# 银行市场部年度工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-03-20

*小编为大家整理了银行市场部年度工作总结(精选6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...*

小编为大家整理了银行市场部年度工作总结(精选6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!!!

银行市场部年度工作总结(精选6篇)由整理。

第1篇：某市场部工作总结

XX市场部工作总结

时间往往带着他的选择性令我们不自觉地刻录和记下一些东西。回想XX，依然还残留着往事的碎片和影子，一些自己的思想观点积累还存心头，现将一些自己的市场部积淀记录如下：

XX市场部工作总结范文一

斗转星移。历史货轮即将驶入XX年。回目走过的一年，部门承载了许多，有过大喜过望，有过悬而未决，但总归都是值得载入史册的。在继承我院的优良的口碑营销推广的基础上，又开拓了以网络营销为主的崭新的推广方式。现将一年的市场推广工作总结下：

第一传统的口碑营销方式在我部门的普遍的应用。因为我国是关系社会，一件产品信息往往通过亲戚朋友间的交流迅速传播开来。学员到我部门报到的当天我们都会询问他是哪个渠道知道我院的小语种培训。相当一部分人是通过父母，或朋友的推荐。在我们和学员的交流沟通时，也会选择代表性的人进行适当的口碑营销，比如俄语初级班大多数的学员的父母都是在雅宝路工作，所以我们会尽量选择这样的学员进行口碑的营销。

第二正确的市场的定位，让我们市场推广以及宣传方面少走弯路，做到有限资源的最大利用率。首先要确立目标人群，在我们部门学习都是那个年龄段，学习目的是什么。经过调研的确认俄语基础班的学员有许多90后的学员，日语脱产班的学员学习都是以出国为目的。

1.经过了初步的定位以后，就要在网络上进行营销。由于我们的资源有限，所以我们采用了大家喜闻乐见的营销方式，qq在我国的使用量是最大的聊天工具，为了能对学员的情况有更深入的了解，在各个班级都建立qq群，使我和学员们有一个沟通与交流的平台，更能有效地开展工作。同时通过这种线上交流方式，拉近与学员们的距离。增加彼此间的信任感。例如你发传单，很多人有抵触情绪，认为小广告不可信，但qq聊天工具上大家熟识后，他们还会为你尽心宣传。

2.通过博客的方式宣传，博客已不可思议的速度笼络人心，从名人到草根，从学界泰斗到新锐人物。这也是最精打细算的市场推广方式，通过博客的点击量，扩大我部门的知名度和影响力。至今为止人气最高的博客是新浪博客，所以我相继在新浪建立的博客，把学院的简介放在最明确的为止，吸引观众的眼球。通过访问名人的博客，留言，评论，以及访问其他人的博客来增加点击量和人气。

针对阿拉伯语的特殊性，学习阿拉伯语有很多穆斯林人士，所以我在最大的阿语人论坛建立了博客。主要是宣传和营销学院为主。

3贴吧百度贴吧是最大的中文社区，但广告贴基本上是禁止的所以要是这对于市场推广来说是个妨碍，只能跟帖在日语论坛韩语论坛等小语种论坛中。坚持每天上午查看论坛中新的动向以及有没有回帖，耐心细致回答他们的问题。

再有就是在本院的论坛当中发帖，以居士和谁主沉浮的名字发帖，主要是以小语种知识的普及为主的帖子，让浏览帖子的人产生兴趣，对学习有所帮助。

4另外，在立足于日新月异的网络营销方式基础上，传统的市场推广的方式我们也是不离不弃，大力的推广

首先就是发传单，发传单地主要是有目的性和目标人群，比如在寒假和暑假即将临近之时我们就把传单派发到各所高校尤其是地缘接近的院校，比如青年政治学院北京理工等多选择贴在食堂宿舍出入人群频繁且集中地方。日语能力考试传单，我们就放在能力考试当天，在学员们考前和考试结束后的一段时间。

5最后是关于公关营销，通常我部门是采取的是讲座的方式，我们的讲座都是采取公开的多媒体的教学方式，从听众的兴趣以及当下的热点问题出发，令听众在一次讲座中让老师授予的更多，听众获取信息最大化。比如日语的宋刚老师日本的人际关系与间文化和李书成老师的钓鱼岛事件及中日关系都是听众们关心关注的话题。

XX市场部工作总结范文二

XX年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就将我个人在XX年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

一、做好前期调查，做到有备无患

1、做好调研，充分了解市场情况。

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

2、分析自身优势，找准工作切入点。

在对整个东北燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于民营企业，虽比不上中石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程;其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择;第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以独立或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

二、开展工作，认真完成各项工作任务

1、工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在XX年调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目18个，编写项目报告7篇、项目建议书15篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

2、市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

3、XX年我全程参与了辽宁恒泰利民节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场调查，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的是这样的一次经历将对我今后的工作产生重要的影响。

4、在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了辽宁恒泰利民节能减排有限公司、松原广燃燃气有限公司的相关体系文件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

