# ATM工作总结

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-01-23

*第一篇：ATM工作总结年终总结 2024年即将过去，我来公司快要有一年了，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的...*

**第一篇：ATM工作总结**

年终总结 2025年即将过去，我来公司快要有一年了，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的这一年时间，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导，一级服务站的何经理和二级服务站的李云雷大哥以及同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在今后的工作中更好的去应用你们教给我的知识。

我在南京经过一个月的培训之后，走上了一线维护工程师的岗位，我主要的职能是负责银行的自助设备：包括对atm机的安装、维护以及保养。我深知，不管在什么岗位，我都要努力做好自己份内的事。在这接近一年的时间里，我主要从两个方面来实践自己的理念，力争做到更好、更到位。下面就我一年的工作情况向领导作简要的汇报。1.努力学习，全面提升自身素质

作为一名刚走上工作岗位的新员工，知识和经验的欠缺，是我致命的缺点，而且自助设备维护工程师这个工作也是一个特殊的岗位，它要求平常对知识的积累和提高自己维护的技能。为达到这要求我十分注重学习，更以实际行动去实践这一目标，积极的配合同事的工作，在工作中学习同事的一些维护技巧和经验。一年以来，面对各种各样的自助设备维护工作，工作起来有很大困难，有好多故障代码，传感器以及一些软件我都不知道，但是我积极应对困难的挑战，利用能利用的时间去向老同事学习，很高兴老同事们也很乐意教我这个小菜鸟。2.努力工作，顺利完成各项任务

在刚到安阳服务站的前两个月，我只是跟着老同事在跑case，跟着他们在现场做着atm的维护，这是我培训的时候遇不到的现场维护，所以我很珍惜这些时间。老同事经验丰富，在跟他跑case的工作期间，他们不厌其烦的给我讲解一些机器的注意点，使我顺利通过公司的实习期。在后三个月我开始自己跑case。在开始自己跑case的期间，我遇见各种各样的问题。那时候能做的只有电话求助，很庆幸李云雷经理以及一些老同事都会不厌其烦的指导我完成工作，在这里我衷心的谢谢他们。是他们带着我成长的。在之后的时间内，我做到了可以只靠自己就能完成case，能够及时的完成分下来的任务。但是这还不够，我还要继续学习，继续努力工作，顺利完成各项任务。回顾进入公司的这一年，发现我虽能爱岗敬业、积极主动的工作，取得了一些成绩，但仍有许多需要不断改进和完善，还需我努力并力求做得更好的地方。这主要表现在以下几个方面： 第一，在工作中由于经验不足，atm专业知识较少，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法

过于简单，看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。

第二，要进一步加强对维护atm知识的学习，对atm出现的问题进行系统的分析，提高自主解决问题的能力。

第三，在完成领导交办的任务的基础上，再对atm容易出故障的地方做一些保养，进一步的让机器可以延长它的使用寿命。以及注重atm外观的清洁。总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心！做最好的自己！以上就是我这一年对公司工作的总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！篇二：2025年atm工程师年终总结 atm维护工程师年终总结

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，2025年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为紫金的其中一员，我深深感到紫金企业之蓬勃发展的热气，紫金人之拼搏的精神。

工作是不会停止的，犹如海浪一浪接着一浪来。今年开春优先来的是建行的pc改造，虽说只是换个pc那么简单，就一会的功夫，但实际操作起来就繁琐了，首先银行的人不一定那么准时让你进到机房，即使到了机房也不一定能很快开保险柜让你干活，这是客观的原因是比较难避免的；开始干活，工序是：备份；关机换下旧pc换上新pc（这一步连接的线很多，接完线pc后面就是一大坨的线了，不好好整理都放不进机柜里）；修改新pc系统参数（计算机名，ip网关，银行号，终端号，tcp重置，杀毒软件的装卸等）；ap sp的升级；全部弄好后要备份，拷贝新pc的备份作为后续pc改造的新镜像；若以前还没粘贴条码的则要抄号贴条码。

pc改造接近尾声时，第一台改造的机器出现问题了，查询交易明细查询不了，后续pc改造的机器中也有些开始出现这一情况，后来由5217从数据查看得知是当时总行ph文件服务器能力存在一定瓶劲，在交易高峰期会现明细文件无法下载下来情况，导致查询明细交易失败，在我看来觉得是新ap有ng导致的，后来在后续的ap中更改了这个ng。这一现象的出现让我懂得，若有一批机器关乎到换系统的，用镜像不要单一，应该多做几个不同的机器的镜像，预防第一台机器在系统上的故障也后续的机器出现。pc改造完后接着来的是招行的冠字号改造，这个还 算很顺利，没出现过什么问题，就更换bv打驱动升级版本就可以了。紧接而来是招行ic非接改造和兴业sp升级，这两个工作也算很顺利。这样一个春夏季度又过去了。

忙碌的秋季到来了，建行的一批新机器到来了，因为银行要求在规定的时间完成，在一个星期内需开启疯狂的装机模式了，跟着来的是建行的冠字号改造，工行sp,ap的升级和工行冠字号改造。

建行冠字号改造都是一些过保的机器，改造时需要约它保公司到场，也还很顺利完成。就工行sp,ap升级容易出现问题，升sp时会出现启动不来，需要重新装系统方可，可是问题就是这样就容易多了，有些机器升级完后一星期左右才出现故障，就是插卡就会死机需手动关机重启才可以，有些根本就启动不了，换了系统还是这样，换了mcu还是这样，换了pc还是这样，后来和工行科技部联系，他们也有遇到过这样的问题，暂时还没发现问题所在。后来工行科技部发现是新的sp升级包有ng，需换sp升级包方可解决。工行冠字号改造由于货源不足还没改造多少，只能等到有货来才可以继续。现在兴业sr机器的ic非接改造也陆续开始了，兴业的sp又要升级了。

新的工作计划源源不断的来，不会停歇，就像海浪一浪接着一浪来，也只有这样公司才会有发展。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我会再接再厉，使工作更上一层楼，使客户感到满意，给予我一个十分的评价。作为服务行业我们应做到：品质为先，服务为本。2025加油！

疯子

2025年12月28日篇三：atm维护年终总结 年终总结

年末了，说明我走出校园后的首份工作已有半年时间了，在这工作与同事相处得很融洽，大家都很热情，我也很乐意加入这个大家庭。这份工作对我的成长有很大的帮助，不但能学到专业的atm维修技术，更能从日常与银行各级人员的交往，锻炼了人际沟通、交往能力。

从工作处理问题中发现自己诸多的不足，譬如处理问题时思维过于局限，未能够全面地去思考问题的根源，经常需要找同事电话支持，等处理完后才发现这些问题其实不算是什么问题，只是自己未能够细心想到而已。以后处理问题需多方面去思考，多去尝试，这样才能够提高自己的处理能力，而不是一味的去求助。平时出去维护时不够细心导致浪费时间在不必要的事上，比如维护结束后忘记拿回自己的证件或者pm完时忘记把弧形板压好，细心在维护中是很重要的，一个不小心就会导致机器会出现其他的问题出来，浪费时间在处理自己造出来的问题。与银行的沟通在维护服务中占的比重挺大的，技术不算好但沟通得好这样没处理好银行也不会责怪你甚至可能还会跟你说声感谢；技术好但沟通不好这样的效果可能就会出现不同的效果了，可能会因沟通得不好导致被银行投诉，这样就不得而为了。故此与银行的沟通是很重要的。我知道自己的语言表达能力还比较欠缺，以后会在这方面下工夫的。

在新的下一年里我会继续努力，弥补自己的不足，不断得进步，尽量避免出现差错。对于欠缺经验的我需要像海绵般去吸收经验，不断得提高自己的技术水平和沟通能力。xxx 2025年12月22日篇四：atm维护年终总结 atm 维修服务工程师，“责任”一直是我工作的宗旨，我严格要求自己，做到谨小慎微。在这1年无论从技术能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力上得到提高，服务方向上得到明确，服务态度上完全有所端正。

