# 优秀支行工作总结范文共47篇

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-04-01

*优秀支行工作总结范文 第一篇一、人员、机构情况：1、\_支行员工总人数\_人。其中，在职职工\_人，具有大专以上文化程度\_人，党员\_人，平均年龄\_岁;代办员\_人，临时工人，离退休职工\_人，内退职工\_人。二、资产负债情况：截至六月末，各项贷款余额\_...*

**优秀支行工作总结范文 第一篇**

一、人员、机构情况：

1、\_支行员工总人数\_人。其中，在职职工\_人，具有大专以上文化程度\_人，党员\_人，平均年龄\_岁;代办员\_人，临时工人，离退休职工\_人，内退职工\_人。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额\_\_万元，其中：公司贷款\_\_万元，不良占比为\_%，个人综合消费贷款\_万元，住房贷款\_万元。各项存款余额\_\_万元，其中，储蓄存款\_\_万元，较年初增加\_\_万元，对公存款\_\_万元，较年初下降\_\_万元，同业存款\_万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增\_\_万元，完成年度计划任务的\_%，较上年同期减少\_万元;对公存款下降\_\_万元，完成年度计划任务的-\_%，较上年同期减少\_万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降\_万元，较上年同期减少\_万元。

2、新增个人综合消费贷款\_万元，完成年度任务的\_%。

3、理财产品销售额\_\_万元，完成年度任务\_\_万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户，

4、新增牡丹信用卡480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的 %，超额完成分行下达的年度任务。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为\_\_股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

\_\_公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款\_万元。根据\_县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁\_大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于\_\_公司，在20\_\_年对公存款增加17000万的基础上，20\_\_年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于\_\_公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为\_\_公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

**优秀支行工作总结范文 第二篇**

XX年，在市分行办公室的领导及业务指导下，xx支行档案工作取得了一定成绩：档案整理较为规范，档案建立较为科学，档案分类管理较严格，档案利用效果较好。

>一、档案工作基本情况

几年前，xx支行档案工作在市分行及地方档案馆的指导下，经过全体办公室人员的努力，实现档案达标管理，进入省二级档案行列。近年来，由于精简机构，压缩人员，目前我行只配有兼职档案人员，由办公室秘书兼任。在市分行档案部门和地方档案专业人员的业务指导下，我行兼职档案员学会了档案的建立、整理、分档、保管等具体业务操作工作，克服了人手少的困难，管理类档案整理归档等情况清晰完整。我行档案归档情况管理类档案xxx卷，业务类档案中会计档案xxx册，法人客户档案xxx笔，住房信贷类档案xx户。我行信贷类档案已于XX年末移交市分行信贷管理中心集中管理。

>二、档案业务管理情况

我行档案实行分类分部门管理，办公室负责管理类档案的归档整理和归档工作，信贷类档案按照上级行要求单独设置档案室，仍隶属支行档案部门管理，会计类档案由会计部门整理后交办公室档案员存档保管。我行实行档案查阅、借阅登记制度，确保档案资料完整保存。

>三、档案利用情况

>四、存在的问题及建议

一是硬件设施不完备。现有的档案柜已装满，需购置新的储柜，档案柜陈旧老化，不合规范管理的要求。

建议：重新购置一整套新设备，以适应需要。

二是电子化程度低，基本是人工管理。

建议：为适应发展的需要，实行电子化管理，配备电脑，对档案实行电子化管理，促进档案管理工作上新台阶。

**优秀支行工作总结范文 第三篇**

今年以来，我支行认真贯彻落实总、分行XX年工作会议提出的各项任务和要求，全面推进各项工作，坚持做业务、控风险两手抓，做数量，更注重做质量。我支行坚持从严治行，强化教育培训工作，做实内控，做优服务，实施精细化管理和绩效管理，努力实现各项业务持续、协调、健康发展。

>一、一季度工作开展情况和主要措施

（一）各项业务指标情况

（二）主要措施

1、狠抓“开门红”，大力营销存款。今年，我行紧紧围绕“开门红”各项任务指标，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，将任务细化到部门、细化到个人，从个体、整体两方面着手，既调动了员工的营销积极性，又增强了团队的凝聚力、竞争力，在此全员营销的攻势下，一季度我行较好地完成了分行下达的各项主要任务指标，实现“开门红”，为全年存款增长打下基础。值得一提的是一季度我支行运用我行新产品，为XXXX有限公司、XXXX有限公司等授信客户办理了电子商业承兑汇票、电子银行承兑汇票业务。

