# 2024年银行经营工作总结报告(通用11篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-01

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。银行经营工作总结报告篇一营销工作进入一季度，同业竞争愈加激烈...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**银行经营工作总结报告篇一**

营销工作进入一季度，同业竞争愈加激烈。x行在行领导的领导与全行员工的共同努力下，加班加点，真抓实干，积极开拓市场，细分客户，争夺资源，抢占先机。截至今日，营销工作已开展20余天，工作进展较为顺利，各项指标完成率已高于本月计划，在全区排名进入前列。下面我仅借鉴铁路行旺季营销工作中积累的经验，谈一谈我个人的一些想法与工作体会：

一、争夺优秀客户资源，加大存款营销力度。截至本月19日，我行对公存款时点新增11419万元，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不开的。对公存款方面，我行成功营销了锦州铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最好最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供vip服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

二、大力宣传推广理财产品，抢占同业产品市场

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息，在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问下一步的营销做了较好的铺垫。而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方面比较稳定的理财产品——黄金。对在前台办理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区排名第五位。

三、在经济前景看好，股指反弹的情况下积极推进基金营销。09年我国经济形式一片繁荣，gdp增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到3478点，20xx年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复苏的有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头。

四、依据国家政策走势，加大住房贷款投放力度。

09年锦州房价增幅一直居全国前列，进入20xx年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

五、柜面人员与大堂人员积极配合，电子银行业务取得较快发展。电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我行电子银行的方便、快捷理念深入人心，增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来了x行一季度营销的开门红。我深知进入一季度以来锦州同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔的市场，创下更加优秀的成绩。

**银行经营工作总结报告篇二**

一、政治学习方面

酒店认真组织职工学习自治区、局重要会议精神，按照上级党委《转变职工作风，加强工作效能建设活动方案的通知》和关于理论学习的通知要求，认真学习党的‘十七大’报告，结合酒店实际工作，立足本职求发展，以全面落实科学发展观，构建和谐南天为核心，并及时了解职工思想动态，做好职工的思想引导工作，取得了明显成效，职工的思想觉悟和政治素质得到了进一步的提高。

二、三大工作目标完成情况

年初将管理工作、服务质量管理、经营工作列为年三大工作目标。一年来，通过努力，在各方面均取得一定成效。

(一)管理工作目标方面

1、精细化管理目标的提出，使酒店全体管理人员树立了“天下大事、必做于细”的良好管理理念。工作中，更加注重管理上的细微、教育引导上的细微、服务上的细微;避免了重布置、轻检查，做到了脑勤、眼勤、手勤、腿勤;注重观察问题、思考问题，将精细化管理理念落实到工作的方方面面，效果很好。

2、效能化管理目标。根据上级党委要求，酒店结合实际，开展了转变职工作风、加强工作效能建设活动。通过此项活动，解决了不少存在的诸如干事拖拉、推诿扯皮、责任心不强、工作效率不高等工作作风问题，形成转变职工作风、提高效能的长效管理机制和一切按照制度和经济规律办事、真抓实干、爱岗敬业的工作作风。

3、成本管理目标。今年以来，酒店严格控制成本，节能增效。首先，加强了财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免了跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工、员工的节约意识。

4、设备设施维护保养管理目标。本着保养和维修相结合、修旧如新、修新如新的原则，各部门注意设备设施维护、保养，总结改进不正确的容易损坏设备设施的操作方式，尽量将一些小问题消灭在萌芽状态;将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成制度，形成良好的操作习惯。

5、用全新的理念与思路做好各项管理工作。酒店要求管理人员提高自身素质的，树立全新的管理理念和思路，注重吸收、借鉴别家酒店好的经验和方法，应对新的形势、新的任务和新的市场竞争。结合新劳动法的出台，酒店认真对原《员工守则》作相应修改和完善，明年年初正式执行新《员工守则》。

(二)服务质量管理目标

一年来，酒店的服务工作在保持发扬我店好的做法的基础上，还在以下两个方面做出不少努力。一是进一步完善了培训方式。采取集中培训和灵活培训相结合的模式，结合服务人员的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，并安排当天的工作。二是注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务中仔细揣摩顾客的消费心理，尽量满足客人合理的要求;转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑，扩大宣传面，以扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。

(三)经营工作目标

3 / 6

经营工作是我们全部工作的核心，酒店紧紧抓住两大主营部门客房、餐厅收入，在现有条件下努力开拓市场。通过酒店全体干部职工的共同努力，酒店总营收xx万元。其中客房收入xx万余元;餐饮收入xx万余元;其他收入xx万余元。