5、工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司领导和相关部门完成相应工作。如参与康平项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制招商合同并顺利与政府部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成康平项目前期注册工作。

6、在孙吴项目中，我吸取以前的经验，“少说、多记、少问、多听”，注意收集对公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报;在领导和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职调查、谈判，孙吴项目最终顺利签约。

三、加强学习，注重提升个人素质

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在XX年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司领导的支持下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

四、工作收获分享

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在XX年有一定的工作收获，主要有六个方面。

(一)有效分析业务信息，对市场业务敏感

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分敏感，总想尽快做出成绩，不辜负公司领导对自己的期望，一旦听到相关燃气信息，我就马上去做调查，总觉得这些项目都能够大有作为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

(二)信息收集渠道灵活广泛，信息收集准确

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地调查前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现“重复跑路、跑重复路”的情况。不仅要到政府部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

(三)虚心学习，能听取不同意见

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与领导同事学习，注意每个成功的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

(四)注重发现不足，注重细节

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

(五)熟悉项目流程，能够串联团队通力合作

通过一年的工作，使我感受到想要成功完成一个项目的签约，并不像我当初想想的那么简单，其中涉及到项目分工要明确，流程要清晰，每个人在整个项目的过程中都扮演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

(六)能够揣摩谈判对象思维，提高谈判水平

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润最大化，虽然不一定领导会采取自己的意见，但是我也总能够给领导提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

五、工作中的不足

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

(一)过于关注细节，思维高度有待提高

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过XX年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在XX年工作中收到了领导的指正。因此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看待项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

(二)能够在团队主动提出自己的想法

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司组织的管理人员培训及下半年的市场部工作，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作1+1+1=111的放大效应。

XX年，对于我来说注定是个不平凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年!这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司领导对我的信任与工作的委任，使我有了长足进步。

这一年也是我收获最大的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在新的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现大地燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身!

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司领导和身边同事予以批评指正。

XX市场部工作总结范文三

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入\*\*\*万元，总排名全省跃居第3位，宽带业务增加\*\*\*户，普通电话添增\*\*户，取得了良好的业绩，现将20xx年工作总结如下：

一、市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训,召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划， 对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料 整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底

一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

XX市场部工作总结范文四

很对时候很多事情不是说过了就过了，时间往往带着他的选择性令我们不自觉地刻录和记下一些东西。回想20xx，依然还残留着往事的碎片和影子，一些自己的思想观点积累还存心头，现将一些自己的积淀记录如下：

一、20xx年工作中的三大关键词：

1、主动提升自己的市场悟性;

对于市场部人员来说，如果没有市场悟性，就意味着行尸走肉，很难有大的希望，因为市场永远是变化的，仅靠以前在学校里学的那点理论知识是没办法拿出来混饭吃的，必须凭着自己的悟性不断地进步，才能努力去一个真正的市场部人。20xx年我充分利用多次走访市场、每次都参加销售会议的机会，主动与市场一线紧密接触，突破曾经的长期呆在办公室，打打电话，写写文字，查阅相关网站，看看报纸等等通过这些渠道掌握市场信息的窠臼，努力主动地独立思考，不断地进行分析与总结，立志炼就专业的眼光，把对白酒市场刻意的观察变成一种职业的习惯。

2、保证足够的时间在工作上;

20xx年我利用正常上班的时间、部分加班的机会保证有足够的时间投入在学习上，学习工作能力，努力思考追究一种别人无法取代、各地都可以运用的能力，虽然现在短时间内看不到特别明显效果，但是我相信投入肯定有回报。

3、健康平和的心态;

虽然我们处在市场部，学历等等比部分区域经理/业务人员高，投入时间为部分区域经理/业务人员的几倍，待遇却没有业务人员高，更没有其它所谓的一些东西，但是我心态很端正平和。即使是在投入了很多时间很多精力仍然不能让领导完全满意的情况下，都是告慰自己业务人员可以半个月就把业绩完成，但优秀的市场人员却不得不加班;优秀的业务员可以不长的一段时间内把业绩做到200%，但是没有一个市场人员优秀到可以达到xx0分满意的客观情况，尽管这样的情况经常发生，每次都是尽全力保证自己的心态平和。

回顾自己xx年，自己主要是跑了一些地方，进行了一些市场调研;参加多次销售会议和行业性会议，提出了一些观点，做了一些基础性事务性工作。对照自己的表现发现我个人还有很多不足，如在业务上，还没有达到精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风，虽然xx年我一直在努力，但是发现自己还是没有什么能拿出来说的实在成绩，提出的一些建议不够系统，没有给市场提出更多行之有效的办法……xx年将会通过努力会有效改观。

二、对市场部的工作建议：

建立起强势的市场部是我们每个人共同的梦想，因为一个强势的市场部门是建立高炉家强势品牌的基础。品牌的形成需要严密的规划加上高效的执行，而此两项特征在缺乏强势的市场部门时都是几乎不可能实现的。建立强势的市场部门也许是集团有效变革的开端，结合自己近四年来市场部的工作经历，个人觉得我们的市场部缺乏很好的生存条件：