2、“稳大户，增小户，培育优质户”，稳健推进信贷业务。我支行在维护XX集团等授信大户的同时，由主要负责人亲自带队，加强银政企合作，推进中小企业营销。

一是加强与XX区、XX新区政府的合作深度，先后成功营销了XXXX有限公司、XXXX有限公司等授信客户；

二是运用我行特色的信贷产品，选择XX招商场优质个体工商经营户为小企业业务发展突破口，成功的扶持了一批优质微小企业客户，一季度净增小企业客户XX户，授信金额XX万元。

3、全力建设理财中心，推动零售业务发展。我支行为全力推进零售业务发展，按照总分行的相关标准，成立了支行理财中心，配备了专职理财经理，并由支行领导亲自负责理财中心的运营，为零售业务发展提供了坚强的后盾和保证。2月下旬，我支行积极响应分行“进社区 送祝福”活动，组织员工深入居民小区，面对面营销我行特色产品和服务优势，发展业务的同时，提升了我行社会形象和影响力。

4、以车贷为契机，继续加大个贷产品营销。今年以来，我支行进一步以XX支行为支点，加强个人经营贷款的营销力度，同时以车贷业务为契机，与多家汽车经销商签订合作协议，办理汽车消费分期付款业务，推动个贷业务全面发展。

5、改进支行绩效考核制度，调动员工工作积极性。我行领导班子针对现行考核制度存在的弊端与不足，重新拟定考核办法初稿，并组织各部门参加讨论研究，全面改进考核机制，力求公平、公开、公正，从而调动员工工作积极性，促进支行和谐稳健发展

6、抓好安全保卫工作，从制度到执行，全程监督。今年年初，我行根据支行现状及人员变动情况，调整了相关领导小组成员，修订了各项安全制度和应急预案，组织全行员工签订责任状，并定期开展内部安全检查，确保支行安全稳健运营。

>二、工作开展中存在的问题、困难和不足

今年一季度，我支行在取得各项成绩的同时也存在着一些不足，主要体现在业务发展不平衡，结构不合理，对公存款占比高、增速慢，未能全面完成存款指标；同时中间业务发展偏慢，产品营销意识和营销能力有待进一步提高。

>三、下阶段工作开展计划和主要措施

1、围绕全年目标任务，继续抓营销、促发展。继续强调全员营销，特别是业务发展部门、客户经理要走出去，在维护好现有客户及存量挖潜的基础上，多跑跑业务、多营销客户。

2、合理分配信贷资源，积极调整信贷结构，加强贷款各个流程的管理。结合国家地方产业政策、经济发展现状及企业货款归行比例，对存量客户进行分类研究，确定支持、限制和淘汰退出名单，加大对优质中小企业的营销和支持力度；进一步提升个人贷款投放面和投放量，保持个人信贷品种均衡发展。同时，从管理思路和基础工作两方面着手，提高信贷管理水平，并同步加强结算业务、综合业务的流程管理，逐步实施全面风险管理。

3、继续加强支行软服务建设，加强员工教育培训，提升服务水平。培养综合素质的人才，提升服务水平，树立品牌服务，以增加和维系客户群体，以适应支行发展要求。

4、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。继续抓好安全保卫工作，严格落实案件防控知识学习和教育制度，增强员工安全防范意识，加强安防设施的维护和管理，保证监控、消防、防卫器具的正常运行，坚决杜绝各类安全案件的发生。

**优秀支行工作总结范文 第四篇**

20xx年，在分行和支行党委的正确领导下,xx支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将20xx年度工作总结如下：

>一、20xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额x万元，比年初净增x万元，比去年同期多增x万元，完成市分行全年考核计划的x%，旬均净增达x万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达x万元，月均达x万元，同比净增x万元，金融机构往来收入x万元，同比增加x万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额x万元，比年初净投放x万元。其中：私营企业及个体贷款x万元，比年初下降x万元；公司类贷款x万元，比年初增x万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入x万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费x万元，同比增x万元；代理财产保险x万元，同比增x万元；实现手续费收入x万元，同比增x万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金x万元，累计代销国债x万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息x万元，其中：清收本金利息x万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产x万元，完成全年任务的×%；保全x万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额x万元，占比为x%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降x万元，不良贷款占比率比去年末下降x个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入x万元，占总收入的x%，同比增x万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息x万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息x万元，不良贷款清收利息x万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损x万元，同比减亏x万元，剔除消化20\_年前应收利息x万元、抵债资产处置损失x万元，经营利润达x万元，超计划x万元，同比增盈x万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