1、宣传促销工作。今年酒店仍继续完善推行全员促销。以营销部为龙头，勤走动，多沟通，利用各种渠道和有限的资源，结合自身特点进行宣传、促销，积极开发新客源。今年，酒店加大了对团队会议的销售力度，想方设法。及时获取了解真实可靠的客源、团会信息，并随着市场的变化及时调整营销策略。营销部主动与各经营部门沟通，了解客源状况以及存在的困难与问题，出主意、想办法，开展有针对性的促销，取得较好成绩。

细褡橹

贫?在效能建设查摆问题阶段，在党员中开展了批评与自我批评，不断地提高了党员的党性修养。此外，党支部注重培养新党员。加强了对新党员和入党积极分子的培养教育和管理，今年上半年，我酒店支部陈波同志顺利通过党员预备期考察转正，入党积极分子盘水英经考察评议纳入党员考察对象。

3、工会、共青团工作及企业文化建设

工会、共青团继续以“南天精神”和构建企业文化建设为主线开展各项工作。特别是“质量、效率、服务月”的成功开展，激发了广大员工的敬业精神和协作精神，为酒店造就一个宽松有益的进取环境。酒店员工流动性大，在用人理念上，酒店和工会、共青团要继续体现“德”字原则，对重点部门、重点岗位采取了一定的措施，想方设法、创造条件留住优秀人才、骨干，发挥所长。酒店的文化建设紧紧围绕以“倡导最佳服务、赢得最佳信誉、争取最佳效益、塑造最佳形象”开展工作，工会、共青团在工作、生活上给予员工关心和帮助。在管理上，注意体现“有情领导、无情管理”的意识。通过努力，我酒店继续保持了自治区“青年文明号”荣誉称号，酒店总台及客房部副经理分别被评为市“巾帼文明岗”和“巾帼文明标兵”称号，今年，以“争先创优”为契机，组织全体干部职工积极开展有针对性的、立足本职、有特点的岗位练兵和技术比武活动，也取得了可喜成绩。

5 / 6 持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、限时整改;保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，切实消除安全隐患。安全生产月期间，在酒店开展了一次全员安全教育活动，参与率达100%。出安全板报4期，开展了安全知识考试、消防操作比赛和消防疏散演练等活动，大大提高了广大干部职工的安全意识。

五、存在问题

主要表现在以下几个方面：

1、理论学习方面，仍存在工学矛盾的问题。有待进一步加以克服，并用理论去指导实践，用新思想和科学理论解决工作中出现的新问题、新情况。

2、在制度建设中，还存在不尽完善之处，有些制度针对性与操作性与现实有一定差距，因此在编的《酒店操作实务》至今未能完整出版，特别是餐饮部的制度建设，有待进一步量化和完善。

3、由于历史原因，酒店的负债给酒店各项工作的顺利开展带来一定影响。

4、餐饮部的经营状况不是很理想。

**银行经营工作总结报告篇三**

工作总结

根据中央社会治安综合治理委员会办公室、国家工商行政管理总局《关于做好将查处取缔无照经营纳入社会治安综合治理目标考评工作的意见》（综治办„2024‟44号）文件工作要求，我局积极开展无烟草专卖零售许可证证经营卷烟业务的整治工作，现将近段时间工作情况汇报如下：

一、基本情况

2024年至今，我局在上级部门的统一领导和指挥下以及工商行政主管部门的配合下，认真开展无证经营整治工作，切实加大对烟草专卖零售许可证证经营卷烟业务查处取缔力度。采取“源头治理、堵疏结合”的有力措施，以“突出重点、标本兼治、综合治理、务求实效”为原则，实施“烟工协同、齐抓共管”的工作联动机制，采取“集中时段、重点出击、查堵结合”灵活方式，以高压态势，加大对无证经营行为的打击，取得了一定的成效。

截止目前，烟草与工商部门共出动执法人员 1200 余人次，执法车辆 175 台次，检查无证经营户610户次，取缔无证户108户，暂扣无证经营卷烟经营户12户，暂扣卷烟160余条，有效地遏制了无证经营卷烟的猖獗的势头，进一步规范了卷烟市场经营秩序。

二、主要工作措施

(一)强化认识、精心部署，形成查处取缔工作的浓厚氛围

一是统一思想，提高认识。

2024年我局以“探索取缔无卷烟零售许可证经营卷烟的有效途径”为课题申请科技创新项目立项，同时成立了以局长为组长、副局长为副组长，专卖办、主任为项目负责人，七名专卖人员为主的课题小组，并以此为契机，制定行动方案，在辖区内全面无证经营取缔工作。

