

2023年网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结(优质8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇一

20年已经过去，回顾一年来的学习、工作情况，上半年我在支行任坐班主任兼网点支行副行长工作，在工作中我一丝不苟，我组织网点人员认真做好会计核算、联行清算、帐户和财务管理，认真执行《会计业务操作规程》，严格财经纪律，做到了对外无压单压票等现象，准确及时地完成了各项资金的汇划业务；对内数据真实准确，上下期衔接，表间数据关系平衡，保证了会计核算安全无事故；加强日常结算监管和帐户管理，保证了汇路畅通，维护了正常的结算秩序。谨慎的处理好各种业务，力求作到尽善尽美。6月底受支行的任命担任坐班主任兼网点支行副行长一职，在支行领导的信任和同事们的关心、帮助下我很快的适应了新的工作岗位，在任坐班主任兼网点支行副行长的工作中，我认真履行职责，较好的完成了支行下达的各项任务，保证了20年会计工作任务的顺利完成。在任职期间我具体做了以下几个方面的工作。

回顾一年来的思想、学习、工作等情况，我能够认真贯彻执行党的基本纲领、基本路线、基本方针、基本经验，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大及十六届四中全会精神，用其武装自己的头脑，丰富理论知识，提高工作效率，能够按照上级党委的决定、决议指导工作，在思想上牢固树立共产主义理想信念，坚信只有中国共产党才能领导全国人民把中国建设成为繁荣

富强的国家。在大是大非问题上，能够保持头脑清醒，立场坚定、旗帜鲜明地在思想上、政治上、行动上同党中央保持一致。我坚决拥护中国共产党领导，拥护社会主义，坚持四项基本原则。我能够加强政治理论学习，全面提高思想政治素质。要做一名合格的领导干部，把工作做好，就必须注重学习，尤其是在当前的形势下，学习显得尤为重要和紧迫。因此，我能够注重学习，自加压力，认真学习，勤于思考。我积极参加支行党支部的“三会一课”学习，同时我还根据工作需要和自身实际，加强学习相关业务理论知识，不断丰富自己的理论知识，开拓视野，提高自身的领导素质和水平。特别是对党的十六届四中全会精神我能认真研读，深刻领会精神实质。

“以身立教，堪为表率”。党的思想政治工作经验表明，身教重于言教，领导者的示范作用具有很强的说服力和影响力，对于一个单位来讲，领导干部无论是清正廉洁，还是贪得无厌，或是光明磊落，或是阳奉阴违，都会对下属产生“上行下效”和各种导向作用。干部的品德是根本素质，因此，领导干部要在工作和生活中拒绝“铜臭”的腐蚀，在处理每一项事情上要求职工做到的，我自己首先要做到，要求职工不做的，自己坚决不做，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，有爱岗敬业的精神，对工作比较负责，尽自己的最大能力做好每一项工作。

在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法。我能积极协助一把手的工作，当好助手，相互理解，相互支持，相互配合，各负其责，顾全大局，努力完成支行党组交办的各项工作任务。从未从事违法违规活动，也未纵容包庇亲属和身边的工作人员从事违法违规活动。未接受任何礼金、礼品、有价证券等，未搞权钱交易，未泄露任何金融秘密。总体来讲，自己能够按照党章规定严格要求自己，为政清廉，勤政廉政，自觉抵制拜金主义、享乐主义、个人主义的影响，廉洁奉公，警钟常鸣。

1、abis系统实施细则，对现有人员具体分工进行明确划分，严格划分前台柜员和后台柜员的职责范围，界定了柜员和主管职责，为明确责任，加强内控制度的管理提供了保障。

2、根据实际情况，对柜员签到、签退管理等做了统一规定，并强调了柜员轮班交接短期离职的程序和要求，做到签到、签退及时，交接、监交有记录。

3、突出主管审核和授权管理的规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核，其余业务可以分批复核，当日帐务必须当时复核完毕。

4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围，记载内容和保管要求，并监督各种登记簿登记内容的真实性及完整性。

5、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细的记载和监督。对会计凭证的签章、装订及归档情况进行监督。

6、对现金业务的帐务核对，双人核对现金实物，双人加锁入库保管的工作监督执行。坚持每旬定期查库工作。

7、认真执行自助设备的操作制度，做到了武装押运。在有监控设备的条件下，做到了在监控设备下进行双人开柜、双人清点、双人装钞。

坚持业务学习，利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少的理论知识和操作技能。做到既能熟练办理各种业务又能圆满解答客户的业务咨询。组织员工认真学习各项规章制度，让办理各种业务的程序和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防范于未然，防止经济案件的发生。

