

银行年度工作总结开头(14 篇)

银行年度工作总结开头篇一 20xx 年我的工作不能说是完美，但是我想说我已经尽力了，虽然我知道自己还是存在着不足之处，但是我在不断的改正中，我会做的更好的。

20xx 年,本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下,配合营业室各位主任,认真执行营业室“以会计基础工作规范化管理为中心,以提高会计核算质量,防范金融风险为重点,扎扎实实地开展工作”的这一工作主线,经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力,营业室各方面的工作都有了不同程度的提高,我自身也得到了更好的锻炼。截止 20xx 年 12 月 20 日营业室储蓄存款达 13417 万元,比年初新增 4702 万元,新增代替发工资户 4653 户。尤其是今年 1 月份储蓄专柜存款突破了亿元大关,新创储蓄专柜历史。现将我本人在 xx 年一季度的工作情况总结汇报如下: so100

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近 200 余万元，代理记帐式和电子国债 200 余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、callcenter 系统、贷记卡业务、vip 客户等新业务进行了多次授课。

经过 20xx 年的岗位调整，我本人被聘任为“8 级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入 20xx 年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力，在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金代替发、收复失去的代替发工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，

调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

20xx年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到

了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

银行年度工作总结开头篇二时光飞逝，转眼间 20xx 年各项工作已告一段落，在这里我简要的总结一下一年的工作情况。众所周知，交通银行是业务繁忙、运转高效的银行，每人每天的业务平均达二百笔，接待的顾客二百人左右。我所在的岗位是交行的服务窗口，我的一言一行都代表着单位的形象，因此，在工作中不允许有一丝的马虎和松懈，需要严格按照银行的各项规章制度来进行操作，一丝不苟、贯彻始终。通过我行 10 月份学习的“服务八大环节”让我学会了如何更好地提高工作效率和服务质量。在我的不懈努力下，20xx 年我个人没有发生一起责任事故。全年为客户办理了理财卡 50 余张、沃德卡 10 余张、信用卡 20 余张、理财产品 80 余万。在做好本职工作的同时，还利用我多年来在储蓄工作中的经验帮助其他的同事，细心解答。对待业务技能，我有自己的态度：三人行必有我师。我对学习新知识充满渴望和热情，千方百计的提高自己的业务素质。在每次行里发展新业务需要加班的时候，我都会第一个站出来，不论加班到几点，都没有任何怨言。因为我知道，这是单位领导对我的信任。我会积极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，我很好的完成了单位交给的每一项工作，受到了同事们的好评。我所在的厦门路支行是分行的“青年文明号”，就像行里领导说的：“交行是一个互敬互爱的大家庭，同志

之间的关系相处融洽，不论是在工作上，还是生活上，同志间都要像一家人一样，没有一点矛盾，就算有意见也是工作上的分歧，这样的意见意味着我们的工作水平在不断提高。”

对行里而言好的服务态度，就要有好的脾气，只有这样才能干好这项工作，我以前的脾气虽然有点不好，但随着工作阅历的增加，也在逐步变得成熟了。现在，我坚持以“青年文明号”的标准来要求自己，因此今年一年来，我很少受到顾客的投诉，在平时顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也会把客户不清楚的事情解释清楚，使顾客满意而归。

厦门路支行位于新城中心地段，人口密集。在支行的周围还有很多行政部门、花园式小区和娱乐场所，哪些人群的文化层次也各不相同，我们每天都要为这些形形色色的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起，将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真实的温暖。每当我为他们办理完业务，听到他们对我说：“你的活儿干的真快！”“这个小姑娘态度真不错”“交行就是好”……等等这些话的时候，我心里感到万分的高兴，因为我知道那不光是对我的表扬，还是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年即将到来，我为自己制定了新的目标如下：

