

最新银行工作季度工作总结(优秀5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行工作季度工作总结篇一

我所在的岗位是xx银行的柜员，我的一言一行都代表着本银行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知□xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，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。三个月中始终如一的要求自己。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，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，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

由于我是新来的，在柜员业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉柜员业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老柜员请教。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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时再写。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，但是我认为，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……那个小妹儿态度真不错……。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银行柜员工作的挑战。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。我也会向其他柜员同志学习，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。

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，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。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

刚开始的时候，我还由于不够细心和不够认真，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力学习业务技能和理论知识。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，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，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

我们分理处经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，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，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。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。并不能增加分理处的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，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……那个老同志态度真不错……。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。

在今后的工作中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。

银行工作季度工作总结篇二

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。下面就是小编为大家带来的2019银行职员工作总结范文五篇，欢迎大家阅读参考！

银行职员工作总结范文(一)

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账、结账、做传票、写账簿、编报表；虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。一年来我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。一年来又是许许多多的工作值得总结：

一、思想政治方面

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，一年以来，我在行动上自觉实践为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三铁三化”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作方面

2019年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工

作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间，我以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了业务各方面的管理。随着行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息；开立个人结算账户；大额现金支取，我都严格按照上级的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料；在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，银行不垫款”；在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

其次就是在工作的数量、质量、效益和贡献方面，能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在日常工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保质保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为xx支行营业部的发展做出了应有的贡献。

三、存在不足及今后打算

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别

工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础，在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

银行职员工作总结范文(二)

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在“德”方面

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。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。

二、在“能”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,写作水平较高,口头表达能力较强;文化水平较高,专业理论水平较强,具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题,总结经验,提出建议,具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富,知识面较宽。

一年来,本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会,协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上,分别组织学习有关金融方针政策,把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门,并通报相关的工作情况,分析存在问题,提出改进意见,较好地发挥了窗口指导作用。

年初,本人组织支行中层干部学习“四法”,并进行考试。通过组织学习和考试,提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求,一年来,本人先后组织开展现金管理情况检查,《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查,《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查,并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查,及时发现和纠正了有关问题,促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理,较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中,总是先认真领会有关文件精神,深思熟虑,拟定一套工作方案;然后征求各方面的意见,集思广益,把文件精神与实际情况结合起来,把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中,坚持靠前指挥,找准工作重点、难点,抓住主要矛盾,有的放矢地解决问题,化解矛盾,牢牢把握工作的主动权。

在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层50多次，30多天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章并明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤；二是要坚持走群众路线；三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人；二是要坚持以能用人；三是要坚持以勤识人；四是要坚持以绩取人；五是要坚持以廉择人的观点。

三、在“勤”方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在“绩”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，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。

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xx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，选作风好的人，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。

五、在“廉”方面

1. 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。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益；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。

2. 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。

3. 严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。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。

4. 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。

5. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。总的来说，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。

银行职员工作总结范文(三)

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的2019年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

一、主要工作内容及职责

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入xx行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

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，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我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

能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾2019年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人生价值，与我们xx行共同走向更好的明天。

银行职员工作总结范文(四)

时至今日，我进入xx银行已经快一年了。在2019年的上半年，

我先后在总行公司部□xx行授信审批部学习和工作过，现对自己上半年的工作进行总结。

一、工作内容

日常工作包括与各分行保持关于对公存款变化情况的沟通，每日制作并向主管领导和分行领导报送对公存款头寸表和整理存款大额变动情况□oa系统的文件流转以及本部门收发文件、内部通知、资料打印、物业沟通等琐碎工作。

周期性工作包括每周向主管领导、办公室报送当周工作概要；每月初从数据平台和各分行处汇总公司条线存款、贷款、票据直贴、贷款收息数据，将经营分析月报报送计财，汇总和整理“三法一引”报表报银监局，行领导讲话任务分解表、工作推进表、工作总结报办公室、贷款投放台账报风险监测中心。

临时工作包括搜集整理本部门xx项目相关材料、汇总公司条线制度、参与设计客户档案模板、参与第一期公司业务培训班的接待工作，撰写报送省银监局□xx支行、省金融办的调研报告，撰写本部门的资产盘点自查报告、档案与印信管理自查报告等等。

二、工作情况

来到本部门时间还不长，日常工作是担保公司担保额度审批。周期性工作包括按月汇总整理涉农贷款报表报总行农村金融部，整理担保公司担保业务月报表，按季度向省银监局报送房地产贷款风险监测表。临时性工作包括撰写《进一步规范企业短期融资渠道管理工作方案》，参与某医院病房大楼贷款申请项目实地调研。