今年以来，在思想、学习工作、廉政等方面，我认为自己做了一定的实际工作，较好地完成了工作任务。但严格地衡量，还存在一些缺点和不足，主要表现在：理论联系实际的能力不高，对“三新”知识学习不深入，存在表面现象；个人思想作风建设不够硬，批评与自我批评开展的不够深入；工作作风还不够深入踏实，仍然存在着依赖性、急躁性，领导艺术存在不足，组织领导能力还有待于进一步提高。上述问题的存在主要是由于自己政治理论学习不够深入，没有加强世界观改造，政治素质不高等主观原因造成的。由此可见，自己与一名优秀的党员领导干部的标准还有很大差距。通过此次民主生活会，我将进行认真的反思查摆，吸取教训，发挥优势，在今后的的工作中，我要认真学习政治理论和金融业务知识，不断提高自身综合素质，以适应新时期金融工作的需要；积极端正学习态度，注意工作方法，提高领导艺术，树立良好的领导形象，发挥党员领导干部的表率作用，为农行的发展做出自己的贡献。

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇二

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。

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。

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。

务、中间业务的快速发展。

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。

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。

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。

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。

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。

务、中间业务的快速发展。

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。

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和能动性，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。

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，力争限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx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。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近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。

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。

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，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。

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。

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。

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇三

；

银行点主任年终工作总结白驹过隙，时光飞逝，转眼间20xx年也即将过去，一年的工作也将画上一个短暂的句号。

年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩

张；新增手机银行用户xxx人，网上银行用户xxx人。

二、主要工作措施及成效

工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

细化学习，扩充知识广度，从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明服务意识。

应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，全力打造浮梁农行的点。

我们也将如期迎来20xx年的到来，在新的一年里

做好以下几方面的工作：

第一、强化营销，保持各项业务稳步快速增长。牢固树立“以客户为中心”，“赢在大堂”。

务格局。

立运作的内审管理系统，使内审工作真正发挥超脱性、权威性。

报

处各项工作更上新台阶。

撤并再建的一个新金融机构。尽管从行政管辖上□xx是

xx市的一个城区，但事实上xx距离

建立在原国营煤炭企业即xx矿务局基础上的一个城乡混合的畸形体，居民居住地址较为分散。

信息服务14231户，转账电话84户。

精打采，服务意识、营销意识基本上

找潜在的客户资源。

绩进行量化，确定每一项指标的分值，并按季度进行换算统计，同时与岗位效益工资挂钩。

收入分配的调节性，多营销多得、少出错多得，体现了责权利的平衡，提高了员工的工作热情，有效地推进了业务经营的顺利发展。

强调了要求，罚款用于表彰先进和点的活动。这一举措，进一步提升了点的社会形象。

点曾来参观。

到点进行业务指导，对业务办理中容易发生风险的环节予以提示。按季度评选优秀柜员。

包括点这一集体生活的各个角落。在水电气等方面强化管理，不仅能有效降低费用支出。

也是加强安全管理的一项重要内容。

定，发展基础不断夯实，竞争实力不断增强，营销技能日趋提高，连续多年实现安全无事故。

率。从20xx年任职以来，无论节假日我都没有休息过，

可以说外出开会是我唯一的放松，不

20xx年度工作总结及20xx年工作安排 **支行

20xx年工作总结暨20xx年工作安排20xx年是我国“十二五”规划开局之年，也是经济发展逐步转型之年。从宏观形势看。

今年经济环境复杂多变，货币政策转向稳健，金融监管趋于严格，利率市场化进程不断推进。

抓市场营销，存款增长较快，信贷投放稳健，资产质量

优良，安全稳健运营，实现了各项业

务全面、协调、较快发展。

一、主要指标完成情况

幅%。

万元，较年初增加万元，完成了总行下达任务**万元的102%。

（三）贷款规模指标。各项贷款余额**万元，较年初增加**万元。其中公司类**万元。

初至12月10日累计发放贷款**万元，累计收回贷款**万元，本年净投放贷款**万元。

款**万元，较年初下降**万元。

**万元。

二、20xx年工作特点

监察委员的

示范点，将进一步推动支部廉政文化教育工作深入开展。

主要依据。

源管理项目关于员工层级管理和员工成长通道的新政策，努力提升全行员工的工作积极性和创造性。

业的议价能力，增加了有贷户定期存款贡献。三是以

资产业务带动负债业务，以增加客户群体扩大存款规模；客户群体的逐步增多。

厅导引服务，落实柜面优质服务要求，尽力对每名客户提供周到的服务，增加客户的满意度。

创造了良好的条件。

政策、产业发展规划，加大对中小企业支持力度。一是

了基础客户的稳定。

人信贷业务投放品种，增加优质客户。

一、主要经营业绩

1、核心存款。截止12月xx日营业部各项存款余额为xxx万元，较上年增长xxx万元；其中对公余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务xxx%□储蓄余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务的xxx%□