二是加强与工商部门协作，建立长效机制。为了确保整治工作的有序推进，我们从分利用烟草、工商联合协作机制，增强与各个职能部门的联系，共同探讨和认真听取工商部门对于无证经营的看法，逐步形成了统一的意见，并先后与十堰市茅箭、张湾、花果工商分局联合制定了工作方案，开展取缔无证经营的工作。

三是加强宣传，全社会动员。

充分利用电视、报刊、广播等多种媒介，采取发放宣传资料、“315”宣传日、召开经营户培训会、在城区有证户中广泛开展三个“抵制”活动等多种形式，在辖区主要路段、繁华街区，开展宣传工作，共出动宣传人员140人次，发送宣传材料6000余份，使社会各界充分认识无照经营的危害性和违法后果的严重性，为开展查处取缔无照经营工作营造了良好的社会环境。

（二）突出重点、细化措施，推动查处取缔工作的有序开展

一是摸清底数，建立档案。

为更好的了解城区无证经营的现状，并为整治工作提供更加准确、有力的数据支撑，我局通过半个多月的时间对辖区无证经营情况进行了详细的调查、摸底，通过对采集的无证经营信息进行分类整理，建立城区无证户的信息管理档案，为有效根治无证经营，建立取缔无证户的长效机制奠定了坚实的基础。

二是突出重点、严格执法。依据管辖权限要求，我局积极与工商部门撇和，整合执法力量，开展联合执法行动，对繁华街区、路段、城镇批发市场，无证户集中地区作为重点整治对象，2024年我局先期在城区柳林路、东岳路试点，选择无证经营现象相对集中的地理位臵，重点整治，打击无证经营的违法行为，扩大治理效果的社会效应。

三是堵疏结合，区别对待。我们坚持查处与引导相结合、处罚与教育相结合、规范与发展相结合原则。既依法行政，又区别对待，不搞一刀切，不搞机械执法。对于经说服教育能主动办证或放弃经营的，及时下发《责令整改通知书》，提供政策咨询服务，帮助其尽快完善登记手续，办理专卖许可证；对于拒不改正的，依法采取强制措施予以立案查处取缔，形成较大的震慑力，同时加大对无证户供货源头的追溯、打击力度，经过调查核实共对向无证户供应卷烟的有证户2户，进行了停止供货的处理，提高了有证经营户守法经营的意识。为无照经营查处取缔工作奠定良好的基础。

（三）加强督导，确保查处取缔工作取得实效。 我局形成了一把手亲自抓，班子成员分头抓，相关部门督促抓，基层人员具体抓，一级抓一级，层层抓落实的组织领导机制，完善了监管责任机制和市场主体分类监管、市场巡查、工作考核以及责任追究等机制，确保查处取缔无照经营工作的工作进度和执法力度。

三、

存在问题

目前，在对无证无照经营的查处取缔方面仍然存在一些问题：

1、无证经营现象反弹比较严重，一是无证经营是一个动态现象，旧的无证户被取缔了，新的无证户如雨后春笋般不断出现，另一方面一些经营户与我们玩起猫捉老鼠的游戏，导致无证经营任然是扰乱辖区卷烟市场秩序的一个顽疾，截止目前，虽然我局取缔、消灭了100余户无证户，但仍有110户无证户活跃在市场上。

2、工商部门配合力度不够。一方面工商部门对于整治无证经营工作不积极、不主动，导致工作局面比较被动。二是工商部门日常管理工作比较繁重，难以抽出专人全程参与，缺乏及时的执法保障。

四、对策及建议

1、根据实际，充分调研，制定相应的疏导措施。由于无证无照经营者以此作为唯一的谋生手段，短期内难以根本取缔无证无照经营问题，要在充分调研的基础上，引导无证无照经营变为有证经营户。

2、部门联合，共同查处，形成取缔无证无照经营的合力。无照经营的查处取缔工作是主要以工商部门为主，要加大与工商部门的协调力度，建议与工商部门成立专班、固定专人和时间开展无证经营整治工作。

3、加强督导考核，确保整治效果不反弹

为确保取缔无照经营工作落到实处，取得实效，建议与基层工商所与包片干部签订责任书，做到责任明确，落实到人，并且把取缔无照经营工作与全年的岗位目标责任制结合起来，加强考核、严格兑现奖惩，落实齐抓共管的工作机制，确保整治效果不反弹。