三、工作收获

如果说工作的第一个半年的是适应新环境，实现从学生到职场人的角色转换，那么第二个半年则是融入新环境，实现从看工作到做工作的转变。对比去年11月末到岗时对总行机关工作的无从下手，6月初进入新的岗位后能以较快的速度接手新的工作，融入新的环境，思考工作中面临的新的问题，足见在这第二个半年里，确实取得了不小的进步。但是自己还存在不少问题，在公司部的时候，对本条线的产品、业务等基础知识了解不够，工作常常不知其所以然。同时由于自己担任综合员的岗位，工作量比较大也比较琐碎，很难静下心来认真思考和探究一些业务上的问题，有时对分行提出来的问题一知半解，答非所问。

四、工作规划

由于工作性质的原因，自己也很着急，希望能多接触一些业务，在工作中有时候也会有一些负面的情绪，这些不够成熟的表现与职业经理人的标准相距甚远，还需要自己在今后的工作中不断严格要求自己，学会调整自己的情绪和心态。换岗之后，如愿以偿能够独自负责担保业务这块的工作，同时由于在上一岗位的积累以及两个岗位之间比较密切的关联关系，对之前一些不懂的问题有了豁然开朗的感觉，每天都能以积极的心态投入到工作中，收获着积累和成长带来的喜悦。

真心希望在自己工作满一年之际，能够取长补短、扬长避短，更主动地学习、更踏实的做事、更快速的成长。

银行职员工作总结范文(五)

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的2019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。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，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

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

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。工作一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。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面

养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行工作季度工作总结篇三

一、公司前三季度工作完成情况

（一）银行融资成绩显著，公司资金良性运转

2、4、6、8号地块及农科院地块的12亿的项目贷款工作，目前开行已放贷8200万元。另外，公司将资金流的管理摆在企业经营管理的重要地位，采取了优化资金流向、控制资金流量、规范资金流程和盘活资金存量的方法，努力提高企业资金流的管控水平。1-9月份共组织资金收入（土地出让金、1 贷款等）共计30.03亿元，发生资金支出（贷款本息、工程款、投资款、交市财政等）共计34.07亿元。

（二）狠抓工程和拆迁项目，有序推进重点工程

2、8号地公房调查与预评估已结束，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。水渡口

2、3号地已完成立项、红线，正在拆迁调查，正在与清河区商谈拆迁委托事宜。

3 排出部分可以争取的省级展会□xx□201x年省国际农业洽谈会报告已经上报市政府。同时有针对性的对淮安市主导产业进行调研，开展自办展前期准备工作。农洽会报告已经上报市政府。

市银信担保公司今年以来已经与国家开发银行、工行、农联社、江苏银行办理了新的业务，同时新开发了交行、农行、建行、农发行、招商银行、中行等金融机构的业务合作，今年1-9月份，已办理担保业务49笔，办理担保业务9.87亿元，在保余额11.15亿元，收取担保费700万元。市华地置业有限公司已完成工商注册各项手续，正在积极筹备公司地产后续开发事宜。市创业投资有限公司注册资金已到位，拟完成创业投资1500万。

另外，物业经营方面制定初步的物管公司经营运作方案，确定了子公司的业务范围、经营方式、经营收益情况，书城大厦剩余房屋实现成功租赁。代扣税工作今年1-9月份实现代扣税款650万元，办理去年及今年返还代扣税手续费23.93万元。在按照市政府要求，公司已追加银信投资担保有限公司注册投资1亿元，投资淮安市信用再担保公司股权7000万元，投资农联社股权1800万元。

（四）继续优化服务，应收尽收城建规费

4 我们认真执行收费标准，规范服务行为，不断提升工作效能，收费服务做到零投诉。今年1-9月份，共收取城建规费

约2.25亿元，其中，基础设施配套费约7200万元。另外及时、认真的做好上级交办的城建规费减免报批工作和配合市人防办做好欠缴规费的追缴工作。

5 工作。五是积极做好奥林大厦配合拆迁工作，积极争取好的拆迁安置方案，保证员工利益不受损，保证和谐稳定。

（六）落实责任，其它各项工作进展顺利

市政府同意划拨给我公司的清浦区xx亩地和新城投资的700亩地正在积极与区政府、新城办、规划等部门协调办理；与楚州区签订购买的200亩农用地指标合同，目前100亩指标已到位，正在积极落实到优先项目上；完成了生态园1325亩的抵押物办理工作和投资总额43.14亿元的项目包装材料，为银行融资奠定了基本条件；完成了金色家园一期工程、年报审计、领导年薪及职工薪酬专项审计等7个项目的审计工作；完成了公司“十二五”规划的编制编制工作。另外，书城大厦管理、农村和社区帮扶、企业党建、软环境建设、信息宣传、档案管理、安全生产等各项工作也都取得了一定的成绩。