>二、主要做法：

**优秀支行工作总结范文 第五篇**

今年是我在建行服务的第x个年头。当思想聚焦到半年来的工作历程，总结经验与得失的时候，我陷入深深地思索：这180多天里，我每天的8小时付出是否不停的为公司的建设发展添砖加瓦？我工作中不经意的闪失是否给客户带来麻烦或者烦扰？我每一天是否比前一天又在进步、成长？我，是一个称职的员工吗？

回顾这半年来的工作，作为一名大堂经理，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照支行的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学xi与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，工作技能有了显著的提升。今年1—6月，完成实物金销售739克，信用卡53张，汽车卡20张。下面，我将半年来的工作情况总结如下：

>一、工作技能提高，规范意识强化。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学xi，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

>二、服务提升水平确保任务达成

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意（此处最好举个做工作揽储的实例）。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成任务。

>三、工作中存在的问题

半年来，我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学xi，但只注重学xi与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学xi掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急燥的客户缺乏耐心。

>四、下半年工作计划

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累；

二、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成；

三、通过政策理论学xi和提高自身修养，增强大局观。

四、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

**优秀支行工作总结范文 第六篇**

20\_\_年上半年，\_支行认真贯彻落实\_各项工作部署，以\_行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“\_\_\_”为宗旨，以做\_信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“\_\_”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

(一)贷款余额\_亿元，较年初增加\_亿元，增长\_%,完成计划增量\_%，累计发放贷款\_笔，累计投放\_亿元;实现利息收入\_亿元,完成同期计划的\_%。

(二)贷款日均余额\_亿元,较年初增加\_亿元,完成同期计划的\_%。

(三)各项中间业务收入\_万元。其中，财务顾问费\_万元,其他手续费收入\_万元。

(四)办理银行承兑汇票\_笔，金额\_万元，其中100%保证金银承\_笔，金额\_万元。

(五)客户数量\_户，较年初增长\_户,完成客户拓展计划\_%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据上半年\_\_金融业务营销指导意见,\_支行\_\_贷款投放重点是\_\_贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款\_笔\_亿元;制造业\_笔\_亿元;其他行业\_笔\_亿元。

(二)贷款产品投放分析

上半年\_支行累计投放\_亿元,其中\_贷款\_亿元，占\_%;\_贷款\_亿元，占\_%;\_贷款\_亿元，占\_%;\_贷款\_亿元，占\_%。

(三)贷款担保方式分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款\_亿元，占\_%;保证担保贷款\_亿元,占\_%;信用贷款\_亿元,占\_ %。

三、工作中采取的重点措施

上半年，\_支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进\_\_贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

上半年，我行坚持以\_平台等为\_\_信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，

(二)明确责任分工，形成了\_\_管控模式

根据\_要求，我行在上半年对\_\_信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照\_\_模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的\_\_风险管控模式，为以后全力推动\_\_信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

上半年，\_支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《\_支行二○\_年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成\_各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训\_次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一,上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力,实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

**优秀支行工作总结范文 第七篇**

自20xx年1月入职以来，我一直以一名银行员工的高标准对自己提出严格要求，本着“爱回家、业绩第一、风险控制第一、遵从同行”的原则，严格开展日常工作。应该从以下几个方面对过去一年的工作做一个简要的报告。

>第一，信用卡销售意识。

入职近一年，我们对信用卡销售的认识有了很大提高。信用卡销售是所有销售行业中最容易的，但也是最有风险的。我们不是在销售，我们是在为有需求的客户提供服务，我们没有发现有需求自己的客户正在走向现代消费模式。我们在帮助他们快乐。尤其是当我的客户告诉我，他用我们的卡带来了巨大的快乐和便利时，我感到非常满足，我为自己是中信人感到非常自豪，我为我们有这样一个优秀的银行事业发展平台感到无比欣慰和自豪。我会在这里做一个有准备的人。在拜访客服之前，我会充分了解和学习我们各种卡的优点和功能。我应该如何向客户介绍每一项优势，我的客户会有什么问题，我应该如何回答客户提出的问题？我会设想场景，策划对策，在客户面前表现出我的自信。客户会觉得我的卡真的很好，不这样做是自己的损失。