**银行经营工作总结报告篇四**

“长安何处在？只在马蹄下。”一季度的旺季营销工作业已结束，我行在各项重大指标上取得了骄人的战绩，但辉煌已属过去，机遇与挑战依旧持续。为此，4月12日晚，万行长主持召开了潢川支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形式分析会”中的讲话精神。万行长在会上强调：目前，随着金融市场竟争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。潢川支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持潢川建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。会议中，万行长对外部营销工作进行的部署和安排，指出，未来我行业务发展的重点仍旧是存款，加快存款营销力度，抢占市场分额是当前各项工作的重中之重。同时，万行长对我行的服务工作进行的指导，对员工综合素质的提高作了动员，对产品营销过程中出现的短缺提出了针对性的建议。相信，在以万行长为代表的潢川支行领导班子的带领下，潢川建行的业务发展将如芝麻开花，节节高升！

4月12日晚，万行长主持召开了潢川支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形式分析会”中的讲话精神。万行长在会上强调：目前，随着金融市场竟争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。潢川支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持潢川建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。

一、要继续组织宣传外部营销，把潢川建行的品牌深入到潢川的每个居民。会议中万行长对王行长组织的外部营销工作作出了肯定，对庞行长身先士卒的率队营销给予了高度评价，同时鼓励其它外出营销小组成员充分发挥自己的聪明才智，积思广益，众志成城，让潢川人把潢川建行当成自己的银行。增强客户对潢川支行的认同感和亲切感。

二、要加强对客户存款的营销力度。存款是银行的血液，没有存款，银行业务的发展就是无源之水，无本之木。万行长在会议上对银行的存款的重要性作了深刻的阐述和说明，同时要求员工要高度重视我行现在面临的金融环境，保持对市场的高度敏感性，把个人存款纳入到员工的绩效考核中去，提高员工的积极性和主动性，把潢川支行的存款业务做大做强。从而带动我行其它相关业务的展开。

三、加强对服务的监督和管理，提高客户对我行的认同感。一季席，我行服务暗访成绩波动很大，说明我行员工的服务流程尚不劳固，优质服务意识模糊，业务分工不明，是我们需要大力改进的地方。为此，我们要保持集体荣誉感，精成团结，敬业爱岗，把我们的服务工作落实到实处。

四、加强业务学习，保持与时俱进。针对我行服务效率持续较低，会计稽核问题依旧存在的现象进行了动员。号召全行员工在行内形成一种学习氛围，不断提高个人业务技能，加强对新业务，新知识的总结和学习，全面提高员工个人素质。为潢川建行基础业务的持续健康发展贡献自己的力量。

建设责任制，重点围绕行为排查，行为规范，制度监督，努力营造风清气正的领导干部队伍。

为把组织工作会议精神落到实处，万行长要求全体潢川建行干部团结一致，凝聚实干，以饱满的精神状态，求真务实的工作作风，把全行2024年度的工作提升到一个新水平。

**银行经营工作总结报告篇五**

2024年度经营情况工作总结

尊敬的董事长、监事长，各位董事、监事：

我代表江苏松银投资担保有限公司，向大会作2024年度公司经营情况报告，并请大会审议，2024年度经营情况工作总结。

2024年，是极不平凡的一年，江苏松银投资担保有限公司经受住了历史罕见的重大挑战和考验，在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下，全体公司员工团结一致、奋力拼搏，战胜各种困难，总体来说，取得了较好成绩。下面对2024年度工作做如下总结：

一、基本情况

1、江苏松银担保投资有限公司成立于2024年12月，注册资本9900万元，是江苏省信用再担保体系主办机构，2024年中国人民银行资信评估机构评为“a-”级，中国工商银行信用等级评为“a+”级，在镇江市政府对企业评级中被评为“二星”级企业。是江苏省工商银行49家重点合作客户之一，公司遵循政府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为镇江市中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、公司目前已与工商银行、镇江农村商业银行签订合作协议，并与中国银行、江苏银行等多家金融机构建立合作关系，本着稳健的原则2024年共为76户中小企业提供了融资担保贷款2.66亿元。

3、2024年是机遇与挑战并存，江苏省为规范担保公司行业的行为，进行了有序的清理整顿，极大的改善了中小企业的融资环境。于此同时，由于国家宏观调控、央行财政政策、货币政策的调整，以及镇江地区银行在钢贸行业信贷风险的过度集中，鉴于控制风险、分散风险的考虑，各大银行纷纷暂停对钢贸行业的授信、放贷，甚至停止了与钢贸企业有关联担保公司的合作。针对宏观调控政策下钢贸行业的严峻形势，公司积极果断调整应对措施，全力保持公司业务平稳发展，开辟了区别于传统业务范畴的新业务，这里包括业务品种创新、产品结构创新，加大关注商业担保、制造业担保、特别是对非钢贸企业的担保业务，通过各大资源平台培养并形成自己的优质客户群，现有的资源平台包括江苏依林木业工业园区、镇江铭基商贸城、镇江惠龙港物流园等。