1、缺乏足够的高层的支持：

虽然市场部承担着部分直线职能，但本质上仍然是一个幕僚组织。作为一个没有指挥权的参谋，却需要就很多事情做出相应指导，没有高层的支持是开展工作的难度可想而知。高层的支持至少应该包括三方面的内容，

1、理念上的宣导，

2、给予实际的权限，

3、适当的“偏心”，尤其是在市场部在XX年才成立，成立以来更是在一穷二白的基础上摸着石头过河，往往最容易发生错误，很容易引起厂部生产系统，区域经理乃至业务员等等的指责性抱怨。这种时候，高层需要谨慎分析，如果确实非战之罪时，可能还是要保持对市场部门的支持。

2、缺乏明确的可一贯性可执行市场策略：

没有明确的市场策略则市场部门根本无法生存，而没有策略的一贯性则市场部就无法建立威信。

3、对促销方案/营销计划缺乏检核监督权：

再好的计划没有好的执行也是失败，而要有好的执行，没有有效的检核和监督就会形同空谈。

另外在市场部内部存在下列现实问题，也很大程度上制约了市场部功能的最大化发挥：

1、团队绩效徘徊不前;

2、缺乏物质激励手段，团队士气低落。满意度较低;

3、工作气氛不对，尚未有效营造团队合作导向;

4、人员配备/功能设置不尽合理，基本上处于单兵作战的状态，团队没有整体合力。

结合自己看到的问题对20xx年市场部的建议：

1、取得集团高层的支持和重视，能够让高层理解和明白市场部人员的努力;

2、对现有市场部组织架构设置与岗位职责进行细化明确;

3、对市场部现有人员进行优化及构成比例重组调整，在优化设计功能的基础上强化市场研究/市场策划/媒介研究的功能;另外市场部内部要努力营造和谐融洽的氛围，杜绝假大空、面前谄媚背后陷害等小人行为;

4、提高市场部的激励措施;

现在市场部实行的工资制度，没有任何激励措施，不利于大家潜能的发挥。市场部的工作岗位介于销售后勤区域经理/特派业务员之间，大家出卖的是智力劳动，具有较高的创新价值，是在为企业开发潜在的市场，在提高并创造企业明天的销售额。因此，必须舍得对他们投资，并对他们具有创意价值的营销策划进行评估，给予合理的奖励措施，这样才能提高和激发他们的工作热情，否则会面临着流失或者消极怠工的危险。

5、适时推进项目组工作模式;

市场部的很多工作要求各个部门共同完成，因此建议以专题项目组的方式进行推进。市场部内部各岗位的职责也仅仅是相对分工，不是各负其责，而是密切合作。实行项目组工作模式后可根据不同阶段的需要召集项目组成员，通过召开会议、讨论等方式共同完成专题项目，项目完成后，经总经理、市场部经理召集相关部门/人员讨论通过。

6、定期或不定期让市场部人员深入区域市场学习,体验一线操作实务;

只有了解了一线操作,把握了市场的动脉,策划方案才能得到一线人员的认可和执行。市场部人员要想使自己的策划具备很强的实操性,最终能被市场一线人员采纳并发挥效应,必须首先了解市场一线的操作实务,对市场操作的各个环节做到心中有数。

以上都是个人关于市场部的一些观点，可能有一些偏激，有一些片面，但是都是我自己的一些体会，自己的一些切身感受，20xx，旧的一切，都远远的后退去了。离开的20xx肯定是有一些东西是我们需要留下、典藏和铭刻的。20xx，迎着阳光、带着希望，我们再一次站在了时间的起点，在行走的征程中，肯定会有一些明流或者暗涌，将会再次影响我们，但是我们相信我们是一支有素质，有战斗力的团队，20xx肯定会取得新的成绩

第2篇：安全工作总结(场部)

妙西采石场二〇一六年度安全生产工作总结

202\_年度，在段党政领导、地方各监管部门的支持下。已顺利地取得了开采期为7年，出让储量为143.08万吨的采矿权，对原剩余的20.02万吨矿产储量进行延续，延续之本轮采矿权，本轮实际可开采资源为163.10万吨。对原采矿权证内的130万元治理备用金进行交割，沿用之新的采矿权证内。由于涉及到国家国土资源部采矿权人命名法则新采矿权的出让名为“湖州市吴兴区妙西采石场建筑石料矿”，场会同经办人员想方设法在确权后发证前进行更名，现矿山名仍旧为“上海铁路局杭州工务段妙西采石场”。

同时，场紧紧围绕“安全稳定、供应及时、产品优质、队伍稳定”的目标，充分调动全场干部职工的积极性，攻坚克难，较好地完成了各项任务。全年共销售道砟、石料6.2万m³，实现了安全年，职工队伍稳定，回顾一年来的工作，总结如下：

