# 银行业务年底总结范文（精选6篇）

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-02-04

*银行业务年底总结范文（精选6篇） 　　总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以促使我们思考，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？以下是...*

银行业务年底总结范文（精选6篇）

　　总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以促使我们思考，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？以下是小编帮大家整理的银行业务年底总结范文（精选6篇），希望能够帮助到大家。

**银行业务年底总结1**

>　　一、思想方面

　　在思想上,能积极参加政治学习，严格按照银行员工行为规范要求自己，无任何不良嗜好。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行支行各项规章制度，工作上兢兢业业,任劳任怨,时刻以“客户是亲人”为理念鞭策，完善自己，以“用户满意”为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。在工作中想客户之所想、急客户之急、给客户最满意的服务。

>　　二、工作方面

　　我所在的岗位是对公前台营业，因为是前台营业窗口，我的一言一行都代表着市分行的形象，我的工作中不能有一丝马虎和放松。今年2月我被调到新市街网点对公前台上班，因新市街属邮政网点，在新的工作环境中，什么都觉得很陌生，就连每天处理的业务都觉得很不习惯，但我很快调整心情，熟悉了每个单位的账户情况，掌握了资金去向及总开户数等账户基本信息。

　　同年10月，应总行不允许邮政网点办理公司业务要求，将新市街对公业务移殖到建设路支行，我又重新调到建设路支行担任前台营业员，移殖后的建设路支行对公余额达到6.2亿多元。总开户数达到90户，很显然业务量将比以前大很多，每天结算业务量平均达到180多笔，在办理每笔业务都按照制度严格审核票据要素是否合规。不能有一丝马虎，以免造成重大差错。

　　公司业务是一项较为复杂，风险较大的业务。自从事对公业务以后，我积极的参加市分行举办的培训，因为我深知公司业务操作风险很大，如果我不熟练前台操作，不掌握操作技能，不懂各项规章制度，那么我就杜绝不住对公前台操作的各项风险，将会对自己对陇南市分行抹黑。

>　　三、学习方面

　　从事公司业务柜员的三年时间里，通过各种学习，使我个人综合素质得以提升，也锻炼的更加成熟。并能够较全面的掌握公司业务会计结算柜员操作指南知识及公司业务的各项规章制度，在操作规范和特殊业务处理上及个人新业务开办上，苦下功夫。因为我深刻懂得，银行是高风险行业，银行是高科技含量的企非分明业，现有的个人素质及业务知识很难适应金融现代化的需要。在工作之余，我还报考了银行业从业人员资格认证考试，并成绩合格通过了考试。

>　　四、业务发展方面

　　虽然我是公司业务柜员，但我不忘记发展各项业务。因为业务发展是我们每个员工的义务和责任，一年来完成个人揽储240多万，个人理财50多万，财产保险2万多元。虽然业绩不是很好，但我会更加努力求发展各项业务。

　　在新的一年里，制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，并报考银行从业资格考试的风险管理与个人理财，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，我会向其他同志学习，本着主人翁的态度，努力工作，爱岗敬业，吸取他人之长克己之短，一如既往的为本行发展敬献一份微薄之力。

**银行业务年底总结2**

　　时间飞逝，转眼我已经与XXXX银行共同走过了XX个春秋。XX年来，在XXXX银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的XXXX之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。现对今年工作进行总结。

>　　一、勤学苦练爱岗敬业

　　我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自已的不规范动作。

　　一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对XXXX银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

>　　二、团结协作共同进步

　　银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

　　XXXX支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为XXXX支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在XXXX温暖的大家庭里快乐的工作着。

>　　三、业务全面

　　在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，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理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

　　在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同XXXX银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

**银行业务年底总结3**

　　20xx年至20xx年是行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

>　　一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

　　我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着行各阶段的改革得到了更新和进步。

>　　二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

　　我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

　　时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

　　当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处!

>　　三、工作展望

　　本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位竞聘，我也选择综合柜员这一岗位，我曾经在20xx，20xx两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，的遗憾是没有冲到过5柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

**银行业务年底总结4**

　　总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。

　　一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范畴广、任务重、义务大，因为本人准确懂得上级的工作安排，动摇执行党和国度的金融方针政策，严厉履行支行的规章轨制，较好地实行了作为行政职务和作为专业技巧职务的职责，施展了领导治理和组织和谐才能，充足调动宽大员工的工作踊跃性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

>　　一、在廉的方面

　　1、按规定执行个人重大事项讲演制度、个人收入申报制度。

　　2、严格执行和保护党的“四大纪律八项请求”，自觉遵照《廉明从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不摇动，执行党的纪律不走样。加强接收监视的意识，自动接受党组织、党员和大众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和干部工作纪律。自发做到同党中央坚持高度一致，不两面三刀、自行其是;遵守民主集中制;依法行使权利，不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公;管好配偶、子女和身边工作职员，不容许他们应用本人的影响谋取私利;公平正直用人，不任人唯贤、结党营私;艰难斗争，不奢靡挥霍、贪图享受;求实为民，不平心而论、与民争利。

　　3、亲密接洽群众，尽力实现、维护、发展国民群众的基本好处。本人坚固树立正确的\'权力观、位置观、利益观，树破为人民服务的思维，把人民满足不满意、拥戴不拥护、赞同不同意作为工作的起点和落脚点，努力为群众办实事、办好事

　　4、在干部提拔任用工作中，当真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行措施》的有关划定，保持公然、同等、竞争、择优的准则，推进支行用人机制的改造，并逐渐走向法治化的轨道。

　　5、严格执行各项规章制度。本人言传身教，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并领导、教导员工自觉执行支行各项规章制度，建立爱行如家、爱岗敬业的良好风气。

>　　二、在绩的方面

　　自己工作思路清楚，打算性、前瞻性、前导性强;开辟进取，常常提出公道化倡议并获采用，实现较重的本职工作义务跟领导交办的其余工作;讲求工作方式，效力较高;能按时或提前完成引导交办的工作，工作成就比拟凸起，后果良好。

>　　三、在外汇管理方面

　　20xx年上半年，本人在调查研讨的基本上，分析了我县外贸公司增添较多，领用出口收汇核销单大幅度增加，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防备出口收汇核销危险的看法，取得局务会的采纳。

　　随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采用差别看待、分类管理、有保有压的办法，加强核销单管理。并组织发展对局部外贸企业外汇需要情形的问卷调查，制订了《对于进一步支撑xx外贸出口的领导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指点意见。此外，还组织对部门私营企业运作情况的考察，剖析其运作存在的问题，提出了增强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，增进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性轮回。

**银行业务年底总结5**

>　　一、思想方面

　　一个人对自己的工作如果有的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，许多事业有成的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚忍不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩。可想只要你付出了就会有好的回报的。

　　在这一年的工作中，难免也出现一些不快乐的事情。我也曾为工作的压力狭益过、郁闷过、焦虑过。每个人的工作任务在逐步繁重与细化，工作压力大也是必然。如果自我消极、抱怨是不会解决问题的。不良情绪有时也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，寻找平衡切入点才是真的有效。我想只要超越自身的狭益、焦虑等消极心态，以积极、健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了。我发现快乐的工作法宝就是以宽恕与感激的心态看待自己每天的工作。

　　从中我也认识到。工作时，首先要以宽恕平和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格，提高自己的抗干挠能力，有效转移注意力，使个人的心态在工作中得到转移、释放、调整，与疲劳。时刻保持求知向上的心，使工作变成生活的乐趣。

　　这一年自已也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我体现了自我的价值;因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来的时候，我会省悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水;与年迈体弱者相比感激自己有青春与健康;与庸庸碌碌混世者相比感激自己每天充实的工作着。当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

>　　二、工作方面

　　xxxx年x月份我来到xx项目，主要从事计量、统计以及结算工作。这份工作要求我，首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。计量、统计以及结算工作对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到数据准确无误，无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。

　　我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。四是工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将

　　问题细化，在短时间内决定，就要当机立断，设定具体时间安排工作，给自已制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的工作具有很大的保密性，尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。在这我也体验了工作对我说是受益匪浅。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。新的一年自已要求自已要有一个全新的自我。理清自已的思路，把工作做的更细致化。

>　　三、完成的具体

　　xxxx年我主要负责xx项目的计量、统计以及结算工作。做好这份工作，首先要熟悉施工图纸与工程量清单，认真仔细核对，建立台账，这对于以后的工程量查找及对比数据，指导施工生产等都会有很大的帮助。二是及时完成每月工程计量工作及统计等各方面要求的表格，认真履行，及时与监理、业主等方面沟通，建立一个良好的外部环境。三是与现场质检员及施工队伍及时沟通，对完成工程量及进度做到心中有数，按时完成领导想要的结果。

**银行业务年底总结6**

>　　一、总体经营情况

　　个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6月末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122％，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

　　（一）储蓄存款总体走势波动较大。

　　上半年储蓄存款起伏较大，呈“M”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

　　1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

　　2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

　　（二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

　　全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

　　1、区位分布的不同，形成了不同的储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

　　2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于XX年连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

　　（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

　　（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

>　　二、开展了以教育储蓄为重点业务宣传和形式多样的市场营销工作

　　通过更新橱窗业务宣传标语、印发教育储蓄宣传品下发辖区中小学校，扩大居民对教育储蓄以及建行储蓄卡、“速汇通”业务的认识。截止6月30日，教育储蓄存款余额845万元，较年初增长514万元。特别是大虎山两所目前教育储蓄存款余额已突破800万元，也是两所存款稳定增长的一个重要因素。为各储蓄所长印发“业务联系卡”，对20万元以上存款建立客户档案，并对这些客户分期进行了回访，了解客户需求和对建行服务的要求。通过上述工作稳定了客户的存款，并发现和争取到一批潜在的客户，如东方摩托车公司，通过几次走访已从农行转存到建行。进一步加强工资业务营销业务，抓住有关信息，积极公关，争取部分单位退休人员工资业务。

>　　三、通过外出参观和讨论学习方式提高一线员工的服务意识。

　　针对一线员工服务意识不强，服务水平不高的局面，在市行协调帮助下分两批次，组织储蓄所长和大部分储蓄员工到先进行凌河支行、铁路支行，以及全国青年文明号单位鞍山市府广场储蓄所进行参观学习。通过参观学习，广大储蓄员工开阔了眼界，提高了对服务认识，从中发现了自身的不足。特别是通过先进单位有关人员的经验介绍，使储蓄员工掌握了先进的服务理念和服务方法。为了使所学尽快成为所用，组织全体储蓄员工结合参观学习进行有关“如何提高一线服务水平”的主题讨论。

>　　四、建立健全基础管理方面的各项规章制度，认真组织落实和考评。

　　在广泛征求意见的基础上制定了《储蓄一线人员服务管理暂行办法》、《储蓄会计核算百分制考核办法》、《储蓄一线员工绩效工资分配办法》。成立了相关的考评小组，定期进行相关的检查、考评。通过2个月的运行，各储蓄所的服务、核算水平有了一定提高。在市行的核算检查、服务暗访中得到了较好的评价。

>　　五、影响我行个人银行业务的不利因素

　　（一）同业竞争压力较大。目前四家国有商业银行存款存量为143900万元，我行的存量占比为13.2%，如果按全口径地区存量计算我行存量占比为接近10％。截止到6月末我行的增量占比为负数。（截止到8月31日存款新增地区占比为10.53%，排名第三。）与同业相比，我行的个人银行业务具有自己特色，如个人电子汇款业务、银证转账业务都是我行率先开办的业务品种，在地区有一定影响力，但是在源头性产品上，明显处于劣势，如工商行的工资业务基本占据地区80％的份额。农行的借助网点优势抢占了建行、工行退出后的存款市场。截止到6月30日，农行本年新增存款5000多万元。此外在内部管理上，如一线倾斜政策、绩效工资考核机制上都有一定特色。

　　1、工商银行：作为地方老银行，客户基础较为雄厚。在工资业务上近乎垄断了地区优质客户群体。这一方面由于决策有远见，抢占先机，特别是借助业务内部互动优势，通过代理财政结算资金，从源头上控制了各财政拔款单位的工资。现工商银行80户，10000人，月均800万元。按40％资金沉淀计算，年均增长存款4000万元。在宣传上近年来抓住各种时机进行广泛宣传，使工商行在居民中有了更深的认识。在一线倾斜政策上得到了充分的体现，已形成人才向一线流动，人人喜欢到一线的良好氛围。

　　2、农业银行由于近年来经营压力加大，使其在员工激励政策制定上加大了力度，实行每月扣发部分工资与存款任务完成情况挂钩，这种相对直观的激励政策充分调动职工的积极性。特别是近年来我行、工行先后从新立屯、大虎山等地区业务退出。农行并适时进行宣传，抢占地区存款市场。同时由于今年农业银行加大贷款投放，以贷吸存的效应得到体现，部分个人、私营户也增加了在农行的储蓄存款。

　　3、中国银行在进入黑山后采取高举高打的策略，网点布局。网点建设在同业中都处于较高的水平。特别是充过用工环节，形成了一定吸存关系网。在绩效考核上通过环比计算，按月考核，促进了存款的增长。

　　4、地方商业银行和邮政储蓄这两家机构，在吸存政策上采取十分灵活的政策。直接或间接给客户的息外优惠，吸引客户存款。今年年初以来工商、建设信用社由市商行新派主要领导，加强了内部管理，提高服务质量，特别是加大激励力度，调动了员工的吸存积极性。

　　（二）绩效工资分配政策缺乏连续性和不确定性。

　　绩效工资分配政策不稳定一直是困扰我行吸存的重要因素。每年都要对绩效工资分配进行调整，使部分员工对吸存持一种观望的情绪。特别是在分配政策上不确定使部分储蓄员工和其他员工对我行的绩效工资分配的信任度降低。有些不符合实际情况的政策暴露出一定的不合理性，从而也影响了部分储蓄员工的吸存积极性。从更广泛意义上讲，没有真正体现奖惩的激励政策，不能充分的更广泛地调动全体员工的吸存热情。此外由于绩效工资分配政策的不确定性，使内部基础管理工作无从依托，不能发挥利益分配的激励作用，促进基础管理，如核算、服务工作的进一步规范和提高。

　　（三）服务水平缺乏质的提高，难于在同业中形成优势。通过近期服务参观和加强考核、检查，广大储蓄员工的服务意识和服务水平都有了较大提高。但和真正体现差别化、亲情化的服务，差距还很大。一方面在服务管理方面还有许多工作需要抓，另一方面员工教育培训近年来从上级行到基层行都比较弱化。员工素质相对低。用人机制上，包括在临时工使用上一直没有真正得到优化，一线倾斜政策的导向作用不明显，优秀人才不能合理向一线流动。

　　（四）一线保障支撑上还有待加强。应该说近年来全行围绕一线转，二线为一线服务意识不断增强。但由于扁平化管理，二线后移，许多支撑需要上级行支持配合，有些方面不同程度存在问题：如机具老化，维护压力得不到缓解，目前突出的问题是点钞机严重不足，且一直没有明确的维护人员，经常影响正常营业。网络故障虽然逐渐减少，但对于一些故障调整等问题，责任不明确，互相推诿。甚至一笔挂账长达几个月。

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！