，爱岗敬业，遵章守纪。始终要求自己及时掌握最新的业务知识，了解行业动态及系统讯息，不断完善对行里各项规章制度的认知。我深深地明白，只有充分并灵活地掌握业务技能，才能促进工作游刃有余地开展，实现业绩的增长突破。个人的努力离不开集体的支持，在此我要感谢我所工作的建行铁路支行，感谢领导和同事的指导帮助。柜员的日常工作并不惊天动地，但平平淡淡的工作正是我们生活的轨迹，在这一份平淡中我们彼此分享喜悦与成长，在这一年平凡的日子里我兢兢业业地工作着，以下是我本年度的工作总结：

一、在存款方面坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。从首季开始重点梳理存量客户，将客户存款合理配置到各个产品中（首选能兼顾季度、年度存款产品）让银行与客户双赢。

二、在思想方面树立“要我揽储”为“我要揽储”新观念，并把这新观念灌输到每一位员工，与全体员工一起营造全员营销氛围。

售的经验分享。每个首季开始我支行就将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给支行每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

四、在客户维护方面建立各项业务销售台帐，每天坚持登记及查看客户产品到期情况，及时通知客户将实时销售产品信息反馈给客户，让客户时时掌握销售信息，而我们以优质的服务做好二次营销。

五、在信用卡、电子银行业务方面做到勤开口，勤动手，临柜每一位客户进系统查询预审批情况，符合条件的积极主动营销。同时与大堂副理及保险驻点人员紧密配合，做好后续激活工作。

六、在会计核算方面，遵章守纪，按章操作，严格按照相关规定销售理财产品，认真做好客户风险评估工作，不代客办理业务，不自办业务，日终仔细逐笔勾对流水，保证凭证完整、准确无误。

展望2024年我将围绕“产品、中收、服务”三个重点开展工作。

1、2024年底存款冲刺后，大量资金游离于产品之外，积极开展“两金一保”、理财产品营销，利用新业务（金管家系统、账户金兑换实物金业务、黄金t+d业务）锁定存量存款。

2、将客户分类，针对客户的风险承受能力，保守型的客户资金尽量放在定期存款，个人保本理财产品；收益型的客户资金可作相应配置（股票型基金、非保本理财 产品、cts、信托产品、保险）；过渡性资金或客户尚需观望的先营销购买乾元开放型产品、货币基金、债券基金等。

3、利用平板电脑做好客户挖掘和分流，持续做好常态化销售工作，牢固树立常态营销观念，提高每日开口率。

4、树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每一位客户都感受到建行的优质服务，高兴而来满意而归。

5、加强与后台人员配合，提升系统办理业务的速度，加强小额客户分流，减少客户等候时间，提升客户整体满意度。

铁路支行：

二0一四年一月十二日篇五：建设银行上半年工作总结 xx银行上半年工作总结

上半年，我行认真贯彻市分行2024年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行2024年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为××万元，较年初新增××万元,完成市分行人民币存款计划的×。其中人民币对私存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×。；对公存款余额达到××万元，余额新增××万元，完成市分行计划的×；金融机构存款余额××万元，新增××万元，完成市分行计划的×。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长×万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

二、上半年主要工作回顾。(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等 中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了××和××中心等一些核心老客户,一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了××、××公司、××等一批优质目标客户，同时还新拓展了××房产、××、××等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行2024年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

今年我们将票据业务摆在与资产负债业务同等重要的位置，制定专项奖励办法，强力营销，有效地调动了业务人员拓展票据业务的积极性和主动性。同时，为了调动全行员工拓展票据业务的积极性，支行又推出了票据业务专项激励措施。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科××同志从××纸厂一次揽入票据××多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在的××商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长××立即率公司业务科客户经理奔赴××等地。通过与××等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，××、××等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×％。首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，××局职工××，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与××行联系，促成××行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

（三）坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是××银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

三、下半年的工作意见

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化撤销××分理处带来的存款流失，要妥善处理好股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

1、积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

**银行支行工作总结篇八**

20xx年是我市农村信用社改革和发展的关键年，上半年，我市信用社在银行党委的正确领导下，认真贯彻省市银行下发的各项文件精神，围绕体制改革和业务发展两大主题，努力拓展各项业务，着力提高服务质量，不断完善内控制度建设，牢固树立为“三农”服务思想，仔细分析辖内经济结构和经济环境，主动迎合政府经济发展规划，不断延伸服务内涵，强有力地支持农民以传统农业为基础，实现了全市信用社持续、稳健发展，实现农民增收致富，政府满意，信用社综合效益和综合实力显著提高的“三赢”局面。

截止20xx年5月底，我社各项存款余额为255057万元，比年初净增57767万元，增幅为29.28%;各项贷款余额为142612万元，比年初净投21289万元(剔除溢价置换贷款5309万元，实际比年初净增26598万元)，增幅17.54%;贷占存比例为55.91%;信贷资金同步增长，良性循环，不良贷款余额1003万元，不良贷款率仅为0.7%，综合实力明显增强，社会地位显著提高。

一、统一思想认识，把支农工作摆在重要位置

形象、靠支农防风险、靠支农增效益”的观念，扎实有效开展支农服务工作。在年初银行召开了信贷支农会议，明确了支农工作重点，落实了支农工作措施，建立了支农汇报制度，做到早调查早安排早发放。一是及时组织信贷人员深入农户家中进行调查摸底，注意了解掌握农户对资金需求的愿望和要求，做到心中有数;二是各网点临柜人员利用春节前后农民存取款频繁，收集农民的需求信息，为信用社有针对性地解决农民贷款问题提供依据;三是采取多种形式，广泛宣传信贷政策和办理存贷款的操作程序及结算方面知识，以减少农民在办理业务时不必要的麻烦;四是根据农户生产经营实际的合理需要，及时足额地发放贷款，确保不误农时，有力支持了辖区内春耕生产;五是真实开展农户信用等级评定及年检。结合春耕生产调查情况，根据农户资产情况、资信情况、收入来源等真实进行评级，符合一户评定一户，严禁敷衍了事，不入户调查进行评级授信;六是办好支农示范点，按照支农“四个一”要求，各社要选择一个村作为支农示范村，扎实办好支农示范点，银行将选择一个信用社作为全市支农示范点，通过以点带面，全面扎实推进支农工作。

