# 商户日均存款工作总结(热门82篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-03-19

*商户日均存款工作总结1今年是我行成立之年，本人按照分行制定的工作任务和自身岗位要求，积极履行风险监控岗的岗位职责。在部门领导的指导下，及分行各位同事的帮助下，较好地完成了本人的各项工作任务。作为授信风险管理部的一员，就个人理论学习、近一年以...*

**商户日均存款工作总结1**

今年是我行成立之年，本人按照分行制定的工作任务和自身岗位要求，积极履行风险监控岗的岗位职责。在部门领导的指导下，及分行各位同事的帮助下，较好地完成了本人的各项工作任务。作为授信风险管理部的一员，就个人理论学习、近一年以来的工作情况、以及今后努力的方向等方面，进行简要的总结。

>一、加强理论学习，提高自身素养，增强服务能力

进入江苏银行前，自己从事的是公司业务客户经理，主要负责客户的营销、维护工作，进入江苏银行后，自己适时进行角色转换，从一名营销人员转变为中台管理人员。我深知自己的工作经验、专业知识都离其他同事有一定的差距，要使自己能够胜任风险监控岗这一职位，也需要自己不断的加强专业知识的学习。

在过去的一年里，本人认真学习了江苏银行的各项规章制度，特别是授信风险管理条线的各项制度。了解本人岗位的工作内容、岗位职责要求。

由于本人岗位还涉及到与人行、银监的各项工作汇报，本人在业余时间也积极学习相关文件，包括人行征信制度、银监平台贷款管理制度、金融统计客户端操作规则等，为自己在这一年里更好的开展工作打下了扎实的基础。

本人熟知，风险监控岗作为分行贷后管理的关口，负责分行公司信贷业务的风险识别、防控与化解工作，深入调查研究，及时、准确地掌握分行内外、国际国内的有关情况和信息是十分重要的。平时本人也通过各种渠道，了解当地的经济金融状况，及时做出风险预警。

>二、20xx年工作情况总结

结合20xx年实际情况，在行领导及部门负责人的指导下，各位同事的共同努力下，重点开展了以下工作。

1、分行开业筹备工作

会同办公室同事一道，做好分行开业的筹备工作。

2、信贷资产风险分类工作

规范组织开展风险分类工作，按时保质完成风险分类，填报内容规范、完整并相互衔接。

1)对分行公司客户经理进行信管系统中资产风险分类培训；

2)组织开展分行信贷资产风险季度分类工作，按时保质完成风险分类，真实反映分行信贷资产质量，做到风险分类覆盖率100%；(6、9、12月)

3)向总行上报《贷款分类偏离度检查报告》；（6月）

3、贷后管理工作

做好日常贷后管理工作，制定贷后检查计划并定期组织贷后检查。

1)对分行公司客户经理进行分行贷后管理制度及信管系统操作培训；

2)对分行7月末所有信贷客户进行信管系统中的非现场检查；(8月)

3)对分行承兑汇票业务及评估公司业务检查，形成自查报告上报总行；(9月)

4)配合风险合规部，进行风险合规督查及信贷资金流向排查的信贷业务抽查工作；(9，10月)

5)参加分行对公授信风险排查工作，陪同三部对公司授信企业进行走访；(10-11月)

4、风险预警工作

严格执行《江苏银行授信风险监控管理办法》有关规定，及时发现信贷管理中存在的问题及风险事项，提示并协助辖内机构做好风险识别、防控与化解工作，并在规定期限内做好有关信息的传递。严格执行授信风险事项报告制度；在限期内反馈总行下发的每份《预警通知书》、《整改通知书》；落实总行下发的风险防范措施。

1)对浙江富阳华天纸业有限公司，揭示相关风险，向业务部门发出风险预警通知书。(9月)

2)向总行上报杭州兆丰电池有限公司重大风险事项报告；(11月)

5、征信管理工作

做好征信系统的使用和管理工作。

1)作为分行征信查询员，负责对分行上报授信业务的企业，进行征信查询；(5-7月)

2)配合人行征信管理处，开展“征信宣传月”活动，并形成活动报告上报总行；（9月）

3)组织分行相关人员参加征信从业人员考试；（10月）

6、信用评级工作

做好客户信用评级系统的使用和管理工作。

1)做好分行内评系统中客户管户人确认和客户信息维护；(11月)

2)开展20xx年度第五批公司类客户信用评级工作；（12月）

7、数据统计工作

按时保质向监管机构、总行相关条线部门、分行计财部、分行合规部报送各类统计数据及相关报告。

8、领导交办的工作及兼职岗位工作。

做好领导交办的各项工作及兼职岗位的相关工作。

1)按月向行领导及各经营部门报送本月授信业务情况通报；(11月)

2)兼任分行授信业务受理岗及审批意见复核岗，今年以来合计受理综合授信172笔，低风险业务64笔，复核最终审批意见155笔；（12月）

3)按时完成领导交办的其他各项工作，包括但不限于国土资源查询、房地产压力测试、贷款卡年审等工作。

9、部门综合员工作

做好部门收发文、办公物品认领、作息时间统计等其他工作，努力为部门同事营造一个安心、舒适的办公环境。

>三、本人工作存在的问题及努力的方向

1、继续提高理论素养。今后加强理论知识和专业知识学习。

2、加强服务意识。今后应加强对业务部门及各位客户经理的了解，应多与其他条线部门（公司业务、零售业务部门）进行沟通交流，提高服务意识和水平，真正做到管理是服务。

3、加强工作创新意识。工作上有时只是按部就班地完成领导交办的任务，工作缺乏创造性，思路不新，业务能力水平不高。今后要打破工作常规，开拓性、创造性地开展工作，多为领导出主意，想办法，做好领导参谋、当好助手。