二、目前公司存在的突出问题

回顾公司今年的各项工作，虽然取得了一定的阶段性成绩，但也存在一些不容忽视的问题，主要表现在以下几个方面。一是融资渠道单一，缺乏偿债机制，负债率逐年增高。目前，公司融资渠道主要还是靠包装项目向银行贷款，缺乏动态投资平衡机制和偿债机制，在银行贷款对地方投融资平台未来更加 6 严紧的形势下难以满足日益增长的项目建设资金和贷款利息支付的需要，公司的可持续发展问题受到一定的威胁。二是缺乏形成稳定现金流的经营主业。从目前公司所从事的项目主要是市政基础设施项目建设和土地经营项目，前者基本上没有收益。后者在紧缺的征地指标和较长周期的拆迁安置困难下，资金回收期较长，收入不够稳定。政府划拨的资产大多也都是些非经营性资产，只能作为贷款抵押物，即

使是经营性资产，但在较长时间也难以产生经营收益。

三是未形成城市重要经营资源的特许经营权垄断和专属地位。虽然我公司作为市政府重要的城市经营主体，但我公司能够经营的城市资源十分有限，目前，公司除了土地经营外，公司在城市重大有形和无形资源等资产经营方面空间不大，深度不够。

总之，公司经营转型的速度还不够快，主营业务还未见其形，可持续盈利能力和自身造血功能不强；资产结构还不合理，可经营的流动性优质资产比重偏低；偿债机制不够健全，企业抗风险能力较弱。这些问题需要我们高度重视，认真分析思考，积极加以应对。

三、下一步工作打算

7 下一步，我公司将以统一思想转变促公司转型，以经营为统领，各项工作将围绕经营目标开展，以全面完成年初制定的各项工作目标。重点抓好以下几个方面的工作：

（一）实现战略转型，打造公司主营业务

我们将以“自主经营、自我积累、自筹还贷、自负盈亏”的市场投融资主体为目标，通过资产整合，逐步将公司公益性资产与盈利性资产进行分离，同时对公司盈利性资产进行整合，形成公司盈利性产业，实现资产结构的优化，在确保市级基础设施投融资业务完成的同时，逐步进行经营业务战略转型，逐步形式土地储备和开发、商品房开发、资产经营、资本投资、融资担保五大板块，打造自己的品牌，不断扩展新的收益来源。

8 转贷，并保持年初的31.29亿元贷款余额略有增长。四是积极拓展融资渠道，积极开展股权投资、融资租赁、信托、企业债券、直接融资等，吸引潜在投资者，解决项目资本金问

题。

（三）强力推进项目建设

加快推进区域供水项目的调研、市场化与运作和投资机制的理顺，尽快完成市政府交办的工程建设任务。

继续加快推进市国际会展中心竣工验收各项手续，争创“扬子杯”。同时，加快场馆运营步伐，确保年底前举办1到2次大型展会。

继续加快里运河风光带一期工程进度，对于阻碍工程顺利实施的各类矛盾要分轻重缓急，发挥主观能动性，积极加以解决。继续加快西安路、延安路、水渡口、农科院四个片区共计68万平米的旧城改造项目，要积极配合拆迁实施部门做好相关工作，对项目拆迁实施情况进行全程密切跟踪。加快化工片区拆迁投资工作。

积极做好商校、清浦新城综合办公楼等政府代建项目的建设管理工作，保证按计划实施。

9 进一步推进安置房建设、管理和遗留矛盾处理。要积极推进东方金色家园项目

一、二期间审计结算工作；三期高层项目尽快开工建设。

积极做好电厂河小区剩余房屋的交付工作，确保年底交付。积极做好生态园二期工程建设及回购工作，确保月底开工建设。

继续做好万达广场的跟踪服务工作，对于万达方面存在需要协调的问题，要积极主动的加以协调解决，努力赢得101%满意。

（四）加大资本运作和债权清收力度

我们将通过资本这个纽带，通过对资本价值形态的转化，即通过股权市场的流动、收购、兼并、重组、控股、交易、转让、租赁、拍卖等途径，将潜在的资本转化为活资本，通过资本层面的运作实现资本价值的升值。我们将积极开拓风险投资市场，大力开展股权投资和对外战略投资。充分利用好淮安创投公司这个风险投资平台，立足市区，深入我市开发区、工业园区、各县区寻找挖掘项目资源。