回顾这一年，因公司发展、工作的需要服从领导的组织安排与调配。与公司共同繁荣，艰苦奋斗，以自己的责任心勤学习、勤反思方式来使自己的技术水平不断提高。工作中我们同事之间互相交流，总结经验共同进步。因不断地努力和进取，这为我以后的工作发展打下了良好地基础。

二、工作回顾

从2025 年在厦门回武汉到成都再到哈尔滨多个办事处工作，感受很多，收获很多，这其中包涵了领导的信任，感谢武汉办事处以及各个办事处的成员们的帮助和关心。在接下来的工作中虽是有些忙碌，但也计划得算是紧张有序。按照公司要求及规定，做好一名合格的服务工程师。在以后工作上，客户的非常满意度应成为我的目标。自己那些不足地方，希望在以后的工作中继续得到领导及同事们多多指正和帮助，我会虚心接受努力学习来弥补自己的不。

从工作处理问题中发现自己诸多的不足，譬如处理问题时思维过于局限，未能够全面地去思考问题的根源，经常需要找同事电话支持，等处理完后才发现这些问题其实不算是什么问题，只是自己未能够细心想到而已。以后处理问题需多方面去思考，多去尝试，这样才能够提高自己的处理能力，而不是一味的去求助。平时出去维护时不够细心导致浪费时间在不必要的事上，比如维护结束后忘记拿回自己的证件或者pm完时忘记把弧形板压好，细心在维护中是很重要的，一个不小心就会导致机器会出现其他的问题出来，浪费时间在处理自己造出来的问题。与银行的沟通在维护服务中占的比重挺大的，技术不算好但沟通得好这样没处理好银行也不会责怪你甚至可能还会跟你说声感谢；技术好但沟通不好这样的效果可能就会出现不同的效果了，可能会因沟通得不好导致被银行投诉，这样就不得而为了。故此与银行的沟通是很重要的。我知道自己的语言表达能力还比较欠缺，以后会在这方面下工夫的。

在新的下一年里我会继续努力，弥补自己的不足，不断得进步，尽量避免出现差错。对于欠缺经验的我需要像海绵般去吸收经验，不断得提高自己的技术水平和沟通能力。

**第二篇：银行ATM工作总结**

银行网点工作总结

银行网点>工作总结

（一）一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第二，行党委的正确领导，机关的密切配合和营业部全体员工的共同努力是存款稳定增长的基矗通过开展对公通存系统、储蓄代收学费系统和储蓄对公联网系统等大量工作，我部一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了一些系统性行业存款。在行长带领下，在客户部、信贷科等部门配合下，我部加大系统的公关力度，抓系统、抓大户，巩固老户、拓展新户，使存款呈现稳步增长态势。财政、医改、烟草、建筑、能源、交通和学校、医院等单位、系统是我部公关的重中之重。截止20\*\*年末，这些系统客户占我部存款总量三分之二强。

第三，提高服务档次，以优取胜，树立我部良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我部狠抓柜面服务，文优水平显著提高。针对不同客户群体的要求，我部还采取个性化服务措施，配备专门的送单人员(即客户经理)上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。

第四，完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。

二、加强信贷结构调整，全面落实双优战略。

信贷资产是银行生存与发展的生命线。我部要结合上级行的要求，进一步加强信贷结构调整，有进有退，有所为，有所不为。

第一，加大市场开发力度，拓展双优客户，加强对优势产业和优良客户的竞争，积极推行对双优客户的承诺授信。今年贷款投向为烟草、学校、交通、煤炭、农业养殖等优势产业领域及国家基础设施项目等。今年投放贷款\*\*亿元，主要有龙岩卷烟厂投放\*\*亿元,\*\*公司\*\*万元\*\*学院\*\*万元,\*\*实业\*\*万元,\*\*\*万元。

第二，建立淘汰机制，坚决淘汰劣质客户。坚决退出国家政策限制和禁止的产业、行业和产品领域，特别是国家明令禁止的五小产业等。结合清非工作要求，我部及时召开外勤会议，明确清非重点。对赖债户，经综合排队，依法起诉，力争诉一笔、胜一笔、收一笔。

三、坚持从严治行，经营与管理并重，确保各项业务健康发展。我部狠抓基本制度落实，落实基层主任十亲自和坐>班主任八个一。柜面工作人员和坐班主任，严格按>规章制度，确实按《>会计法》和会计出纳达标规范要求处理每一笔业务。我部顺利通过 会计规范化检查和会计电脑系统的升级工作。信贷管理上，我部坚持按章办事，规范信贷决策行为，防范化解信贷风险，顺利完成信贷系统升级及五级分类认定前期工作。我部切实加强三防一保工作，牢固树立安全 就是效益的思想，确保了业务稳健发展和安全 无事故目标的实现。

四、大力推进党建工作和精神文明建设。

第一，加强和完善系统党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我部在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下工夫，使营业部增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业部党支部成立后，认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和>党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，力争以红坊党支部为学习榜样，争创先进党支部。第二，把创建文明单位、创文明行业，建满意窗口和争创全国级青年文明号等活动引向深入，加强>行风建设，提高我部文明优质服务水平和知名度，赢得客户和信誉，拓展新业务经营。第三，切实加强和改进思想政治工作，继续深入开展向\*\*、\*\*、\*\*学习活动，争取物质明、精神文明双丰收。我部在保持农总行级青年文明号荣誉的同时，积极争创全国级青年文明号荣誉称号，通过内强素质、外树形象，文明优质服务水平进一步得到提高。12月底市分行组织的微服私访中，我部被评为满分，但文明优质服务水平离我们自己的要求尚有差距，如员工素质离综合柜员制要求有差距，信贷员达不到客户经理要求等。我部将更加努力工作，力争素质进一步提高，促进文优服务水平更上新台阶。

五、存在问题及不足。外勤管理上，目前面临主要困难是外勤人员仅xxxx，信贷总量大，事物性工作多。我部将通过调整充实外勤人员队伍，来加强客户经理管理，切实规范加强客户经理水平，积极拓展业务。

六、20\*\*年是我行的发展创新年，营业部工作仍然艰巨而繁重，我部将结合学习饶才富、何桂萍、林红等活动，以红坊营业所、社兴分理处为学习榜样。牢记上级的要求，在管理上有新举措，业务上有新发展，思想上有新突破，力争业务经营上新台阶，精神文明建设再丰收。

银行网点工作总结

（二）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。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1。5亿，春节一过，又向人民银行回笼了650xxxx现金。

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。

6、做好nova1.2、1.3、1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合\*\*支行做好对\*\*公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

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发工资业务集中，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。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。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、委托贷款的处理、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，从而以高业务水平来更好地服务客户，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。

7、自11月12日开始客户的电费缴费由工行、农行与建行三家联合，从与供电局的业务联系、程序改造到最后的个人与对公业务的开展，分理处动了很多脑筋，与供电部门努力配合，目前这项工作正顺利开展。

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，清理已退出贷款帐户个。

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。

5、全面核实各项垫款、实物与库存，做到帐帐、帐卡、帐实、帐折、帐表、帐据、内外帐务相符

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。篇二：银行网点工作总结 2025年工作总结 2025年\*\*\*分理处在市分行党委及有关行领导的正确决策和指导下，在各职能部门的大力支持与帮助下，我分理处认真贯彻落实年初市分行有关会议精神，紧紧围绕业务发展这一中心，强化经营管理，完善内控监督，大力组织营销负债、资产、中间业务，不断拓展业务发展新空间,在全网点员工的齐心协力下，我们同甘共苦，克服了重重困难，终于较好地完成了市行下达的有关任务指标，现将07年工作总结如下：