>第二，风险控制。

在业余时间，我经常学习阅读财经法律书籍，在工作过程中严格要求自己，详细查看主动办卡的客户信息，直接间接询问同公司同事，确保申请无误。不要为了一张卡而忽视风险，始终以风险控制为准则，以创造业绩为目标，两手都要硬。平时发布风险预警案例时，也会在心里敲响警钟，时刻牢记风险控制至上。经过一年的努力，诈骗嫌疑率控制在控制线的4%以下。在这方面，我们将坚持不懈地努力实现零涉嫌欺诈率。

>第三，提升业绩。

机会总是青睐有准备的人，不打无准备的仗，让我的销售业绩在过去的一年里稳步提升。现在已经晋升为五级高级客户经理，从每月100张，到此刻每月150多张。从上个月的70多点，上升到此刻的130多点。得到这样的提升，当然离不开中央领导的关心和鼓励，离不开集团董事的指导和帮助，离不开自我的不断探索、学习和思考。时间长了积累了更多的经验。我发现我更喜欢群体管理，简单高效。我去一个公司，我会处理70%的人，否则我会失败。还有，介绍客户很重要。掌握长久的人脉是很大的资源，不会感觉到工作的压力。如果你拿客户当朋友帮忙，客户也会把你当朋友介绍。我就是在这种工作模式下提升自己的。我会继续努力。我相信我会做得更好，不辜负领导的信任和支持。

>第四，团队文化建设。

我是一个开朗，善于交际的人。在卡中心组织各种活动时，我踊跃报名参加活动。这次明星导师也报名了。帮助别人就是帮助自己。对待生病或者表现需要帮助学习的同事，帮助他们。遇到同事心态不稳的时候，会及时发现并和他们谈。别人有的问题，可能就是马上就会出现的问题。销售是失败和成功的组合公式，有时我们会感到沮丧和挫败。其实对于同事来说，解决这个问题最好的办法就是倾诉和分享，告诉他们会遇到同样的问题，只要他们有足够的勇气认真解决这个问题，不要总是消极应对。人生的态度应该是积极进取而不是消极，不骄不躁。我们集团和运营中心也经常组织活动，为同事们提供了一个自由交流、发表意见、鼓舞士气、增加凝聚力的平台。

>第五，探索学习方面。

在当今竞争激烈的社会，如果不学习，人们就会落后。此刻，新的高科技事物层出不穷。我有每天看报了解新事物的习惯。我坐公共汽车的时间是我看报纸的时间。有时间会和客户打招呼，分享自己的知识。我经常在休息时间读销售管理方面的书。乔吉拉德和陈安之的成功故事是我最喜欢的。他们说，如果我想成功，我必须向成功人士学习。我只想跟随成功人士的脚步，走上成功之路。

>第六，20xx年的工作计划。

随着中信银行的快速发展，我们都在成长。我20xx年的目标是在目前每月150张的基础上突破200张的目标。一月份越来越好，比一月份高。只允许提高不允许退步，才能跟上企业发展的步伐。核卡分每月160分，冲刺目标每月200分，尽量做的更好。风险控制要低于国家水平，努力做到零风险。如果有机会升任董事，你会努力争取，为企业贡献自己的力量，与中信共同提高，开拓完美的未来。

**优秀支行工作总结范文 第八篇**

20\_\_年，在分行和支行党委的`正确领导下,\_\_支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将20\_\_年度工作总结如下：

一、20\_\_年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额\_万元，比年初净增\_万元，比去年同期多增\_万元，完成市分行全年考核计划的\_%，旬均净增达\_万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达\_万元，月均达\_万元，同比净增\_万元，金融机构往来收入\_万元，同比增加\_万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额\_万元，比年初净投放\_万元。其中：私营企业及个体贷款\_万元，比年初下降\_万元;公司类贷款\_万元，比年初增\_万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入\_万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费\_万元，同比增\_万元;代理财产保险\_万元，同比增\_万元;实现手续费收入\_万元，同比增\_万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金\_万元，累计代销国债\_万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息\_万元，其中：清收本金利息\_万元，完成全年任务的100%;处置抵债资产\_万元，完成全年任务的×%;保全\_万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额\_万元，占比为\_%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降\_万元，不良贷款占比率比去年末下降\_个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入\_万元，占总收入的\_%，同比增\_万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息\_万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息\_万元，不良贷款清收利息\_万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损\_万元，同比减亏\_万元，剔除消化20\_\_年前应收利息\_万元、抵债资产处置损失\_万元，经营利润达\_万元，超计划\_万元，同比增盈\_万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖;营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号;支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一;在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名;在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