利用全国性的平台债务情况统计之机，进一步摸清家底，分清债权、债务，加大债权清收力度。

银行工作季度工作总结篇四

今年上半年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻xx届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20____年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

二、集中精力进行业务发展和市场营销，对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的不同需求制定了不同的营销方案和工作目标。

1、近半年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。

为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了_____、_____、_____、_____等优质客户，稳定了_____、_____、_____等，盘活了_____、_____、_____存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与_____联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来

每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

三、注重自身及员工业务素质的提高。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬_____，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20__x__□营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

银行工作季度工作总结篇五

我行反洗钱工作紧紧围绕人民银行及市行反洗钱工作部署，认真学习贯彻反洗钱法，重点依据《金融机构反洗钱规定》、《金融机构客房身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》及《金融机构大额交易额可疑交易报告管理办法》等规章制度，宣传与教育相结合，监管与预防两手抓，通过完善机制，强化监管，进一步提高社会对反洗钱工作的认识，扎实开展和实施了一系列行之有效的反洗钱工作活动及举措，反洗钱工作机制不断健全，工作流程不断优化，反洗钱工作水平得以进一步提升。

主要工作情况及反洗钱工作效果。

(一) 客户身份识别情况

1. 我支行在以开立账户等方式与客户建立业务关系，或者为不在本机构开立账户的客户一次性金融服务且交易金额单笔人民币1万元以上的，按照要求识别客户身份，了解实际控制客户的自然人和交易的实际受益人，核对客户的有效身份证件或者其他身份证明文件，登记客户身份基本信息，并留存有效身份证件或者其他身份证明文件的复印件或影印件，留存客户联网核查记录。
2. 我支行在为自然人客户办理人民币单笔5万元以上现金存取业务的，核对客户的有效身份证件或者其他身份证明文件，留存客户联网核查记录。
3. 我行网点给单位客户代理员工申请开立批量账户业务2笔，共代发工资264户。
4. 我支行为客户注册开通电话银行、网上银行等非柜面业务，要求客户本人亲自办理(不满18周岁的客户由其监护人代为办理)，核对客户有效身份证件或者其他身份证明文件，登记客

户身份基本信息，留存客户有效身份证件或者其他身份证明文件的复印件或影印件。为客户提供非柜面方式服务时，采取密码、e宝等认证客户身份，根据需要可要求客户提供更为详细的背景资料等方式加强对客户身份的识别，留存客户联网核查记录。

5. 我支行对客户委托代理人办理的业务，采取合理方式确认代理关系的存在。在按规定对被代理人采取客户身份识别措施时，核对代理人的有效身份证件或者身份证明文件，登记代理人的姓名、联系方式、身份证件或者身份证明文件的种类、号码，留存客户联网核查记录。

对于代理现金存取业务，当单笔存取款金额人民币5万元以上时，营业机构同时核对代理人和被代理人的有效身份证件或其他身份证明文件，并登记代理人的姓名、联系方式、身份证件或者身份证明文件的种类、号码。对于代理现金支取业务的，留存代理人和被代理人的有效身份证件或其他身份证明文件的复印件或影印件，留存代理人和被代理人联网核查记录。

6. 出现以下情形时，我支行重新识别客户身份：

(1) 客户要求变更姓名或者名称、身份证件或者身份证明文件种类、身份证件号码、注册资本、经营范围、法定代表人或者负责人。

(2) 客户姓名或者名称与国家有关部门、机构和司法机关依法要求金融机构协查或者关注的犯罪嫌疑人、洗钱和恐怖融资分子的姓名或者名称相同。

(3) 客户有洗钱、恐怖融资活动嫌疑。

(4) 获得的客户信息与先前已经掌握的相关信息不一致或者相互矛盾。

(5) 先前获得的客户身份资料的真实性、有效性、完整性存在疑点。

(6) 认为应重新识别客户身份的其他情形。

共新增客户483户，其中对公客户9户，个人客户474户。重新识别客户7户。

(二) 客户风险分类管理情况

1. 系统角色设路情况

反洗钱客户风险分类系统角色按规定设路。经过我行申请，分行反洗钱中心设路了风险分类审批员、查询员权限。风险分类操作员、审批员、查询员由不同人员担任，实行职责分离；反洗钱工作人员变动及时进行系统角色的新增、调整和停用，及时向上级行报备。

