# 银行考核管理工作总结（精选3篇）

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-04-16

*小编为大家整理了银行考核管理工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了银行考核管理工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行考核管理工作总结(精选3篇)由整理。

第1篇：银行个人考核工作总结

银行个人考核工作总结

银行个人考核工作总结的进行是为了使银行人员坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习。下面是推荐给大家的银行个人考核工作总结，希望能带给大家帮助。

第一篇：银行个人考核工作总结

一年来，我在支行领导的指导和同志们的帮助下，能够以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清政廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步。

一、在学习和思想上，认真学习\*\*\*理论和三个代表重要思想，努力提高理论水平和思想素质。

党组织考验我，帮助教育我，并送我参加了党校的培训班学习，另外我还在业余时间里学习毛泽东思想、\*\*\*理论及三个代表的思想，对党有了较系统全面的认识。对政治理论学习，思想重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，学习中做到四勤，即勤看，勤听，勤记，勤思，平时除积极参加分行和本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃支行组织的学习之外，遇有空闲，主动学习，遇有好的专场报告和音像辅导材料，尽量争取多听，多看，在听和看中坚持作好笔记，事后进行归纳整理和思考，将学习内容转化为学习心得，使自己得到升华与提高。通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。精神上感觉更加充实，自己的灵魂也用到了归宿，心灵也有所寄托。但和其他一些优秀党员相比自己还做的远远不够，以后会多加严格要求自己。使自己做一名真正合格的共产党员。

二、在工作中，尽心尽责做好本职工作，勤奋务实，为中行事业发展尽责尽职。

在担任新华分理处主任这一段时间以来，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为中行事业的发展鞠躬尽瘁。作为一名分理处的主任，一名入党积极份子，我始终以身作则，以党员的标准严格要求自己;以高度的自觉性，正确的认识自己;严于剖析自己;坚定信心，执着追求，使自己成为员工们的模范。克服了新华分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，今年上半年，在分理处成立短短一年的时间里，取得了人民币存款净增近800万元，完成全年任务的105%;外币存款净增9万美元，完成全年任务的900%;公司存款净增280万元，完成全年任务的93.33%，各项余额达202\_余万元的好成绩。全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

另外，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。苦练行业技能基本功，并取得较好的成绩。曾在1999年获地区分行存款工作先进个人，在总行省行组织的业务技能测试中先后多次获得中文文章录入一级能手、中文储蓄传票录入二级能手、计算器三级能手等称号。以立足本职、扎实工作为理念，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。

总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为中行今后的发展继续贡献力量。

三、在生活上，保持积极向上的生活作风。

自觉做到政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致：去年4月，美间谍飞机侵我领空，撞毁我机时，声讨美国的霸道时能保持克制，以大局为重;在与\*\*\*\*\*\*邪教组织的斗争中，能始终坚持鲜明的政治立场，坚决支持党中央依法取缔邪教\*\*\*\*\*\*的决定。平时能够严格要求自己，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了：1、生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩;2、非分之想不可有。社会主义的分配原则是按劳分配，拿了应得的报酬，晚上睡觉也安稳。3、艰苦奋斗的作风不可丢。提倡艰苦朴素，勤俭节约;反对大手大脚，暴殄天物，杜绝\*\*\*\*现象的滋生蔓延。4、遵纪守法，接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。只有增强法制观念，完善监督机制，才能从组织上腐化堕落的通道。树立了正确的世界观、人生观、价值观。

四、我的社会关系

丈夫在\*工作，共青团员。女儿年纪尚小，刚满周岁。父亲也是中行的老员工，中共党员。母亲以前在中行做代办员，现在家照顾家庭。哥哥在\*，共青团员。在我的大家庭中，爷爷是老干部现已退休在家、叔叔在\*\*工作、舅舅在\*工作，都是中共党员，政治清白。我是在党的教育下成长起来的。