中间业务完成xxx万元，完成计划任务的105%；售出理财产品xxx个；售出信用卡xxx张；新增手机银行用户xxx人，上

银行用户xxx人。

二、主要工作措施及成效

（一）明确目标和职责，在“勤、绩、德、能”四个方面发挥银行点主任的带头作用。

绩的方面，讲究工作方法和领导策略，并通过这一系列方法策略的实施，带领大家取得了较好的成绩。第三，在德的方面，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，大力支持一把手的工作，促进我行各项工作的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业余时间的学习，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。

（二）牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作作为重点工作来推进。

随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

（三）以身作则，带领员工加强学习，提升个人素质和专业技能。加强员工的业务的精细化学习，扩充知识广度，从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明服务意识，从客户利益出发，做好各项营销工作，激发员工营销动力，实现全员上下共同营销，时刻督促点所有员工坚持业务学习，不断加强自己的理论素质和业务水平，在工作中能做到得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，全

力打造浮梁农行的点。

（四）机制改革，银行管理勇攀新高峰。受机构改革的影响，今年11月份开始，我们的银行点与xx支行进行了合并，合并后新上任的行长以其先进的管理理念和丰富的实践经验带领我行各项任务都迈向了新台阶，尤其是在管理水平上，更是远超原来的领导人，使我点在管理水平上有了飞速提升，这为我行点工作的开展奠定了坚实的基础。

务，不断进提高点电子分流率。

第二、提升服务，提升客户满意度。最好的服务源于后台，源于细节，源于客户没有考虑到的银行也为他考虑了，因此要建立和完善各级客户服务领导和督查责任，落实服务管理责任制，共同营造“一线为客户，二线为一线，机关为基层”、全行“以客户为中心”的大服务格局。

务与监督分离，建立独立运作的内审管理系统，使内审工作真正发挥超脱性、权威性。职能部门必须认真实施自律监管，提高自律监管的效果，应严格按照自律监管责任制的要求充实监管力量，履行监管职责，强化与不断创新监管手段。

篇三□20xx年银行支行工作总结

务质量，为促进**经济发展发挥了积极的作用。支行各项业务稳步发展，经营效益有所提高，截止12月9日，各项存款余额为 90121万元，较年初净增8403万元,完成全年考核目标任务的%，全年争取目标任务的%；各项贷款余额达到71817万元（含贷记卡5150万元），贷款客户户数新增352户，新增贷款规模8643万元，存贷比比例%，较好地支持了地方的农业、农民和农村经济的持续、快速、健康发展；不良贷款余额为万元（含卡不良万元），不良贷款占比为%，较年初下降%；收回131科目贷款本息万元，营销手机银行1234户，完成全年任务的%；营销etc259台，完成全年任务的%；营销农信通37台，

部分完成或超额完成了总部下达的目标任务。

一、领会精神、分解目标任务，加大考核力度，激活团队活力

力、鼓舞了员工士气，增强了职工学习劲头和奋发向上的精神，调动了全体员工的工作积极性和主动性，形成了团结共事的良好氛围。支行在行务会上高度统一思想，依据《**农村商业银行经营管理责任目标书》，将全年工作目标任务分配到分理处，将任务细化到岗到人，采取职工工资100%与工作目标责任挂钩，按劳计酬办法，按月考核兑现，拉大收入差距。同时要求各分理处主任切实履行工作责任，内、外勤互相协作，团结进取。

二、创新服务手段，提高服务质量，靠服务赢得客户

支行始终贯彻“存款立行、资金是生存之本、效益之源”的指导思想，在城区，金融机构多，竞争激烈的激烈程度前所未有的，我们从实际出发，支行负责人加强与**办事处的联系与沟通，客户经理通过走访，电话联系等多种方式加强与客户联系，同时强化措施，提高柜台服务质量，改变服务方式，增强服务手段，保证了存款的稳定增长。

项揽存措施，挖掘潜在客户资源。

（二）注重客户的维护。支行建立大客户档案，为客户

提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户打经济算盘，培养忠诚客户。在春节期间，上门拜访大客户，送去新年的祝福，加强了和客户之间的联系，通过多管齐下的形式，为全年的任务开了一个好头。同时，我支行在日常工作中，非常注重保护和老客户的联系，还通过多种渠道发掘新客户，继续夯实年初打下的存款基础。

