

银行网点转型总结汇报(精选5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行网点转型总结汇报篇一

一是继续深化行政审批制度改革。督促各进驻单位继续梳理审批事项，优化审批流程，精简申报材料，压缩承诺时限，将办事全程所需材料、办事程序、收费标准、办理时限整理成《服务指南》，为前来办事的群众当场发放，对群众不清楚的问题当场予以解释，进一步提高政务服务工作的服务质量和水平，努力营造人民群众满意的政务服务环境。

二是强化项目入驻，规范审批行为。进一步完善政务服务大厅相关电子服务功能，严格按照《行政许可法》要求，督促相关部门将尚未进驻中心事项及时入驻中心受理、办理。协助相关单位建设县市民大厅，并积极做好市民大厅进驻准备工作。

三是强化制度管理，创新审批方式。狠抓首问责任制、服务承诺制、限时办结制等中心各项规章制度的落实。全面推行部门之间互联互通、信息共享、业务协同，实现行政审批事项在政务服务网上“一站式”服务，“一表制”审批，“一表制”办理。

四是强化行政审批动态监管。继续推进电子政务平台建设，推行网上审批，完善行政审批电子效能监察系统功能，强化审批事项动态管理和审批流程全程跟踪监督。坚持以公开为常态、不公开为例外，多形式公开办理主体、依据、标准、

监督渠道等信息，主动接受社会监督。

五是继续抓好三级便民服务平台建设。根据省、市、县《关于进一步加强县乡村三级政务及便民服务体系建设的通知》要求，进一步强化村级便民代办点建设，促使村级便民服务工作能够正常开展，更好地为基层百姓服务。

六是严格落实考核制度。按照《民乐县政务服务中心工作人员考核细则》，进一步完善考核台账，做好日常考勤和月通报工作，并将考核结果与各单位年终依法行政工作考核挂钩，确保全县政务公开和政务服务工作再上新台阶。

银行网点转型总结汇报篇二

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。

我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。

我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。

我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作

目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。

充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

(一) 客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

(二) 营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，

减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。

我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

三、加强员工队伍建设，提高整体战斗力

1、加强领导班子建设，提高执行力。

领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。

我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。

团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，

使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

20__年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保20__年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20__年将完善各项制度，

对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提高后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。

区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。20__年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故，20__年继续做好车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动

20__年我行将继续优质服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事

劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报

按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作

因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

20__年，我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项业务工作均创历史最好水平。在即将到来的20__年里，面对__银行上市以后的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报__集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对__集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。

__集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大。

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：

七是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结

合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理。

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

-年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保-年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作-年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主

要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

一年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故，一年继续做好车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议组织，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先争优”活动一年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从而有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人管理体制，严格把好各项业务环节风险关，加强制度执行力建设，进一步提升员工风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行目标。

2、提升服务素质。我行员工服务素质与同行相比，确实存在一定差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点工作目标，继续以客户部作为市场拓展先锋，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动业务开展模式，全面提升我行市场竞争力。

(一)客户部

必须加强与营业网点沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动局面。

(二) 营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”全员营销策略。

2、通过借助我行先进网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务快速发展。

4、加强员工培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好学习氛围。

20-年工作已经在我行严格要求 三抓 政策中结束。根据我行08年一年来会计结算工作实际情况，明年工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作顺利进行，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

一、一切以客户为中心是银行工作计划宗旨，做好结算服务工作。客户是我们生存之源，作为营业部又是对外窗口，服务好坏直接影响到我行信誉。

1、我行一直提倡 首问责任制 、 满时点服务 、 站立服务 、 三声服务 我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间竞争加剧，客户对银行服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行服务品种上，除继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款等代理结算外，更要做好明年开通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，提高我行竞争能力。

3、主动加强与个人业务联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上综合业务系统，但因为各种各样原因还没有能做到真正综合，是我营业部工作一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多银行结算办法讲座，增加人们金融知识，让客户多解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

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

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件增多，促使我们对操作规范、制度执行有更高要求。

1、督促科技部门对我营业部电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证使用和保管。

4、重点推行支付密码器出售工作，保证银企结算资金安全，进一步提高我行防范外来结算风险手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处业务指导与检查。

7、做好会计核算质量定期考核工作。

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己目标，有冲劲。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心理素质和文化修养。在用人上以员工能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合岗位，从而提高员工积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫，现已将培训计划上报人事部门，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。

3、在人员紧张情况下仍要加强岗位练兵，除参加明年技术比武更为提高员工业务水平。

4、勤做员工思想工作，关心鼓励员工，强化员工心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一操作向混合多能转变。