我渴望成为一名光荣的\*\*\*\*\*员，入党有助于我们树立远大的人生理想。我觉得，每个人都应该有一种生活的信仰，在面对各种错综复杂的问题时，才不会迷失方向迷失自我。共产党以实现共产主义为最高理想，它高瞻远瞩地本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃为我们描绘一幅宏伟的蓝图。在这种理想的指引下，我才能以一种更深刻的目光去看待身边的人和事，我的人生理想也更加远大，从而得到充分的发展。我愿意用我十分的努力来表达我对于亲爱的\*\*\*\*\*的无限忠诚。在一步步向共产党员靠近的同时，我也感到了一份责任和压力，我深知一名合格共产党员的权利、责任和义务，也深知我与一名合格共产党员之间的差距。我必须以更加积极地态度迎接党组织的考验，争取早日加入\*\*\*\*\*组织。

以上是我这一年以来在思想、工作、学习方面的总结汇报，在以后的日子里，我还要总结工作和生活中的经验和教训，认真履行党章上所要求的一切，严格要求自己，接受党组织和同志们的监督，严于律己、勤奋进取，努力作一名合格的共产党员。

第二篇：银行个人考核工作总结

一年来我一直以一名合格党员的标准要求自己，认真学习，努力工作，积极思考，力求在工作、学习上有进步，在党性修养上有提高，在党员模范作用上有发挥，现将一年来的工作总结如下。

一、认真学习领会十七大精神，在思想上同党中央保持高度一致。

党的十七大是在我国改革发展关键阶段召开的一次十分重要的大会。大会批准的xx同志代表十六届中央委员会所做的报告，描绘了在新的时代条件下继续全面建设小康社会、加快推进社会主义现代化的宏伟蓝图，为我们继续推动党和国家事业发展指明了前进方向，是我们党团结带领全国各族人民坚定不移走中国特色社会主义道路、在新的历史起点上继续发展中国特色社会主义的政治宣言和行动纲领。大会通过的党章修正案，体现了党的理论创新和实践发展的成果，体现了党的十七大报告确立的重大理论观点、重大战略思想、重大工作部署，对坚持和改善党的领导、加强和改进党的建设提出了明确要求。

本人认真学习十七大精神，撰写心得体会三篇，认真领会党的路线、方针、政策，积极实践执政为民的思想。在实际工作中坚持理论联系实际，认真履行共产党员义务和用共产党员的标准规范自己言行，提高自身思想政治素质，投身改革及管理和服务工作中。

二、以求真务实态度狠抓好各项工作的落实

(一)认真贯彻落实惩治和预防腐-败体系《实施纲要》

按照市局制订的《贯彻落实建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐-败体系实施纲要XX年年底前工作要点》，从加强反腐倡廉教育，筑牢拒腐防变的思想道德防线;推进从源头上防治腐-败的制度建设和改革工作;加强对权力运行的监督制约，确保权力正确行使;依纪依法惩治腐-败四个方面工作要点进行任务分解，要求全局认真按任务分解抓好落实，坚持教育、制度、监督并重，以教育为基础，制度为保证，监督为关键，立足教育，着眼防范，强化监督，将三者统一于反腐倡廉工作之中。坚持近期目标与长远规划相结合，抓好反腐倡廉各项工作任务的落实，切实推动党风廉政建设和反腐-败工作的深入开展。

进一步落实党风廉政建设责任制。坚持把党风廉政建设和反腐-败工作摆在重要议事日程，与其它业务工作同安排、同部署、同检查、同落实，同考核。全局内认真贯彻一把手负总责和班子成员一岗双责制，班子成员与各科、所签定了二oo七年党风廉政建设责任书，进一步明确领导班子成员和部门负责人的责任，全面推行阳光收费工程，使工商的行政执法、行政收费更广泛地接受社会监督。党组对阳光收费工作高度重视，客观分析了全市工商系统阳光收费的实际情况，积极找出差距，探讨新的举措，进一步加大推行力度，逐步将管理与收费工作纳入规范化、制度化轨道，将其与绩效管理有机结合，并通过与绩效考核挂钩，做到责任明确，分解到人，落实到位。并以此作为对执行党风廉政建设责任制的检查和考评工作的标准之一。