- 一是要加强理论学习，充实理论知识，提高自身素养；
- 二是刻苦专研，积极虚心地向同事和领导请教学习，提高业务技能；

三是制定新的目标，千方百计争取更多的客户源（如将已撤销的人民路支行客户争取过来等），进一步提高工作效率服务质量，完成更高标准的任务，以饱满的精神状态来迎接新一轮的挑战，争取取得更好的工作业绩。

银行年度工作总结开头篇三现在我已经是在部门里的一个老员工了，到这里工作真的让我收获太多了，一个是能力上得到了充分的锻炼。在公司工作的日子是我个人成长最快的时光，在这里能够接触到很多先进的思想和做事的技巧，尤其是老同事都非常的友好，在平时给我很多指点和关照，我才有如此快的进步。如今公司已经把我培养成了一个能力突出的骨干，真的非常荣幸能在这里跟大家一起工作，在此我把年度工作进行总结：

因为我的工作对准确性有很高的要求，虽然在一开始刚来公司的时候做着有点吃力。可是当我经过锻炼能熟练操作的时候，发现要把工作做好并不难，其实有个非常简单的方法，那就是把规范给学好。一个它是工作的方向指引，能够告诉你怎么做才正确，另外他也是一份约束，教人不出现失误，我一直都注意规范并严格执行，才能顺利把工作完成好。

其实早在两个月前我就把一年的指标都完成好了，之所以我能有这么高的效率，一个是因为我比较勤快，跟客户联络的比较多。再加上我的性格热情，客户都非常喜欢让我为他们服务。其实至关重要的还是我的业务水平受到了认可，每一笔都可以高效准确的给他们服务好，这跟我严格执行规范是分不开的。

现在的成绩知识一个小小的历程而已，我不能让自己因为一些小的成就而自满，以后我还有新的追求和进步。首先是把自己的任务指标给提升两成，再就是要学习新的工作思维，并学会管理。让自己成为一个业务全面的人，不管以后把我放在哪个岗位，我都可以驾轻就熟从容的把工作干好。

银行年度工作总结开头篇四各位领导、各位同事：

目前，营业部出纳工作较以前有很大提高，人员执行制度的意识有所加强，内控管理正朝着规范化的方向健康发展。但在实际的操作过程中也暴露出一些问题。下面就如何加强库房、提解管理，杜绝现金差错的发生?谈谈我个人一些体会。不到之处，敬请批评指正。

作为库房管理的直接责任人要积极做好员工的思想工作，引导员工如何立足本职。确保现金及库款安全。我本人在现金及库房管理中事事、处处起模范表率作用，带头遵守劳动纪律，严格执行规章制度。坚持每天跟班操作管理，发现问题，及时整改。通过日常教育，合处罚措

施，使员工防案意识得到加强。坚持每周一学习制度，及时传达上级行内控管理要求。

根据总行、省分行对现金营运的管理规定，合本行实际，我部制定《营业部库房、提解管理实施细则》，对库房管理的工作职责、工作制度、内控要求进一步明确、规范，使现金及库房管理更加细化、更加具体。并细致地总实际工作中发现的新情况、新问题，采取有效措施，予以解决。对柜员在业务办理过程中不能执行制度的，我们以“营业部处罚通知书”形式下发给当事人。存在以习惯做法代替制度恶习的，我们要采取有针对性的措施纠正不良习惯。

金库执行主任与管库员严格遵照执行早晚同时到位，营业过程中两名管库员坚持同进同出，相互制约，相互监督；金库会计核算制度严格落实，管库员与记账员分离，做到记账与现金上交同步。管库员双人轧库、以款碰账，做到：当日现金实物、网点日单、现金库存明细登记簿、系统终端显示的库存余额四相符，由专人通过 1323 确认与 101 现金科目核对。

营业部制定了《出纳人员现金交接管理办法》、《提解与库房人员交接管理办法》、《现金整点管理办法》。库房 2318 代保管物品的管理做到按规定执行，为杜绝单人办理代保物品的进出库的现象，建议综合科以适当的形式帮助协调。确保操作时不走样，保证出入库双人办理。与管库人员的交接达到合规。对现金整点中发现的差错建立台账登记簿，同时建立与网点的联系制度做到及时沟通，做到有据可查。确保