（三）集中力量紧紧抓住**荷文公路土地征收和房屋拆迁补偿款的资金归行工作，组织人员走村串户，服务上门，努力吸收村民征收资金。

（四）拓宽服务手段，延伸柜台服务。农信通既能够减轻柜台压力，又能给客户带来便利，手续费还比pos机便宜。支行把营销农信通作为一项重要任务来抓，通过平时走家串户以及在柜台对平时汇款业务需求比较多的客户进行推荐的方式，推广农信通。

三、深耕“三农”，加大支农支小力度。

商户进行了扫街式的走访，得到了政府的高度重视和大力支持，受到了广大农民、干部的欢迎。三是打造业务品牌、增强我行社会感召力。做好了一系列惠农资金的代付工作，我们要求柜员要把这些当成农商行的民心工程来做，在办理业务过程中一定要耐心细致、服务周到，做出我们的品牌，以便民利民的有效举措，着力打造新老客户喜闻乐见的基层一线点。

四、突出贷款管理，管控信用风险

执行贷款讨论制度，力争多角度的了解客户。严格客户准入关。强化贷款新规的贯彻执行，将贷款新规的执行与贷款投向管理相结合，重点关注贷款用途，严禁发放无指定用途或用途不明的贷款，高度关注贷款户的融资渠道和行为，严防贷款流入民间借贷。加强客户资金归行管理，加强资金的监管，提升客户经理贷前调查与贷后管理的业务水平。强化责任，确保到期贷款收回。确保债权，强力清收表外不良资产。加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

五、坚持人本管理和科学管理

当成自己的家，努力为支行贡献自己的一份力，增强了全员的凝聚力和战斗力。二是加强我支行小伙房，改善员工工作和生活条件。三是关心退休干部。年初的时候支行行长到每位退休干部家送祝福、给困难员工送去20xx元的慰问金、10月份组织到文家市秋收起义纪念馆参观，听取他们的意见和建议，使老一辈好的思想工作作风能够传承并延续下来。

六、党务廉政安保同时抓，确保安全高效稳定，全面提升内外形象。

况，更加有利于掌握员工的思想动态的同时促进了单位与员工家属的交流。

支行以多种行式的活动载体，寓教于乐，促进精神文明活动的开展。一、加强职工思想教育和业务培训，专门组织员工学习，要求每个员工在每次学习中做好笔记，并联系工作写出学习心得，从思想上得到提高。为提高员工技能，我行定期组织员工参加学习各种电子银行业务（银、手机银行等）信贷业务、出纳业务、会计业务等培训学习。二、抓党建，发挥党员作用。我们**支部有6个党员是在职员工，充分发挥一个党员一面旗帜的作用，其凝聚力和战斗力大大增强。四、开展多种形式的文体活动，陶冶职工情操。“三八妇女节”组织女职工进行乒乓球比赛、“五四青年节”组织大围山赏花、参加了总部组织的联欢晚会获得了较好的成绩，极大的丰富了我行员工的业余生活。在全体员工的努力下，我们荣获了“**市优秀基层单位”、“优秀党支部“、春节晚会的“优秀组织奖”等荣誉。

实事求是，努力开创**支行发展新局面。

银行基层点20xx年述职报告

今天是20xx年1月4日，上诙谐的说这是一个好节日，“我爱你一生一世”。我是一个银行基层点的职工，我在今天写这

篇文章，我自豪的说：“银行职业，我爱你一生一世。”我为我有幸能成为银行职工的一员而自豪。新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的20xx过去了，迎来了充满希望和机遇的20xx□
回顾一年来的所有工作令人欣慰。

在方法上，首先是不断提高以人为本思想的自觉性，我们这个行业就是国家的一个窗口，窗口工作的特点就是面向群众，面向基层，面向一切需要我们服务的地方；其次。贯彻形象服务，窗口服务的又一个特点是自身的形象，比如说衣着整齐、谈吐文明、举止得当、微笑服务等等，；再次是以自身优质的操作技能，正确无误的职业技能，让客户满意，群众放心，企业愿意。这样，你的人气就会大大的提升，为拓展业务创造了条件。特别是我们银行基层点，所接触的对象和城市的对象有很大的差别，要求我们更要细致入微。

战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。

一、主要经营业绩

1、核心存款。截止12月xx日营业部各项存款余额为xxx万元，较上年增长xxx万元：其中对公余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务xxx%□储蓄余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务的xxx%□