4、加强政治敏感性。主要表现在：有时对领导的指示和文件精神吃不透，安排的一些工作任务不够重视，对事情发展趋势的分析判断拿不准，不能根据出现的新情况、新问题积极地做出反应，导致工作中出现了延误、偏差或胡乱行动，造成了不良后果。今后要在政治敏感性上加强修养，提高政治热情，形成敏锐的观察和全面的视野，对每一件事情充满的不确定性保持高度的警惕，并根据自身的环境和能力来及时采取应对的措施。

5、继续提高文字综合能力水平。虽然完成了不少材料撰写工作，但材料质量不高、思路不新、深度不够，工作效能低。在今后工作中，通过自身努力，不断强化学习，虚心向身边同事求教，取长补短，修正不足，提高文字表达能力和写作水平。

**商户日均存款工作总结2**

“以史为镜可以知兴替”，20xx年的工作已经开展，回顾20xx年的工作可以温故而知新，从中汲取教训和经验。总的来说，20xx年取得了一些成绩，基本达到了省行三铁的标准，但也存在很多的问题，主要有以下几个方面：

>一、客户身份识别方面。

>二、传票审核方面。

20xx年，营业部存在大小写金额错误或模糊、账号书写不正确等方面的问题。营业部柜员日趋年轻化，前台柜员基本已是近5年入行员工，整体业务素质有待提高。对于很多业务，没有第一时间做好审核工作。20xx年，为确保做好传票质量，将做好自我复核、互相复核、专人复核三道程序。对于经常出现审核不到位的柜员传票或者容易出现问题的柜员传票，我也将再次复核一次，将问题降到最低。

>三、柜员素质提升方面。

柜员是业务操作的主体，要想提升基础管理水平，必须做好柜员业务素质的提升，并根据柜员的特点做好更合理的劳动配置。20xx年，通过柜员等级考试，营业部的年轻柜员都达到三级以上并有多名5级柜员。老员工中，也有2名取得了6级柜员的等级。但在支行业务竞赛中表现平平。20xx年，营业部将利用好响应平台这个平台做好每日一练，青年员工也将定期做好支行的测试和训练。我也将通过微信群每日学习业务知识要点，尤其是平时操作的重点和容易出现问题的一些关键点，逐步提升柜员业务知识水平。

>四、业务分流方面。

目前超柜分流还未达到90%的标准，通过分析存在三个方面的问题。

1、大堂人员未第一时间识别客户办理业务的种类或者部分客户拒绝告知大堂经理需要办理的业务种类，当客户到达柜台后，柜员担心客户等待时间过长或者引起客户不满产生投诉，柜员未再次分流到高柜。

2、大堂人员对于客户办理的业务种类是否可以通过超柜办理并不十分清楚。

3、客户办理多笔业务，部分业务可超柜办理，部分业务须柜台办理，柜员为避免麻烦未再次分流。20xx年，营业部将进行专项的超柜业务培训，使大堂人员更清楚地知晓超柜业务，尤其是轮班的客户经理。同时，也将超柜分流率考核的重要性再次对柜员做好强调，让柜员对客户做好解释工作，做好超柜业务的二次分流。

20xx年已经过去，20xx年任务仍然艰巨，但营业部将众志成城，团结一心，做好工作，不辜负支行领导的关心爱护。

**商户日均存款工作总结3**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，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，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水\*，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷\*说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

二、工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**商户日均存款工作总结4**

>一、存款方面

（一）各项存款变化情况

截至6月末，各项存款实现X万元，较年初净增X万元，增幅为X%；与去年同期相比增长X万元，增幅为X%；完成全年计划任务X万元的X%。其中：储蓄存款余额为X万元，比年初增长X万元，增幅为X%，与去年同期相比增长X万元，增幅为X%；对公存款余额为X万元，比年初增长X万元，增幅为X%，与去年同期相比增长X万元，增幅为X%。低成本资金较年初增加X万元，占存款净增额的X%，余额达到X万元，占各项存款比重的X%。

（二）规范化股金变化情况

规范化股金余额为X万元，较年初下降X万元。下降原因是因为市办事处部分调离人员退股。按照票据置换的有关要求，保持20XX年年初余额。

（三）高息存款（原存款化股金）清理情况

高息存款较年初下降X万元（其中X下降X万元，下降X万元），余额为X万元，降幅X%，高息存款占储蓄的比重为X%。

（四）存款下降的主要原因

一是停办高息存款后，一部分存款到期储户将存款转到其它金融机构，主要是为商业银行各分支机构和邮政储蓄所。

**商户日均存款工作总结5**

因委托我行对其资信状况出具证明书，经确认具体情况如下： 在我行立有结算帐户。自 年 月 日起至 年 月 日止 在我行办理的各项业务逾期(垫款)和欠息记录，资金结算方面不良记录，执行结算纪律情况。

证明人声明：

1、我行只向本证明书所指期限内，被证明人在我行偿还贷款及利息、资金结算和执行结算纪律情况的真实性负责。我行对本证明书所指明日期期间，之前或之后上述情况所任何变化不承担责任。

2、本证明书只用于前款特定内容，不得转让，不得作为担保、融资等其它事项的证明。

3、本证明书为正本，只限送往证明接受人，涂改、复印无效。我行对被证明人、证明书接受人运用本资信证明产生的后果，不承担任何法律责任。

4、本证明书经我行负责人或授权代理人签字并加盖公章后方能生效。

5、本证明书的解释权归我行所有。

银行(章)

负责人或授权代理人(签名)：

**商户日均存款工作总结6**

xx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“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。

二是利息收入继续保持有效增长。xx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。

三是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。xx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。