结合工商系统党风廉政建设工作的实际提出四点要求：一要正确树立新时期的指导思想，对当前的大背景有个清醒的认识;二要增强服务意识，体现行政职能的转变，增强服务意识，增强办事效率;三要落实好各项有关制度。确保队伍不出事，确保市场不出事;四要确保各项工作任务的完成。

(二)加强法制建设，推进依法行政工作。

今年，开展法律法规培训4次，其中，11月下旬对全体执法人员及辖区大中型食品经营户专门开展了两天流通领域食品安全法规培训，培训结束后对干部进行了考试并将考试成绩纳入绩效考核;配合市局开展行政执法案卷评查工作2次，开展行政许可执法检查和行政征收执法检查2次，组织和工商业务考试4次参加行政应诉1起、简易程序案件备案251件，强制措施备案23件，举行听证1次。到11月20日止，共核审案件179件(其中县局核审104件)。在案件核审工作中要求核审每一个案件，对案件退回办案机构的案件，实行书面退回制。开展说理工处罚决定和理性案件调查终结报告工作，认真做好优秀行政处罚文书的选拔评比工作(选拔评比的优秀行政处罚文书已送市局)。同时，继续开展五五普法工作。

三、廉洁自律情况。

本人充分认识党员廉洁自律的重要性。通过开展党风廉政建设和以两个条例为主要内容的作风教育，加强廉洁自律。我牢记自己是一名共产党员，为人民服务是党的宗旨。在长期的工作实践中，养成了良好的工作作风和严格遵守党纪、政纪的自觉性。我始终按照中央、省、市、区有关廉政建设的制度严格要求自己，带头廉洁自律，自觉接受党组织和群众的监督，坚决贯彻中纪委四大纪律、八项要求。在支部生活会等都有对照检查，找差距、添措施，力争做得更好些。本人不打牌赌博、不相互吃请,未投资入股煤矿，以实际行动作出表率。坚持拒收礼品、礼金，对偶有送礼的情况都尽量婉拒，以实际行动保持了廉洁。对所做的承诺、所提的工作要求要自己带头,模范遵守。

一年来，我能自觉遵守领导干部廉洁自律的规定，严格遵守《六条禁令》，要求自己做到：

1.按守则自律。上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个模范党员。

2.用制度自律。我严格按本局制定的各项制度，秉公办事。在考虑问题、处理事情当中，凡是要求群众做到的，自己首先做到，珍惜党和人民给予的荣誉和权力。

第三篇：银行个人考核工作总结

在思想上，我充分利用业余时间，对党章、毛泽东思想、\*\*\*理论以及科学发展观进行了再一次深入学习，每次学习都会有不同的收获，都会让自己在思想上有更高层次的进步。而且随着年龄的增长，随着对社会和对一些事情的进一步接触，自己的人生观和价值观上也在不断的成熟，更深刻的意识到我们党无比的优越性，更加坚定自己的共产主义信念，始终把全心全意为人民服务放在首位。平时也通过网络、报纸、杂志等及时了解党内外的一些时事政治，做到与时俱进，时刻与党保持一致，不断强化自己的思想政治教育，将一些政策和方法充分应用到自己的工作中，特别是涉及到金融政策方面，为自己在工作中找到新的思路、新的方法，做到思想方面的全面进步。

在工作中，新的环境给我新的挑战，并使我充满了动力和激情。站在营销的岗位上，我清楚自己需要做的是化己为桥，沟通你我，为客户与银行创造价值。工作中更是要以归零心态务实做事，充分了解我行的产品，掌握客户信息，准确判断客户的需求，配以合适的金融产品，培养其成为我行忠诚的客户。同时，保持对工作的激情，或许在实际工作中会碰到许许多多的困难，但往往机会也在其中。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。在今后的工作中，我将以谦逊的心态踏实做事，努力完成领导下达的任务，接受同事们的监督和批评，积极参与团队建设，为将XX支行团队打造成为金牌营销团队出自己的一份力。

在学习上，继续深入学习十七大和十七届五中、六中全会精神的同时，充分了解XX银行企业文化，坚持真诚服务，相伴成长的经营理念，使自己成为一名优秀的金融工作者。如今社会信息爆炸，系统升级换代，产品推陈出新，要保持不断的学习状态才能适应社会的快速发展。我在周末时间参加工商管理硕士的课程之外，更注重在与人交流中，工作探讨中，不断加强对有用知识的汲取，提高自身的素质，并应用到日常工作中去。学无止境，只争朝夕。