中间业务完成xxx万元，完成计划任务的105%；售出理财产品xxx个；售出信用卡xxx张；新增手机银行用户xxx人，上银行用户xxx人。

二、主要工作措施及成效

（一）明确目标和职责，在“勤、绩、德、能”四个方

绩的方面，讲究工作方法和领导策略，并通过这一系列方法策略的实施，带领大家取得了较好的成绩。第三，在德的方

面，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，大力支持一把手的工作，促进我行各项业务的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业余时间的学习，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。

（二）牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明服务意识，从客户利益出发，做好各项营销工作，激发员工营销动力，实现全员上下共同营销，时刻督促点所有员工坚持业务学习，不断加强自己的理论素质和专业水平，在工作中能做到得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，全力打造浮梁农行的点。

（四）机制改革，银行管理勇攀新高峰。受机构改革的影响，今年11月份开始，我们的银行点与xx支行进行了合并，合并后新上任的行长以其先进的管理理念和丰富的实践经验带领我行各项任务都迈向了新台阶，尤其是在管理水平上，更是远超原来的领导人，使我点在管理水平上有了飞速提升，这为我行点工作的开展奠定了坚实的基础。

第一、强化营销，保持各项业务稳步快速增长。牢固树立“以客户为中心”，“赢在大堂”，坚持“存款立行”，从源头抓客户，做好客户营销工作，积极营销电子类、卡类

产品，引导客户尽量使用电子渠道或多媒体自助设备办理业务，不断进提高点电子分流率。

第二、提升服务，提升客户满意度。最好的服务源于后

台，源于细节，源于客户没有考

虑到的银行也为他考虑了，因此要建立和完善各级客户服务领导和督查责任，落实服务管理责任制，共同营造“一线为客户，二线为一线，机关为基层”、全行“以客户为中心”的大服务格局。

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

观，自己的政治敏锐性、政治鉴别力和思想道德品质得到不断提高。

二、狠抓业务重学习，提升能力强管理

自己，提高自身的综合素质，努力提高自身的工作能力。同时狠抓员工的业务学习，每月定时组织营业部的员工利用晚上休息时间学习政治理论、业务知识和支行下发的业务文件、制度等内容，以提高职工的整体政治业务素质。积极组织会计人员参加电算会计培训，完成了培训任务，本人也通过电算会计培训考试合格。一年来本人所做的工作基本做到了思路清晰，条理清楚，处理及时，手续完备，并能按时按质按量完成了支行领导和营业部主任交办的各项工作任务。

三、忠于职守勤敬业，坚持原则讲团结

本人忠于职守，爱岗敬业，工作积极主动，认真负责，自觉服从营业部领导的工作安排。支持主任的工作，与主任积极配合开展工作，大事讲原则，小事讲风格，讲团结、识大体、顾大局。培养了良好的集体主义精神和勤奋敬业的团队精神。

在工作中，敢于放手大胆开展工作，不畏首畏尾，不瞻前顾后，本人始终做到尽职尽责，坚持原则，廉洁奉公，勤奋敬业，团结同志，宽以待人，为人正直，公道正派。工作兢兢业业，任劳任怨。严格遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退。在有需要完成突击工作任务的时候能加班加点去完成，不计较个人的得失，乐于奉献，经常以工作为重。

四、努力工作求进取，强化管理求实效

一年来，通过自身的开拓进取和艰苦努力工作，强化内
徊不前的局面：

- (1) 存款总量稳步增长，存款余额突破亿元；
- (2) 日均存款近50万元；
- (3) 银业务开办1400户；
- (4) 加办短信2800户；
- (5) 销售保险产品750万元；
- (6) 销售理财产品20xx万元；
- (7) 新增pos机三台。

现将我营业部一年来的工作情况汇报如下：

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户

前年底，我从理财经理提升为营业部主任，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇四

时间飞快，一段时间的工作已经结束了，回顾这段时间中有什么值得分享的成绩呢？我们要做好回顾和梳理，写好工作总结哦。工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编精心整理的银行网点服务工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

领导高度重视，培训期间老师授课讲解课题深入浅出，幽默风趣，全体员工气氛活跃，踊跃发言，积极参与互动，通过此次培训，增强了全员职工的凝聚力、执行力、服务力，使全体员工服务意识、服务能力有了很大的提升。

（二）针对省联社网点服务三年提升工程和全面推进网点服务标准化建设，我行成立客户服务部制定专职人员负责此项工作。并建立健全了关于网点服务标准化管理的相关制度及服务规范监督检查、客户满意度调查及客户投诉处理机制等，服务日常管理工作有序进行。