现金整点在整点区内差错真实性。

消除安全隐患的盲区。共同做好提解与保安人员的协调工作，确保我行现金调运和提解人员的人身安全。

银行年度工作总结开头篇五辞旧迎新，在 xx 年这一年里，在同事们的关心与帮助下认真学习各项工作，努力提高自身业务水平。一年的个人工作总结主要有以下几项：

认真学习上级行下发的各类规章制度，各类文件，办法及工作指引。如：《人民银行结算账户管理办法》《中国农业银行防范案件工作指引》《强化内控管理，全员防范案件专项治理活动实施意见》等。

热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项分配的工作。

1. 由于 07 年初刚调入计财部工作，负责管理全区各网点人民银行结算账户管理情况。在认真了解开立 变更 销户的基本制度下，把各网点送来的单位帐户开销户资料认真审查后，及时送人民银行核准开立，变更。在没有固定登记表的情况下，自制表格登记各网点的单位结算开销户情况，为今后工作的方便查找做好基础。认真学习开立账户中出现的一些特殊情况，及时传达给各网点。

2. 跟随部门负责人及监管员每月按时到各网点进行常规检查，专项检查，认真学习监管知识，巩固自身的业务知识。对于违反制度的操作，一经发现，及时要求经办人员改正。杜绝案件的发生，要求会计主管按时带领柜员认真学习下发的各种规章，制度，提高柜员的总体

水平。

3. 总结一年来的工作情况，根据自身情况，我还存在一定的不足之处，业务知识还不是很牢固，还有待于继续学习各种基本制度。

银行年度工作总结开头篇六时代的发展已使银行业由一个最安稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对银行业职员来讲，比以往任甚么时候侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益剧烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习掌控这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些实在不是只简单地学些操纵规程就会的，还要懂些相干的微机操纵知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种以为掌控一定的会计操纵技能就是合格职员的片面善习。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不但要加强自己的专业理论学习和相干业务技术的学习，进步自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的条件下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不但做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，特别在业务交换上，主动向同事们先容自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同道进步操纵技能，帮助他们共同进步业务水平，进步我们整体的服务质量。我们青年员工不但要自己学习，还要带动其他同学一起学，构成良好的学习氛围，不断进步本身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同道佩服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具有的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高务远，总抱怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，实在天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟习，我们就应当在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重任，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推委，要虚心向老同道请教，积极寻求解决题目的办法，题目解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈复辙。做

为青年人，我们有了更旺盛的精力投进到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的上风，掌控新业务新技能后要向其他同学讲授，使大家都尽快掌控以增进业务的更快发展。

开辟进取，不断创新当前，建行，中行已前后成功上市，工行也在积极做上市前的预备工作，在这类背景下，关于中国农业银行改革的话题遭到广泛关注，固然人们的关注通情达理，但一些不正确的报导，也给农业银行的改革增加了一些没必要要的压力，影响了农行的品牌形象。固然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有贸易银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固建立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开辟进取，不断创新。做为前台部分的一位普通员工，我们不但要为客户服好务，还要深进了解客户的需求，还需要甚么样的产品，然后将此信息反给后台科技部分，便于其研究开发新产品整合现有产品，进步产品功能的丰富性，便利性从而进步全行的综合竞争力，做为年轻的一位治理者，我们要组织调和现有的劳动资源，实现劳动最优化，效力最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开辟进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这类情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工建立一种积极向上的良好氛围，建立农行一流的品牌形象，为 xx 农行的健康强大发展做出贡献！

银行年度工作总结开头篇七 20xx 年 6 月 10 日，我们参加 xx 银行

20xx

年投资者日活动，xx 银行分管零售银行业务的丁伟副行长和零售金融总部刘建军副总裁对于招行零售银行业务经营情况和未来发展方向进行了重点介绍，此外我们还参观了 xx 银行私人银行业务和远程银行业务中心。

