

2023年银行支行工作总结及下一年工作计划(模板5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行支行工作总结及下一年工作计划篇一

假如在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案尽对是不是定的！业务曾是我讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你假如问我：让你往做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是不是定的！由于在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶进到了这个角色当中。

没错，没做业务之前我以为自己这一生应当就是在文职这个岗位呆下往的，不会有甚么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智依然停留在大多数女孩的意识里，平安稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块其实不是我自愿的，由于工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下本身素质！如何提升？那应当要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每一个部分、每一个工作都尝试过，那末当自己具有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作以后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛劳的，从另外一角度来看，我是荣幸的，一路中国给了我发挥才华的平台，而我回报以我的努力及热忱。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

从刚开始接触业务的时候，心态确切不那末端正。反反复复的，总是觉得自己不合适这类工作，还是往找份安稳的工作吧，循环往复的延续那种日子吧，但这时候也会有另外一种声音出现：不行，你不能就这模样，要知道你是最棒的，做

那些工作只能浪费了你的青春!两种声音交替，天天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另外一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，由于没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司赡养，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技能，老总手把手的教我做业务，提供了很多的机会，渐渐的，我渐渐溶进这个职位当中，一个单，二个单，都来了，我终究也松了口气。

技能，对做业务的人来讲是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流;心态是很重要的，每个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一生也不会成长!

一年来，足足一年，我曾无助，曾旁皇，终究找到了方向，虽然说不上得心应手，却也略有成绩，最大的收获在于令自己成长了很多，业务，是一个很好的炼油缸!

我是xx销售部分的一位普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要进步本身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。另外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一位合格的销售职员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共

同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售***奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了很多专业知识，使自己各方面都所有进步。

银行支行工作总结及下一年工作计划篇二

浙江禾城农村合作银行余新支行团支部20xx年度工作总结
20xx年我们在行长的领导和各部门的帮助配合下，全体团员认真学习、贯彻和落实各项规章制度。以服务工作为中心，结合我行的工作实际，充分发挥服务窗口形象，为我行的全年工作做一份努力。

每一个支行营业部，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

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。

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费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好节假日期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每个月的行务会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、atm机的钱箱由各网点自行安装，为单位节约半个劳动力，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

一年来，我们的工作也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高新职工的工作水平。

银行支行工作总结及下一年工作计划篇三

一段光阴，一段岁月，当你我顾自回首，那曾经的期许于匆匆过往中是恁般微不足道。我怅然，捻起陈压于书底的记录，没有悔恨，没有遗憾，却新生了一种无助。

有段日子，我极想给自己一个明确的角色定位，所以我很累。万物心生，当我不断意识到自己浮乱不定的心正是一切的根由时，我很难过，为不曾经得住磨砺的自己惋惜。

年底到年初，一共参加了两次培训。一次是关于个人贷款业务，一次是关于信用卡业务。当我落座在科技园的任何一处时，心里非常感念关心帮助我的领导。我不断地想，不断地想，却越来越发现思考是那么的迷人。当时根本摸不着头脑

的事情，慢慢想起来就渐渐释然了。

关于贷款业务，我还没有机会接触，但是在培训中和接下来对个贷考试教材的学习中自己的确对这方面的知识有了一个初步的了解。而信用卡业务似乎经常地接触了解，只是缺少实地的操作。我再一次感觉到理论知识到实践操作的距离。

整个二月份，萦绕在我心头最多的一件事是关于自己的指纹无法使用的问题。整整几个月，我不敢想象自己是如何坚持过来的。我心里明确地知道这完全是自己的问题，而那份无法胜任本职工作的恐惧时时折磨着我，每当因为我的缘故导致营业秩序混乱的时候，我都无比的痛苦，我无数次地想再坚持一分钟，再坚持一个小时，再坚持一天，就放弃吧，就离开吧，纵然是以一个不达标的角色。那时的每一天清晨起床，我都很怕走进营业室，很怕再去触摸那无情的指纹识别仪器，更怕看见那站在我身旁、身后，开解我、宽慰我、支持我、指导我的领导和同事们的神情。后来想想，当时没有放弃的主要原因之一应该是，不知道如何站起来，然后如何跟那些真地关心我，为我着急，为我无奈的领导和同事说出我不干了这句话。

当我处在这样的境遇下，我每日都鲜明地感觉到那人情的冷暖。其实我好怕那赤裸裸地情感控诉。有的人说想开点，有的人说千万别出来，出来一下就罚一两万块钱。其实我能很直观地感受到那一句句话背后的意愿。而我只能回以黯然的微笑。人们总是喜欢，揣摩别人内心的意图。很少想到其实那压根儿就是错。我怕猜错，所以我也不曾去想太多那所谓的善意是不是真的恶意。