（三）思南农商行根据《贵州省农村信用社网点服务三年提升工程及网点服务标准化实施方案》要求，对20xx年网点服务标准化建设计划达标的网点（即大坝场支行、三道水支行、文家店支行、合朋溪支行、亭子坝支行、大河坝支行）进行了网点改造、服务礼仪培训、业务技能培训等，网点服务环境、员工服务形象及日常服务行为规范得到很大提升，在当地客户满意度很高，受到广大客户一致好评。

（五）严格执行网点服务管理检查制度，对20xx年申报的计划达标的6个网点进行了专项检查并对检查结果进行了通报。

在网点服务标准化建设工作中，虽然6个网点达到验收标准但我们也存在很多不足。一是因思南农商行标杆网点创建工作

实施较晚，培训力度不够，总行监督、制度执行不到位。二是网点员工服务意识虽有提高但执行力不强，标准化服务流程服务手势不规范。三是优质服务评比等活动开展较少，员工参与积极性有待提高。

（一）由客户服务部组织实施，定期对辖内所有员工开展礼仪、服务规范、业务技能等服务标准化培训，更好的提升服务形象、服务水平、服务效率，弥补20xx年服务标准化建设工作中所发现的不足。

（二）做好2015年服务提升年计划达标的14个网点（40%）的服务标准化建设的各项工作。

（三）积极开展优质服务评比活动，调动员工工作积极性，鼓励员工多说、多学、多练，推动行内良性竞争使员工相互学习、相互提高、加强合作、共同进步。

（四）建立客服工作长效机制，按照《贵州省农村信用社网点服务规范》的要求，严格执行网点服务标准化的各项制度，确保对客服工作的监督管理到位。

XXX

20xx年12月19日

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇五

一、 养老、失业、医疗保险统计管理

本人主要是从事养老、失业、医疗保险统计管理工作。95年，正实公司员工养老保险进入行业统筹阶段，刚刚起步的职工养老保险工作千头万绪要从最基本的职工养老保险信息的采

集、整理、建立台帐记录做起。

在上级领导的指导下，我认真负责地做好职工的养老保险信息采集、登记工作，填写核算《河北正实城建开发有限公司职工养老保险缴费基数过录表》，做好各类养老保险数据统计工作，保证信息的准确性、完整性和及时性；在办理、核算养老保险金的支付过程中，我灵活运用自己学习掌握的《社会保障学》及有关计算机数据信息库知识，将职工养老保险缴费基数的核算修改为一项简便、合理的函数公式，使单位职工养老保险管理工作由单一、老化的手工操作真正转变成了计算机科学管理，大大缩小了工作量，缴费基数核算的准确性也得到了提高，受到单位领导和职工一致好评。

在完成公司职工养老保险的前期阶段性工作后，在随后而来的失业、医疗保险统计数据的统计过程中，我准确理解各类统计指标的解释内容，保证各种保险统计报表基础原始数据正确，对上述保险统计报表体系中，指标栏目涉及内容较多，指标分解要求也较为细致的，我认真正确归类处理统计报表各项指标的内容，按统计报表的填报要求，使发生数据变化的逻辑关系正确，对表中指标数据发生重大变化的，及时调整并作变更说明，及时统计汇总。

在实际工作中，这样烦琐的统计工作要求我作为一名业务经办人员，要时常进行细致的业务效果分析，从定性和定量分析的角度，对整个业务工作效果进行评价，才能得出准确的定量报表数据，同时，必要的企业保险统计数据报表综合分析也是做好此项工作的重要手段之一，以养老保险为例，从参保单位、参保职工、缴费人数、缴费基数到养老保险费的征缴额度的确定，相互之间形成了一条紧密的工作链，在指标参数都确定的情况下，各项指标之间的对应关系都是十分明确的。通过对统计报表各项指标数据的综合分析，我进一步提高了上报统计报表数据的准确性。多年来，我所在人事部门的保险统计信息资料，填报及时可靠，数据准确无误，多次受到有关业务部门的高度评价。

在正实公司人力资源部，我除主要负责上述类别的保险统计工作以外，还主要负责全公司职工工资管理工作。河北正实城建开发有限公司作为一家改制后的民营企业，其下属各分公司工资管理在经过该公司劳资员造表核算后，交人力资源部最后审核。我从xx年到正实公司至今，公司实行的岗位结构工资制度变化不大，工资管理也成了一项较为简单的日常管理工作。尽管如此，我仍然小心认真地做好每月的劳动工资统计审核工作，保证各项原始数据准确无误，并根据上级各部门的要求，及时、准确地上报给各业务部门。包括每月向市公共事业局人事处上报人事劳动工资报表等，除此之外，我还建立健全了公司职工工资管理各类各项记录台帐，并按规定办理日常的职工转正、职务变动、岗位变动及工龄变化等工作调整的办理工作，几年来，由我经手上报的各级各类报表无差错、无遗漏，时间上从不滞后，多次在有关业务检查、审核中受到上级业务部门的高度好评。

