# 银行单位工作总结汇总

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-06-09

*银行单位工作总结汇总5篇一段时间的银行单位工作活动告一段落了，该好好写一份工作总结，分析一下过去这段时间的工作了。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结汇总，希望对大家有所帮助。银行单位工作总结汇总（篇1）根据《中国银监会办公厅关于全国...*

银行单位工作总结汇总5篇

一段时间的银行单位工作活动告一段落了，该好好写一份工作总结，分析一下过去这段时间的工作了。下面是小编为大家精心整理的银行单位工作总结汇总，希望对大家有所帮助。

**银行单位工作总结汇总（篇1）**

根据《中国银监会办公厅关于全国银行业纠风工作的通知》（银监办发〔〕194号）和《关于做好金融纠风工作的通知》（银发〔〕153号）文件要求，结合我县实际情况，从改进作风、规范服务入手，全面落实金融纠风工作，为确保工作顺利进行，业务又好又快发展，对支行业务进行纠风自查，现将工作开展情况报告入下：

一、提高认识，明确纠风工作目标

根据银监会确定银行业纠风工作治理不合理服务收费行为、规范金融产品营销行为和提升信用卡服务质量三个重点进行工作查纠，切实维护好消费者合法权益，对不合理服务收费行为进行查纠。提高员工合规意识，严格按照服务收费价目和定价信息进行收费，加强员工的学习培训和合规知识学习，在日常工作中要求员工自觉遵守合规管理规定，共同营造上下合规的良好氛围，同时利用学习提升员工业务技能，通过查纠规范员工行为，让合规成为工作习惯，在此次查纠中没有发现违规行为。

二、纠风工作内容

1、信贷业务：根据信贷业务收费标准，对信贷业务收费价目表、利率计费方式进行公示，通过信贷员工作行为查纠，规范人员日常工作行为，通过合规经营知识的学习提升员工的合规意识。

2、个人业务：在日常工作中以检查的方式查纠员工工作行为，组织合规知识学习，提升员工合规意识，根据合规讨论，得到有效的合规实施管理办法，结合业务发展需求和合规知识，营造合规良好氛围，使业务发展建立在合规基础之上。

3、公司业务：一是要发展，二是要合规，结合支行实际情况，业务发展需求，加强业务营销和业务检查，对员工工作情况进行了解，加强业务知识和合规知识的学习，把业务发展与合规相结合，使业务得到健康发展。

在今后工作中，始终坚持合规就是效益的理念，不仅自己要合规，也要帮助身边的同事合规，共同学习和实践合规知识，在工作中总结，在总结中实践，合理利用身边有利资源，使我行业务又好又快的发展，以合规发展为前提，树立良好的企业形象，既定远大的发展目标。

**银行单位工作总结汇总（篇2）**

我自20\_\_年x月毕业于江苏师范大学后，加入了农行新沂支行这个温暖的大家庭。在过去的一年里，我一直在积极参加支行组织的政治学习和业务培训、积极参与内部事务并虚心求教、积极把理论和实践相结合。虽然只有短短的一年时间，我却受益匪浅，学习到了很多东西。

在市行培训期间我接触到了“以客户为中心”的服务理念，来到新沂营业部后，我才深刻地感受到这并不是一句空洞的口号。只有牢牢树立以客户为中心的理念，尽心尽力为客户服务、为客户创造更多的利益，才能在竞争中立于不败之地。

由于我刚刚参加工作，为了尽快熟悉业务，每当我有疑问，我都会十分虚心地向身边的同事请教。刚开始的时候，我还由于不够细心熟练犯过错误，但是这并不影响我对工作的积极性，反而更加鞭策我学习业务技能和理论知识。对待工作我忠于职守，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

银行属于服务行业，每天我需要面对众多的客户，我的一言一行都代表着本行的形象。在日常工作中，我耐心细致地解答客户的问题；遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解，最终也得到了客户的认可。在做好柜面优质服务的基础上，我尽可能地为客户提供更加周到的服务————因为没有挑剔的客户，只有不完美的服务。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、随时的服务。