四是超计划完成经营损益综合指标。xx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。

五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。xx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。

六是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。xx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。

七是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。xx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。

八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。xx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。

九是精神文明创建、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。

>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。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%。

**商户日均存款工作总结7**

城市建设公司不同于一般的工商企业和施工企业，它一方面代表政府从事城市基础设施的建设，另一方面代表政府整合城市可经营资源进行资金筹集。因而一般情况下它既是城市基础设施的建设者，也是城市基础设施的管理者，建议增设“专项资产”会计核算科目是为了体现城市建设公司的政府行为。

(一)专项资产核算所包含的具体内容专项资产应根据城市基础设施项目分明细进行会计核算，其核算的内容包括：(1)不能直接为城市建设公司带来经济利益流入的城市基础设施项目，需用财政建设资金来弥补，应在此科目核算，如城市道路建设及维护、城市绿化、休闲广场建设等。(2)能为企业带来直接经济利益流入，但不为企业拥有和控制的城市基础设施项目，应视为政府放弃的财政预算外资金收益，在此科目核算，如采用贷款建设、收费还贷方式修建的道路、桥梁、涵洞等。(3)能为企业带来直接经济利益流入，且为企业拥有和控制的城市基础设施，应按《企业会计制度》的有关规定在固定资产中核算，如供水、供电、供气、污水处理、垃圾处理项目等。划分专项资产与固定资产应充分注重实质重于形式的会计核算原则，如污水处理项目，由政府出资建设，仅将经营权划给城市建设公司经营，那么对污水处理项目相关基础设施的投入应作专项资产处理。

(二)专项资产取得的核算对不需要施工、安装的城市基础设施，直接进行会计核算，借记“专项资产”科目，贷记“银行存款”等科目；对需要施工、安装的城市基础设施，应先通过“施工成本”科目进行归集、整理，然后转入专项资产，借记“专项资产”科目，贷记“施工成本”科目。在实际工作中，可能发生固定资产转化为专项资产的情形，如拟按市场规律运作的垃圾处理项目，收取的垃圾处理费因不能满足项目的运营需求，经政府批准，同意由市场化运作转为政府运作。应借记“专项资产”、“累计折旧”科目，贷记“固定资产”等科目。城市建设公司还应根据放弃市场化运作而收到的财政建设资金或城市可经营资源，借记“银行存款”、“无形资产”等科目，贷记“基建结算”科目。

(三)专项资产的后续计量因专项资产是城市建设公司为履行政府行为而建造的城市基础设施，具有公共财政的性质，可按《事业单位会计制度》的有关规定，不计提折旧和减值准备。

(四)专项资产的处置专项资产处置时包括以下几种情况：(1)对于发生的大型城市基础设施维修费用，在政府资金已足额支付的情况下，应根据政府的批复将“基建结算”科目的余额与“专项资产”科目的余额对冲；若政府资金未足额支付，“基建结算”科目的账面余额将小于“专项资产”科目的账面余额，应用“基建结算”科目的余额核销部分“专项资产”科目的余额，差额部分转作“待核销基建支出”科目予以核算。(2)对于出售、转让、报废、毁损的专项资产的核算应按下列步骤进行：第一，将专项资产转入待核销基建支出。借记“待核销基建支出”科目，贷记“专项资产”科目。第二，将基建结算转入待核销基建支出。借记“基建结算”科目，贷记“待核销基建支出”科目。第三，对于在出售、转让、报废、毁损专项资产的过程中所发生的费用及应支付的税费应当记入待核销基建支出。借记“待核销基建支出”科目，贷记“银行存款”、“应交税金”等科目。第四，对于在出售、转让、报废、毁损专项资产的过程中所收到的出让价款、残料价值或变价收入等应当冲减待核销基建支出。借记“银行存款”、“原材料”等科目，贷记“待核销基建支出”科目。第五，城市建设公司计算或收到的应由保险公司或过失人赔偿的损失应当冲减待核销基建支出。借记“其他应收款”、“银行存款”等科目，贷记“待核销基建支出”科目。第六，待核销基建支出的处理。若“待核销基建支出”科目为借方余额，即为发生了亏损，应根据政府的批复，对应由政府承担的亏损不进行账务处理，待收到用于弥补亏损的财政资金时，借记“银行存款”科目，贷记“待核销基建支出”科目；对因城市建设公司的管理责任而造成的损失，借记“营业外支出―非常损失”科目，贷记“待核销基建支出”科目。若“待核销基建支出”科目为贷方余额，即为发生了收益，也应根据政府的批复，对应由政府享有的收益，借记“待核销基建支出”科目，贷记“其他应付款”等科目：对应由城市建设公司享有的收益，借记“待核销基建支出”科目，贷记“营业外收入”科目。若政府未对待核销基建支出进行批复，可不进行账务处理，但应在会计报表附注中进行披露。(3)专项资产的盘亏应当转入待处理财产损失，借记“待处理财产损失――待处理固定资产损失”科目，贷记“专项资产”科目。根据政府的批复，应由政府承担的损失，借记“待核销基建支出”科目，按可收回的保险赔偿或过失人赔偿，借记“其他应收款”等科目，贷记“待处理财产损失――待处理固定资产损失”科目；应由城市建设公司承担的损失，借记“营业外支出――盘亏损失”科目，按可收回的保险赔偿或过失人赔偿，借记“其他应收款”等科目，贷记“待处理财产损失――待处理固定资产损失”科目。