截止5月末，发放小额信用贷款46697万元，小额农贷余额21209万元，农户贷款余额达80135万元，占贷款总额的56.19%。帮助广大农民解决了购买了生产资料、机械等生产资金。

二、突出支农重点，注重支农实效

随着中央各项惠农政策的进一步落实，农户种粮积极性空前高涨。根据这一情况，我社不等不靠，抓住机遇，注重实效，加大农业贷款总量投入，确保支农资金足额发放到位，信贷人员及时深入村组、农户调查了解其承包田的地点、面积、租金，尽可能地到发包方了解田地的旱涝保收情况，交通及治安状况等，帮助农民分析市场风险，同农户测算每亩边际成本，逐户确定亩数，了解自有资金情况，测算好贷款金额，及时足额满足农户生产资金需求。20xx年我市农户需求资金总额2.8亿元，比上年有所增加。其中：传统种植业需求1.2亿元，传统养殖业需求1.2亿元，特色农业需求0.4亿元。农户自筹自有资金0.8亿元，其他来源0.2亿元，尚缺资金1.8亿元，须向信用社贷款1.6亿元，信用社计划筹资6.2亿元，能满足我市农业生产投入的需要。其中：1、传统种植业需求1.2亿元,占总需求的43%，种子需求0.5亿元，化肥需求0.4亿元，农药需求0.3亿元;2、传统养殖需求1.2亿元，占总需求43%，养鸡需求0.2亿元，养猪0.5亿元,养鱼0.4亿元，其他养殖需求0.1亿元;3、特色农业需求0.4亿元，占需求14%，瓜果0.2亿元，蔬菜0.2亿元。

三、存在的问题及原因银行支行工作总结传统种养业资金需求量较小，种养大户、特色养殖资金需求量较大，农户小额贷款5万元不能满足客户的资金需求。出现上述原因只要是近几年物价上涨较快，种养大户、特色养殖户因规模扩大，在硬件设施和饲料投入相比前几年有大幅的增加。

四、支农情况说明

1、农户客户

武穴市龙坪镇朝阳村一组棉花种植大户王应雄种植棉花20.4亩，田地遭受旱灾导致部分棉花死亡，为了支持农户抗灾自救，尽可能的降低农户损失，龙坪信用社于20xx年5月3日向该户发放救灾贷款5万元，王应雄用该笔资金修建引水渠道和购买抽水设备，将河道的水引入农田，迅速缓解了旱情，使生产自救取得了关键性的胜利。

2、信用共同体

郭应龙黄鳝养殖协会现有成员127户，黄鳝养殖系郭应龙村特色养殖项目，该协会拥有完善的养殖技术及销售渠道，是武穴市黄鳝养殖示范基地。该协会20xx年产成鳝3o多万公斤，销售收入1300万元，成为鄂东名副其实的养鳝专业村。我们银行根据协会的资金缺口情况，适时的投入信贷资金，改善了养殖环境，使该合作社黄鳝产量大大提高。截止20xx年5月30日，我们银行对该合作社成员发放贷款56笔，金额170万元。

3、涉农企业

武穴市富康油脂有限公司是省级农业产业化重点龙头企业，20xx年8月注册资本增加到1100万元，公司法人营业执照注册号：42，税号登记证：4258，组织机构代码：75343645-8，贷款证号：4225701，收购许可证：鄂10090025-0，全国工业产品生产许可证：

qs4211020xx856。该公司现拥有一条预榨——浸出制油生产线，日处理油料150吨，年加工能力30000吨，现有员工100人,所有技术人员聘用了原武穴市油厂熟练的工作人员，其中高、中级制油工21人。20xx年该公司被我行评为a+级信用企业，20xx年和20xx年连续两年被武穴市人民政府授予金融诚信企业称号,信用等级为a级。该公司主要生产四级菜油，一级菜油，棉油，米糠油等食用油，其中：“接福牌”一级菜籽油获中国绿色食品发展中心颁发的绿色食品证书，“接福牌”食用油获得20xx-20xx年度湖北省消费者协会消费者满意商品称号。其主要产品主要销往湖北、湖南、江西、安徽、河南、福建六省。银行公司业务一部对该企业发放贷款1000万元，用于购买四级菜籽油生产色拉油，带动了我市菜籽收购市场，实现了“农户、企业、农信社”互利的良好格局。

五、下段工作目标

下半年我们将一如既往的支持辖内农户脱贫致富、企业发展，改进服务方式，提高服务质量，努力培养新的经济增长点，大力推动当地经济的增长，真正地成为新形势下农村金融的支农主力军，向创主流银行迈进。

**银行支行工作总结篇九**

20\_\_\_年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“\*\*\*\*\*\*”，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

一、做好日常的服务结算工作

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5。1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加\*\*\*大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

7、配合\*\*支行做好对\*\*公司售房款的接款及清点工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由\*\*\*对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代为发放工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、nova1.3、1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、tm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因\*\*所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有xxxx参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，\*\*\*、\*\*、\*\*\*三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中\*\*\*参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额\_\_\_元。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20\_\_\_年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn