# 银行单位工作总结范文大全

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-02-24

*银行单位工作总结范文大全5篇时间一晃而过，一段时间的银行单位工作活动告一段落了，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结范文大全，希望对大家有所帮助。银行单位工作总结范文大全【篇1】随着中国加入世贸...*

银行单位工作总结范文大全5篇

时间一晃而过，一段时间的银行单位工作活动告一段落了，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结范文大全，希望对大家有所帮助。

**银行单位工作总结范文大全【篇1】**

随着中国加入世贸组织和对外开放步伐的进一步加快，我国国有商业银行竞争环境变得日益复杂和多变，以效益为核心，以市场为导向，以客户为中心的市场营销，作为一种全新的理念和工作方式正逐步成为银行经营管理工作的核心。同时，银行同业竞争焦点已由负债市场转向资产市场，积极拓展有效信贷市场成为提高银行经营效益的重要途径，贷款营销业已成为银行经营管理的重中之重。

一、当前金融运行的主要特点

1、全社会资金富余。国有商业银行存款增幅高于平均增幅，存差资金、低效无效资金继续呈扩大态势，社会资金总体相对宽松和富余。

2、信贷有效需求不足。国有商业银行贷款增幅低于平均增幅；反观信贷市场，贷款增长减缓，信贷有效需求不足。

3、同业竞争激烈。近几年，同业竞争日趋激烈，国有商业银行信贷方面的发展战略、市场策略、客户定位以及营销方式、竞争手段等正逐步趋同，业务推进、市场开拓工作的难度越来越大。贷款增速放缓，在一定程度上与各行信贷政策趋同、贷款对象集中有关。

4、人民银行监管职能变化。近年来，人民银行的职能由原来的以监督控制为主向指导帮助为主转变，在继续实行稳健货币政策的同时，逐渐放宽信贷政策，要求国有独资商业银行建立积极健康的信贷文化。这些变化为国有商业银行在法律框架下开展以效益为中心的经营活动提供了良好环境。

二、树立正确贷款营销观念，处理好若干关系

面对信贷买方市场的激烈的竞争、复杂多变的市场和日益提升的客户需求，国有商业银行在卖方市场下形成的一些思维定势已不能适应业务经营的需要。如在信贷营销和业务拓展方面往往根据银行自己的情况出发，不能充分从客户和市场的需要来考虑营销问题。国有商业银行应从当地实际出发，积极转变观念，逐步摒弃“唯所有制论”、“唯规模论”、“唯抵押担保论”和“信贷零风险论”等信贷经营观念。风险与效益相伴而生，没有无风险的效益，片面强调对风险的回避，就会抑制市场冲动；没有市场冲动，经营就没有生气，就失去活力，就必然丧失取得较好效益的商机；承认合理的信贷风险，才能增强合理的信贷冲动，才能加大加快信贷营销。这些观念的转变，对于形成健康的信贷文化是非常重要的。

价值最大化是一个企业基本的价值理念和最终目标。商业银行的企业性质就决定其任何经营活动就是以效益为中心，在有效控制风险、科学配置资源的基础上，不断提高健康、持续、稳定的盈利能力，最终创造最大的价值。银行的信贷营销活动更应该是这样，必须紧紧围绕“价值最大化”这个目标要求来展开，同时在面向客户主动营销过程中，注意处理好以下若干关系，以谋求在竞争中赢得主动。

一是处理好贷款投放与吸收存款的关系。

二是处理好资源营销与功能营销的关系。

三是处理好大客户营销与中小客户营销的关系。信贷经营实践告诉我们，“大”不一定“优”，中小则不一定“劣”。随着企业的融资渠道日益增多，大企业的融资主要依靠资本市场，信贷需求日趋减弱，而中小企业的融资需求比较强烈，且途径相对单一。国有商业银行在抓好抓紧大客户营销的同时，应主动寻找新的信贷增长点，加大对一些效益好的中小民营企业的营销力度，在扶持、服务中小企业过程中扩大信贷投放。

四是处理好资产业务与其他业务的关系。

五是处理好重点区域与一般地区的关系。要继续实施好城区行龙头带动战略，把信贷营销重点放在中心城区，实施倾斜政策，保证高产出的地方有相应的高投入，以增强与同业的竞争力。同时要积极向其它地区寻求新的业务增长点。