这一年中的点滴小事让我感觉到，作为一名基层的柜员，日复一日地重复存款、取款、开户、挂失等等机械的工作，所以自己是平凡的。但是，我更深刻地意识到平凡的我能够奉献自己的热情、真诚，和青春，平凡的我能够绘出自己的一片精彩天空，平凡的我能够创造和升华自己的价值，这样的我似乎又是不平凡的。

认真反思，其是自己还存在一些缺点：缺乏学习的紧迫感和自觉性，工作质量和效率不高，业务技能和理论知识不扎实等。新的一年里我为自己制定了新的目标————加紧学习、充实自己、迎接挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我将继续向其他前辈学习好的工作经验，踏踏实实地把自己的本职工作做好。

**银行单位工作总结汇总（篇3）**

回顾这一年的工作，不得不说，我在今年的工作中是有很大进步的，相比去年我在我行的工作，今年的工作上升了好几个层次，但愿这个上升的水平可以继续保持下去，在明年的工作中依然可以稳步上升！

一、加班也没有关系

要说今年的工作，那就不能不提到今年的加班了。今年或许是我在我行工作以来，加班最多的一年。因为我行的业务拓展，也因为我行今年的业绩增长，相应的，我们作为员工的就开始了日复一日的加班。最开始我们每一个人都是不愿意加班的，后来时间久了，我也在加班中找到了说服自己安心加班的原因：加班是有益我的工作的，也是可以给我带来丰厚回报的。慢慢的，我也习惯了加班，甚至到了有不用加班的日子，却空出来不知道做点什么好，还会因此而陷入困境了。有几次我闲不住又跑回银行里面去继续工作，使得我的工作质量越来越高。

二、培训学习很上心

在我行的工作中，虽然业务非常繁忙，但是却还是有很多的培训学习的机会。这些培训学习的机会也是我认真对待的一部分工作。我在培训学习中，没有一丝懈怠，每天都能够认真严肃地对待这份对我们非常有益的培训，寒暑不曾休的坚持着培训。一年下来，我从培训中收获的内容，我发现也绝大多数地用到了实际工作当中，为实际工作的展开提供了更好的思路。特别值得一提的是今年年中的那次培训，不仅让我学会了很多工作中很难有机会积累到的经验，也为我拓展业务增长的技能。

三、我为我行创辉煌

今年在我行的工作中还创下了不少的“辉煌”。这些辉煌至少让我的工作在我行中得到了上面的肯定，也得到了来自客户的肯定，特别是那些客户对我的肯定，那相当于是衣食父母对我的肯定了，有了他们的肯定，我才有了可以提高的薪水以及可以发展的未来！希望自己在未来的工作中也能够依旧保持良好的工作效率，为我行创下新一年的辉煌，也为自己在我行的工作史上留下光荣的一笔。如果有可能，在即将来到的信念里，我要更加勤奋，在加班中能够更加有效率，在培训学习中更加有成绩，在辉煌的历史创造中更加积极主动！

**银行单位工作总结汇总（篇4）**

20\_\_年是银行极为特殊和艰巨的一年,在努力发展各项业务的同时又要兼顾IT蓝图的投产事业,在分行党委的正确领导下，通过全员的不懈努力，求真务实，积极调整营销策略，不断突破创新，为了新一轮的目标，文化名居分理处统筹发展，不断发展优质客户，提升我分理处市场占有率，虽然离分行原定目标仍有一定差距，但我分理处将认真总结经验，以便在第二季度有新的突破。

一、各项业务完成情况

人民币负债业务截止3月31日余额为14829万元，较年初新增2221万元;人民币对公储蓄存款余额为1435万元，较年初新增590万元;外币储蓄余额为153万元，较年初新增55万元;零售贷款余额为20\_\_万元,较年初新增319万元;中银系列信用卡新增138张;销售理财产品累计销售1092.3万元;新增VIP客户5个;贵金属销售5万元。