一、彻底整治生产安全隐患、全力解决历史遗留

1、妙西采石场滑坡站台道砟仓储库总长222米、距离轨道面高18米、总储量2500立方，建成使用已达45年。1991年曾组织对仓储库前段157米进行局部大修，剩余65米没有进行大修。剩余部分滑坡站台道砟仓储库及附属配套输送装置已出现严重安全隐患。场每年都安排自有力量进行隐患治理，但终因经费和技术原因没能从根本上解决这些问题。为确保生产设施的安全使用，彻底消除安全隐患，在段的全力支持与努力下争取到整治资金65万元，采石场积极主动配合，完成了滑坡站台道砟仓全部隐患的整治。

2、妙西采石场征地红线内毛竹山纠纷，形成于1989年，根据1999年1月28日由湖州市土地局组织召开，并由妙西乡政府、杭州铁路分局杭州东工务段、渡善村村民委员会共同签订的《妙西渡善村原武康工

1 务段采石场土地纠纷协调纪要》的会议纪要精神，经甲乙双方多次协商，对涉及妙西采石场范围内农户毛竹山及周边荒山地进行处理，在长达35年的拉锯战中，我场始终处于劣势处处被动，最终导致新的采矿权办理几乎成为泡影，采石场领导班子积极主动与湖州市政府及各监管机构对接，在段和妙西镇政府的全力支持下已得到了圆满的解决，彻底解决了长达35历史的土地所有权争议，为新采矿权办理打开了局面。

3、妙西采石场配电房始建于1973年，动力柜陈旧、电力变压器外置，安全条件均与现行的矿山企业用电规范不符，湖州市供电所和吴兴区安监局多次给予口头告知要进行技改提升，场也多次组织人员进行整治与防控，均因技术和资金问题达不到供电所和安监部门的规范要求。今年，九月G20峰会前夕，湖州市供电所和吴兴区安监局分别发出整改通知，在段的大力支持下投入资金35万元进行技术改造和提升，目前已经技改已竣工并完成验收。

4、编制完成了建场至今未完成的环境评价报告书、水土保持方案和复垦回复治理方案。

5、搜集整理完成了我场土地资料原始履历和图纸。

二、着力夯实安全生产基础、全力提升安全绩效

1、今年2月采矿证到期后，场根据在岗人员的情况，兼并重组生产班组和有关人员，撤销了机修工班，成立了采石工班和综合工班。新生产班组成立后，成立由场包保干部负责督导的段标准化班组的创建。现根据标准化班组要求正在运行。

2、加强全员培训、从业人员素质提高：对特殊工种严格执行持证上岗制度，选送特殊工种人员定期参加复训考核，提高他们业务技能，并根据生产实际，增加了特殊工作人员的储备，全年共外送培训人员12人;场内自办培训班(含会议)12场次;组织全员考试10次，合格率和参考率均在95%以上;

3、抓现场安全管理、严格落实隐患整治：通过班组的每天自查、场管理人员的日巡查、月度检查考核;段包保组督查及地方安监部门季度安全督察，及时发现生产现场安全隐患。做到每查到一起，整改一起，实行闭环整治和回查机制。同时根据全国性矿山企业以及铁路上级部署扎实开展各项安全生产月专项整治活动，组织职工开展“遵章守纪、按标作业”主题竞赛，组织开展标准化班组创建工作。根据G20峰会安保要求，场及时阻止了“问题”管控人员的险肇事件的发生，确保了一方平安。

4、根据职业病防治法要求，场与三分公司协商，完成其公司在我场上岗所有人员的职业病体检，为我场的安全用工提供了坚实的保障和依据。

三、目前困难

1、根据《湖州市人民政府办公室关于印发湖州市市级绿色矿山管理办法的通知》(湖政办发[202\_]105号)文件要求，湖州市政府已同意设置我场采矿权但必须建成市级绿色矿山的硬性条件，段急场之所急经场、段多次联合申请协调，并对周边绿色矿山建成单位进行走访协调，形成妙西采石场绿色矿山建设实施方案，报请路局后再次协调修改最终设计投资金额为824.5万元。目前，已完成全部项目的主体工程施工。

由于，上海路局委托杭州枢纽办理我场的环评报告和水土保持方案时未就批复和竣工验收进行明确，原计划于年底申报验收的我场绿色矿山已经耽搁，据了解要在202\_年年底才能申报验收。

2、由于环评报告和水土保持方案需要试生产、检测后才能竣工验收，给予环评和水土保持的批复。目前，检测、竣工验收、保证金等均没有办法落实。

3、矿山开采涉及爆破作业和火工品的购买，爆破作业必须委托一级资质的施工单位，一级资质在湖州的许可和相关费用还没有落实。火

3 工品以前是由场自主购买，根据现行的民用爆破器材管理办法要突破集中购买、仓储、配送有相当大的难度。目前，正在跟湖州市、吴兴区公安局对接。

4、劳动力配置，根据现有生产人员的配备，确员至少达5人。主要是一线的生产劳动力。目前，我场换岗的劳务工有二人，一年内达退休的有二人。

5、目前，湖州市范围内矿山企业的减点控量，导致周边建筑石料市场的节节攀升，而且已形成了有价无市的无奈局面，根据我场先前摸底的用砟需求，要维持销售相当困难。

二〇一七年度工作打算

202\_年度，我场的国家二级安全生产标准化等级证书于4月到期、环保方案与水土保持方案均将竣工验收，石料收购难以维持等。针对上述困难，场采取“对内打基础、对外拓业务”的思路开展工作。