一、业务指标完成情况

对公存款截至07年底余额\*\*\*万元，本年新增\*\*万元，完成市行下达任务指标的\*\*%，新开对公结算户基本户\*\*户，一般户\*\*户，完成市行下达任务指标的\*\*%。新开户中有效余额超500万元以上的2户，日均存款量超10万元以上的\*户。储蓄存款截至07年底余额\*\*\*万元，本年新增\*\*万元，完成市行下达任务指标的\*\*%，外币存款在人民币升值的影响下，全年呈下滑趋势。

代销基金\*\*\*\*万元，超额完成市行下达任务；代理保费收入\*\*\*万元，完成任务指标的\*\*%。

消费信贷业务，克服利率上调的影响，发放了29.8万元，完成任务指标的14.19%。

发行中银贷记卡\*\*张，完成任务指标的\*\*%，借记卡\*\*张，完成任务指标的\*\*%，开发特约商户1户，完成任务指标的100%。

完成中间业务收入\*\*万元，完成任务指标的\*\*%。

二、主要措施及经验

1、采取积极有效措施，抢占市场份额，实现首季度存款“开门红”，为全年储蓄存款较好、稳定地增长打下了基础。年初市行统一部署安排，要求在首季末完成全年储蓄存款任务的80%。根据市行下达的任务指标我分理处积极行动，制定了《\*\*\*\*分理处储蓄存款任务、费用挂勾考核细则》，将任务与费用具体细化到每个员工，每人任务100万元储蓄存款，并配比相应的费用。组织员工认真学习，做到人人心中有数，任务明确到人，考核办法清楚。从而最大的调动了每一位员工积极性，经过大家幸勤的努力，在首季存款“百日竞赛”活动中，我分理处共新增储蓄存款700多万元，完成全年任务的80%，完成“百日竞赛”任务指标，员工人均吸储100万元以上，其中部分同志还因个人吸储成绩突出，获得了市行“百日竞赛”吸存能手的称号。随着年中出现的“股市热”、“楼市热”而引发的储蓄存款“大搬家”现象，根据我们的实际，经过认真分析，发现经商群体的流动资金不会进入股市、楼市，只能在银行系统周转，据此，我们提出了以发展经商群体流动资金为突破口，以优质服务为手段，多开大、优质客户的活期存款，扩大资金来源，扭转储蓄存款下滑的不利局面。经过不懈努力，先后发展了10万元以上优质户几十户，沉淀资金非常可观。由于我们采取的措施及时、有力，基本遏制了存款持续下滑的局面，实现了储蓄存款的较稳定增长。

2、多开新户，开优质有效户，增加资金来源，减少对公存款对少数几个大户的依赖。今年以来，由于年初大户用款较以往增加，共计转出存款1500万元之多，给分理处对公存款增加了不少困难，为了改变这种局面，我们一方面狠抓新开户，全年新开\*\*户，其中有的单位当年即新增存款800多万元，有效地减少对少数几个大户的依赖。

另一方面捕捉信息，与政府有关部门保持联系，发现招商引资信息立即抓住不放。龙子湖区招商项目安徽惠农甜叶菊高科技发展有限公司，是一家外商独资企业，注册资本金100万美元，总投资150万美元，当我们了解到这一信息，立即积极主动与龙子湖区招商局联系，并向项目投资方介绍中国银行在国际结算方面的优势，并承诺给予提供最优质的服务。在具体办理各种手续时，从所需申请步骤、材料、所涉及的有关行政部门，都自始自终给予客户指导、咨询，最终将这一项目落户我们分理处，截止年底投资款100万美元已全部进入我行，目前及今后的结汇收入也非常可观。

3、努力将提取储蓄存款的客户转化办理能为我行产生收益的代理业务。面对储蓄搬家现象，我们及时转变思路，“变堵为疏”向客户宣传推销我行代销基金、代理保险、汇聚宝等理财业务。介绍各项业务的特点与优劣，让客户根据自身实际情况加以选择，并根据客户实际为客户提供理财顾问服务，让客户资产保值、增值，使客户信赖我们，并最终在我们分理处办理业务。全年共销售基金\*\*\*万元，代理保费收入\*\*\*万元，销售汇聚宝三笔，共5.2万美元，不但留住了客户，还提高中间业务收入，可谓一举多得。

4、按市行要求按时保质保量的完成客户信息采集工作。为了配合it蓝图规划，明年现有的操作系统升级要求，要将现有对公、对私客户信息规范采集。因为以前对客户信息的规范性不做强制要求，因此绝大多数客户信息存在不同程度的缺失遗漏，而根据要求要在两个月的时间内完成对私客户采集率达80%，对公客户1月内采集率达100%，工作量还是很大的。接任务后，我们立即组织员工开动员会，明确信息采集与业务发展同样重要，要认真对待，要发扬不怕苦的精神，保质保量完成采集任务。员工立即加班加点利用开户资料、大客户留存资料等自有资料开展采集工作，同时积极与公安、电信、移动等外联单位联系，多渠道上门采集客户信息。采集中大家自愿放弃休息时间，任劳任怨，毫无怨言，全网点累计加班几十余班次，经过全体员工不懈努力，我们顺利完成了信息采集进度指标。

5、文明优质服务工作常抓不懈。要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心；通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在学习经验上有标杆，吸取教训上有对象；通过开展“假如我是客户”的活动，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。在实际工作中，把服务工作融入到为客户周到细致的业务指导中，例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑，无论周六周日，只要客户有电话，大家都能立即赶往网点，贴身服务。经过周密细致的工作，我们终于赢得了公司、个人客户的信赖和支持。07年全年无投诉事件发生，上级行下派明查暗防反映较好，并有1人当选为市行07年文明优质服务标兵。

6、三防一保工作常抓不懈，坚持每周学习制度、柜员卡使用制度、每日查库稽核制度，切实将各项制度落到实处，不走过场、不留死角。坚持不间断地关心和关注员工班内和班后的思想变化情况及有关情况，真正做到防患于未然，全年无责任事故发生，保证了全年安全生产。

7、日常工作中及时准确地把市行行务会精神向员工传达贯彻，对员工以诚相待，注意沟通，宽严相济，鼓励员工通过各种渠道不断提高自身文化素质，参加各种资格、职称考试；要求员工积极参加上级行举办的各种学习培训，提高业务知识水平；组织员工积极参加市行运动会，丰富了员工业余文化生活，真正使网点形成一个团结的整体、战斗的整体、工作的乐园，使每位员工高高兴兴上班，欢欢喜喜下班，充分调动员工爱行敬业、生产、工作的积极性。07年工作中也存在着不少问题，如未能全面完成储蓄存款任务，银行卡发卡量不理想，消贷业务发展不理想，个别员工文明优质服务意识有待提高，员工的整体营销意识和营销技巧能力欠佳。以上问题的存在，其根本原因是人的问题。以人为本是干好一切事情的基础，不把员工的积极性调动起来，不把人的干劲逼出来，绩效是不会从天上掉下来的。所有这些都将在新的一年里加强关注和改进。08年我们计划从以下几方面着手开展工作：

1、负债业务抓早、抓优，力争储蓄存款实现首季“开门红”。主要在宣传力度上加大，信息渠道挖掘力度上加大，柜面文明优质服务力度上加大。

对公存款主要靠在老户挖潜，新开户跟踪服务，详细了解其资金流动脉搏，及时提供优质高

效服务，抓住吸存时机，让企业有更多的流动资金在我行周转。在现已掌握有关信息的基础上，不断增开新户，增开优质户，实现对公存款稳步增长。

2、中间业务亦抓早、抓优，争取和对公业务互动。在代发单位工资上下功夫，以带动发卡业务与收费增量。积极推销公务卡、贷记卡，最大程度地挥柜面服务优势，加大推销力度，力争上半年完成中间业务任务的80%。