二、经营与管理情况

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金，年度工作总结《2024年度经营情况工作总结》。

2、三年来公司累计办理担保业务231笔，对外担保总金额12.1亿元，2024年公司对外担保金额2.66亿元，目前公司在保责任余额1.67亿元。担保收费为年费率1.68%。

3、公司治理情况

（1）建立健全组织机构，逐步形成董事会领导下的总经理负责制的长效机制，下设业务部、风险部、财务部、办公室等部门。拥有一批会计师、经济师、律师等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高素质高效率的专业融资担保团队。

（2）今年公司根据江苏省融资性担保公司多个工作指引，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续谨慎经营模式，成立了担保项目评审委员会，规范业务操作程序，专门制定了《评审会制度》、《风险金及责任追究制度》、《关于风险责任承担协议》等一系列关于公司业务发展地方化、多元化的治理制度。

（3）开启了“业务培训，员工自学、互学”的新模式，公司管理人员先后参加了江苏省融资性担保公司高管学习班、镇江市助理信用管理师学习班、上海复旦大学继续教育。公司业务培训班开班以来，已先后筹划了《计算机基础应用及财务核算基础知识》、《关于银票担保业务的品种介绍与业务流程》、《关于流贷担保业务的品种介绍与业务流程》、《风险评估办法的运用》、《关于个贷担保业务的品种介绍与业务流程》等课程，我们正朝着学习型、团队型公司阔步迈进。

三、存在的问题和建议

总结和回顾三年来与银行合作支持中小企业融资担保工作实践，还明显存在一些问题，主要体现在：

1、一些钢贸企业客户经营力度不够，市场推荐企业质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。

2、由于银行人员精干，人手少，任务重，银行续贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。

3、由于融资担保各个环节的原因，客户融资成本仍相对偏高。

4、银行贷款期限和品种单一，不能满足客户多样化需求。

四、丰硕成果交答卷、再创新高在明年

截止到2024年11月30日，公司实现担保费收入335.19万元，担保赔偿准备金548万元，短期责任准备82.8万元，实现未分配利润318万元。

根据预测2024年授信额度，累计担保余额，估计2024年业务量、业务收入、利润都将翻一番。

尊敬的董事长、监事长，各位董事、监事，各位股东：

2024年，我们在组织建设、制度建设、业务发展、产品创新、团队建设、企业文化等方面取得了较为丰硕的成果。

崭新的2024年即将到来，让我们继续团结在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下，坚定必胜信心，勇敢面对挑战，扎实工作，锐意进取，一如既往的坚持“互利共赢，服务中小企业”的宗旨，秉承“严谨、诚信、务实、共赢”的工作理念，我们坚信通过全体公司员工的共同努力，我们定能书写松银历史的新篇章！

谢谢！

江苏松银投资担保有限公司

二〇一一年十二月二十二日

**银行经营工作总结报告篇六**

\*\*支行按照\*\*的部署与要求，认真贯彻\*\*行长在年初工作报告中提出的“坚持高标准，确保实现新发展”的工作指导思想，迎难而上，奋力开拓，200\*年一季度，各项业务稳步增长，各项存款总额\*万元；存贷比为\*％，经营利润\*万元，经营状况良好，为完成全年任务打下了较好基础。

根据\*\*的通知，现将\*\*支行一季度经营状况汇报如下：

一、各项指标完成情况

按\*\*年初下达的各项工作计划，\*\*支行制定了\*\*的工资绩效考核制度，各部门狠抓落实，积极开拓，共同努力，完成如下：

1、存款目标：一季度末。\*\*支行各项存款总额\*万元，较年初增加\*万元，完成本年任务\*万元\*，未完成本年度计划。其中对公存款\*万元，较年初\*万元，全年计划增长\*万元，未完成季度计划。储蓄存款\*万元，较年初年初增加\*万元，完成全年计划增长\*万元\*。

2、新增贷款目标：\*行各项贷款总额\*万元，较年初净增加\*万元，其中存量贷款下降\*万元，新增贷款\*万。

4、抵贷资产管理，一季度\*\*支行加强了抵贷资产的处置力度，全年计划处置\*万元，季度计划处置\*万元，年初即向总部申请处置抵贷资产\*笔金额\*万元。共清收\*万元，完成全年计划\*万元\*，未完成计划指标。