曾经觉得神秘好奇的工作，忽然就变成了一种煎熬。当我在丹姐那关慰的眼神面前，终于抑制不住自己委屈、无助的情感，泪水决堤。在外这么多年从来都怕在别人面前流泪，因为那似乎就承认了自己的懦弱。而当时当刻，我根本左右不了自己。因为那种丧失方向的感觉真地让我不知所措。

日子过得久了，人们会遗忘，遗忘很多美好，遗忘很多悲伤。而我也一样，我喜欢沐浴心灵的感觉。一段异常的经历，带给我的收获同样异常。凭攒着这一份份信任、理解、支持、关心，我再一次开始工作地很美好。命运真可爱，当你被它折磨地死去活来时，你会很恼怒。而当你某一天突然发觉这一份难得的经历正是它对你的偏爱时，你又会感动非常。对于此时此刻的我，只想安心踏实努力地做好这一份看似简单却又如此难得胜任的工作。至于方向，我同样在继续努力寻找，可是这份心情已然不同，因为我很确信虽然暂时无法明确定义，但是我的确正在朝向美好。

感谢感动的人生，感谢感动的人们！

银行支行工作总结及下一年工作计划篇四

随着时间的推移，回顾过去的工作历程。稽核工作得到更为广泛的理解和支持，部门与全行各部门日益协调、相得益彰，这让我感到欣慰和鼓舞，同时也让我感到责任的重大。今后的工作中，会更加努力，带好稽核部一班人，顾全整体，尽职尽责，脚踏实地，皆尽全力。

总行规范管理深化年。行领导的正确领导下[20xx年。与稽核部一班人一道，紧密围绕全行工作中心，严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作，以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点，稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项，其中常规稽核8项，内控综合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

全身心投入稽核工作自年稽核部成立以来，一、不负行领导希望。今年，行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，修订中层干部年终考评办法，

明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标、支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

主管行领导多次亲临一线，今年的稽核检查过程中。组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

年度内每逢总行内控管理相关文件下发，二、认真学习、深刻领会、提高稽核工作的实效为贴近全行工作重心。都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如，年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了努力。

营造良好工作氛围为提高稽核人员的政策、业务水平，三、努力打造专业队伍。部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员

脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到普遍提高。

年度工作开展过程中，随着部门人员和工作量的双重增加。为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，今年的稽核检查过程中，充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

推动三级防线的整体联动今年，四、探寻新思路。做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施》年内控综合评价实施办法》要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

而且又主要采取抽查的检查方式，鉴于稽核部处于内控监管第三道防线。因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内

控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

日常稽核检查工作中，为进一步扩大稽核工作成果。紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

今年在对第一个营业网点常规稽核时我发现，如。系统内往来业务对账只局限于对余额的核对，对发生额的核对方面存在疏漏。及时提出整改要求，每日除对余额核对外，必须换人逐笔核对发生额，同时将这方面信息反馈给计财部，计财部对各网点及时做出了相应的规定；之后在其他网点检查时，又发现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水（有摘要内容）文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

检查中我发现有的支行发生的应收未收贷款利息未纳入表内“14101应收贷款利息”和“501利息收入”科目核算，又如。造成会计报表数据缺失。经了解，系由于年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的贷款应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到相关部门的配合，使问题得以解决。

并做好相关检查登记，表”还要打印“重要空白凭证使用报

表”对空白重要凭证的使用与结存两方面内容全面进行勾挑核对。明确责任人，避免因疏于对重要空白凭证实际使用情况的检查核对而出现风险。

部通过检查提出了各网点会计人员用于核对贷款印鉴真实性的各级行领导授信业务签批印模空缺的问题，去年。得到行领导的高度重视，行领导的协调下问题得到解决。今年检查发现，由于工作变动，有些印模已不再适用并增加了新的签批印模，而各营业网点的部分授信签字印模未按业务种类分别详细登记适用范围、启用日期、注销日期，更新不及时，印模管理混乱，不便于会计人员核对，使贷款和票据出账环节潜在风险隐患。鉴于此情况，建议各营业网点向计财部反映，与授信管理部协调，及时更新各级负责人授信出账签字印模，同时也要求会计人员根据印模的适用范围严格审查，规避风险。

银行应对已开立的单位银行结算帐户实行年检制，年9月1日开始实施的《人民币银行结算帐户管理办法》第六十二条规定。检查开立的银行结算帐户的合规性，核实开户资料的真实性；同时总行在《内控综合评价指标评定标准》中对帐户管理也有新规定，要求每季度检查帐户的开立、变更和撤销情况并记录，对此我部及时进行提示性建议，建议各营业网点对此项工作应引起足够重视，及时进行跟踪检查，确保开户资料的真实性、完整性和合法性。