3、积极响应市分行党委的有关工作部署，在加强网点内部管理上狠下功夫，无论在三防一保、员工培训、技术达标、争先创优等各项工作中，都能保持良好的精神状态和旺盛的工作斗志，力争在新的一年里取得更大的成绩。篇三：atm维护年终总结

年终总结

年末了，说明我走出校园后的首份工作已有半年时间了，在这工作与同事相处得很融洽，大家都很热情，我也很乐意加入这个大家庭。这份工作对我的成长有很大的帮助，不但能学到专业的atm维修技术，更能从日常与银行各级人员的交往，锻炼了人际沟通、交往能力。

从工作处理问题中发现自己诸多的不足，譬如处理问题时思维过于局限，未能够全面地去思考问题的根源，经常需要找同事电话支持，等处理完后才发现这些问题其实不算是什么问题，只是自己未能够细心想到而已。以后处理问题需多方面去思考，多去尝试，这样才能够提高自己的处理能力，而不是一味的去求助。平时出去维护时不够细心导致浪费时间在不必要的事上，比如维护结束后忘记拿回自己的证件或者pm完时忘记把弧形板压好，细心在维护中是很重要的，一个不小心就会导致机器会出现其他的问题出来，浪费时间在处理自己造出来的问题。与银行的沟通在维护服务中占的比重挺大的，技术不算好但沟通得好这样没处理好银行也不会责怪你甚至可能还会跟你说声感谢；技术好但沟通不好这样的效果可能就会出现不同的效果了，可能会因沟通得不好导致被银行投诉，这样就不得而为了。故此与银行的沟通是很重要的。我知道自己的语言表达能力还比较欠缺，以后会在这方面下工夫的。

在新的下一年里我会继续努力，弥补自己的不足，不断得进步，尽量避免出现差错。对于欠缺经验的我需要像海绵般去吸收经验，不断得提高自己的技术水平和沟通能力。xxx 2025年12月22日篇四：2025银行网点主任年终工作总结 银行网点主任年终工作总结

白驹过隙，时光飞逝，转眼间2025年也即将过去，一年的工作也将画上一个短暂的句号，在这一年的时间里，在xxx银行网点所有员工的共同努力下，各项工作都有条不紊的开展起来。作为银行网点主任，同时作为一个在银行从业20余年的老员工，一直以来我都以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针作为自己工作的座右铭，并以此要求自己认真工作，争创佳绩，在银行全体员工的协手合作、同结共进下，我行取得了不少优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩

1、核心存款。截止12月xx日营业部各项存款余额为xxx万元，较上年增长xxx万元：其中对公余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务xxx%；储蓄余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务的xxx%。中间业务完成xxx万元，完成计划任务的105%；售出理财产品xxx个；售出信用卡xxx张；新增手机银行用户xxx人，网上银行用户xxx人。

二、主要工作措施及成效

（一）明确目标和职责，在“勤、绩、德、能”四个方面发挥银行网点主任的带头作用。

首先，在勤的方面，本人事业心、责任心强，工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失。其次，在业

绩的方面，讲究工作方法和领导策略，并通过这一系列方法策略的实施，带领大家取得了较好的成绩。第三，在德的方面，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，大力支持一把手的工作，促进我行各项工作的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业余时间的学习，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。

（二）牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。

随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

（三）以身作则，带领员工加强学习，提升个人素质和专业技能。加强员工的业务的精细化学习，扩充知识广度，从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明服务意识，从客户利益出发，做好各项营销工作，激发员工营销动力，实现全员上下共同营销，时刻督促网点所有员工坚持业务学习，不断加强自己的理论素质和专业水平，在工作中能做到得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，全力打造浮梁农行的精品网点。

（四）机制改革，银行管理勇攀新高峰。受机构改革的影响，今年11月份开始，我们的银行网点与xx支行进行了合并，合并后新上任的行长以其先进的管理理念和丰富的实践经验带领我行各项任务都迈向了新台阶，尤其是在管理水平上，更是远超原来的领导人，使我网点在管理水平上有了飞速提升，这为我行网点工作的开展奠定了坚实的基础。

辞旧岁迎新年，2025的脚步渐行渐远，我们也将如期迎来2025年的到来，在新的一年里，我们会制定出新的计划和策略，为我行的发展助一臂之力。在新的一年中，我们将重点做好以下几方面的工作：

第一、强化营销，保持各项业务稳步快速增长。牢固树立“以客户为中心”，“赢在大堂”，坚持“存款立行”，从源头抓客户，做好客户营销工作，积极营销电子类、卡类产品，引导客户尽量使用电子渠道或多媒体自助设备办理业务，不断进提高网点电子分流率。第二、提升服务，提升客户满意度。最好的服务源于后台，源于细节，源于客户没有考虑到的银行也为他考虑了，因此要建立和完善各级客户服务领导和督查责任，落实服务管理责任制，共同营造“一线为客户，二线为一线，机关为基层”、全行“以客户为中心”的大服务格局。

第三、加强内控管理，严格控制操作风险。正确认识内控机制的重要性，加强员工职业道德培养和警示教育，提高内控与员工的价值关联度，切实防范员工因道德风险引发的违规、违法行为。构建独立的内审管理体系，要以强化监管为手段，发挥职能部门作用。实行业

务与监督分离，建立独立运作的内审管理系统，使内审工作真正发挥超脱性、权威性。职能部门必须认真实施自律监管，提高自律监管的效果，应严格按照自律监管责任制的要求充实监管力量，履行监管职责，强化与不断创新监管手段。篇五：银行经营工作总结报告 2025年，邮储银行xx街支行在市行、营业部的正确领导下，在人民银行、银监局的关心与指导下，紧扣“从严管理、突出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

一、主要工作成效

——各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成计划的 122.88 %。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%；对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。——各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长 18 %，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

——银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%；卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元；银联卡交易笔数6369笔。——新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意见，对新成立邮储银行xx街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试、atm机安装等工作，保证了邮储银行xx街支行的准时开业和业务的正常处理。——队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

二、具体工作措施

（一）抓业务，与时俱进创佳绩

——抓存款，促资金实力增强。2025年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到了任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行xx街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

——抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。2025年，邮储银行xx街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至2025年上半年，邮储银行xx街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖面和受益人群；至2025年上半年，邮储银行xx街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上，占营业部贷款余额的18.1%。

——抓财务，促经营效益上升。注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理，真正把费用用在“刀刃“上，降低经营成本，节支效果明显；在节支的同时，把财务工作重点放在增收上，年初就将收入任务分解下达到岗到人，严格按月考核、按季兑现。

（二）重改革，开拓创新促经营

——周密组织，创造改革良好氛围。为使邮储银行xx街支行改革工作做到稳步推进、有条不紊，结合邮储银行实际，明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等，规范了操作程序，并组织召开了相关会议，从而统一了思想认识，增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

（三）强管理，从严治行保稳定

——完善制度建设，狠抓各项制度落实。在日常管理过程中，根据制度逐项检查，对检查过程中发现的违规违纪问题，坚决按照制度规定进行落实，绝不姑息，切实加大了制度的执行力度。

——落实安保责任，提高风险防范意识。把安保目标管理摆在重

要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任书，并实行风险责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，实现了全年安全无事故。

——强化内部审计，坚持治行从严原则。切实贯彻落实案件专项治理工作的一系列文件精神和要求，努力构建风险防范和案件治理的长效机制。对存款集中的大户及资金来往频繁的客户重点抽查并进行了上门对账，对所有开立的单位结算账户大额流动资金情况进行了全面排查，对内部控制制度建设及制度执行力情况进行了全面的梳理自查。