5、收息目标：一季度实收利息\*万元，每季收息按年末存量贷款计算计划为\*万元，完成\*。其中存量贷款收息\*万元，季度计划\*万元，全年计划\*万元；不良贷款收息\*万元，完成季度计划\*万元\*，完成全年计划\*万元\*；新增贷款收息\*万元，完成全年计划\*万元\*。

6、利润目标：一季度我行共实现收入\*万元，总计支出\*万元，本年度计划实现利润\*万元，一季度计划实现\*万元，实际完成\*万元。其中一季度计提定期存款应付未付利息\*万元；应计提拆借总部资金利息\*万元未收，应付总部临时借款利息\*万元未付，实完成利润\*万元。

二、经营状况分析

通过以上数据分析，\*\*支行各项业务发展基本达到了预期的目标，呈现出以下几个特点：

一是存款总额有所增长，其中储蓄存款增幅超过对公存款增幅，且以储蓄存款为主。从我支行各项存款所占的比重来看，发展极不均衡。对公存款中活期存款占存款总额的\*，较年初\*万元，与去年同比\*万元；定期存款占存款总额的\*，较年初增加\*万元，比重持平，与去年同比\*万元，定期存款占对公存款的\*，较年初比重增加\*。活期储蓄占存款总额的\*，较年初增加\*万元，比重下降\*，与去年同比\*万元；定期储蓄占存款总额的\*，较年初增加\*万元，比重增加\*，与去年同比多增\*万元；定期储蓄存款占储蓄存款总额的\*，比重较年初增加\*。

从以上数据我们分析，对公存款增势不好，受存款大户影响，下降幅度较大。对公存款下降主要是我单位存款大户\*\*运用造成存款下降，虽然年初以来，我们加大了对企业存款的营销力度，走访了镜内的大小企业，宣传\*\*行支持企业的态度，在取得企业的信任的同时也扩大了\*\*行的知名度。同时受本地区经济资源和客户资源的限制，虽然我们做了一些工作，但收效甚微。一季度\*\*支行新增存款帐户\*\*户，其中基本帐户\*\*户，一般帐户\*户，但新增存款余额不大，不足以弥补大额存款的下降。

从以上数据我们分析，储蓄存款始终保持良好增势，一是目前\*\*是主因，二是\*\*支行加强对储蓄存款的\*\*也促进了增长。从年初伊始，\*\*支行就制定了本年工作计划，把存款放在首位，并制定了相应的规则，\*\*岗位员工思想负担减少，工作态度转变，工作积极性增高，并通过加强和提高优质文明服务，积极稳定老客户，发展新储源。\*\*岗位员工也通过各自的社会关系，努力挖掘储源。

3 / 7

从以上同比数据我们分析，\*\*存款同比增势绝对值基本持平，一方面反映出我单位\*\*存款总体增势的稳定；另一方面也反映出我们在\*\*上缺少优质客户。

与本行其他支行相比我们\*\*存款增幅较小，排位靠后，一方面受地域和客户群体行为的限制，我们在本地区\*\*为中心进行了一次各金融机构\*\*存款市场份额的调查，全城共有\*\*个储蓄营业机构，储蓄存款总额\*亿，平均每个储蓄机构分摊标准余额为\*万元，我们三个储蓄营业机构按平均值计算为\*万元，低于标准余额。共有人口全口径约\*万人，按人均分摊占有标准余额为\*万元，\*\*支行现共有开户\*万户，按平均值计算人均占有\*万元，低于标准余额。

二是贷款适度投放，加强信贷管理。一季度末，\*\*行各项贷款总额\*万元，较年初净增加\*万元，增幅\*％。贷款总额中，个人消费贷款余额为\*万元,比年初下降\*万元，增幅为\*。短期保证贷款余额为\*亿元，比年初增加\*万元，增幅\*％。短期抵押质押贷款余额为\*万元，比年初增加\*万元，增幅\*％。中长期贷款余额为\*万元，与年初持平。年初以来，结合\*\*对\*\*支行下达的信贷任务，信贷管理部门对我支行现存贷款进行了全面细致的调查，并针对贷款即将到期的及时进行通知，要求借款人按期偿还贷款，确保我支行无新生逾期贷款。