以上是我从事人事工作4年多时间来所做的主要工作，其他方面工作因其不占我工作内容中的主导地位，在此就不再敷述了，总的来说，我自xx年参加工作以来，作为一名人力资源部的业务经办人员，多年的工作实际也为自己积累了一些有益的工作经验，有较为熟悉过硬的专业技术能力，但在今后的工作中，我还将进一步加强学习，努力工作，不断提高自己的专业技能，为企业的生存、改革与发展作出自己应有的贡献。

2017年银行人力资源工作总结【2】

为认真落实党委提出的以人为本战略，加强人力资源科学管理，最大限度挖掘人力资源潜力，实现全行各项业务全面、协调、持续、高效发展，根据上级有关文件精神，结合本行实际，制定本工作意见。

一、进一步深化工资分配制度改革，加强员工业绩管理。

按员工业绩台账对员工考核打分，并据以兑现员工绩效工资。由各单位具体明确到每个工作岗位，并与每个岗位员工签订目标责任合同。三是加大业务量考核权重。为提高柜面服务效率和质量，在柜员考核指标设置中，加大业务量考核权重。四是员工业绩台账的登记应坚持公平、公正、公开的原则，各单位应安排专人登记和管理员工业绩台账，员工个人业绩应按月公布，员工本人签字认可。五是员工绩效工资分配实行业绩考核、产品计价相结合的方式兑现。支行要按季检查员工业绩管理情况，将其作为内部管理的考核项目按季通报。

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇六

2012年对xx市营业部来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx市营业部坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场，创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。

1、各项存款增势稳健

2012年，营业部人民币对公存款、人民币储蓄存款年均余额增量、人民币对公存款平均余额增量、人民币储蓄存款平均余额增量均完成了分行下发的任务，其中人民币储蓄存款年均余额增量达到xx万元；对公储蓄存款年均余额增量达到xx万元；国际业务结算量达到xx万元。

2、业务拓展稳步上升

2012年，我行对公有效户净增xx户，xx达标客户净增xx户，xx达标客户净增xx户，较好地拓展了中高端客户的市场，

新增了一大批有潜力的客户，为交行的未来发展奠定了基础。

3，中间业务势头强劲

个金条线中间业务净收入达到xx万元，完成了年初分行下达的任务。

4，电子银行迅速普及 2012年xx客户网银动户覆盖率达xx%对公有效客户网银动户覆盖率达xx%xx客户网银动户覆盖率达xx%手机银行客户新增数达xx户，手机银行注册用户动户数xx户，并由此获得xx分行2012年电银业务二级支行优胜奖第四名。

5，代理业务发展迅猛

2012年保险销量xx万，贵金属销量xx万，贵金属销量xx万，全部完成了年初的任务。

6，卡市场逐步成熟

今年共计营销信用卡596张。在以信用卡为载体营销客户，拓展业务方面，我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计我行利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多，并已成为我行中间业务的主要创收手段，取得以上经营成果，已实属不易。

在2012年的工作中，xx市营业部始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。2012年，实体经济整体运行不景气，央行在两度降息同时首次放宽了利率的浮动区间，中小银行纷纷将存款利率调整上限进行升息揽存，金融脱媒日趋明显，直接融资发展迅速，这些都给银行业存款的组织带来了新的挑战 and 困难。针对不利局面，我行及时调整思路，在随后的工作中以“双过

半”、“3000工程”、“圆满收官”等阶段性综合劳动竞赛为抓手，顺应“长计划，短安排”的推进要求，制定存款节点考核办法，并根据距离目标的差距等具体情况，适时调整节点周期，以“接力棒”的模式进行过程管理。在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，在多方共同努力下□xx市营业部荣获xx市分行2012年度八佳个金优秀支行本部序列第一名，在“开门红”劳动竞赛中获“二级支行储蓄存款贡献奖”。

今年，员工业务水平参差不齐新老交错等情况，我行从严把关，要求员工提高会计营运质量，积极防范资金风险。今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才，通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高业务水平，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升，对会计主管的工作给予有力的支持。同时，在人员相对紧张的情况下，我网点通过人员调动，引进了xx市分行的优秀人才，并在网点日常业务办理中树立模范，规范大家的业务操作流程，使我行的营运质量有了较大的提高。在大家的共同努力下□xx市营业部荣获2012年度xx分行基层机构营运综合考评优胜单位。