三、存在的问题和差距

外部方面：邮储银行xx街支行经济总量较小，金融资源较为贫乏，结构单一，主导型、骨干型企业少，邮储银行邮储银行xx街支行面临的发展大环境不容乐观。内部方面：一是体制、制度建设还有待进一步加强。二是业务量小、创利能力低。三是内部管理还不够规范，干部员工的积极性没有得到充分发挥。四是科技创新支持力度不够，创新步伐迈得不快，新业务品种推广力度不够。

四、2025年工作总体要求和目标任务

总体要求是：以党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照邮储银行三年发展规划，以市场为导向，以防范风险为重点，以资本管理为中心，以发展为主线，以建立完善面向市场的考核机制为动力，以“依法合规、稳健经营、稳步发展”为理念，以提高综合竞争力和经营效益为目的。在风险可控的前提下，着力扩大资产规模，提高资产运行质量；着力拓展业务发展空间，提高经济效益、服务水平和赢利能力；着力建立和完善各项考核制度，调动全体干部职工积极性，激发经营活力；着力加强精神文明建设、员工队伍建设，提高员工素质，不断增强综合竞争能力，全力促进各项业务持续快速健康发展。

——与时俱进，高度关注经济金融形势，做好调研分析。本着对企业、对客户、对自身高度负责的态度，对当前经济金融形势进行客观判断，随时注意各项业务指标的变化情况，做好重点分析，尽量规避风险的发生。——砥砺奋进，坚持不懈抓存增效，扩大市场份额。一是转变观念,改进认识,牢固树立大存款、大发展的经营思想。二是立足潍城区,把营销区域向周边扩展，把营销触角向乡村延伸,进而扩展到全市, 实现储蓄存款和对公存款的双增长。特别是做好周边经济情况的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上。三是继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。——稳步迈进，加强内控制度建设，严防风险发生。一是规范制度化管理。通过建立健全制度，做到用制度约束人，用制度充实人，用制度引导人。开展“制度落实年活动”，狠抓制度执行落实力度，严格按章办事，增强执行制度的自觉性。二是建立责任问责制。

**第三篇：银行ATM工作总结**

银行网点工作总结

银行网点>工作总结

（一）一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第二，行党委的正确领导，机关的密切配合和营业部全体员工的共同努力是存款稳定增长的基矗通过开展对公通存系统、储蓄代收学费系统和储蓄对公联网系统等大量工作，我部一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了一些系统性行业存款。在行长带领下，在客户部、信贷科等部门配合下，我部加大系统的公关力度，抓系统、抓大户，巩固老户、拓展新户，使存款呈现稳步增长态势。财政、医改、烟草、建筑、能源、交通和学校、医院等单位、系统是我部公关的重中之重。截止20\*\*年末，这些系统客户占我部存款总量三分之二强。

第三，提高服务档次，以优取胜，树立我部良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我部狠抓柜面服务，文优水平显著提高。针对不同客户群体的要求，我部还采取个性化服务措施，配备专门的送单人员(即客户经理)上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。

第四，完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。

二、加强信贷结构调整，全面落实双优战略。

信贷资产是银行生存与发展的生命线。我部要结合上级行的要求，进一步加强信贷结构调整，有进有退，有所为，有所不为。

第一，加大市场开发力度，拓展双优客户，加强对优势产业和优良客户的竞争，积极推行对双优客户的承诺授信。今年贷款投向为烟草、学校、交通、煤炭、农业养殖等优势产业领域及国家基础设施项目等。今年投放贷款\*\*亿元，主要有龙岩卷烟厂投放\*\*亿元,\*\*公司\*\*万元\*\*学院\*\*万元,\*\*实业\*\*万元,\*\*\*万元。

第二，建立淘汰机制，坚决淘汰劣质客户。坚决退出国家政策限制和禁止的产业、行业和产品领域，特别是国家明令禁止的五小产业等。结合清非工作要求，我部及时召开外勤会议，明确清非重点。对赖债户，经综合排队，依法起诉，力争诉一笔、胜一笔、收一笔。

三、坚持从严治行，经营与管理并重，确保各项业务健康发展。我部狠抓基本制度落实，落实基层主任十亲自和坐>班主任八个一。柜面工作人员和坐班主任，严格按>规章制度，确实按《>会计法》和会计出纳达标规范要求处理每一笔业务。我部顺利通过 会计规范化检查和会计电脑系统的升级工作。信贷管理上，我部坚持按章办事，规范信贷决策行为，防范化解信贷风险，顺利完成信贷系统升级及五级分类认定前期工作。我部切实加强三防一保工作，牢固树立安全 就是效益的思想，确保了业务稳健发展和安全 无事故目标的实现。

四、大力推进党建工作和精神文明建设。

第一，加强和完善系统党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我部在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下工夫，使营业部增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业部党支部成立后，认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和>党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，力争以红坊党支部为学习榜样，争创先进党支部。第二，把创建文明单位、创文明行业，建满意窗口和争创全国级青年文明号等活动引向深入，加强>行风建设，提高我部文明优质服务水平和知名度，赢得客户和信誉，拓展新业务经营。第三，切实加强和改进思想政治工作，继续深入开展向\*\*、\*\*、\*\*学习活动，争取物质明、精神文明双丰收。我部在保持农总行级青年文明号荣誉的同时，积极争创全国级青年文明号荣誉称号，通过内强素质、外树形象，文明优质服务水平进一步得到提高。12月底市分行组织的微服私访中，我部被评为满分，但文明优质服务水平离我们自己的要求尚有差距，如员工素质离综合柜员制要求有差距，信贷员达不到客户经理要求等。我部将更加努力工作，力争素质进一步提高，促进文优服务水平更上新台阶。

五、存在问题及不足。外勤管理上，目前面临主要困难是外勤人员仅xxxx，信贷总量大，事物性工作多。我部将通过调整充实外勤人员队伍，来加强客户经理管理，切实规范加强客户经理水平，积极拓展业务。

六、20\*\*年是我行的发展创新年，营业部工作仍然艰巨而繁重，我部将结合学习饶才富、何桂萍、林红等活动，以红坊营业所、社兴分理处为学习榜样。牢记上级的要求，在管理上有新举措，业务上有新发展，思想上有新突破，力争业务经营上新台阶，精神文明建设再丰收。

银行网点工作总结

（二）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。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1。5亿，春节一过，又向人民银行回笼了650xxxx现金。

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。

6、做好nova1.2、1.3、1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合\*\*支行做好对\*\*公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

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发工资业务集中，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。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。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、委托贷款的处理、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，从而以高业务水平来更好地服务客户，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。

7、自11月12日开始客户的电费缴费由工行、农行与建行三家联合，从与供电局的业务联系、程序改造到最后的个人与对公业务的开展，分理处动了很多脑筋，与供电部门努力配合，目前这项工作正顺利开展。

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，清理已退出贷款帐户个。

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。

5、全面核实各项垫款、实物与库存，做到帐帐、帐卡、帐实、帐折、帐表、帐据、内外帐务相符

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。篇二：银行网点工作总结 2025年工作总结 2025年\*\*\*分理处在市分行党委及有关行领导的正确决策和指导下，在各职能部门的大力支持与帮助下，我分理处认真贯彻落实年初市分行有关会议精神，紧紧围绕业务发展这一中心，强化经营管理，完善内控监督，大力组织营销负债、资产、中间业务，不断拓展业务发展新空间,在全网点员工的齐心协力下，我们同甘共苦，克服了重重困难，终于较好地完成了市行下达的有关任务指标，现将07年工作总结如下：