二、施工成本的核算

城市建设公司代表政府履行对城市基础设施的投资与建设任务，使用的资金主要来源于政府财政资金的投入(财政拨款和政府让渡城市可经营资源的收益)，其行为具有政府行为。为便于对政府财政资金使用效果的监督与考核，城市建设公司应当将以赢利为目的的自筹自建工程通过“在建工程”科目进行会计核算，对于主要依靠政府财政资金投入而进行的城市基础设施建设，应通过“施工成本”科目进行会计核算。(1)对施工成本核算应按城市基础设施项目的实际成本单独核算，每个项目应当包括建筑安装工程投资支出、设备投资支出、待摊投资支出和其他支出等方面的核算内容。(2)对于建造城市基础设施过程中发生的支出，应按建筑安装工程投资支出、设备投资支出、待摊投资支出、其他投资支出等类别，借记“施工成本”科目，贷记“银行存款”等科目。(3)对在城市基础设施建设过程中发生的各种市政设施维修费(道路维修费、桥梁维修费、下水道维修、涵洞维修等)以及河道清障、城市绿化、取消项目可行性研究费、项目报废等应由政府财政资金解决但不能形成资产的投资，应当先转入待核销基建支出，借记“待核销基建支出”科目，贷记“施工成本”科目；然后根据政府的批复，收到财政拨款或城市可经营资源后，借记“银行存款”、“无形资产”等科目、贷记“待核销基建支出”科目。(4)若城市建设公司因控制不严，造成管理费用超标；或者因管理责任，造成项目报废等应由城市建设公司承担的损失，按可收回的过失人赔偿，借记“其他应收款”等科目，按应计入营业外支出的金额，借记“营业外支出――非常损失”，贷记“待核销基建支出”科目。(5)在城市基础设施建设过程中发生的简易设施、工程材料、设备及器具等的残值或残料收入以及工程副产品收入，应当扣除在销售过程中

所发生的费用和税金后冲减施工成本，借记“银行存款”、“原材料”等科目，贷记“施工成本”科目。(6)城市基础设施负荷试运行所发生的各种费用应当计入施工成本，所发生的试运行收入扣除应上缴的税费后冲减施工成本。(7)在城市基础设施建设过程中发生的索赔、违约金收入，首先用于弥补工程损失，结余部分应当上缴财政，若经政府批准作企业留成收人处理，则应当扣除所得税后作为企业的净资产处理，借记“其他应付款”等科目，贷记“应交税金――所得税”、“资本公积―其他”科目。(8)城市基础设施在办理竣工结算以后，应当计算自竣工结算之日起至偿还债务之日止的银行借款利息、应付债券利息并计入施工成本，借记“施工成本”科目，贷记“应计利息”科目；支付利息时，借记“应计利息”科目，贷记“银行存款”科目。若后期实际支付的利息与计提的利息相差不大，对会计核算不会产生重大影响，不需进行账务调整，否则应调整已转入专项资产的城市基础设施账面价值和应计利息的账面余额，调增时，借记“专项资产”科目，贷记“应计利息”科目；调减时，借记“应计利息”科目，贷记“专项资产”科目。

三、基建结算的核算

在城市基础设施项目建设期，城市建设公司应当根据政府批准的城市建设资金年度预算计划书和按结算方式与工程进度编制的工程价款结算意见书对政府投入的城市建设资金进行会计核算。通常情况下，政府投入的城市建设资金一般都会小于应支付的城市基础设施工程结算价款，若将应结未结的工程价款按权责发生制作应收账款反映，政府城市建设资金投入的不足将无法在报表中显示出来。同时，在城市建设资金不足的情况下，城市建设公司通过权责发生制进行会计核算，容易放大金融资产的账面价值，粉饰了城市建设公司的资产变现能力，对投资者、债权人、社会公众产生误导。所以对政府投入的城市建设资金应通过收付实现制来进行会计核算。对全额使用财政拨款的项目建设，收到财政拨款时，借记“银行存款”科目，贷记“基建结算”科目；如果收到的财政拨款大于应结算的工程款则应先通过预收账款进行核算，借记“银行存款”科目，贷记“预收账款”科目；然后根据经政府审核批准的城市基础设施工程结算价款，借记“预收账款”科目，贷记“基建结算”科目。

对因财政预算资金不足，需用城市可经营资源进行资金补充的项目，应当以市场公允价值为基础，充分考虑城市建设公司在建造城市基础设施时的投资建设风险和为吸引社会资本的投入所需的利润回报，通常应采用“企业报价、政府核价、公众议价”相结合的方式来确认城市可经营资源的账面价值，最大限度地发挥城市可经营资源的经济价值。收到城市可经营资源时，根据政府批准的价格，借记“无形资产”、“投资性房地产”科目，贷记“基建结算”科目；如果收到的城市可经营资源的价值大于应结算的工程款则应先通过预收账款进行核算，借记“无形资产”、“投资性房地产”科目，贷记“预收账款”科目；然后根据经政府审核批准的城市基础设施工程结算价款，借记“预收账款”科目，贷记“基建结算”科目。

在实际工作中经常会发生城市建设公司已办理竣工财务结算手续，而政府财政资金尚未足额支付的情况，根据收付实现制的会计核算原则不进行账务处理，待收到政府拨付的城市建设资金时，借记“银行存款”、“无形资产”、“投资性房地产”等科目，贷记“基建结算”科目。

在办理项目竣工财务结算手续后，可能会发生政府拨人的财政资金大于应结算的项目工程结算款的情况，应当按规定上缴财政，借记“预收账款”、“基建结算”科目，贷记“银行存款”、“其他应付款”科目。如果经政府批复，将一部分结余资金作为城市建设公司的留成收入处理，用于项目配套设施建设、职工奖励和工程质量奖，应借记“预收账款”、“基建结算”科目，贷记“其他业务收入”科目；支付配套设施费用、职工奖励和工程质量奖时。借记“其他业务支出”科目，贷记“银行存款”、“应付职工薪酬”、“资本公积――其他”等科目。

四、收入、成本的核算

将城市可经营资源转化为经济利益的流入是经营行为，城市建设公司需对经营活动过程中产生的收入、成本进行核算。城市建设公司收到的城市可经营资源种类很多，应按类别单独核算。

(一)纯经营性城市基础设施项目 纯经营性城市基础设施项目是指具有收费能力并可取得合理利润，具有还贷能力的项目，如市政收费性道路、收费性桥梁等，一般都具有特许经营的特点。城市建设公司可根据建造成本、营运成本加合理利润确认总收入上报政府批准，其特许经营权的成本就是建造成本，借记“无形资产?，科目，贷记“基建结算”科目。城市建设公司取得收入时，借记“银行存款”，贷记“主营业务收入”。“本次取得的收入×已确认的总的建造成本÷预计的总收入”即为应摊销的特许经营权使用成本，借记“主营业务成本”科目，贷记“无形资产”科目。若因市场形式发生变化，经政府批准应变更收费总收入，对已摊销的特许经营使用权成本应进行会计估计变更，并进行追溯调整。

(二)准经营城市基础设施项目 准经营城市基础设施项目是指收费偏低、无法完全收回投资，难以完全依靠自身积累进行自我发展的项目。如供水、供气、污水处理、垃圾处理、城市轻轨等，这类项目附带部分公益性，要通过政府给予适当的补贴或政策优势才能维持营运。取得收入时，借记“银行存款”科目，贷记“主营业务收入”科目；发生支出时，借记“主营业务成本”科目，贷记“银行存款”等科目，取得政府补贴或政策性优势时，按《政府补助准则》进行会计核算。

(三)非经营城市基础设施项目非经营城市基础设施项目是指无偿提品与服务，不需要收取投资回报的项目。如城市不收费交通设施、城市绿化、市政广场、防洪设施等提高城市服务功能的公益性项目，完全需要政府财政资金的投入或利用城市可经营资源的经营收入进行补充。城市建设公司取得的闲置土地为投资性房地产，取得的客货车线路收费权、出租车使用收费权、广告牌位使用收费权为特许经营权，其取得的成本应经政府审核批准，借记“投资性房地产”、“无形资产”等科目，贷记“基建结算”科目。取得投资性房地产、特许经营权收入时，借记“银行存款”科目，贷记“主营业务收入”科目。根据已销售资产占未销售资产的比重计算应摊销开发性房地产的成本或特许经营权的使用成本，借记“主营业务成本”科目，贷记“投资性房地产”、“无形资产”科目；或者根据“本次取得的收入×已确认的总的建造成本÷预计的总收入”，计算应摊销开发性房地产的成本或特许经营权的使用成本，借记“主营业务成本”科目，贷记“投资性房地产”、“无形资产”科目。

五、城市基础设施日常维护费用与社会资本的核算

**商户日均存款工作总结8**

20xx年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxxxxx”，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

>一、做好日常的服务结算工作

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

4、参加xx大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

6、做好、、版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。

10、应电信局的邀请，由xx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

**商户日均存款工作总结9**

当陌生的环境变得熟悉，当夏的炎热代替了冬的寒冷，不知不觉中三个月的试用期很快过去了。回首这三个月的工作，自己在工作和学习中都有了长足的进步，同时也存在缺点。俗话说得好，好记性不如烂笔头，工作中我喜欢用笔记录下自己成长的足迹，总结自己的得与失，三个月试用期总结如下：

一、工作方面：

（一）财务方面的工作

我认为财务工作是简单的事情重复做，从小事做起，从细心做起，不断总结经验才能把工作做得更好。

1.记账：出纳工作从简单的审核票据，粘贴票据等最基础的工作做起，已经付了的单据都要在其上面盖好“现金付讫”的章。审核无误的原始凭证做好记账凭证，每笔已经发生的业务，及时记账，及时记录记账明细，已备查询。在以后的工作中个人报销的原始单据要有个人签字。记账过程中不断明确各业务走的具体科目，不明白的向赵姐请教，同时也查询以前的凭证。

2.记现金日记账和银行存款日记账：根据审核无误的原始凭证和记账凭证定期的核对现金和银行存款，及时登录现金日记账和银行存款日记账。刚开始登录现金和银行存款日记账时会出现不同程度的错误，如借方写成贷方，贷方写成借方，以及因为粗心的缘故把记账凭证漏写，在出现错误和问题的时候我及时改正，并做好工作心得。记账时一定不能分心，认真做好分析，在填写每一笔业务的时候都要认真、细心，在心情急躁和不平静的时候不能做记账方面的工作。对于记错账的情况下，怎样修改也从赵姐那学到一些经验。年初和月初记现金日记账和银行存款日记账时，我也从\*年的账本上学到了不少经验。

现金日记账要记录好每笔发生的业务，而银行存款日记账则要明确各个银行的业务，每笔业务要根据发生银行的不同而登录。目前公司的开户行是建行市中支行，也是主要业务的发生行。建行营业部主要发工资，农行和农信主要是税金方面的业务。每行每季度都会有银行利息单。

日清月结是现金日记账和银行存款日记账的特点与需求。

3.做报表：目前主要做的报表是每周的财务收付存报表、每月的流水账明细。

（1）财务收付存报表：每月根据审核无误的记账凭证，做好财务收付存报表。此报表周一交予赵姐审核，刘经理核准。一般情况下我都在前一周的周末做好，并根据审核无误记账凭证和现金、银行存款做好核对工作，次周的周一直接将表打印。刚开始因为对此项工作不是很熟悉，经常出现账目不准和不平衡，且备注中的数目不能随之相应的调整，主要是预付货款及存货余额要随着在外资金的变化而变动。经过一月的调整后，这项错误基本很少出现了。每周一，将报表传给王经理审阅。在此之前经常会漏写记账、审核、核准人的名字，不过如今发邮件之前我都会仔细的核对，漏写记账人员的名字情况如今也很少出现了。