**优秀支行工作总结范文 第九篇**

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了一年的时光。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

一、主要工作资料及职责

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代发工资、xxx信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提;其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识。

客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户;当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。

通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它能够是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾今年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。个人情绪控制不佳。今后的努力方向是加强理论学习，进一步提高自身素质;转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们行共同走向更好的明天。

**优秀支行工作总结范文 第十篇**

九月才匆匆离去，十月便又在不知不觉中紧随其后消失在我们的生命里。在过去的一个月里，在公司领导、各部门同事的配合和协助下，我基本上完成了自己岗位的各项职责。以下我将自己的工作情况、感想等简要总结如下。

>一、主要工作情况

1、追解保方面。

整理好解保记录，发现还有许多未解保。打电话给各个支行，都说已经发过邮件到荔湾解保，但荔湾却未收到。其他支行、荔湾支行互相推卸责任，对我们公司无益，受损的始终只是我司。最后去荔湾支行与黄科长直接对接，探讨解决方案。目前的解决办法是将经办每月送出他项解保的案件分ABC组记录，月尾再将每月记录清单发到荔湾支行核对，若发现已送出他项解保的案件依然未解保再逐一追解。

2、人事招聘方面。

问题：

1）已预约的人来面试的概率只有30%；

2）公司位置缺乏。

3）一些部门负责人忙碌不能给到公司的人面试或迟迟不约人来试工，浪费人力，影响公司在外界的形象。建议解决办法：公司应设置至少一个人专门负责面试、新人接待等事宜，面试完后应尽快确定人选通知上班。

3、新名片、新工卡的设计；KD版及设计费的结算。

结算中遇到的问题：谢先生，之前是直接对娴姐，由她打费用到他账户，现今是对我，给财务报告说有人来结算时，因设计师并非个人的款项，未持收据或其他收费单据到公司，因此财务不给其发放设计费。而在跟财务预约前她未提示我要对方出具收据等票据，导致双方处于尴尬局面。此处问题是：我对公司的财务流程不够熟悉，与财务沟通出现了问题。新名片本月已经定下版本，开始投入使用。新工卡也已经定稿，价格方面已经协商好，可以开始制作。

4、10月14日主管会的组织。

因公司主管人员发生变动，在娴姐的指导下，编排了新的会议主持轮值表。而在周四主管会之前我未事先告知所有主管及经理，因此出现有同事拒绝接受新的轮值安排。但我没有很好执行我的职责，向抗拒的同事进行了妥协，并致电总经理寻求解决方法。不足之处在于，这种已经既定的事情不应随着个别同事的抗拒而随意更改，应该保持一定的原则。否则，公司的纪律、规章制度都将如同虚设，没有威信。

5、9月份月度颁奖会奖品的购买及PPT的制作。

已经定下大德路一间奖品店作为长期合作的店面，名为“世音精品店”。下月计划购买50本荣誉证书作为备用。

6、参加公司9月月度颁奖会。

简单的组织此次颁奖会会场，做好PPT，核对各个奖项数额，写好荣誉证书，对此次颁奖会期间个同事的一个成绩突出的分享做一个记录，并将之整理成文进行发布。

7、检查登记保函。

黄埔分部的保函资料未整理好就上交上来，导致花费了不必要的时间去做不熟悉的事情。解决方法：依然是秉着应有的原则，资料齐则收，不齐则拒收。若特殊情况，需其致电公司经理确认过后，我方接手处理。现今送荔湾的担保函同时须有一份受理回执复印件给总经理签名方可外送放款。

8、对于行政部现行的关于员工违反公司行政规章制度的奖惩细则做出一个明确的条文规定。

主要有一下几个方面内容：

1）桌面整洁度；

2）工卡的佩戴；

3）在工作区吸烟；

4）在员工要求制作各种宣传资料外送客户方面；

5）人不在位电脑需关方面；

6）罚款项目均由行政部出具盖有行政部公章的罚款单缴罚，并由受罚人签名确认。

目前做得不够的地方：对于部分员工桌面不整洁没有严抓，应在主管会上提出，并让各部门经理主管向手下的员工传达该信息，做出明确的要求并对做得不好的同事限日整改。对于未戴工卡、未及时送出流程牌税费表的同事未严格处置，此后必须按照一个行事的流程去处理，以示公司行政的庄重性。