三、完善营销机制，增强市场反应能力

资产业务营销是增加收益、实现价值最大化的开源之举，在正确处理速度与质量关系的前提下，必须切实加强信贷营销力度。各级领导要积极参与和组织营销，了解当地的有效市场及市场变化，有针对性地开展营销，建立整体联动营销机制，增加客户和贷款项目储备。在业务品种上，要注重保持自己的特色和优势，特色就是品牌、就是竞争力；要加大消费信贷（如汽车消费贷款和住房贷款）的投放力度；加强对民营企业、外资企业、城市金融等市场新亮点的研究，大力拓展民营企业贷款、个人消费贷款，寻找投放机会，发掘一批新的优质客户。

（一）重视市场细分，确定营销重点

客户和市场定位是进行信贷营销时要解决的首要问题。各行要提高市场分析水平，加强市场前瞻性研究、细分和选择目标客户市场，制定符合本行实际的营销策略。我们在选择目标客户时应坚持以下原则：一是以市场为导向，以客户为中心、以效益为目标；二是进行动态管理，适时调整客户；三是要从长远利益出发，用发展的眼光看待客户。当前应将以下几类客户作为信贷营销的重点：电力、电信、烟草、广电、石油石化等集团行业客户；总行、省分行确定的重点客户，上市公司及拟上市公司，在区域市场具有一定垄断优势或占领先地位的骨干企业；国家及省市重点基础设施建设项目法人；现金量大、社会知名度高的重点院校、重点中学、重点医院等。

（二）实施差别化营销，建立和稳定优质客户群体

适应当前客户市场激烈竞争的形势，有必要对现有和潜在的客户资源进行认真分类梳理，根据不同类型客户需求特点和主要特征，挖掘和选择优质客户，实行有针对性的差别化营销策略，培育、发展和壮大一批对银行的生存和发展具有重要影响、并与之建立长远合作关系的优质客户群体，以改善客户和业务结构。对优质的行业性、集团性、垄断性客户要提高服务层次，上移经营重心，由分行直接派遣首席客户经理，直接营销。分支行都要主动出击，加强整体联动，重点抓集团客户、抓上游客户、抓源头客户，带动全行业务发展。

（三）拓展有效市场，调整贷款结构

1、营销中小企业，调整规模结构。数据统计显示，目前银行新增贷款主要集中于大型企业，由于优质大客户数量相对有限，银行间的贷款竞争变得异常激烈；而中小企业贷款却有较大的市场，要对中小企业贷款的条件、业务流程、信用评定等方面进行研究，逐步增加对中小企业贷款的营销和投放，提高其占比。民营企业中效益好的中小企业已今非昔比，虽然还处于成长阶段，但已具备了信贷优质客户的基本条件，新一轮信贷增长点将很大程度上集中于此。要积极开展中小企业（主要是民营企业）贷款营销，积极培育和支持有市场、有效益、有信誉的中小企业，防止贷款过度向大企业、大客户集中而潜伏新的信贷风险。

2、加大流贷投放，调整期限结构。应在防范风险的前提下，进一步加大对工商企业流动资金贷款的投放力度，调整固定资产和流动资金贷款的比重，以提高资金的流转速度和运营效率。

3、介入新兴行业，调整贷款行业结构。随着经济市场化的深入，传统行业逐渐萎缩，一批新兴行业将不断涌现，贷款的行业结构对贷款收益的影响会更加明显。目前在一些地区，国有商业银行贷款还主要集中在电力、纺织和烟草等传统优势行业上，而一些新兴和朝阳产业如电子、电信、生物等占比较低。贷款的行业结构过于集中在传统行业，不利于规避经济结构转型产生的潜在风险。为此，应未雨绸缪，积极介入新兴行业，提高对新兴行业的贷款比重。

4、加快产品创新，调整产品结构。改变基本建设贷款等品种负增长趋势，积极拓展个人消费信贷市场。个人住房贷款作为建行最有竞争力的金融产品，应进一步加强营销推广力度，抢占市场份额，调整现有贷款产品的结构。

**银行单位工作总结范文大全【篇2】**

20\_\_年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，在全行干部职工的共同拼搏下，认真贯彻落实全市邮储银行工作会议精神，结合党的群众路线教育实践活动以及\_\_当地实际情况，紧紧围绕加快转型、加速发展、安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动\_\_行各项工作健康、稳步、跨越发展。