一、加强基础建设，为正常生产作准备

1、及时向段和路局领导汇报反馈信息，尽早确定环保方案与水土保持方案的后续事宜，让来之不易的绿色矿山建设与验收工作顺利开展下去，确保得到评审通过和命名;

2、我场国家二级安全生产标准化等级证于202\_年4月14日到期，为确保矿山开采的生产组织，符合国家强制的安全生产条件，场已启动国家二级安全生产标准化等级申报工作，整理资料，沟通协调办理，确保顺利通过现场考核与评审;

3、爆破许可的申请与监理：由于由于杭宁高铁开通后，在1000米范围内实施爆破作业，必须有爆破施工作业的监理单位，公安在审批时必须审核到我场的爆破监理，同时，场部在202\_年的主体工作以创建绿色矿山为主，采石作业基本停止，场一直在与湖州市公安局沟通，争取降低监理费用和爆破作业费用;

4、依托段推进办的帮促，进一步推进班组建设，抓好基本制度上墙，简化规范生产台账记录工作，确保采石工班率先达标、争取综合工班同时达标;

二、积极开拓外购销售市场

针对湖州地区石料价格高，无法适应铁路供应市场所需，造成销售难以为继的情况下，积极走出去，合理选设外购点。意向针对沪通线，在安徽池州设点;宣杭复线电气化改造，在广德设点;杭黄线，在桐庐设点;新长线，在无锡设点，利用铁路采石场的优势为场创造效益;

妙西采石场

二〇一六年十二月二十六日

第3篇：上半年度村镇银行工作总结

村镇银行二0一一年上半年工作总结

春去夏来，经过我行全体员工的共同努力，我行已顺利完成了202\_年度上半年的各项工作。在上半年里，在面对国内宏观经济波动性增长、监管政策继续从紧的外部不利因素下，我行在分行党委的关怀下，在董事会的正确领导下，全行员工切实贯彻执行年初工作计划，坚持以客户为中心，扎实做好各项业务工作，努力拓展金融业务，使我行的责任利润、营业收入超预算完成，全行上半年利润实现扭亏为盈。现将我行202\_年上半年各方面所取得的成绩和需要改进的地方加以总结，并对202\_年下半年我行的整体工作计划作出安排：

一、202\_年上半年工作总结

1.我行上半年经营情况分析：截止到202\_年6月30日，我行的主要经济指标完成进度均超计划，利润实现扭亏为盈，超过了县内的重庆银行、三峡银行等。在负债业务方面：我行6月末存款余额22611万元，完成全年目标任务的65%，其中公司存款17917万元，比年初增加5273万元;储蓄存款4694万元，比年初减少5065万元;日均存款23788万元，比年初增加8085万元;在资产业务方面：我行6月末贷款余额19418万元，完成全年目标任务的78%，其中公司贷款5881万元，比年初增加2821万元;个人贷款13537万元，比年初增加3413万元;日均贷款20039万元，比年初增加15059万元。

2.我行业务管理工作能力取得提升：上半年，我行业务管理部全体客户经理，在行领导的带领下，认清了形势，转变了观念，自觉将思想认识统一到我行发展战略上来，将工作行动统一到工作部署上来，围绕做大做强我行存贷款规模的经营目标，在金融市场竞争中埋头苦干，扎实工作，信贷业务做到了持续、稳定、健康发展，内部管理工作稳步推进，持续开展了增强 1

团队战斗力和保证合规经营两项工作，取得了在3月底，存款冲刺达3.28亿元，4月7日存款最高时点达3.54亿元，5月13日召开“三会”存款冲刺达3.2亿元等成绩。

3.我行稳步推进各项综合管理工作：上半年我行对综合管理工作提出了“突出重点，强化服务，健全工作机制，积极推进综合管理工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议精神、决策部署分解立项，层层落实”的工作目标，并按照要求将工作落实到具体承办部门，明确了责任和具体要求，督促工作任务按时完成，努力做到及时办理，及时汇报。形成人人有事做、事事有人管、相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证了领导与部门之间、部门与部门之间、部门与员工之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。同时，综合管理部先后顺利完成了“组织成立工会及党支部”、“规范公文管理，推动合规文化建设”、“ 开展安全隐患自查，防范案件风险”、“ 完善科技系统，强化科技支撑”等日常管理工作，提升自身管理水平。