一、业务指标完成情况

对公存款截至07年底余额\*\*\*万元，本年新增\*\*万元，完成市行下达任务指标的\*\*%，新开对公结算户基本户\*\*户，一般户\*\*户，完成市行下达任务指标的\*\*%。新开户中有效余额超500万元以上的2户，日均存款量超10万元以上的\*户。储蓄存款截至07年底余额\*\*\*万元，本年新增\*\*万元，完成市行下达任务指标的\*\*%，外币存款在人民币升值的影响下，全年呈下滑趋势。

代销基金\*\*\*\*万元，超额完成市行下达任务；代理保费收入\*\*\*万元，完成任务指标的\*\*%。

消费信贷业务，克服利率上调的影响，发放了29.8万元，完成任务指标的14.19%。

发行中银贷记卡\*\*张，完成任务指标的\*\*%，借记卡\*\*张，完成任务指标的\*\*%，开发特约商户1户，完成任务指标的100%。

完成中间业务收入\*\*万元，完成任务指标的\*\*%。

二、主要措施及经验

1、采取积极有效措施，抢占市场份额，实现首季度存款“开门红”，为全年储蓄存款较好、稳定地增长打下了基础。年初市行统一部署安排，要求在首季末完成全年储蓄存款任务的80%。根据市行下达的任务指标我分理处积极行动，制定了《\*\*\*\*分理处储蓄存款任务、费用挂勾考核细则》，将任务与费用具体细化到每个员工，每人任务100万元储蓄存款，并配比相应的费用。组织员工认真学习，做到人人心中有数，任务明确到人，考核办法清楚。从而最大的调动了每一位员工积极性，经过大家幸勤的努力，在首季存款“百日竞赛”活动中，我分理处共新增储蓄存款700多万元，完成全年任务的80%，完成“百日竞赛”任务指标，员工人均吸储100万元以上，其中部分同志还因个人吸储成绩突出，获得了市行“百日竞赛”吸存能手的称号。随着年中出现的“股市热”、“楼市热”而引发的储蓄存款“大搬家”现象，根据我们的实际，经过认真分析，发现经商群体的流动资金不会进入股市、楼市，只能在银行系统周转，据此，我们提出了以发展经商群体流动资金为突破口，以优质服务为手段，多开大、优质客户的活期存款，扩大资金来源，扭转储蓄存款下滑的不利局面。经过不懈努力，先后发展了10万元以上优质户几十户，沉淀资金非常可观。由于我们采取的措施及时、有力，基本遏制了存款持续下滑的局面，实现了储蓄存款的较稳定增长。

2、多开新户，开优质有效户，增加资金来源，减少对公存款对少数几个大户的依赖。今年以来，由于年初大户用款较以往增加，共计转出存款1500万元之多，给分理处对公存款增加了不少困难，为了改变这种局面，我们一方面狠抓新开户，全年新开\*\*户，其中有的单位当年即新增存款800多万元，有效地减少对少数几个大户的依赖。

另一方面捕捉信息，与政府有关部门保持联系，发现招商引资信息立即抓住不放。龙子湖区招商项目安徽惠农甜叶菊高科技发展有限公司，是一家外商独资企业，注册资本金100万美元，总投资150万美元，当我们了解到这一信息，立即积极主动与龙子湖区招商局联系，并向项目投资方介绍中国银行在国际结算方面的优势，并承诺给予提供最优质的服务。在具体办理各种手续时，从所需申请步骤、材料、所涉及的有关行政部门，都自始自终给予客户指导、咨询，最终将这一项目落户我们分理处，截止年底投资款100万美元已全部进入我行，目前及今后的结汇收入也非常可观。

3、努力将提取储蓄存款的客户转化办理能为我行产生收益的代理业务。面对储蓄搬家现象，我们及时转变思路，“变堵为疏”向客户宣传推销我行代销基金、代理保险、汇聚宝等理财业务。介绍各项业务的特点与优劣，让客户根据自身实际情况加以选择，并根据客户实际为客户提供理财顾问服务，让客户资产保值、增值，使客户信赖我们，并最终在我们分理处办理业务。全年共销售基金\*\*\*万元，代理保费收入\*\*\*万元，销售汇聚宝三笔，共5.2万美元，不但留住了客户，还提高中间业务收入，可谓一举多得。

4、按市行要求按时保质保量的完成客户信息采集工作。为了配合it蓝图规划，明年现有的操作系统升级要求，要将现有对公、对私客户信息规范采集。因为以前对客户信息的规范性不做强制要求，因此绝大多数客户信息存在不同程度的缺失遗漏，而根据要求要在两个月的时间内完成对私客户采集率达80%，对公客户1月内采集率达100%，工作量还是很大的。接任务后，我们立即组织员工开动员会，明确信息采集与业务发展同样重要，要认真对待，要发扬不怕苦的精神，保质保量完成采集任务。员工立即加班加点利用开户资料、大客户留存资料等自有资料开展采集工作，同时积极与公安、电信、移动等外联单位联系，多渠道上门采集客户信息。采集中大家自愿放弃休息时间，任劳任怨，毫无怨言，全网点累计加班几十余班次，经过全体员工不懈努力，我们顺利完成了信息采集进度指标。

5、文明优质服务工作常抓不懈。要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心；通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在学习经验上有标杆，吸取教训上有对象；通过开展“假如我是客户”的活动，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。在实际工作中，把服务工作融入到为客户周到细致的业务指导中，例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑，无论周六周日，只要客户有电话，大家都能立即赶往网点，贴身服务。经过周密细致的工作，我们终于赢得了公司、个人客户的信赖和支持。07年全年无投诉事件发生，上级行下派明查暗防反映较好，并有1人当选为市行07年文明优质服务标兵。

6、三防一保工作常抓不懈，坚持每周学习制度、柜员卡使用制度、每日查库稽核制度，切实将各项制度落到实处，不走过场、不留死角。坚持不间断地关心和关注员工班内和班后的思想变化情况及有关情况，真正做到防患于未然，全年无责任事故发生，保证了全年安全生产。

7、日常工作中及时准确地把市行行务会精神向员工传达贯彻，对员工以诚相待，注意沟通，宽严相济，鼓励员工通过各种渠道不断提高自身文化素质，参加各种资格、职称考试；要求员工积极参加上级行举办的各种学习培训，提高业务知识水平；组织员工积极参加市行运动会，丰富了员工业余文化生活，真正使网点形成一个团结的整体、战斗的整体、工作的乐园，使每位员工高高兴兴上班，欢欢喜喜下班，充分调动员工爱行敬业、生产、工作的积极性。07年工作中也存在着不少问题，如未能全面完成储蓄存款任务，银行卡发卡量不理想，消贷业务发展不理想，个别员工文明优质服务意识有待提高，员工的整体营销意识和营销技巧能力欠佳。以上问题的存在，其根本原因是人的问题。以人为本是干好一切事情的基础，不把员工的积极性调动起来，不把人的干劲逼出来，绩效是不会从天上掉下来的。所有这些都将在新的一年里加强关注和改进。08年我们计划从以下几方面着手开展工作：

1、负债业务抓早、抓优，力争储蓄存款实现首季“开门红”。主要在宣传力度上加大，信息渠道挖掘力度上加大，柜面文明优质服务力度上加大。

对公存款主要靠在老户挖潜，新开户跟踪服务，详细了解其资金流动脉搏，及时提供优质高

效服务，抓住吸存时机，让企业有更多的流动资金在我行周转。在现已掌握有关信息的基础上，不断增开新户，增开优质户，实现对公存款稳步增长。

2、中间业务亦抓早、抓优，争取和对公业务互动。在代发单位工资上下功夫，以带动发卡业务与收费增量。积极推销公务卡、贷记卡，最大程度地挥柜面服务优势，加大推销力度，力争上半年完成中间业务任务的80%。

3、积极响应市分行党委的有关工作部署，在加强网点内部管理上狠下功夫，无论在三防一保、员工培训、技术达标、争先创优等各项工作中，都能保持良好的精神状态和旺盛的工作斗志，力争在新的一年里取得更大的成绩。篇三：atm维护年终总结