9、公司宣传方面：晒洗了公司09年年会、今年5月篮球赛、业务部清远漂流、市场部大夫山之旅、月度颁奖会的一些照片，黏贴在公司小会议室的宣传栏里以宣传公司的企业文化。

10、做维修登记表格，并打电话叫维修师傅上门维修。

目前公司有少部分桌椅台凳出现散架、脱落等现象，有的缺少抽屉，或是抽屉无法正常上锁等，另外业务部缺少柜子、邹经理电脑键盘无法正常使用。25号已打电话给维修师傅，他因有工作任务在身，近几天无法到公司进行修理。29号再打电话问问情况。

11、草拟了公司牛人介绍、公司发展历程的提纲，尚待完善。

12、把手头上的工作资料文件都归类编号、贴上了标签。把工作中涉及到的联系人制成了通讯录的表格。

>二、工作中出现的一些问题

自身问题：

1、对于公司的授权还未很好的利用，对于一些公司员工出现的不良现象没有严格对待。

2、工作过程中的缺乏大胆管理的主动性，做事比较被动，情绪不够高涨。

3、对于每日工作的安排尚欠合理，没有很好的将“紧急重要不紧急不重要”原理运用于工作中。

4、工作中处理问题的能力还不够，独立性急需培养出来。

5、工作中与同事们联系得不够，缺乏交流。

其他问题：

1、个人岗位职责不够清晰，注意力时而不能够集中，工作重心偶尔偏移。

2、工作计划常被突如其来的事情所打断，以至于一些工作被延误。

回顾这一段时间的\'工作，我基本完成了本职工作，这与公司领导的支持和同事们的协助是分不开的。以上是我对十月份工作的总结，对于做得不够或不好的地方，我将在以后的工作中不断改进和完善，使自己的工作做得更好，让公司放心！

**优秀支行工作总结范文 第十一篇**

一、人员、机构情况：

1、支行员工总人数x人。其中，在职职工xx人，具有大专以上文化程度xx人，党员 人，平均年龄xx岁;代办员xx人，临时工x人，离退休职工xx人，内退职工 人。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额x万元，其中：公司贷款x万元，不良占比为%，个人综合消费贷款x万元，住房贷款x万元。各项存款余额x万元，其中，储蓄存款x万元，较年初增加x万元，对公存款x万元，较年初下降x万元，同业存款x万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增x万元，完成年度计划任务的%，较上年同期减少xx万元;对公存款下降x万元，完成年度计划任务的-%，较上年同期减少x万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降xx万元，较上年同期减少xx万元。

2、新增个人综合消费贷款x万元，完成年度任务的%。

3、理财产品销售额 x万元，完成年度任务x万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金 100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户，

4、新增牡丹信用卡 480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的 %，超额完成分行下达的年度任务。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

x公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，20xx年在归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达亿元，上半年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。

个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款x万元。根据xx县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁xx大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于x公司，在20xx年对公存款增加17000万的基础上，20xx年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于x公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为x公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的中间业务的可持续发展。

**优秀支行工作总结范文 第十二篇**

一、支持小微企业发展、服务“乡村振兴”战略方面

我行按照省分行要求，支行负责人带队，加强“五走”工作（走政府、走园区、走平台、走协会、走目标企业），通过与政府主管部门加强合作，多渠道了解企业融资需求情况，梳理名单，针对性提供融资支持。12月份，我行与\_\_科技局达成共识，成功签署合作协议，一方面重点对科技型企业加大力度给予信贷支持，另一方面积极推荐存量客户申报高新企业培育。截至12月25日，\_\_\_\_银行小企业法人贷款余额\_\_亿，较年初增加6617万，小企业法人贷款户数X户，较年初新增X户，户均余额\_\_X万元。在服务“乡村振兴”战略方面，我行也在积极响应政府号召，遵循省分行要求，大力支持实体经济发展，大力支持创业发展，截至\_年12月25日，我行个人金融部对“三农”贷款共投放了\_\_亿元，较年初增加\_\_\_\_万元，贷款户数\_\_X户，较年初新增\_\_X户。