4.我行营业部紧抓风险控制和服务质量，半年里无风险事件和安全事故发生：截止202\_年6月30日，我行开立对公户数156个，对私户数1205个，无一例风险案件及安全事故。同时，为提升我行的服务质量及地区知名度，营业部内部要求员工遵守我行各项规定，着装统一，外部配合监管部门，对外开展宣传活动。上半年先后开展了，向社会公众及中小企业开展了征信知识宣传活动。在中国人民银行合川中心支行的大力号召下，开展了向市民兑换普通纪念币等活动，使我行的服务工作得到了行内行外广大客户的认可，为我行树立了优质服务的品牌。

5.上半年我行信贷资产运行情况：上半年我行发放信贷总额19417.77万元，相比年初新增6223万元，其中对公贷款6385万元，新增3725万元;零售贷款13032.77万元，新增2508万元，上半年共回收贷款5197万元。目前我行授信资产质量良好，全部为正常类贷款，无逾期本金情况发生，有少量利息逾期的情况，但逾期时间不长，一般在2-3天均能补清利息。

6.上半年我行风险控制工作运行情况：上半年我行风控工作取得了三 2

方面的工作成效：一方面风控部门完善了组织架构，具备了统筹防范各类风险的能力;另一方面我行完善了风控制度建设，截止202\_年6月30日，共制定并正式发文风险管理制度27个，涉及贷前调查、贷时审查、放款及贷后管理各流程，搭建了我行风险管理体系的基本制度构架，并新增了“标准不动产抵押贷款”、“委托贷款”、“个人信用贷款”等贷款品种的业务管理办法，为我行资产业务的发展提供有力支撑;最后我行还采取了优化业务流程，减少内耗，保持高效评审的指导方针。通过严格要求评审效率，简化贷后管理流程，减少客户经理工作量;制定风险管理部岗位职责认定书，明确各岗位职责;积极组织业务培训，提高业务人员从业技能等手段，保证了我行开展业务的安全、顺畅。

7.面对上半年我行取得的各项成绩，我们仍感有诸多压力和不足。在我行现有业务情况中存在着存款增长乏力，存贷比低，存款集中度较高等结构性、稳定性问题;在业务管理上存在着员工敬业精神减弱，市场未有效拓展、营销盲区众多，营销重点单一等问题;在综合管理工作上存在着执行劳动纪律的力度不够，合规文化建设和部门规章制度的学习需强化，员工综合业务素质待提升，内控制度的建设需完善等问题;在营业部方面存在人员服务效率与科技支撑的不足，资金头寸管理与内控制度也有待进一步的加强;在信贷业务的风险控制方面，我们需面对资本监管全面升级、监管形式更为严峻的外部环境，内部方面要适应“三法一指引”的要求提高，案防压力加大，调整不合理的信贷结构等问题。

二、202\_年下半年工作思路

今年是我行全面发展的重要一年，更是我行乘势而上，努力实现董事会战略目标的起步之年。机遇与挑战并存，突破与“瓶颈”同在，加快发展速度，提高竞争力迫在眉睫。下半年除继续坚持我们年初制定的基本工作思路以外，还需要作出以下几个方面的补充：

1.全行员工务必认清新形势，将加快发展作为整体工作的主旋律。下半 3

年，我行将把“打造执行力”“塑造竞争式合规团队”作为企业文化的重点来抓，强化员工的参与意识和危机感，搅动思想，鼓舞士气，使做大做强观进一步入脑、入耳、入心，在工作中处处体现效率观念、竞争氛围，促进各项业务的良性循环、快速发展。

2.转变经营思路、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下半年以存款规模为导向，提高贷款综合汇报，调整贷款利率执行机制，充分考虑贷前贷后存贷比，按季调整执行利率，让贷款客户在我行结算资金最大化;着力改善客户结构和资产负债结构;贷款投向逐步向“三农”、小微企业倾斜。逐步退出无存款回报的授信业务。营销重点转到园区企业、工贸企业、交通、文卫、个体工商户、代发业务(征地、工资)的营销，柜台做好客户活期转定期的动员工作。增加储蓄存款占比，增加存款稳定性。在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升经营管理能力。

3.推行贷款利率定价模式，按照客户在本行存款回报确定的利率浮动区间客户存款回报通过客户存款回报率来反映。在推行的过程中必须严格遵循“合规性”、“ 渐进性”、“ 效益性”、“ 风险覆盖”和“竞争性”五大原则。

4.下半年我行的业务管理中需做到以下五点：(1)突破存款总量小的“瓶颈”，重点抓好存款业务的发展;(2)坚持稳健经营的原则，抓住机遇，加快发展优质授信业务;(3)在营销中做好市场、客户的分析和把关工作，实施风险关口前移;(4)完善内控新措施，提高员工素质，为业务发展提供保障;(5)强化“日均”意识，既按月日均考核，与员工基本薪酬挂钩，下达公司、个人开户计划，按月考核，与基本薪酬挂钩，开展劳动竞赛、激发营销激情。

5.我行针对资产负债业务还将有以下措施：(1)财务资源向一线倾斜;(2)加大存款业务力度，降低存贷比;(3)运用FTP价格管理工具，进一步加大负债业务创利;(4)通过资源配置系数变化，增加不占用资本的中间业务创利，增加利率高的贷款业务创利;(5)开展形式多样的劳动竞赛，狠抓存款业务，使存款规模实现快速增长。