（2）每月的流水账明细：流水账的登记和核对一般在做好财务收付存报表和现金日记账、银行存款日记账的前提下，根据记账凭证仔细地入账，每月月初与现金和银行的账目都能一致。此项工作越来越熟悉，而且越做越快。

4.其它细节方面的工作

（1）票据：目前主要开的单据有现金支票、转账支票、电汇、入账单。这四种票据的要求非常高，无论是填写方面还是盖公章方面，若出现错误填写都要加盖“作废”章。

（2）支票方面：刚开始在票据填写和加盖公章时，经常出现错误，如日期没大写，单位名称和金额没顶格写，填写不规范等问题。经过一个多月的熟悉，规范此方面的工作。同时，根据需要到银行提取备用金和办理银行入货款账等业务。

（3）电汇：货款主要通过电汇付出，在实施的过程中积累了主要付款单位的各项明细，如单位名称、账号、汇入行名称、以及传真。填写名称要和其单位名称一致，一个字都不能漏写。

（4）入账单：主要的入账单有收到货款收入的转账支票和每月发放工资时的入账。

（2）税务：对于发票审核和交税金有了初步的认识。

（3）关于增值税发票的开据：此项工作有一点小小的了解。

（二）其它工作

（1）每周固定的会议记录：根据每周一的例会，尽快整理好会议纪要，并让刘经理修改和审核，大家签字后传给黄先生和王经理，此工作当天完成。

（2）相关人员接待：对于公司外来人员，主要做好接待方面的工作。

（3）其它工作：如交公司话费、和赵姐一起审核公司的营业执照、组织机构年审、工商年检等等。

二、学习方面

虽然现在做的工作与学校学的知识有所不同，但是我并没有感到灰心和气馁，不会的地方不断向赵姐请教。4月份与赵姐一同去济南学习最新的《企业所得税》。财务知识更新的速度不断加快，我还需不断学习新的业务知识。

三、思想方面

工作与学习很重要，但良好的心态是搞好工作的前提。工作中我不断的摆正自己的心态，以乐观的心态去面对一切，这不仅使我的工作开展很顺利，同时与同事之间的相处非常融洽。

以上是这三个月的工作总结，当然在工作开展的过程中还存在这样和那样的不足：

1.知识方面的匮乏：财务方面的知识更新速度很快，这方面的知识仍要不断的加强。

2.记账：记现金日记账和银行存款日记账时会出现漏写和填写方面的错误，更改时比较麻烦，在业务不断熟悉的过程中，类似的错误出现率也越来越少。偶尔的时候在记账凭证上会漏写附件多少张，但随着业务的熟练以及检查，出错率逐渐减少。

3.单据的填写：在填写单据方面曾出现过不同的小问题，如填写不规范、盖章不合理等问题，随着经验的积累，此类问题已很少出现。

以上是我在试用期的工作总结，感谢赵姐和刘经理在工作中给予我的巨大帮助和鼓励，感谢其他同事的鼓励与合作。在以后工作开展过程中，我将会熟悉更多的相关业务，用笔记录自己的成长足迹，不断鞭策自己，不断成长。

**商户日均存款工作总结10**

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了三个春秋。20xx年x月我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。三年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

>一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事会计工作以来，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xx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。

>三、勤学苦练，爱岗敬业

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。本人积极参加各类培训，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。银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。xx银行也在不断开发新的业务，看着xx银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《反假货币上岗资格证书》、《保险代理从业人员资格证书》、总行《xx银行岗位资格证书》。利用业余时间报考会计本科、为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

进入xx银行几年来，繁华的xx也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。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“点滴用心，相伴成长”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xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

**商户日均存款工作总结11**

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在xx银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将xx上半年的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密的工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

>一、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识

为了能够更好的拓展客户，在分行xx部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

>二﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作

由于xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多xx万元。

>三、积极营销外币储蓄和理财产品

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品xx万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多xx万元。

>四、加强客户营销，增加客户群体

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过上半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的中国银行长沙支行岗位，中国银行长沙支行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。^v^有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。

**商户日均存款工作总结12**

20xx年银行储蓄存款的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在银行储蓄存款工作中的`要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务\*均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。

一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里邹直同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在\*时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

银行储蓄位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，\*民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。

个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用李明洋同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快、那个胖胖的小伙子态度真不错、农行就是好，这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，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，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

**商户日均存款工作总结13**

营销工作进入一季度，同业竞争愈加激烈。xx行在行领导的领导与全行员工的共同努力下，加班 加点，真抓实干，积极开拓市场，细分客户，争夺资源，抢占先机。截至今日，营销工作已开展20余天 ，工作进展较为顺利，各项指标完成率已高于本月计划，在全区排名进入前列。下面我仅借鉴铁路行旺 季营销工作中积累的经验，谈一谈我个人的一些想法与工作体会：

>一、争夺优秀客户资源，加大存款营销力度。

截至本月19日，我行对公存款时点新增11419万元 ，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率，在全区 中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不 开的。对公存款方面，我行成功营销了xx铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千 万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最好最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大 批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供VIP服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均 开卡量达到10张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

>二、大力宣传推广理财产品，抢占同业产品市场

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息， 在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问下一步的营销做了较 好的铺垫。而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会 ，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方 面比较稳定的理财产品——黄金。对在前\*理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为 每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日 ，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄 金销售1260克，计划完成率，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率，全区 排名第五位。