二、优化完善融资服务，降低企业融资成本方面

（一）加强新产品运用

今年3月份，我行出台了无还本续贷业务，针对我行小企业客户，只要经营状况和信用良好，在贷款到期时均可以来我行申请无还本续贷业务。自开办该项业务以来，我行已累计为小微企业办理无还本续贷贷款\_\_户，金额\_\_X万元。另外今年上级行加大了大数据、云计算等信息技术的运用，改造信贷流程和信用评价模型，推出无抵押、无担保、纯信用的线上产品“小微易贷”，小微企业通过手机银行即可申请、办理。目前\_\_行已发展小微易贷客户\_\_户，投放金额\_\_X万元。另外今年上级行在以前小企业税贷通产品的基础上，针对微型企业（个体工商户），推出了“小额税贷通”等信用类信贷产品，现已投放\_\_万元，\_\_户。这些产品的运用，都极大的丰富了企业融资方式，简化了信贷流程，节约了财务成本，满足了小微企业用款“短、小、频、急”的用款特点。

（二）加强政策执行，提高政治站位

（三）加强贷款利率压降管控督导

自8月起，按照上级行要求，我行三农贷款利率进一步下调，执行利率水平先审批，之后再报授信部进行业务审查审批。从内部系统利率监测情况看，截至12月25日，我行四季度新发放贷款平均利率，较一季度加权平均利率（），下降82BP。

三、拓展表外融资渠道，支持我市经济建设方面

目前，我行的表外融资业务由总行授权市分行办理，支行做为营销行，本年累计为当地中小企业办理承兑业务\_\_\_\_万元。

四、存在的问题与不足

1、我行的公司授信业务总行仅授权至市分行办理，导致相关业务实为发放至\_\_，但报表统计口径在市分行，无法在统计数据中得以体现。

2、我行目前尚无法办理敞口承兑业务，表外融资渠道有待拓宽，该项产品使用的灵活度有一定局限性。

3、我行有部分贷款是\_\_支行办理，由\_\_市分行发放，导致相关数据与人行统计数据有出入，在今后的数据中，我行会避免此类误差。

五、20\_\_年计划与工作建议

工作计划：用好上级行的利率优惠政策，主动做好业务宣传及与客户的业务对接，坚持服务实体，大力支持实体经济发展。

工作建议：建议监管部门在银行信贷从业人员“尽职免职”方面出台更加细化明确的指导意见，否则什么才能算上“尽职”，界定比较模糊，作为现在从业人员的直观感受，是逢查必罚，不利于信贷人员轻装上阵。

**优秀支行工作总结范文 第十三篇**

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，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：

>一、经营业绩

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x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础。全年累计收息达到万元，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。

4、国际业务：

今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技、xx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万元，国际结算量达到万元。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：

**优秀支行工作总结范文 第十四篇**

xx年对支行来讲，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xx年工作情况汇报

一、经营业绩

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，我行上半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，手续费收入达到万元。

3、中间业务：

上半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。

4、国际业务：

上半年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx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万元，国际结算量达到万元。6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：

**优秀支行工作总结范文 第十五篇**

一、完成工作任务，取得良好成绩

\_\_\_\_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X万元，其中：基金X万元，保险X万元，银行卡X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。

\_\_\_\_年，我将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，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

**优秀支行工作总结范文 第十六篇**

\_年上半年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的半年，这半年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为\_\_岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础;细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语;对于VIP客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

**优秀支行工作总结范文 第十七篇**

上半年，我行认真贯彻市分行20xx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20xx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。

（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。

三是抓客户群体的建设，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，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

四是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。

（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。今年是邮政储蓄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，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

>四、下半年我们的工作重点：

一是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。

二是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。

三是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。

四是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。

**优秀支行工作总结范文 第十八篇**

转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建行有了更加深入的了解，也让我经过自身的学习、领导和同事的教育帮忙，提高了自我的业务技能。这一年具体的收获

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每一天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求供给最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20\_\_年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息构成电子版本，待日后使用。

在思想上，20\_\_年部里的活动也很多，自我尽了本事完成了所有任务，如手机银行、信息签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是进取参与。如今，面临自我的是20\_\_年大干一季度活动，首先在存款上，自我会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自我，迅速提高增长量。