一、xx 银行零售银行业务经营情况介绍

xx 银行在 7 年前就提出了将零售业务作为银行未来发展的重点，在战略和资源配置上积极倾斜，目前已经取得了良好的成果，目前 xx 银行已经拥有一***600 万张，其中有效户数超过 4800 万户，拥有储蓄存款 6000 多亿元，平均卡均存款达到了将近 1 万元，在国内银行业中名列前茅，以 830 家网点的网点数量拥有了 3700 万张信用卡，其中有效卡数为 1700 万张，有效户数为 1300 卡，户均卡数量在 1.25-1.28 张之间，从两手客户的贷款结构上看，50 万元以上的“金葵花”客户数量为 70 万户，500 万以上的钻石客户数量达到了 3 万户，资产总额在 1000 万以上的私人银行客户数量达到了 1.5 万户。高端客户的交叉销售率达到了 4-5(国际上的指标为 5-7)，而低端客户的该指标仅为 2.7-2.8，未来还有较大的提升空间，零售银行整体的收入占比已经达到了 40%，其中零售银行非利息业务收入占比达到了零售银行总收入的 60%，零售银行来的利润贡献度从 20xx 年的 10.9%迅速提高到 21%，20xx 年 5 月底已经达到了 31%。

1、较高的集约效率，网均储蓄存款达到了 8.48 亿元，是行业平均水平的 3 倍，这样的存款结构使 xx 银行整体的存款活期化率达到了 56.73%，存款的平均成本仅仅为 1.23%，网均个人贷款余额达到 6

个亿，是同业平均水平的 5 倍多，网均非利息收入 8.63 万元，是上市银行平均水平的 5 倍，信用卡刷卡消费额位居同业第三(仅次于工行和建行)；

2、体系化的优势，整体零售银行的业务管理体系分为财富管理、私人银行、个人信贷、信用卡、渠道管理和运营作业体系，目标是打造强大的客户综合服务能力。

3、良好的客户结构；

4、客户群成长性良好，40 岁以下的客户超过了 7 成，25-40 岁的客户超过了 52%，这些客户正处于事业上升通道中，成长空间大，

5、完善的产品体系，

6、高效协同的服务渠道体系，网上银行的替代率目前已经达到了 73.44%，电子银行的替代率达到了 84.5%，

7、较强的专业能力和较强的销售能力，20xx 年和 20xx 年连续两年 xx 银行偏股型基金销售位居同行第三位(仅次于工行和建行)，20xx 年实现基金销售额 1333.6 亿元，同比增长 10.68%，实现基金销售收入 11.85 亿元，同比增长 6.37%，而同期很多银行同业基金销售额和基金销售收入同比都出现了下降，特别是在银保业务上，由于 20xx 年保监会出台了银保销售新规，禁止保险经纪人进入银行网点代理销售保险，因此整体 20xx1-4

月，同业的银保销售业务同比下降了 15%左右，但是 xx 的银保业务增幅达到了 28%，8、先进的管理技术、独具特色的零售文化和较高的品牌美誉度。

从 xx 银行零售业务的未来发展情况看，由于传统业务的盈利模式已经收到挑战，零售业务增长将成为商业银行日益重要的利润来源，xx 银行将致力于持续打造零售银行业务的四项能力，分别是低成本运营能力、客户价值挖掘能力、风险定价能力和新客户获取能力，最终提高零售业务对于 xx 银行整体的利润贡献度。

从低成本的.运营能力看，xx 银行将通过降低人工成本、柜面流程优化、个贷流程优化和推进资源整合，提高电子银行网上银行替代率等手段降低银行综合经营成本，从持续提升客户价值的挖掘能力看，xx 银行将通过先进的技术支持客户识别和需求分析，同时进行多渠道协同的产品供给和跟踪服务，并且对于客户经理有效的激励机制，从不断提高的风险定价能力看，xx 银行首先将准确识别和测量客户风险合理评估贡献度及潜在价值，精确计量和