>三、在经济前景看好，股指反弹的情况下积极推进基金营销。

09年我国经济形式一片繁荣，GDP增长速度更是达到了，股指一度从最低的1800多点增长到 3478点，20xx年，\*经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用\*资本市场大好全球经济复 苏的有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的 收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头 。

>四、依据国家政策走势，加大住房贷款投放力度。

09年xx房价增幅一直居全国前列，进入20xx年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产 ，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相 关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取 得了时点余额新增万的佳绩，计划完成率，居全区第4位。

>五、柜面人员与大堂人员积极配合，电子银行业务取得较快发展。

电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序 较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合， 利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我 行电子银行的方便、快捷理念深入人心，增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取 得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身 作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比\*日里更多的汗水和辛劳，换来了xx行一季度营销的开 门红。我深知进入一季度以来xx同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战 场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔 的.市场，创下更加优秀的成绩。

**商户日均存款工作总结14**

上半年的时间里我能够认真做好银行员工的工作并积累了不少的经验，作为银行员工我能够履行自身的职责并通过工作中的努力得到同事们的认可，可以说我在年初阶段便针对上半年银行工作的展开制定了计划，所幸的是通过这段时间工作的完成让我意识到自己的能力又有了提升，为此我总结了上半年银行工作的经验以便于更好地指导今后的发展。

>一、能够熟练为客户办理业务

从而做好了自己的本职工作，在银行工作中办理业务的效率往往能够体现出员工的工作能力，所以我在柜台能够做好客户的接待工作并加强了相互间的交流，每当客户对银行业务有不了解的地方我都会细心和对方进行解释，通过业务操作的运用以及资料的查询能够加深我对银行业务的理解程度，对我而言每帮助一个客户做好这方面的工作都是对自身能力的巩固，所以我在办理业务的时候能够根据客户的需求提供帮助从而得到了对方的认可，而且在处理内部业务的时候也能够进行反复核算从而确保账目方面不会出现差错。

>二、对各类空白凭证进行保管并对同事们领用的状况进行办理

这类工作虽然比较基础却也能够反映出银行员工的能力所在，所以我在进行登记的时候能够秉承严谨的作风来认真对待，每次的领用都能够做好严格的登记并对相应的单据进行保管，这样的话当领导进行检查的时候也可以做到账目清晰，有时我也会负责收集其他员工保管的单据并在整理过后上交给领导，毕竟能够做好这项工作也是我对银行工作认真负责的体现自然不能够有所疏忽。

>三、做好部分现金的保管与领用登记从而保障工作流程的正常办理

作为银行员工自然会在工作中涉及到现金的保管与领用，所以为了体现出自己的职责所在导致我会对相应的状况进行严格的登记，毕竟做好这项工作也是为了银行的发展着想自然不能够有所懈怠，而且在营业期间本就需要使用到部分现金自然得用心记录才行，而且每次领用都会进行登记自然能够在结束当天的工作以后做到账目清晰明了，只不过对于这项工作还是应该要更加细心从而更好地提升自身的效率。

在总结好上半年的银行工作以后我会尽快编制好相应的报表，对我而言努力完成工作才是我在职业发展中的价值所在，因此我不会放弃每个用来提升自身机会并努力完成银行工作，而且我也会为下半年银行工作做好准备并努力完成这方面的任务。

**商户日均存款工作总结15**

>一、活动宗旨

“统一主题、明确时间、细化标准”

>二、活动时间

活动开展期：20\_年12月10日至20\_年4月10日，活动分为三个阶段：

启动阶段：20\_年12月10日-20\_年12月31日

实施阶段：20\_年1月1日-20\_年3月31日

总结阶段：20\_年4月1日-20\_年4月10日

>三、活动目的

>四、活动目标

（一）截止20\_年3月31日储蓄存款余额达到亿元。

（二）截止20\_年3月31日日均储蓄存款达到亿元

（三）优质客户（总资产5万元以上）新增300户

（四）理财产品保有量净增亿元

（五）信用卡新增客户350户

（六）个人产品覆盖度提升100%

>五、活动形式

**商户日均存款工作总结16**

时光荏苒，半年的时间转瞬即逝。这半年，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x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x多万增加到现在的x多万，净增x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x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。

**商户日均存款工作总结17**

xx市分行营业部在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部门的鼎力支持下，全面深入贯彻市行会议精神，确立了以“伴你成长，春天行动”综合营销活动为契机，以股份制改革为动力，以存贷款等传统业务为依托，以中间业务为补充的业务发展总体思路。牢固树立以拓展维护优质客户为中心，以增加市场份额，提高有效收入为基本点，有效整合全行营销资源，全面提升综合营销能力，提高全行优质服务水\*，全力争夺存款市场份额的总体战略构想。在班子的带领下，全行员工充分发挥了团队精神，抢抓机遇，开拓创新，经过全行员工的不懈努力，取得了显著成效。

>一、各项指标完成情况：

>二、主要工作措施及成效

(一)、储蓄存款实现了跨跃式发展

新年伊始，便召开行务会议，研究部署20xx年度工作，精心组织，周密安排，全面完成伴你成长，春天行动竞赛任务，取得了市分行第一名的好成绩。具体措施可归纳为“五抓一落实”。

1、抓组织建设。营业部领导对存款工作高度重视，以“伴你成长，春天行动”活动为切入点，召开动员大会，成立综合领导小组，由韩秉棋主任亲自挂帅任组长，三位副主任为副组长，各部室经理、副经理任组员，要求各部门密切配合，明确责任，协调合作。建立了前、后台相互配合，客户经理围绕客户转，全行围绕经营转的新型市场营销体系。同时要求各部门要依托自身客户资源优势积极营销个人中、高端客户群体。