一、加快信用体系建设。

信用社要结合当地产业结构和经济结构调整情况对支农贷款进行调查摸底，及时提供信贷扶持，定期或不定期向当地党政单位领导或部门汇报工作，搭建信息沟通桥梁，限度地取得当地政府的帮助与支持，特别是地方执法部门，要出重拳打击恶意逃废金融债务行为，给信用社贷款营销人员扫清“恐贷、畏贷、惧贷”思想障碍，为贷款营销创造良好的

社会信用环境。

二、加强全员贷款营销知识培训，树立竞争意识。

贷款营销不是信贷员或某一个人的事，应是全体员工共同的工作，特别是“三个办法一个指引”的出台，未从事信贷业务的员工，对贷款业务流程较为生疏，特别是对资产负债表、损益表和现金流量表接触较少，对贷款风险认识模糊、分析不足，因此首先需要对全员进行贷款业务知识培训，学会“十个指头都会弹琴”，培养造就复合型人才；其次牢固树立贷款营销竞争意识，贷款营销有任务、有压力、有动力，全体员工不仅要熟悉、了解，并能够对业务流程熟练操作。在日常工作中，发现优良客户、黄金客户，特别是如何与这些客户加强沟通联系，关注其经营情况，适时给予信贷扶持，把贷款营销出去。

三、推行全员贷款营销，完善考核激励机制。

每个人对贷款营销社会关系人认识不同，其营销对象也不同，目前一些储蓄网点客户业务发生频繁，这些客户很需要信贷扶持，因储蓄网点不办理信贷业务或客户社会关系单纯等原因，客户信贷需求往往得不到满足，因此，一是建议所有营业网点开办信贷业务，对客户经营情况了解并自愿营销贷款的员工，实行鼓励政策；二是考核激励措施及时出台，凡贷款质量高、不拖欠本息、形态正常的营销员工，按收息额的一定比例实行积极的奖励政策，兑现给职工本人，根除“营销与不营销”一样的错误认识，收入有一个明显反差；反之，贷款营销形成不良，实行从严处罚措施，采取下岗收贷、终身责任追究等办法。

四、满足客户贷款时间。

农村信用社放款时间大部分集中在年初，年初全面完成全年贷款投放计划，这无疑是一种的经营策略加强贷款管理和提

高信贷资产质量：

1、制定贷后管理实施办法，进一步明确贷后管理的部门职责，对贷后检查的时间和内容、监管的重点、客户档案管理、风险预警及管理责任的认定、责任移交和责任追究等方面内容做出具体规定，规范展期和转贷行为，使贷后管理逐步走向制度化、规范化、程序化，有效防范和化解信贷风险。

2、严格权限管理，强化决策程序制约。

按照有利信贷业务发展，又要考虑资金计划，既要提高决策效率，又要有效控制信贷风险的原则，逐步完善贷款授权管理体制，根据辖内农村信用社的风险状况、地域经济发展状况，区别不同的信贷业务种类、贷款方式，科学进行内部授权，强化信贷权限管理。

3、实行审贷分离，强化决策体制制约。

审贷分离制是对传统的信贷管理理念的革新，是改善信贷经营管理的治本措施，是信贷制度创新和信贷管理机制创新的主要内容，对规范决策行为具有十分重要的现实意义。实行审贷分离，就是要进一步理顺调查、审议、审批各环节的关系，明确各环节、各主责任人的责任，真正做到规范运作，科学决策，使信贷业务按程序决策，按权限决策，按制度决策。

4、强化制度制约，严格责任追究。

多年来信贷管理不规范和违规现象屡禁不止的原因，除信贷管理制度本身不完善的原因外，还有一个比较突出的原因，那就是有章不循，违章不究或追究不严，使信贷人员存有侥幸心理和依赖思想，养成了一边纠正一边违章或只查违章不认真纠正的不良习惯，信贷业务处于一种放任发展的态势，可以说已经给我们带来了沉痛的教训。为了确保信贷业务的

健康快速发展，尽快改变信贷人员的惰性思维，必须通过制度建设，进一步明确调查、审查、审批各决策环节有关人员的责任，规范主责任人的行为。

加强内部稽核监督检查，强化对客户的贷后监管，及时发现信贷运行和管理中存在的问题，全面掌握客户的风险状况。做到定期检查与随机抽查相结合，序时检查和专项检查相结合。对重点社、重点人员存在的重点问题，重点进行检查，严格责任认定和责任追究，做到发现一个查处一个，始终对信贷违规现象形成高压态势。通过监督检查和责任追究，使信贷人员逐步养成按制度办理贷款的良好工作习惯，转变随心所欲的工作作风。