二、存在的不足

尽管我银行网点在各项业务指标上有所收获，但是仍然存在许多不足。

1. 员工客户资源有限。我网点多年来形成的工作氛围，造成员工工作积极性不高涨。老员工的客户资源基本耗尽，缺少发展新客户的激情，新员工经验尚浅，缺少营销资源，营销能力仍有待提高。

2. 网点虽然地处小商品市场这一商圈，但这一地段却集中了工行，建行，交行，邮政银行，邮政储蓄，及我行两个网点。由此看来，该地段的竞争是非常激烈的。我网点员工多次到小商品市场内发展客户，并未受到理想的效果。

3. 网点人员对部分业务知识非常不了解，尤其是关于公司业务方面的知识知之甚少。我网点曾经.也因为知识不足而导致无法解答客户的状况，但经过调整，已经得到了极大的改善。

**银行单位工作总结汇总（篇5）**

为认真贯彻总分行工作会议精神，总结年微小企业金融部前三季度交叉销售工作，安排部署第四季度工作任务，年9月16日，包商银行分行微小企业金融部交叉销售现场经验交流会在元宝山支行顺利召开。包商银行分行副行长、个人金融部总经理、公司金融部总经理、新华支行行长、团结支行行长、敖汉支行行长、元宝山支行行长出席会议。…

银行开展交换销售工作总结

为认真贯彻总分行工作会议精神，总结年微小企业金融部前三季度交叉销售工作，安排部署第四季度工作任务，年9月16日，包商银行分行微小企业金融部交叉销售现场经验交流会在元宝山支行顺利召开。

包商银行分行副行长、个人金融部总经理、公司金融部总经理、新华支行行长、团结支行行长、敖汉支行行长、元宝山支行行长出席会议。

分行微小企业金融部各支行业务主管，部室成员以及元宝山支行全体信贷人员参加，会议由微小企业金融部副总经理张晓娟主持。

会议中蔡行长讲到，年，在全行受到贷款规模紧缩影响的前提下，总分行全力配合，把有限的额度向微小企业金融部倾斜，基本可以保证完成全年的计划任务，但是面临当前局势，微小企业金融部的信贷人员要有全局意识，我们条线有责任，也更有条件进行交叉销售，截止8月末微小企业金融部累计营销存款5499万元，贷记卡722张，国债100万元左右，目前来看，虽然总分行没有给微小企业金融部制定营销任务，但是微小企业金融部也按照要求认真落实，为分行发展做出自己应有的贡献”。

个人金融部总经理、公司金融部总经理针对联动营销以及如何做好交叉销售进行了详细的介绍，对如何营销储蓄存款、贷记卡、理财产品、开设基本账户、代发工资等业务的开展进行了详细的指导，鼓励每个员工积极营销。

作为银行的工作人员不仅要做好本职工作，还要掌握其他部门的相关知识，在不影响自己工作的前提下，进行联动营销、交叉销售。这不但可以提高自身的业务素质，还可以增加自己的财务知识，无论是对自己还是对工作，都将有很大的提高。

元宝山支行、新华支行、团结支行和华夏支行的微贷业务主管分别对年本支行业务、人员等方面的进展以及交叉销售方面的经验和不足作了交流。

最后蔡行长对微贷人员在交叉销售方面提出了以下七个方面的要求：

一是不争论、不讨论;

二是坚持正向激励;

三是扎实做好本职工作;

四是交叉销售可辅助微贷业务;

五是可以提升和锻炼综合营销能力;

六是明确时段目标;

七是坚持发扬先锋主力作用，突破条线束缚。

空谈误国，实干兴邦。只有脚踏实地地把本职工作作好，变被动为主动，积极的关联其它部门业务，找方法，寻技巧，团结协作，树立全局意识，才能更快的提高自身综合素质，增强个人处理综合业务的能力，并且争取在年第四季里更大程度地提升交叉销售以及整体业务发展水平。

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！