2、抓激励机制，调动全员的营销积极性，在广泛征求职工意见的基础上，结合营业部自身工作实际按计划内、外、个人、集体制定了详细的计价考评办法，对各项任务指标完成好的给予奖励，同时对工作不积极努力，指标完成不好的给予相应的处罚。充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓中间业务的强烈氛围。

(二)、中间业务尤其代理保险业务取得较快发展

20xx年度，中间业务收入确立为新的效益增长点，一方面，随着利率市场化程度的加深，贷款市场的同业竞争将进一步加剧;另一方面，随着我行电子化程度的提高和金融产品的日趋多元化，也为拓展中间业务提供了空间和可能。

1、遵循以人为本理念，健全激励机制。为调动员工的营销积极性，制定了“伴你成长，春天行动”方案，规定了具体的奖励标准，做到有章可循，充分调动了员工的营销热情。同时根据营业部实际情况，一方面，把一部分中间业务指标进行分解落实，另一方面，制定了相应的奖惩办法，做到责任到位、人员到位、奖惩到位，要求全体员工按何行长报告精神景匹夫之责”。

2、领导身先士卒，带头营销。领导亲自带头攻坚，依托自身的社会关系，从一些人际关系较好，经济实力较强的优良客户入手，充分发挥这些客户的舆论中心作用，效果较为明显，营销了一批优质客户。同时，也起到了一定的带头作用。广大中层干部和职工纷纷发挥自身资源优势，积极开展银行卡、基金、保险等中间业务的营销活动，使得营业部的中间业务取得了较好的发展态势。

3、加大培训力度，提高营销能力。每有新产品推出，便邀请保险公司营销人员为我行业务人员讲解产品的特点、功能、营销技巧。提高了我行员工的保险营销水\*。

4、注重潜在客户营销和产品售后服务。对于一些存款大户和具有潜在产品需求的客户，主动出击，针对客户特点，推出适合的保险产品，增强其购买欲望，实践证明，效果较好。同时我行还十分重视产品的售后服务工作，经常回访客户，了解客户的满意度，也为进一步的产品销售奠定了基矗。

**商户日均存款工作总结18**

今年上半年我营业部转型以来，我在理财经理的岗位上，认真学习业务知识，不断提高自身专业素质，严格按照支行和部门的有关要求，认真做好本职工作，在部门领导和同事们的关心、帮助下，取得了一定的`成绩，现将工作的具体情况总结如下：

>一、热爱本职工作，进一步提高工作水\*

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

>二、学习专业知识，进一步提高专业水\*

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水\*直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

>三、规范服务用语，进一步提高服务水\*

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水\*，做到面带微笑，语气\*和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

>四、积极推介营销，进一步提高自身贡献率

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。同时，认真学习我行的理财、保险产品，充分掌握产品特点，精心为客户制定个性化、专业化的财务规划方案，坚持由以产品为中心向以客户需求为中心的转变，始终把客户的事情当自己的事来办，想客户之所想，及客户之所及，做到“勤动腿、勤动手、勤动脑”，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共位，销售代理保险万。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

——银行旺季营销工作总结5篇

**商户日均存款工作总结19**

（一）深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

一是严格落实省行八个到位管理要求，加快对公营销转型。

（1）加快理顺对公营销体系。

在有效澄清各支行、大客户部各项业务指标底数基础上，严格确定各营销单位营销的客户范围，严肃营销纪律，有效落实存量客户管户经理、管户责任和激励政策，切实理顺分层经营营销体系，有效推动名单管理和团队运作等机制。

（2）大力推动对公客户拓户工作。

（3）完善各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。

一是制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

二是着重强化对公负债业务战略地位，实施对公存款综合营销。

①落实全辖规模存量纯负债客户营销方案，有效拓展大型目标对公存款客户。一季度，系统性、源头性新老对公存款客户，如省财政厅、中南传媒等，对我部对公存款实现历史性突破贡献巨大，至3月末，仅上述两客户就分别贡献时点存款余额xx亿和5亿元。

**商户日均存款工作总结20**

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何，银行员工个人总结。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，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报告制度、个人收入申报制度。

2．严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同\_保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

3．密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事

4．在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5．严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚，工作总结《银行员工个人总结》。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。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》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持xxx外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持\_员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与\_保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力

**商户日均存款工作总结21**

（一）业务经营实现有效突破。

1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的`xx%。其中，储蓄存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%；对公存款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，同比多增xx亿元，完成省分行一季度目标计划的xx%；外币存款（含同业）余额xx万美元，比年初净增xx万美元，完成省分行目标计划的xx%。

2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。

季末，人民币各项贷款余额xx亿元，较年初净增xx亿元，其中法人贷款累放xx亿元，其中AA级以上法人贷款累放xx亿元，占季度累放额的xx%，个人贷款净增xx亿元，占贷款季度贷款净增额的xx%。实收利息xx亿元，同比增加xx亿元，贷款到期收回率达xx%，比上年末提高xx个百分点。

3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。

季末，全行中间业务收入xx万元，完成省分行季度目标的xx%，同比增加xx万元。其中，信用卡及收单业务收入xx万元，电子银行业务收入xx万元，国际业务收入x万元，代理各类保险收入xx万元，结算手续费收入xx万元。特别是三一重工内保外贷实现xx万元，中联重科中期票据xx万元。

4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。

一季度实现各项收入xx亿元，各项支出xx亿元，实现拨备后利润xx亿元，完成省分行目标计划的xx%。截至一季度末，营业部实现拨备后利润xx万元，较同期增加xx万元，增幅xx%。

（二）基础管理开启全新局面。

1、全面启动四大基础

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！