6.我行的内部管理工作重点有：(1)强化劳动纪律执行力度，落实部门规章制度;(2)加强员工制度学习，提升员工自我约束力;(3)完善部门规章制度，规范档案管理;(4)全力做好业务转型支撑工作。

7.我行营业部需加大培训力度，学习并落实部门规章制度并协助计财部合理使用资金。在培训学习方面包括加大培训的力度，做到每月不低于2次培训，一季度不低于一次考试，从面检查培训成果、技能水平;组织部门员工对本部门规章制度进行学习，使营业部每个员工都能懂业务、知风险，做到有据操作两方面工作。在合理使用资金要求出台关于资金头寸管理办法，制定相应规定，重点在于大额资金报备制度。同时，合理使用资金头寸，达到利润最大化。

8.风管部的工作重点包括：(1)强化工作制度的落实及相关制度的完善;(2)根据行里的要求，强化对授信客户贷款利率的管理;(3)严格执行“三法一指引”的各项要求及监管当局的各项要求;(4)提升授信评审对业务的拉动作用，加强与业务部门的沟通，进一步提高授信评审效率;(5)风险管理条线人员加强自身业务能力的学习;加强对经营部门从业人员培训;(6)按照总行并表管理的要求，配合分行做好各项制度的修订，备案及相关工作。

202\_年的上半年已经过去，我行上下全体员工需鼓足动力，快马加鞭，认真履行年初制定的全年工作计划，为202\_年全年取得一个杰出的成果而继续努力。

某银行

二O一一年\*月\*日

第4篇：商业银行支行度工作总结

商业银行支行202\_年度工作总结

202\_年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，××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202\_年度工作总结如下：

一、202\_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202\_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，营业最好的原创免费公文站2191.cn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：

一、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。202\_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×××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××万元，吸收养老统筹存款××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××城区、××镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。202\_年××城区、××分理处存款净增××万元，占全行净增额 84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以××镇为中心，以周边××××××等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入××万元，比去年同期增收××万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。 面对宏观调控和

信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。202\_年末私营企业及个人生产经营贷款仅××万元，比年初下降××万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业××有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请××万元用信规模，并在四季度注入流动资金××万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合××行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

三、强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。三是继续实施行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。 四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额××万元，处置成交金额××万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益最大化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽最大可能带动不良贷款本息的清收。如对××、××厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松” 锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回××贷款本息××万元，××厂贷款本金××万元。六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息××万元，处置抵债资产××万元，不良资产总额下降××万元，占比下降××个百分点。最好的原创免费公文站2191.cn ㈣大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入××万元，同比增××万元，占总收入×%，提高×个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险保险资源的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核;手续费收入严格按比例兑现到个人;对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入××万元，同比增××万元。

三、保障措施

㈠加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动。202\_年是“制度落实年”。一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统

一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有网络技术条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报×期。三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、

四、存在的不足

回顾202\_年的工作，虽然取得了较好成绩，但仍存在一些不足，主要表现在：

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着××改制全面到位，××所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。××农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。最好的原创免费公文站2191.cn 在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

第5篇：银行技术人员度个人工作总结

本人在过去的一年中认真完成各项工作，并努力学习以提高自己的技术业务水平。对202\_年的工作总结如下：一：项目开发方面1.xx公积金利息调整项目的测试和上线xx市公积金管理处向主办行江北支行提出，年初第一期利息调整与我行现有的公积金计算方式不一致，各县市的公积金利息调整模式也存在与现有模式不一致，在上级行的大力支持下，在年初圆满完成任务。2.法院端信息管理系统升级优化省分行立项开发项目法院端信息管理系统，系统采用winxp+delphi+sqlserver开发环境，通讯采用vc++动态链接库。。3.财政集中支付系统的分析、开发市分行重点开发项目财政集中支付，开发人员积极参与整个项目的谈判过程，分析系统所涉及的主要技术，且与省分行开发部门进行沟通协调，并协同业务部门了解业务流程和规范，并对关键技术xml的操作和mq的配置、编程等进行攻关，并客服各种困难封闭开发60多天，比原计划提前一个月完成了国库集中支付系统(fcps)的开发任务。本系统系功能全、业务复杂性高，系统共有52个交易，包括收支业务、托收业务、工资业务、查询打环境业务、达帐清算和报表业务等六大类，涉及4类帐户，即财政零余额帐户，财政结存资金总户，单位零余额帐户，单位结存资金帐户。且开发技术新、运行稳定性好，系统的通讯设计采用了ibmmq和xml技术进行数据交换。设计人性化、用户友好性强：充分考虑到用户对简洁性和方便性的需求，在系统设计上，按照业务流和操作流相分离的理念，将复杂的业务流程和数据进行划分，降低了用户对系统的学习难度。4.其他开发员工行为计分系统(由于省行也开发了该系统，故没有测试上线)，公积金委托贷款账号excel转换为文体等程序。二：项目应用推广1.银费通推广上线。xx省财政厅按照“金财工程”一体化建设的要求，组织开发了新版政府非税收入征管信息系统，省行根据其银行接口开发了“银费通”系统，202\_年底我市首先在xx成功推广上线，为以后别的显示的推广应用打下了基础。2.国库信息处理系统。根据人民银行和国税的环境置安排，我行的国税扣款将逐步移入国库信息处理系统，202\_年完成了xx城区和xx的上线。3.布置和协助公积金委托贷款年终调整事项。三：其他1.响应省分行倡导的提升环境服务品质主题活动，开始“金秋?下基层送服务”的行动，实地给基层行分析解决问题，并且在领导的支持和组织下，为江北婺江东路支行做调研分析活动。2.积极参加“企业文化大讨论”和“《员工行为守则》环境活动”专项活动。