三是资产质量保持良好水平。年初\*\*支行根据现存的不良贷款实际情况，\*\*科便制定了清收工作计划，理清了工作思路，积极对逾期贷款进行清收收，明确了工作重点，加强建档建帐档案化管理。一季度末，\*\*行逾期贷款总额\*万元，不良资产率为\*，较年初下降\*万元，不良率下降\*％。不良资产清收同比多收\*万元，完成全年工作的\*，不良贷款利息清收\*万元，完成全年任务的\*，按五级分类口径\*\*支行认定数为正常类贷款\*万元，关注类贷款\*万元，次级类贷款\*万元，可疑类贷款\*万元。不良贷款余额\*万元，不良贷款率\*％，比年初下降\*个百分点。

四是业务收入增势平稳。一季度末，\*\*支行共实现各项收入\*万元，同比增\*万元，其中：1、贷款利息收入\*万元，同比增\*万元，其中收回存量贷款利息\*万元，新增贷款利息\*万元。正常贷款收息率达100；2、金融机构往来收入\*万元，同比下降\*万元；3、其他收入同比多收\*万元。各项支出\*万元，同比增\*万元；其中1、利息支出\*万元，同比增\*万元,其中预提储蓄应付未付利息\*万元，全部提足；2、营业费用\*万元，同比下降\*万元，其中职工福利费、教育经费、工会经费全部提足，同时未计提固定资产折旧。

五是机构建设进一步加快。初步完成了\*所、\*所升级支行的各项准备工作。

5 / 7 集体”、“\*三个文明建设先进单位”、等殊荣。

三、

在经营中出现的问题与困难及解决方案

一季度，\*\*支行在经营中出现的问题与困难主要有：一方面，\*\*支行对公存款增速\*\*，储蓄存款上一是活期、定期储蓄存款比例\*\*，\*\*受到一定影响。另一方面，\*\*支行办公楼对外形象欠佳，也\*\*了本行的扩展速度。针对以上问题，本行将着重做好以下几项工作：

1、提高资产负债管理水平保持良好、稳定的\*\*净收入水平，积极调整资产负债结构，合理扩张规模及有效调配信贷资源，发展低风险的资产业务，降低资产风险程度。

2、稳步发展公司业务，加快面向中小企业的产品和服务创新；扩大业务的服务范围，改变观念，从\*\*做起，\*\*发展。

3、提高风险控制水平，从制度建设、责任追究和惩戒以手段上下功夫，加强内控，强化管理，建立和完善操作风险等在内的风险管理体系，有效地识别、监测、控制风险。加大对陈欠不良贷款的清收，加大与法院的工作联系，加强依法强制执行的力度。

4、加强职工的思想道德教育，加强团队建设，提高员工的敬业意识、服务意识、竞争意识，提高职工的责任感。

**银行经营工作总结报告篇七**

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚想待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

xx年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的`时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的\'购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

。

营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50%。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

**银行经营工作总结报告篇八**

本人20xx年x月进入安庆独秀农村商业银行，如今实习已经接近尾声。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。在此我将本人今年的工作总结如下：

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了独秀农商行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在学习和工作中，行内老员工给了我很多的指导和帮助，使我能够快速融入工作环境中。在单位举行的合规演讲比赛和我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；

2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；

3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

文档为doc格式

**银行经营工作总结报告篇九**

展望新的一年，我因为网点合并来到了新的网点。我相信这会有更多的时机和竞争在等着我，但是我也要先锤炼自己，积极努力，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的开展。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。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银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的\'欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补缺乏！

20xx年是工行开展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。20xx年对南岸支行来讲，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、加快开展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳开展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的时机。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供标准优质效劳的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌最好的原创握了原业务流程的根底上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的效劳理念，将优质工作落到实处。20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无过失柜员”。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质效劳，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊开展成朋友情，屡次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。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工行员工，最好的原创更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“效劳无止境，效劳要创新，效劳要持久“的效劳理念鞭策和完善自己，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，为工行的改革开展进程添砖加瓦，将优质效劳工作落到实处!