新的一年里，我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自我鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同提高，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作中磨练自我，发扬长处，弥补不足。

**优秀支行工作总结范文 第十九篇**

我支行认真贯彻顺庆支行20xx年工作会议精神，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，确保了我支行20xx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

1、存款业务指标增势明显。8月末，各项人民币存款余额为万元，较年初新增万元，完成顺庆支行人民币存款计划的。

2、信贷业务总量上升，不良贷款比重大幅下降。8月26日，人民币贷款余额为万元，较年初增加万元。完成顺庆支行人民币存款计划的。

>二、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。

1、按顺庆支行要求改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，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。

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。

4、加大信贷业务的营销力度，广辟信贷渠道，初步形成了一定规模的客户群，信贷业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

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发展。

>三、明年的工作意见

今后，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明年面临的巨大的困难和挑战：明年，我们要消化代替发后客户大量取现带来的存款流失，要妥善处理好贷款的逾期问题，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。明年我们的工作重点：

1、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。

**优秀支行工作总结范文 第二十篇**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的\_\_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\_\_\_\_多万增加到现在的\_\_\_\_多万，净增\_\_\_\_多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我半年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

半年来，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

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。

下半年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。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。

**优秀支行工作总结范文 第二十一篇**

9月份来古城支行以来，本着“不负组织重托，全力干好工作”的态度，认真学习基层业务，学习经营和管理知识，不断提升自己的政治素质和业务能力，三个月时间，与同事一道，存款由x元发展到x元，贷款三个月时间营销笔，存贷款客户数提高了户。现将情况简单汇报如下：

三是十大活动搞活氛围。一是月月送提高客户粘性，二是早市送馒头让客户来我行认门，三是风水讲座为高端客户提供增值服务，四是金融夜校拉近与老百姓的距离，五是中秋国庆双十一元旦活动让客户知道农商行的活动和政策与时俱进，六是农金员摘标提高工作积极性，七是外拓小分队让员工走出去，让客户认识我们，八是整村授信批量获客，快速提升业绩，九是重点客户重点走访，关键时点不会慌张，十是规范化服务一直坚持，这是银行工作的基础和保证。

成绩属于过去，冬日攻坚我支行完成的并不太理想，工作中仍存在大量的遗憾和不足，比如执行力差，工作主动性差，缺乏工作激情等，下一步，我支行将不断改进工作方法，提高工作积极性，扬长避短，力争业绩持续提升，为商行发展尽自己的一份力量。

**优秀支行工作总结范文 第二十二篇**

20xx年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，xx支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将xx年度工作总结如下：

>一、xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额xx万元，比年初净增xx万元，比去年同期多增xx万元，完成市分行全年考核计划的xx%，旬均净增达xx万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达xx万元，月均达xx万元，同比净增xx万元，金融机构往来收入xx万元，同比增加xx万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额xx万元，比年初净投放xx万元。其中：私营企业及个体贷款xx万元，比年初下降xx万元；公司类贷款xx万元，比年初增xx万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入xx万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费xx万元，同比增xx万元；代理财产保险xx万元，同比增xx万元；实现手续费收入xx万元，同比增xx万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金xx万元，累计代销国债xx万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息xx万元，其中：清收本金利息xx万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产xx万元，完成全年任务的x%；保全xx万元，完成全年任务x%。年末不良资产余额xx万元，占比为xx%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降xx万元，不良贷款占比率比去年末下降xx个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入xx万元，占总收入的xx%，同比增xx万元，提高x个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息xx万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息xx万元，不良贷款清收利息xx万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损xx万元，同比减亏xx万元，剔除消化xx年前应收利息xx万元、抵债资产处置损失xx万元，经营利润达xx万元，超计划xx万元，同比增盈xx万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业部荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

>二、主要做法

㈠强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。

一是统一思想早行动。xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增xxx万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达xx万元，吸收养老统筹存款xx余万元。

三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断xx城区、xx镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。xx年xx城区、xx分理处存款净增xx万元，占全行净增额84%。

**优秀支行工作总结范文 第二十三篇**

今年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。现将这一年工作情况总结如下：

一、在思想与工作上

我能够更加积极主动地学习银行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

二、在技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的\_\_银行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为\_\_银行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

三、在日常的工作生活中

我能够及时地融入到\_\_银行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

四、服务方面

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，\_\_银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在\_\_银行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以

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！