年终总结

年末了，说明我走出校园后的首份工作已有半年时间了，在这工作与同事相处得很融洽，大家都很热情，我也很乐意加入这个大家庭。这份工作对我的成长有很大的帮助，不但能学到专业的atm维修技术，更能从日常与银行各级人员的交往，锻炼了人际沟通、交往能力。

从工作处理问题中发现自己诸多的不足，譬如处理问题时思维过于局限，未能够全面地去思考问题的根源，经常需要找同事电话支持，等处理完后才发现这些问题其实不算是什么问题，只是自己未能够细心想到而已。以后处理问题需多方面去思考，多去尝试，这样才能够提高自己的处理能力，而不是一味的去求助。平时出去维护时不够细心导致浪费时间在不必要的事上，比如维护结束后忘记拿回自己的证件或者pm完时忘记把弧形板压好，细心在维护中是很重要的，一个不小心就会导致机器会出现其他的问题出来，浪费时间在处理自己造出来的问题。与银行的沟通在维护服务中占的比重挺大的，技术不算好但沟通得好这样没处理好银行也不会责怪你甚至可能还会跟你说声感谢；技术好但沟通不好这样的效果可能就会出现不同的效果了，可能会因沟通得不好导致被银行投诉，这样就不得而为了。故此与银行的沟通是很重要的。我知道自己的语言表达能力还比较欠缺，以后会在这方面下工夫的。

在新的下一年里我会继续努力，弥补自己的不足，不断得进步，尽量避免出现差错。对于欠缺经验的我需要像海绵般去吸收经验，不断得提高自己的技术水平和沟通能力。xxx 2025年12月22日篇四：2025银行网点主任年终工作总结 银行网点主任年终工作总结

白驹过隙，时光飞逝，转眼间2025年也即将过去，一年的工作也将画上一个短暂的句号，在这一年的时间里，在xxx银行网点所有员工的共同努力下，各项工作都有条不紊的开展起来。作为银行网点主任，同时作为一个在银行从业20余年的老员工，一直以来我都以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针作为自己工作的座右铭，并以此要求自己认真工作，争创佳绩，在银行全体员工的协手合作、同结共进下，我行取得了不少优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩

1、核心存款。截止12月xx日营业部各项存款余额为xxx万元，较上年增长xxx万元：其中对公余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务xxx%；储蓄余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务的xxx%。中间业务完成xxx万元，完成计划任务的105%；售出理财产品xxx个；售出信用卡xxx张；新增手机银行用户xxx人，网上银行用户xxx人。

二、主要工作措施及成效

（一）明确目标和职责，在“勤、绩、德、能”四个方面发挥银行网点主任的带头作用。

首先，在勤的方面，本人事业心、责任心强，工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失。其次，在业

绩的方面，讲究工作方法和领导策略，并通过这一系列方法策略的实施，带领大家取得了较好的成绩。第三，在德的方面，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，大力支持一把手的工作，促进我行各项工作的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业余时间的学习，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。

（二）牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。

随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

（三）以身作则，带领员工加强学习，提升个人素质和专业技能。加强员工的业务的精细化学习，扩充知识广度，从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明服务意识，从客户利益出发，做好各项营销工作，激发员工营销动力，实现全员上下共同营销，时刻督促网点所有员工坚持业务学习，不断加强自己的理论素质和专业水平，在工作中能做到得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，全力打造浮梁农行的精品网点。

（四）机制改革，银行管理勇攀新高峰。受机构改革的影响，今年11月份开始，我们的银行网点与xx支行进行了合并，合并后新上任的行长以其先进的管理理念和丰富的实践经验带领我行各项任务都迈向了新台阶，尤其是在管理水平上，更是远超原来的领导人，使我网点在管理水平上有了飞速提升，这为我行网点工作的开展奠定了坚实的基础。

辞旧岁迎新年，2025的脚步渐行渐远，我们也将如期迎来2025年的到来，在新的一年里，我们会制定出新的计划和策略，为我行的发展助一臂之力。在新的一年中，我们将重点做好以下几方面的工作：

第一、强化营销，保持各项业务稳步快速增长。牢固树立“以客户为中心”，“赢在大堂”，坚持“存款立行”，从源头抓客户，做好客户营销工作，积极营销电子类、卡类产品，引导客户尽量使用电子渠道或多媒体自助设备办理业务，不断进提高网点电子分流率。第二、提升服务，提升客户满意度。最好的服务源于后台，源于细节，源于客户没有考虑到的银行也为他考虑了，因此要建立和完善各级客户服务领导和督查责任，落实服务管理责任制，共同营造“一线为客户，二线为一线，机关为基层”、全行“以客户为中心”的大服务格局。

第三、加强内控管理，严格控制操作风险。正确认识内控机制的重要性，加强员工职业道德培养和警示教育，提高内控与员工的价值关联度，切实防范员工因道德风险引发的违规、违法行为。构建独立的内审管理体系，要以强化监管为手段，发挥职能部门作用。实行业

务与监督分离，建立独立运作的内审管理系统，使内审工作真正发挥超脱性、权威性。职能部门必须认真实施自律监管，提高自律监管的效果，应严格按照自律监管责任制的要求充实监管力量，履行监管职责，强化与不断创新监管手段。篇五：银行经营工作总结报告 2025年，邮储银行xx街支行在市行、营业部的正确领导下，在人民银行、银监局的关心与指导下，紧扣“从严管理、突出创新、和谐高效、科学发展”的主旋律，按照“效益领行、营销立行、管理助跑”的总体工作思路，坚持资金营运和贷款营销“两条腿”走路的工作原则，真抓实干，各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到了切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。

一、主要工作成效

——各项存款快速增长。6月末，各项存款余额达6800万元，较年初增加3400万元，完成计划的 122.88 %。其中，储蓄存款余额6400万元，较上年末增加3400万元，完成计划的118.66%；对公存款余额600万元，较上年末增加600万元，完成计划的52.27%。——各项贷款增势强劲。12月末，各项贷款余额225万元，比年初增加165万元，增长 18 %，全年累计发放贷款285万元，累计收回贷款185万元。年末存贷比例为60.62%。

——银联卡业务发展迅速。6月末，今年累计发卡3056张，比上年增长10.99%；卡片存款余额10358.47万元，比上年增长9557.79万元；银联卡交易笔数6369笔。——新设网点如期开业。根据邮储银行关于新网点成立的安排意见，对新成立邮储银行xx街支行进行了设备的购置、网络线路的联通、系统的安装和调试、atm机安装等工作，保证了邮储银行xx街支行的准时开业和业务的正常处理。——队伍建设不断加强。一年来，班子成员以身作则，根据全市干部工作作风整顿的相关要求做好表率，开展了一系列文明规范服务活动，有力提升了员工的思想水平和综合素质。对全体员工进行了执行力和服务礼仪培训。

二、具体工作措施

（一）抓业务，与时俱进创佳绩

——抓存款，促资金实力增强。2025年以来，全行牢固树立细化市场、扩充总量、优化结构、讲求效益的资金组织工作总体目标，实现了存款份额增长和结构优化的新突破。一是做到了任务早落实，计划早安排。从存款的吸收、考核和资金的管理等方面及早进行了部署和实施，为各项目标和计划任务的顺利完成提供保障。二是调整存款结构，下大功夫抓储存，努力增加市场份额。及时采集市、区金融机构存款数据进行对比分析，搞好市场调研，寻找发展差距，制定对应措施，加大储存考核力度，使得全行的储存份额迅速提高，存款稳定性进一步加强。三是把稳存增存作为抓存重点。利用邮储银行xx街支行的地理优势，采取“抓大额客户资金，带集体团队攻关”的方式来吸收存款，定期不定期走访市内各企事业单位以及个体私营单位，广泛宣传，联系沟通，在组织资金、扩大资金方面做出了不懈的努力。