推进支行窗口单位规范化服务工作进程，五、服务全局。积极配合市行和工会组织各种大型活动年度，始终不忘服务全局的工作宗旨，合理分工，协调运作，尽管人员较少，但都力争安排专门力量协助工作。

会同办公室，按照行领导工作部署。对照总行下发的窗口单位规范化服务标准，采取全员出动、逐一巡回走访、召开专门会议、对照检查等方式，督促营业单位落实整改，不留任何死角。扎实而有效的工作换来了可喜的成果，今年总行飞

行检查组对我行进行的检查验收工作中，全员、全程陪同过程中，及时发现并协调扣分偏差，使我行六家全部被检标兵单位和达标单位，均顺利通过检查验收，规范化服务工作迈上了新的台阶。

从大局出发，按照部门工作分工。派专人配合全行开展多项较大规模活动：

对窗口规范化服务进行了连续深抓落实，一是从年初“优质服务百日大赛”开始。制定活动规划、组织对照检查、及时与上级有关部门沟通，汇报阶段工作进展情况，为年底总行验收时支行全部验收合格作出了良好的铺垫。

协调组织全行“三法”宣传活动，二是按照银监局统一部署。制定活动方案、逐一走访落实、上报活动总结，为“三法”知识在全行范围内的普及作出了积极的努力。

对围绕支行业务发展为中心的各项工作开展起到积极的促进作用，三是积极参与、策划、组织行里的重大活动：六周年行庆、职工运动会、中层干部拓展训练、金融系统足球比赛、一线员工职称计算机英语考试、职工摄影展及职工dv作品展等。对活跃职工的业余文化生活、增强团队精神起到较好的推进作用。

部里在较重的检查任务压力下，四是做好多项兼职工作。部四人中有二人兼职工会工作。大力支持其它各项兼职工作，今年建起了工会工作档案（含、图片、多媒体档案）购置了必要的设备，为明年各种群众性活动的开展打下了坚实的基础五是按行领导工作安排，利用近一个月的时间，完成了支行制度汇编工作。

并通过举行行内复赛的方式，六是牵头组织全行员工参加分行统一举办的内控知识测试。选拔成绩优异者参加分行决赛，选派的三人代表队获得了分行个人成绩前三名和团体第一名

的好成绩。

银行支行工作总结及下一年工作计划篇五

时间总是过得很快，入行已经整整一个年头了！随着刚入行时的青涩、陌生，到现在彻底的摆正了工作状态，真正的变成了一位职场人士。中国银行给了我一个很好的发展平台，这一年来经历了许多艰辛坎坷和悲欢喜乐，但是这些经历使我更加的成熟稳重了。现在已经到了年中，一季度已然成为过去，辉煌也好，失败也罢，这都已翻过，我们需要做的就是永不松懈，一步一步地向前走。现将11年的工作总结如下：

（一）中高端客户是我这一季度的主要目标，现已维护中高端客户数量22人，从中我才真正的认识到客户对于银行来说是多么的重要！而如何绑定客户，与客户保持良好的合作关系或者说是朋友关系就是面临的主要问题，而我从与客户交流的过程中获益良多。

（二）理财产品的销售，刚入行时对于此类产品不太了解，所以经常忽略了理财产品为银行创造了非常好的竞争优势，但是意识到了这一点以后，我就改变了营销策略，以理财产品为介入点，轻松地达到了与客户保持长久联系的方式，客户对工作人员的依赖性逐渐增强，进而进行交叉复合式的营销，比如网银、短信通、信用卡等。而最直接的效果就是可以为银行争揽存款，由于我郑重下手此事较晚，从5.23日起，我通过努力到六月底共销售各式理财近900万，当然这给我带来了很好的客户关系。

（三）一年以来，测评结果从不达标到基本次次一级标，这是我今年以来最为自豪的事情，因为努力才有回报，这是一场漂亮的咸鱼翻身仗，当然这是对于我自己来说的。因为我克服了自己的懒惰，克服了自己的闲散，终于真正的让自己成为一名合格的中行员工，很骄傲，但绝不停歇！

（四）在综合柜台已经做了一年的时间了，从刚开始的不适应、抱怨、容易出错等一系列的问题，到现在彻底适应，快速调节自己的心态，极其注意细节问题，出错率几乎为零。这对于我来说是一个长足的进步了，努力加油吧！

（五）现在我想提出点建议：我站在自己的角度上说的，作为对私窗口，每天办的业务很多，并且有时很复杂，到中午时间会很困，如果不能休息，直接造成下午的效率降低，并且有些疲惫，希望行长能体谅，中午让对私窗口各半个小时的休息时间这就足矣！

眨眼之间一年已过，在这一年的时间里，我和我的同事们在两位行长以及分行领导的支持下，为我们的复兴支行添砖加瓦，坚持不懈的为##支行的再次辉煌而共同奋斗！谢谢中行让我成长，我一定会继续努力加油！