营业部要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心。通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在经验上有标杆，吸取教训上有对象。在实际工作中，把服务工作融入到为客户

周到细致的业务指导中，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑。

2012年，我行还把电子银行渠道建设提升至机构战略转型的高度加以推进，通过加快自助银行等电子渠道建设步伐，实现电子渠道和人工网点协调发展的良好局面，为各项业务发展提供强有力支持。

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告，违规违纪现象，有力保证了我行业务发展。

现有客户经理对于庞大的客户群来说显得人手不足□xx市营业部现有理财经理三茗，其中沃德经理一名，而每人分摊到的客户数量就有几百位，难免在工作上顾此失彼，力不从心。

2013年发展思路：围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走中高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

储蓄存款、国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成xx市分行下达的任务。

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇七

各位领导、各位同事： 大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年31岁，在工行营业部工作，_党员，大专文化，助

理会计师。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98 年被评为支行_优秀行员_。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

三、具体措施 作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作： 朋友们！你们好！俗话说：无以规矩，不成方圆。我们有着严格的写作程序。在接受客户提供的原始材料，并确认客户汇款到位后，我站即刻启动写作程序。首先召开写作专题会议，讨论稿件的写作方向和写作思路。写作专题会议由4 人组成，至少有1 名富有相关工

作经验的老同志参加，会议由常务副站长主持。写作专题会议将对客户提供的材料展开讨论，以确定写作方向、写作思路、写作技巧以及写作过程中应注意的问题。写作专题会议结束后，指定一名参加会议、具有深厚文字功底的写作专员完成稿件的写作。稿件完成后，交由参加写作专题会议的老同志进行初审，初审不合格，退回修改；初审合格后，交由常务副站长进行终审。终审合格后由常务副站长签字，交由客服人员交付客户。客户在接到稿件48小时内，可以提出修改意见，并及时通知我们，我们负责免费修改。如48小时内，无任何意见，视为满意。正是严格的写作程序才有了高质量的稿件，近期客户对我们的稿件好评如潮，得到了业内的一致认可。

网点工作总结和下半年工作计划 银行网点工作总结篇八

年末将近□xx支行在各级领导的监督和指挥下，顺利而紧张的完成了xx年度的安全工作，回顾一年的历程，艰辛和喜悦及收获，都是一言难尽的，但是警队各队员一直把严格要求自身素质，工作作风，思想作风，为安全工作理念。我仅代表xx卫队象各级领导做一下汇报。望各级领导多多提出宝贵建议以便警队在以后工作更上一层楼，管理制度更加完善，到位。

军事是整个警队的精神面貌的灵魂，好的军事素质才体现出警队的强大和安全保障，在此警队的军事训练严肃而有序，首先，先队员的入队培训，警队的理念是因材施教，因队员的军事素质不同，而作出相应的方案，从三大步伐到两拳一棍，为了使队员有一种上进的观念，采取定期考核，定期抽查，定期评比队员在艰苦中训练在喜悦中进步，从不懂到到懂，从懂到精，成绩是显而易见的，虽苦忧甜，严格见效率近而为招行的安全保卫奠定了坚实的基础。

民主的管理，使队员之间的感情很融洽，把所有队员的优点和力量凝结在一起，促使了整个警队的业余文化活动的开展得很顺利，很和谐，整个警队的文化氛围也是积极向上的，文化活动的分配有爬山比赛，歌唱比赛，羽毛球比赛，警队报刊，警队娱乐，朗诵比赛，等等，方案主要从队员中取，队员自主选择，积极参加，在一系列的比赛中队员学会了团队力量的重要，了解到团队的强大需要每一个队员的齐心协力，即从中进步，又活跃了警队生活，丰富了队员的业余文化层次. 感受到了集体的重要性和集体的温暖。使每个队员懂的 " 招行是我家，和谐靠大家 " 。

没有天空也是一颗星，没有军营也是一个兵，良好的作风是一个警队发展的军魂，首先工作作风，队员文明值勤，礼貌待人，对领导恭敬，对客户语气柔和，客户的问题稳重而完整的回答，没有不耐烦和不乐意的表现，在领导和客户的双重监督指导下，一直进步，一直受到满意和赞赏，这点成绩是领导和客户的赞同，同样也鞭策着警队精益求精，不断完善。思想作风方面，要求队员发扬 " 雷锋精神 " 不断展开自身的思想调整，展开周会的交谈，总结一周的进步和不足，减少一周的失误和弥补一周的未到位之处，不断的展开自我批评，自我更新，自我总结，使队员明确工作目的，为下一步的保卫工作奠定好扎实的基础，双管齐下，为警队的美好发展铺上宽阔。