第6篇：小度写银行统计工作总结

202\_年度银行统计工作总结范文

由于领导的栽培以及信任，我有幸在春节以前加入到\*\*\*\*\*的工作中来，自从进入\*\*\*\*\*部以来，在部门领导以及老同志的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作。现简单总结：

1、努力改造思想，做好角色转变。由于我以前一直从事\*\*工作，这是第一次接触管理的工作，这其中有个角色的转变，虽然\*\*工作使我更加熟悉我厂的技术参数、经济指标等，为以后的工作打下了良好的基础，但由于\*\*工作的性质，使我在工作中养成了被动接受、缺乏创新的工作作风，现在我已经是一名管理人员，急需在工作中发扬工作主动性，积极寻求创新，为公司的良好运营作出自己的贡献。

2、刻苦钻研业务，提高工作能力。来到\*\*\*\*部以后，是我第一次接触到统计的知识，我根据领导的安排及以自身工作的需要，在工作的同时先后学习了《中国\*\*计[202\_]455-统计考核办法》、《中国\*\*计[202\_]369-日报生产信息管理》、《电力统计指南》、《电力生产技术经济指标》、《节能降损技术手册》等文件及书籍，使我对于统计工作有了初步的认识，这将对我以后更好的进行统计工作打下良好的基础。

3、积极肯干，不怕苦累。在工作上坚持“事事保持积极主动、尽力而为，决不懈怠”的工作准则。无论在什么岗位上，处于何种环境中，均能及时调整自己的状态，保证以旺盛的精力投入工作。从\*\*到\*\*\*\*部，思想上没有预备、时间上没有过渡，一到岗马上投入紧张工作中，虽然两个岗位存在着时间松紧的差异、工作方式方法的变换、角度心态的调整等多个问题，但在自己的努力下，顺利克服。由于以前在\*\*岗位对于指标等比较熟悉，现在我已能独立制作生产日报并能在领导及其他老同志的指导下进行简单的分析、调整工作。

4、团结同志、虚心请教，营造和谐工作氛围。因为刚调到\*\*部工作，对业务还不是很熟悉，难免会遇到这样那样的困惑和不解，每当这时，我就会主动向工作经验丰富的同事或领导请教;对同志们提出的意见、建议甚至批评，我都会虚心接受、认真反思;被人误解时，我也会会心一笑：“有则改之，无则加勉!”;无论在哪个部门，都能与同事们和睦相处、团结协作，争取获得一个好的人际关系，从而能够拥有一个和谐的工作氛围，工作起来也会更加舒心、更加起劲儿;因为自己年轻，争取每天提前上班，主动打扫卫生区和办公室卫生，积极参加各种义务劳动，自觉承担一些较重的体力活。虽然，自己在工作中付出了努力，取得了一定的成绩和收获，也得到了领导和同志们的一致肯定，想一想，心中甚感欣慰;但是，毕竟自己年纪轻，又是刚刚来到新的部门工作，缺乏工作经验，也暴露出了许多缺点和不足，比如：考虑问题不够全面，做事过于草率;有时候不注意讲究工作方法;在一些工作细节上不够细心，犯一些不该犯的错误;工作不够沉稳，易浮躁等等，这些都有待在以后的工作中加以克服，对此，我充满信心，相信自己以后一定会做得更好!

总之，\*\*\*\*部是我公司的中枢要害部门，身处其中，本人能够做到识大局、顾大体，积极学习，工作主动，不计较个人得失，圆满完成各项交办事项。同时，也看到自己工作中存在着一些缺点，一是工作细节方面还不够注意，只考虑工作大致做的差不多就行了，有些细节工作忽略了，不到位，使工作有瑕疵;二是服务仍不到位，有不少事情需要提醒着才能做到，对情况变化不够敏感，在对有些工作的领会上还没能完全吃透;三是写作上还需要进一步提高，需要多学习，以更好地促进本职工作。

今后将继续发挥自身的长处，认真改正存在的缺点，加强学习，多虚心求教，多动脑思考，不断充实自己、完善自己，使工作水平能有质的提高，为我公司多做贡献，不辜负领导和同志们的期望。

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！