——抓贷款，促营销力度加大。一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。2025年，邮储银行xx街支行信贷工作紧紧围绕和突出这一重心，扶持了一批信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业。至2025年上半年，邮储银行xx街支行累计投放中小企业贷款10户左右，金额达350万元。二是以贷款业务扩展为方向，加大营销力度。诸如公职人员担保贷款、农户联保贷款及商户联保贷款等信贷产品，增加信贷资金扶持的覆盖面和受益人群；至2025年上半年，邮储银行xx街支行这几类贷款品种的发放金额达千万元以上，占营业部贷款余额的18.1%。

——抓财务，促经营效益上升。注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，超额完成了全年下达的财务计划。加强对费用开支的管理，真正把费用用在“刀刃“上，降低经营成本，节支效果明显；在节支的同时，把财务工作重点放在增收上，年初就将收入任务分解下达到岗到人，严格按月考核、按季兑现。

（二）重改革，开拓创新促经营

——周密组织，创造改革良好氛围。为使邮储银行xx街支行改革工作做到稳步推进、有条不紊，结合邮储银行实际，明确了改革的指导思想、原则、目标以及改革的主要内容、实施步骤、方法和相关要求等，规范了操作程序，并组织召开了相关会议，从而统一了思想认识，增强了全体员工支持改革、参与改革的意识。

（三）强管理，从严治行保稳定

——完善制度建设，狠抓各项制度落实。在日常管理过程中，根据制度逐项检查，对检查过程中发现的违规违纪问题，坚决按照制度规定进行落实，绝不姑息，切实加大了制度的执行力度。

——落实安保责任，提高风险防范意识。把安保目标管理摆在重

要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标责任书，并实行风险责任制约机制，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，实现了全年安全无事故。

——强化内部审计，坚持治行从严原则。切实贯彻落实案件专项治理工作的一系列文件精神和要求，努力构建风险防范和案件治理的长效机制。对存款集中的大户及资金来往频繁的客户重点抽查并进行了上门对账，对所有开立的单位结算账户大额流动资金情况进行了全面排查，对内部控制制度建设及制度执行力情况进行了全面的梳理自查。

三、存在的问题和差距

外部方面：邮储银行xx街支行经济总量较小，金融资源较为贫乏，结构单一，主导型、骨干型企业少，邮储银行邮储银行xx街支行面临的发展大环境不容乐观。内部方面：一是体制、制度建设还有待进一步加强。二是业务量小、创利能力低。三是内部管理还不够规范，干部员工的积极性没有得到充分发挥。四是科技创新支持力度不够，创新步伐迈得不快，新业务品种推广力度不够。

四、2025年工作总体要求和目标任务

总体要求是：以党的十七届四中全会和中央经济工作会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照邮储银行三年发展规划，以市场为导向，以防范风险为重点，以资本管理为中心，以发展为主线，以建立完善面向市场的考核机制为动力，以“依法合规、稳健经营、稳步发展”为理念，以提高综合竞争力和经营效益为目的。在风险可控的前提下，着力扩大资产规模，提高资产运行质量；着力拓展业务发展空间，提高经济效益、服务水平和赢利能力；着力建立和完善各项考核制度，调动全体干部职工积极性，激发经营活力；着力加强精神文明建设、员工队伍建设，提高员工素质，不断增强综合竞争能力，全力促进各项业务持续快速健康发展。

——与时俱进，高度关注经济金融形势，做好调研分析。本着对企业、对客户、对自身高度负责的态度，对当前经济金融形势进行客观判断，随时注意各项业务指标的变化情况，做好重点分析，尽量规避风险的发生。——砥砺奋进，坚持不懈抓存增效，扩大市场份额。一是转变观念,改进认识,牢固树立大存款、大发展的经营思想。二是立足潍城区,把营销区域向周边扩展，把营销触角向乡村延伸,进而扩展到全市, 实现储蓄存款和对公存款的双增长。特别是做好周边经济情况的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上。三是继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。——稳步迈进，加强内控制度建设，严防风险发生。一是规范制度化管理。通过建立健全制度，做到用制度约束人，用制度充实人，用制度引导人。开展“制度落实年活动”，狠抓制度执行落实力度，严格按章办事，增强执行制度的自觉性。二是建立责任问责制。

**第四篇：ATM维修服务工程师工作总结**

工作总结

时间飞逝，转眼间我来公司工作已经大半年了。在岁末年初之际，总结一下在这半年中我都做了哪些工作、工作中收获了哪些成绩和经验、其中还存在着哪些缺点和不足，这样也能更好的做好今后的工作，继续保持自己的长处，克服自己的弱点，逐步提高自己的技术水平，配合工作的发展步伐。

一 认真反思，加强学习

作为ATM维修服务工程师，责任一直是我工作的宗旨，我严格要求自己，做到谨小慎微。在这半年我从一个不了解这个行业的外行人，慢慢的掌握了一些基础的维修技术，在这方面首先要感谢\*\*办主任以及回到\*\*以后同事对我的正确引导和帮助，使我在工作能力上得到了提高，服务方向上得到明确，服务态度上完全有所端正。回顾这半年，因\*\*办的发展，工作的需要服从领导的组织安排与调配。工作中我们同事之间互相交流，总结经验共同进步。因不断努力和进取，这为我以后的工作发展打下了良好的基础。

二 工作回顾

从一开的在\*\*学习，在回到\*\*工作，感受很多，收获很多，这其中包涵了\*\*办领导的信任，感谢\*\*办以及各个地市的同事们的帮助和关系。在回到\*\*后的工作中虽然有些忙绿，但也计划得算紧张有序。按照公司要求及规定，做好一名合格的服务工程师。在以后的工作上，客户的满意度以及降低机器的故障率应成为我的目标。

2025年已然过去，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标，新的挑战，就应该有新的起色，在新的一年中我将继续努力工作，勤学习，勤总结，完善自己的不足。2025年将到来，在此，我祝愿各位同事在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺，祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌。我们期待自己能为公司新的辉煌，添上小小的一画。为此，我在以后的工作中会努力提高文化素质和各种工作技能，以更好的效率做好每一项工作来回报领导对我的信任。

**第五篇：ATM工程师个人工作总结**

ATM工程师个人工作总结 岁末年初，时间转瞬逝，2025 已近尾声，过去的一年在领导和同事的悉心关怀和配合下，通过自己的不懈努力在工作上取得一定的成果，回顾过去一年，现将个人总结如下： 首先必须 明白自己所肩负的责任，积极参与，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。在工作上以王\*\*为中心，严以律己，认真、有效的完成公司各项ATM要求。今年公司发展全面，从 NCR ；迪堡；富士通，机型的全面 工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更 多 更广。一月份我与马瑞负责\*\*工作维护机器 70 多台。我负责\*\*报修合理安排工作，与马瑞工作配合默契，但是问题也显现出来：公司没有 2 级维护基站，所更换备件的稳定性不可靠，并且经常有急需备件不能快速到达，影响维护时间。而且在本区域内常用备件不足，工程师负担解决 2 级维护基站的工作，没有充足时间测试，备件时常出现将就使用现象，增加反复维护量。新员工技术培训不到位的问题也很严重，在维护经验和技术上不成熟造成返修增多。二月公司安排我回\*\*，三月与张文负责接\*\*报修电话，我负责农行邮政报修，（工程师有我；张伟；王双喜）张文负责建行交通银行报修（工程师有张文；王一东；姜涛）房伟负责技术支持，韩刚主要负责软件升级与巡检。但是在实际工作安排中还是有很多困难，原因是人员无法合理安排，各行报 修不可能达到均衡，忙的忙；闲的闲。

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！