分摊运营成本，最终通过 it 系统实现快速精确的自动定价，从新客户的获取能力看，xx 银行将通过客户介绍、信用卡、营业厅、e 理财、全员推介和公私联动等各个方面全力推进新客户的获取和挖掘能力，xx 银行内部制定的目标是每年保持 30%以上的客户数增长速度。

xx 银行远程银行中心成立于 1999

年，是由早期的客户咨询服务中心演变而来的

是集咨询、交易、营销、理财与一体的远程中心，目前服务与 xx 银行 5000 多万的零售客户和 50 多万的批发客户，在深圳福田、蛇口以及成都拥有三个场地，客户咨询服务中心于 20xx 年 3 月更名为远程银行，目前已经发展成为集远程柜台、远程助理、空中理财、空中贷款和空中商旅为一体的综合远程中心，主要包括：1、快易理财，包括转账汇款、产品购买、支付缴费和账户维护，2、空中贷款，包括在线受理、主动授信和电子化签约，在一年多的运营过程中，远程交易中心已经实现了 600 万笔的交易笔数，基金销售超过 1000 亿元，空中贷款授信超过 60 亿元，空中理财客户超过 8 万户，客户总资产提升将近 10%。

xx 银行私人银行业务是为特定主体提供的以财富管理为核心的综合金融服务，目前中国的私人财富市场较大而且发展较快，据招行统计，目前中国 3%的客户拥有 70%的财富，0.39%的客户拥有 45%的财富，而且在金融危机期间，财富管理业务是相对稳定，具有良好收益的业务；xx 银行目前的私人银行业务的客户数已经达到了 1.44 万户，管理的私人银行客户的资产总额达到了 3000 亿元以上，xx 银行私人银行的服务特色包括：

1、“1+n”的专业团队，螺旋提升的四步工作法，包括倾听、建议、实施和跟踪，确保客户利益的最大化 2、开放式产品平台：这是 xx 银行的私人银行业务与券商基金等第三方机构的不同，银行完全站在公正的角度，以客观的角度为客户提供现金管理类、固定益类、股票投资类、另类投资(包括 pe 股权、艺术品投资和葡萄酒投资基金等)、海外投资以及其他投资;3、便捷的融资渠道，高额的消费易发放消费贷款，最高信用额度达到 150 万元和金融资产抵质押融资，4、全球联线的理财服务;5、尊享的增值服务;6、高雅尊崇的品质生活体验。

1、中国银行业传统依靠利息业务收入尤其是对公贷款的利息业务收入的营业模式受到越来越多的挑战，业务转型的必要性和迫切性越来越得到银行自身和研究界的重视，xx 银行的业务转型和零售银行发展明显领先于国内同业，并且形成了自己的鲜明优势，其中客户基储客户结构等均是同业无法在短期赶超或者模拟的优势。零售业务的发展除了能够为银行开辟新的收入来源和利润来源之外，在利率市场化作为长期趋势的大背景下，零售业务占比越高的银行，未来的盈利能力受到的冲击就越小，从而能够保持银行利润的稳健增长和盈利能力的稳定。

2、从 xx 银行其他方面的情况看，他的投资亮点在于：1、xx 银行在降息周期的净息差下降幅度最大，实际也说明了如果宏观经济真的复苏进入升息周期之后，xx 银行净息差的上升幅度和盈利能力的提高能力也是最快的；2、在贷款规模天量增加而宏观经济复苏基础尚且不稳固的基础上没有轻易的释放贷款拨备来平滑利润波动；盈利质量好 3、收购永隆银行之后永隆经营的逐渐改善和协同效应的逐渐发挥；4、贷款结构逐渐调整，中小企业贷款业务发展顺利。

3、我们目前维持前期的盈利预测，预测 xx 银行 20xx 年实现净利润为 366.81 亿元，净利润的增长幅度为 42.19%，不考虑可能的融资方案的每股收益为 1.7 元，每股净资产为 7.2 元，按照最新收盘价 12.83 元计算，目前 20xx 年的动态 pe 和 pb 分别为 7.55 倍和 1.78 倍。