2. 客户洗钱风险分类情况

(1) 人工确认、调整客户风险等级情况。按要求对系统自动划分的客户风险等级进行确认、调整、审批，理由充分。

(2) 人工调整客户风险等级情况。根据客户情况变化及时调整客户风险等级，特别是对属于白名单客户及高风险客户及时进行维护。

3. 客户尽职调查情况

(1) 我支行对于一、二类高风险客户，在分类结果确认或审批后10个工作日内填妥相关尽职调查表，完成增强尽职调查工作，客户尽职调查表填写规范，要素齐全。

(2) 我支行对评定为一类和二类的客户开展增强尽职调查，及时更新客户资料，开展频次满足至少每半年一次的工作要求。

4. 客户风险分类资料保存情况

(1)我支行逐月保存《反洗钱客户风险等级调整明细表》，在每半年和全年结束后15个工作日内保存本行一、二类客户电子清单。

(2)各反洗钱专业小组及我支行对于一类和二类客户的信息资料建立资料档案。如果客户资料更新，重新填制相应的客户尽职调查表，原表附在更新表之后存档。

(3)我支行按照反洗钱相关制度管理要求，妥善保管各类客户风险分类和尽职调查资料并严格做好保密工作。

5. 客户风险分类监督检查情况

支行组织对本行反洗钱客户风险分类、高风险客户尽职调查等情况进行监督检查，检查和整改情况报送上级行。

(三)、反洗钱各岗位工作职责执行情况

我行反洗钱各岗位职责分为四类：

一是柜台经办人员严格执行客户身份登记制度，审查在本机构办理存款、结算等业务的客户的身份。严格执行存款实名制的规定，不得开立匿名和假名账户。严格执行现金管理制度，不得为身份不明的客户提供存款、结算等服务；在为个人客户开立存款账户、办理结算时，应当要求其出示本人身份证件进行核对，并登记其身份证件上的姓名和号码。代理他人在银行机构开立存款账户的，应要求其出示被代理人 and 代理人的身份证件，进行核对并予以登记；开立单位结算账户时，应审查其提交的开户资料，包括单位结算账户存款人的名称、法定代表人或负责人姓名及有效身份证件的名称号码、开户证明文件、组织机构代码、住所、注册资金、经营范围、主要资金往来对象、账户的日平均收付发生额等。

二是事中监督岗位核查客户开户资料真实性、完整性;对发生过可疑资金交易的账户进行跟踪,收集账户交易资料,协助柜台人员进行分析;督促并复查柜员反洗钱系统信息录入情况。

三是事后监督岗位集中审核管理账户资料,确保账户资料的合规性、完整性;负责对新开立账户资料的监督检查,对开户资料不全的账户进行通报并落实整改;敦促各行对单位结算账户进行年检,及时补充、完善、更新账户资料,对违规开立的账户及时予以撤销。

四是各机构负责人(内控合规员)是本机构反洗钱工作第一责任人。负责组织本机构反洗钱工作的开展;负责反洗钱业务的检查、督办与整改落实,对存在问题的整改负第一责任。

(四)、大额资金交易报告和可疑资金交易报告的执行、保存情况按照当地监管当局大额和可疑交易报告制度的要求,严格履行日常报送义务,不隐瞒、漏报;严格遵守保密原则,不将报送情况通知有关客户和其他人员。当怀疑某些资金涉及洗钱、恐怖融资等犯罪活动时,立即按照可疑交易的审查和报告程序报告有关机构。各部门在要求期限内保存客户的账户资料和交易资料,账户资料的保存期限自销户之日起至少5年,交易记录的保存期限自交易记账之日起至少5年。

(五)、反洗钱宣传及培训情况。我支行对曹作义教授所讲述的《法国5家中餐馆9个月洗钱8千万》《比特币与洗钱风险》等案例进行了学习与讨论。

(六)、我行的反洗钱工作在上级行的正确领导和全行员工的共同努力下取得了显著实效,但仍然存在对反洗钱工作认识不足,工作力度不够强的问题,在今后的工作中,我行将继续把反洗钱工作作为一项长期的重要工作来抓,摆在突出位路,加大工作力度,严格反洗钱工作制度,不断健全工作机制,细化举措,跟进落实,全力促进我行反洗钱工作再上新台阶。