人无完人，希望在日常工作中，领导、同事们多批评指正，今后，我会更加努力，勤奋工作，让自己的党性修养不断提高、认识不断升华，工作水平不有新的提升，努力为我行做出自己最大的贡献。自我评定为合格。

第2篇：银行绩效考核工作总结

银行绩效考核工作总结三篇

金融同业的情况。考核某支行的业务经营业绩，必须与当地的其他金融机构的经营业绩相联系，如市场占有份额、利息收回率等指标进行比较，确定农业银行的市场定位。当顾客农业银行打交道时，他们通常根据从其他地方得来的经验，有自己对服务质量的预期值。他们不只会与本地方的其他银行作比较，他们还会与在市场上所能找到的高标准作比较。顾客比较农业银行及其竞争对手，因此农业银行必须作同样的比较。这些指标分成三大类：财务指标、顾客满意度指标及员工责任感指标。(a)财务指标：与其他银行相比较，在资产回报率与营业收人增长方面的业绩。(b)顾客满意度。(c)员工责任感。这三项指标的考核结果，分别由上一级行对下一级行进行考核评价后给出。

把相对于业务计划和相对于竞争对手的绩效作全盘考虑后，就可以计算出农业银行的整体绩效计划的业绩。下面的公式表明：若以农业银行某支行满足业务计划及在三项竞争指标中，绩效计划就会上升，这样农业银行的业绩计划将达125%。即：某支行的业绩(125%)=股权回报业绩(50%)+营业收入增长业绩(50%)+竞争性业绩(25%)。

1 2、员工个人的绩效计划报酬

员工个人的绩效计划报酬取决于员工所属支行业绩、员工的报酬级别及个人的当期表现。具体可以用以下公式来表示：S=A×B×C。S表示员工个人绩效计划报酬;A表示员工所属支行业绩——由财务竞争业绩决定，若员工所属支行达到计划，该数值就是100%，竞争业绩良好可另加25%;B表示员工的报酬级别(绩效计划目标)——若支行完成计划，员工完成工作后达到的绩效计划目标;C表示个人的当期表现(个人业绩)——其数值从0到200%之间，100%表示业绩合格，支行应该按季公布考核评价员工的绩效数。绩效计划报酬金额直接与个人是否完成年初设定的目标有关。员工将清楚地知道所能得到的绩效计划报酬。支行每个季度审核过去一个季度的业绩，通过在这个公式中插入合适的数值，员工在每年的任何时候均能计算出他们的绩效计划报酬。原来的方案各支行的员工根本不知道自己究竟能拿到多少绩效报酬，这个方案与原来的方案相比提高不少，因为现在员工可以直观地知道其个人业绩在绩效计划条件下所应获取的报酬。比如说，一个客户经理的个人业绩是130%，绩效计划报酬计算公式如下：绩效计划目标(70%)X员工所属支行业绩(100%)X个人业绩(130%)=绩效计划报酬(91%)。

3、在养老金中加入绩效计划报酬。目前，各支行还存在着两个工资：一个是档案工资，另一个是改革后的工资，即岗位工资+绩效

2 工资，以下称“改革工资”。随着绩效工资越来越成为总报酬中重要的组成部分，有必要把绩效工资计算到员工养老金中去。由于存在两个工资，而现在员工领取的是改革工资，但养老金又是按照档案工资计缴，因此把绩效工资纳入计缴养老金总额，使员工加入绩效工资计划就能从中获益，这也是报酬制度的创新。

综上所述，绩效考核评价体系要体现科学、合理、可操作性，才能真实地反映员工的工作实绩，应能起到改进、保持、发展的目的。绩效考核评价也要同员工的个人发展规划、农业银行的培训计划有机地结合起来，而不仅仅局限于员工的薪资、奖金、升免。同时，农业银行还可以将“双星工程”纳入绩效考核评价体系，不同网点、柜员采取区别的奖励激励计划，使绩效考核评价体系更加丰富。农业银行的发展是动态的，绩效考核评价的标准与刻度也应作相应地调整。因此，绩效管理没有结束，只有不断地超越和发展，只有持续地改进和提高。惟有如此，绩效管理才能真正发挥其作用，才能持续不断地推动企业的管理向高水平、高效率方向发展。