5、规范信贷档案管理。

作为序时性真实反映信贷业务和信贷运行，明确信贷责任的信贷档案，是信贷管理工作的一项重要内容，必须引起高度重视。按照完整、实用、规范、安全的原则，进一步明确信贷档案管理的标准、内容、范围，将审贷小组审议运作资料和客户资料分别归档保管，序时、分类装订保管。

6、开展信贷基础工作达标升级活动，全面提高信贷基础管理水平。

为了提高信贷基础管理工作水平，一方面要根据信贷业务操作规程，加强检查辅导，消除信贷操作上的不规范行为，提倡精细化管理。另一方面要通过定期开展信贷基础管理达标升级活动，促进管理水平的逐步提高，做到月月有进步，年年上台阶。要将达标升级结果与信贷人员的岗位工资、绩效工作挂钩，充分调动广大信贷人员搞好信贷基础管理的主动性、积极性。

7、加强信贷人员培训和职业道德教育，全面提高综合素质。

信贷队伍的整体素质，关系到农村信用社的可持续发展，关系到信贷政策的贯彻实施，关系到信合形象的塑造和提升。根据目前的现实状况，一方面要加强全员培训，通过在岗培训，引导信贷人员学制度、学业务、学政策、学法律，提高信贷人员的政策观念、业务素质和理论水平。另一方面重点培养，根据新业务发展需要，对主要岗位目前急需的专业人才，选派业务骨干重点培养。三是鼓励信贷人员参加各类学历教育或资格考试。四是建立信贷人员等级化管理的考核评价体系，实行工效、绩效挂钩，充分调动广大信贷人员工作的主动性、积极性、创造性，为信贷业务的健康发展提供强有力的人才支撑。

银行网点转型总结汇报篇三

一、加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”。

20xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保20xx年各项任务的顺利完成。

二、加强监督检查工作20xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。

三、不断提商后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

20xx年，车辆运转正常，没有发生任何大的事故□20xx年继续做好车辆管理工作，一是部门领导定期加强对司机进行安全教育，增强司机的安全意识，克服安全管理中麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。

发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，司机不带情绪开车，确保安全行车。对客户接待和会议，进一步创新运转机制，改进服务方式，优化工作流程，做好各个环节的有机衔接，保证有序运行。

四、做好“为民服务创先增优”活动20xx年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定，将“为了服务创先争优活动”全面开展，落到实处。并针对实际情况，我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、强化服务措施。

五、认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

六、做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况员工进行定期演习，从而有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

银行网点转型总结汇报篇四

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

二工作计划

明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在__年的工作思路：

1、充分发挥窗口主渠道作用，做大做强储蓄存款业务，突出重点，明确载体和渠道作用，抓客户、抓产品、抓时间点、抓机制体制建设，在储蓄存款上下功夫，打破大锅饭，加大考核力度，强化激励作用，全员参与，努力扭转储蓄存款下滑的不利局面。

2、抓队伍建设，加强学习型组织和学习型团队的组织建设，加大员工的业务知识培训力度，全面提高一线临柜员工的业务素质，加强对员工新线操作技能的训练，鼓励员工争当柜员、技术标兵，全面提高我部各项业务的核算质量和产品推广。

3、进一步对我部各项业务进行流程整合。在综合柜员制的基础上，开设对公、对私vip柜台，为我行重点客户提供个性化、差异化、专业化的服务，努力提高重点客户群体的忠诚度，保存款、保稳定。

4、进一步加大中间业务的柜面营销力度，继续做大做强对私国际结算业务，努力增加对私中间业务收入，同时继续在黄金宝、外汇宝、基金、保险、理财产品、网上银行、借记卡开卡、联名卡、校园卡发卡上下功夫。

5、深入研究我行的对公对私产品，狠抓产品创新，提高对公、对私客户对我行产品“功能和实用性”的认识，拓展我行的服务领域。

6、进一步加强我部合规文化建设，坚决杜绝业务差错和屡查屡犯问题的发生；加强安全保卫工作，实现全年业务安全、合规运行。

6、全面提高服务质量，做好文明优质服务工作，争创江苏省

银行业示范服务窗口

新起点、新希望。站在__年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

银行网点转型总结汇报篇五

真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的`形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

1. 风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。

一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作；8月份进入体系试运行阶段；年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。

二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。

三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。

四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2. 做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。

目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应等事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况与当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，

使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。