4、20xx 年 xx 银行的 roe 为 21.75%，未来随着利率市场化、传统对公业务的发展增速可能逐渐放缓、资本要求和杠杆率要求的逐渐提高，xx 银行的 roe 在一个较长的时间内可能处于下降趋势，但是考虑到招行零售业务发展所带来的资产负债结构的优秀、零售业务带来的较高盈利能力和较为稳定的中间业务收入等原因，我们认为 xx 银行 roe 下降的速度和空间将明显慢于其他银行同业，20xx 年如果不考虑融资，我们认为招行的 roe 还有进一步上升的空间，上升动力来源于净

息差的提高和零售业务的利润贡献

度的提高，整体我们看好 xx 银行在零售业务上的长期发展和持续的先动优势，长期维持推荐评级，但是短期由于考虑到资本指引即将下发和平台贷款的可能政策扰动，建议投资者适当谨慎。

银行年度工作总结开头篇八忙忙碌碌间，一年时间匆匆而过，对我个人而言，这也是我“转型”的一年。作为一名刚入职 xx 的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好这一工作。下面就我入职这一个月的工作和学习进行下回顾和总结。

作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

通过这段时间的工，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望 20xx，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结。积累自己的工作经验，逐步提高自己的工作能力，更好的为公司服务。

总体来说，我对 20xx 充满了期望，新年新气象，希望在 20xx 年里，大家相互共勉，共同打造美好的蓝海。

回首这一年来，我始终坚持着“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己 xx 年工作进行总结：

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客

户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在 xx 年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将 130 万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到 52 份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款 180 万，理财金卡 8 张，信用卡 5 张，电子银行签约 50 户，保险销售 15 万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

银行年度工作总结开头篇九 20xx 年度，xx 支行始终以上级行的工作思路为导向，积极开展各项反假币工作，现将主要工作情况汇报如下：

一、配合人行苍南县支行及苍南农村合作银行总行开展反假币宣传活动。在菜市场、学校、副食品商店等一些防伪设备较为简陋的公共场所，采取上门宣传的方式，提高广大群众的反假币意识。

1、

开展“反假币进校园、“反假币进市”场、“反假币进商场”等系列活

动。钱库支行选择特定的时期，如新学年开学、有影响力的大商场产品促销日、农村集市等，通过开展活动，向当地居民发放反假币宣传小册子和宣传单，以讲解、咨询等多种形式，向他们介绍识别假币的有关知识，增强他们对假币的识别能力，取得了较好的成效。

2、开展“3.15 日反假币主题活动”。每年的 3 月 15 日，钱库支行都能组织设摊进行反假币主题宣传活动，向广大居民讲解反假币知识及案例，取得了镇领导及群众的一致好评，让反假币工作持之以恒，形成较好的工作氛围。

二、设立反假币宣传工作站，并聘请宣传联络员，尝试构建钱库区域反假币宣传平台。

1、钱库支行在各个工作站放置反假币宣传资料、假币鉴别仪、dvd 播放机等宣传工具，帮助各个工作站构建起反假币咨询平台，为过往群众及周边居民提供便利。

2、钱库支行在所在区域内各村聘请了 10 位工作经验丰富、影响力较大的村理事为反假币宣传联络员，配合反假币宣传工作站工作，以点带面，帮助区域内群众增强假币防范能力，提高广大公众的反假意识。

三、建立钱库支行的柜面反假币责任制，加强柜面人员的反假币能力及意识。

1、建立柜面反假币责任制，做到“发现一张、没收一张、不讲情面、不徇私情”，严把我支行反假币的制度关卡。

2、对柜面人员定期、不定期进行反假币知识培训，更新反假币方面的知识，了解制假、贩假的最新手段，并在主要街道悬挂宣传标语和制作宣传窗，对假币流通起到了有效的防范及堵截作用。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/436052221122010110>