**银行经营工作总结报告篇十**

经营工作是我们全部工作的核心，酒店紧紧抓住两大主营部门客房、餐厅收入，在现有条件下努力开拓市场。通过酒店全体干部职工的共同努力，酒店总营收xx万元。其中客房收入xx万余元;餐饮收入xx万余元;其他收入xx万余元。

今年酒店仍继续完善推行全员促销。以营销部为龙头，勤走动，多沟通，利用各种渠道和有限的资源，结合自身特点进行宣传、促销，积极开发新客源。今年，酒店加大了对团队会议的销售力度，想方设法。及时获取了解真实可靠的客源、团会信息，并随着市场的变化及时调整营销策略。营销部主动与各经营部门沟通，了解客源状况以及存在的困难与问题，出主意、想办法，开展有针对性的促销，取得较好成绩。

细褡橹

贫?在效能建设查摆问题阶段，在党员中开展了批评与自我批评，不断地提高了党员的党性修养。此外，党支部注重培养新党员。加强了对新党员和入党积极分子的培养教育和管理，今年上半年，我酒店支部陈波同志顺利通过党员预备期考察转正，入党积极分子盘水英经考察评议纳入党员考察对象。

3、工会、共青团工作及企业文化建设

**银行经营工作总结报告篇十一**

银行员工的个人所行、所言直接关系到银行的整体利益和形象，所以应当倍加珍惜自己的职业信誉，自觉维护本行形象，不得做出有损银行声誉的行为。今天本站小编给大家为您整理了银行上半年经营工作总结，希望对大家有所帮助。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的一年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款1300多万增加到现在的2500多万，净增1200多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，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

，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

20xx年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套

工作方案

;然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划;坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层50多次，30多天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作中的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。其中：《以科学发展观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲目搞开发区给经济、金融造成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”的观点。《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治腐败的数据和腐败分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的结论。明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤;二是要坚持走群众路线;三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人;二是要坚持以能用人;三是要坚持以勤识人;四是要坚持以绩取人;五是要坚持以廉择人”的观点。《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。《关于促进县域经济与金融协调发展的思考》一文，分析了惠东经济与金融发展不协调的表现及其原因，提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

五、在廉的方面：

1.严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是;遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任;依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益;管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利;公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受;务实为民，不弄虚作假、与民争利。

2.在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

3.严格执行各项

规章制度

，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4.密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5.按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，20xx年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。20xx年，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。到12月末自营存款余额为万元，较年初新增 万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额 万元，较去年新增 万元，完成全年任务的66%。对公存款 万元，较去年新增 万元，完成全年任务的154%;日均储蓄存款余额 万元，较核定基数增 万元，完成任务的120%;对公日均存款余额 万元，较核定基数增 万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。20xx自营贷款 万元，较去年新增 万元，其中个人资产业务 万元，较去年新增 万元，完成全年任务111%，对公资产余额 万元，较去年新增 万元。贴现累计发生额 亿元。

3、中间业务稳步推进。全年实现中间业务收入近 万元，完成全年任务111%;完成国际结算量近 万美元;信用卡发卡 张;期缴保险 万元，趸缴保险 万元。

二、总结20xx年各项业务发展和管理，我们主要采取了以下工作措施：

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对20xx年工作目标进行了规划，明确负债新 个亿，对私存款 亿，对公存款 亿;资产新增 亿，个人资产 亿，公营贷款 亿。年初支行再次召开工作会，就20xx度全年工作进行统一的部署和安排，对20xx年取得的成绩，行长(本站提供) 室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先位置，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从全年情况来看，支行共计实现新开户 户，实现新户存款新增 万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中， 区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近 个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对 区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。

三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍 卡、 白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款 万元。同时还公私联动，落实了 汽车销售有限公司等单位的工资代发。

(三)针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是 区支行的弱势业务。20xx年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和 等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。体现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了 等企业，全年累计实现贴现 亿元，与20xx年同期相比增加了20xx万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和 制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的 公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局、 区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和 区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

(四)大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对 区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和 等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如 地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至 亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了 分行金额最大的单笔个人按揭 万元。此外，通过直客方式，支行营销了“ \"等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基础。全年，支行实现了比去年新增 万元，完成分行下达的全年任务的150%。

(五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《 分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的

学习计划

，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了： 副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话、 分行开展合规守法教育活动实施方案、 银行诚信举报及奖励规定、刘明康两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引、 银行客户经理行为禁令、 银行柜面业务人员行为禁令、 银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

按照总分行部署，支行按进度计划开展了三项执法监察、案件专项治理等工作。成立了领导小组，开展了员工异常行为排查，形成了自查报告，对查出的事项进行了整改，受到了好评。

在业务发展的同时，注重企业文化建设，在员工生日时，及时给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕，让员工充分体会到组织的关心;积极参与分行组织的各类文体活动，如服务征文活动、迎春文艺表演、登山拔河比赛、羽毛球比赛等。在迎春文艺汇演中，全体演员和后勤人员体现了高度的集体荣誉感，牺牲了大量的休息时间，精心排练，使演出获得巨大成功，荣获分行迎春文艺汇演第二名，为支行的可持续发展创造了和谐的人文环境。

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