一、业务收入指标完成情况

截至20\_\_年10月底，我行当年累计实现业务收入987万元，预计全年收入1200万元。

二、主要业务发展指标完成情况

（一）信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，截至10月底，全行当年累计结余536笔、金额1940万元。

（二）公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20\_\_年10月全县对公存款余额13.5亿元五家金融机构中我行占比15%。

（三）储蓄业务

个人存款？20\_\_年10月我行个人存款余额77535.88万元，其中邮储自营网点个人存款余额22613.96万元，邮政代理网点余额54921.92万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负566.67万元代理网点净增912.47万元。

三、主要工作开展情况

（一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销各项业务。

明确了目标定位后我行建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，如大象集团、国电项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基矗。

（二）、坚持品种创新和服务创新多方位发展零售业务。

今年我行抓住推行VIP服务等工作，抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点

大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度。抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，对周边的商户、村户和老客户有效地吸收理财资金。三是推出了VIP服务方案。开设VIP优先通道，建立VIP客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。四是加大宣传力度以业务宣传为媒介。全行总动员走进城乡的每一个角落加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

（三）、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款积极争取扩大贷款规模带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销：主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证无误后才能受理。二是强化责任认定。经过努力效果较好确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方：一是经营理念有待创新。近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性。二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性。三是基础管理还有待进一步规范和完善。基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进确保各项工作再上新台阶。

**银行单位工作总结范文大全【篇3】**

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我将继续执行，并做到工作中能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、BSP航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、以银行为课堂，举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

4、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、以人为本提高自己的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**银行单位工作总结范文大全【篇4】**

转眼间，20\_\_年即然结束，下面我将\_\_年工作总结：

为了实现“用户满足第一”，我除保证天天提前做好班前预备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费、个人住房、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满足为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练把握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满足的服务。

全年来，我办理业务快速、正确，业务量一直处于全所前列，月均匀业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从\_\_年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“主管”荣誉称号、两次在分行评为“核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还留意努力进步自身素质，以适应金融现代化的.需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

**银行单位工作总结范文大全【篇5】**

作为一个银行会计主管，本人一直以来都保持着在升为主管之前的工作习惯，每到月末之时或者年终之时，都做一做工作总结，以做一个工作总结为契机去整理过去一个月或者过去一年的自己，好让自己捋清了自己的工作，更好地走向未来。下面本人就将今年的工作做一下整理和总结，为自己捋清方向：

一、思想方面

在今年的工作中，本人从思想上来说，依旧是一个积极向上的好青年！本人在青年时期能够成为银行的会计主管，一直以来是别人都很羡慕的事情，但本人自己非常清楚，这份羡慕是他们也能够做到的，只要他们像我一样勤奋努力的话，就一定也能达到的！所以，本人在升为银行会计主管的第一年里，还是像过去的自己一样勤奋努力，特别是在思想上，本人还是像一个初入社会的青年一样保持着学习的好心态。这种好心态正是本人在思想方面的建树，是本人做好银行会计主管的信念。

二、行动方面

今年的工作，从会计员工上升为银行会计主管，其变化还是很大的，不过这里面的工作不是变少了，而是变得更多了。当然，这多不是我想要表达的疲惫，而是本人想说的挑战。正因为挑战越来越大也越来越难，本人在行动上也就越来越勤奋了。为了不让自己落后，更为了对得起领导对我的期望，本人在今年的行动上可谓是做了全身心的投入。既对本人的会计工作做出了行动，也对本人所带领的会计团队做出了行动。

三、具体工作

从思想方面和行动方面来谈自己的工作的话，总是会显得有些虚。所以本人在此再将今年的具体工作详述一下。除了做好审核各项保障的票据凭证外，本人也还是继续负责进行银行的存款、取款业务，也受理一些客户个人信息更改的业务，进行了两次针对会计部门的专题培训，带领着会计团队的所有员工进行了本年度的会计事务有奖竞猜活动，还跟随上级领导去我行其他城市的分部进行考察工作，考察回来将我行的财务部进行了小部分的人员调动。如果这些工作的确太琐碎的话，也可以讲这些工作总结为一句话：负责银行会计就主管任务辖区内的一切工作，做得很好，明年可以继续。

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！