篇3

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的

3 商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同

4 时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1、5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆-论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

5 (三)中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1、1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16、4万元，较上年多增7、3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

6 二、几点体会一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)用政策调动积极性是前题。运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，20XX年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每31营销代发工资1户奖励1、5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发，20XX年、20XX年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)领导带头是关键。行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了钼业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位和户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办

7 法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及20xx年的工作设想

(一)存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，

8 这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争，20XX年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20XX年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想，202\_年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计202\_年也不容乐观。

(二)工作设想

1、工作目标

(1)储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

9 (2)个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)灵通卡202\_张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

(1)加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20XX年的重点工作。

(3)抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好钼业公司大户营销工作。

(4)在代发工资上重点是做好已有的1、1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产

10 生动遥20XX年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，3212特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)做好宣传和柜面服务工作，管理好ATM机，提高其使用率，减轻柜面压力。

11

12

第3篇：银行员工考核工作总结

银行员工年度考核工作总结范文(一)

时间过得很快，转眼间，20XX年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的\*\*\*精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、\*\*\*理论、“三个代表”重要思想、科学发展观以及党的\*\*\*精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

1、兢兢业业，恪尽职守。

平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

2、把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作

认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

3、突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实

银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

4、提升服务理念，全面提高规范化服务水平

服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，以上就是20XX年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己的工作潜能。

银行员工年度考核工作总结范文(二)

我于20XX年X月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近XX个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任客户经理工作期间的情况总结汇报如下：

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。

从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。

每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

1、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行信贷业务成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业贷款及理财服务，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平;

2、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行收入;

3、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌;

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20XX年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

银行员工年度考核工作总结范文(三)

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20x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。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

你一年来，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。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行员工年度考核工作总结范文(四)

20XX年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20XX年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20XX年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错;在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金XX万元，保险XX万元，银行卡XXX万元。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力;把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情;做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难;始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20XX年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

银行员工年度考核工作总结范文(五)

20XX年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，每一名员工都有自已的收获。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。现将全年的工作情况汇报如下：

一、重视业务核算质量，贯彻人行、总分行各项制度

在会计经理的组织下每天晨会认真学习制度文件，并结合日常工作多总结多修正。一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算数量上一直高于平均水平。在核算质量上无重大差错事故，并控制在万分之2以内。

二、加强自身管理，做好安全防范工作

全年无迟到早退，以积极心态投入工作，完成好本职工作和领导交代的各项任务。在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日入库保管;对自己库中的重要凭证和现金能做到午晚盘库，帐实相符、不超库存。对二级库中的重要凭证和现金的领用，作为库管记账柜员能做到仔细核对、帐实相符;总之，我们要将一切防忠于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

三、培养自身操作能力，各项考试奋勇争先

在分行会计部和支行会计经理的组织带动下坚持苦练基本功，点钞、小键盘和汉字录入三项技能有了突飞猛进的进步。并，在分行组织的季度考试、新员工考试中，同事间形成你超我赶，互相帮助、互相进步的氛围，考试成绩始终保持在前三十名的水平。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。

四、加强服务品质、提升服务理念

今年在分行会计部的组织下，我行全体柜员、大堂经理参加了民航学院的服务品质学习。在学习过程中，我对服务有了新的体会，在学习结束后，大家的面貌焕然一新，更整洁的仪表，更规范的动作，更发自内心的笑容，使我更加自信的为客户提供服务。在分行的各项服务品质检查中，我们用标准、真诚的服务交出了满意的答案。

五、弥补不足，再创佳绩

回顾今年一年的工作，我发现在工作中还有一些不足：更加细心的办事态度，更有亲和力的处事方式，都是我需要在明年的工作学习中加以改进的。

以上是我20XX年的工作总结，向全行领导及员工作汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！