

银行网点主任工作总结（精选4篇）

篇1：银行网点主任工作总结

20____年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款XX万元，储蓄存款净增万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中13人为党员。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争

干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务____万，取得了万经济效益。二是服务好基层网点。努力提高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知____商人____等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金____万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金XX万。

篇2：银行网点主任工作总结

白驹过隙，时光飞逝，转眼间2015年也即将过去，一年的工作也将画上一个短暂的句号，在这一年的时间里，在xxx银行网点所有员工的共同努力下，各项工作都有条不紊的开展起来。作为银行网点主任，同时作为一个在银行从业20余年的老员工，一直以来我都以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针作为自己工作的座右铭，并以此要求自己认真工作，争创佳绩，在银行全体员工的协手合作、同结共进下，我行取得了不少优秀的成绩，现在我将一年来

所做的工作向大家汇报如下：

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，网上银行用户 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”四个方面发挥银行网点主任的带头作用。首先，在勤的方面，本人事业心、责任心强，工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失。其次，在业绩的方面，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，时刻督促网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精品网点。

(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，我们的银行网点与 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，使我网点在管理水平上有了飞速提升，这为我行网点工作的开展奠定了坚实的基础。辞旧岁迎新年，2015的脚步渐行渐远，我们也将如期迎来 2016年的到来，在新的一年里，我们会制定出新的计划和策略，为我行的发展助一臂之力。在新的一年中，我们将重点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”，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，不断进提高网点电子分流率。

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。

第三、加强内控管理，严格控制操作风险。正确认识内控机制的重要性，加强员工职业

道德培养和警示教育，提高内控与员工的价值关联度，切实防范员工因道德风险引发的违规、违法行为。构建独立的内审管理体系，要以强化监管为手段，发挥职能部门作用。实行业务与监督分离，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3：银行网点主任工作总结

回顾这半年来的工作，我在单位领导及各位同事的支持与关心下，严格要求自己，根据单位领导的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的转变，现将半年来的工作状况总结如下：

一、营业部的日常管理工作：

营业部对我来说是再熟识不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己糊涂地熟悉到，我是营业部经理的助手，有义务帮助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，留意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、精确?????、适度，避开疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能仔细做好各项领导交代的工作，没有消失过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；准时了解客户状况，为领导决策供应依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，根据审批制度，严格把关；atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在平安保卫工作方面，本人能时时刻刻提示自己及柜员决不行麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格根据规章制度办事，抓好各项平安工作，确保万无一失。

二、加强自身学习，提高业务水平：

随着扁平化的实施管理开头，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、力量和阅历与其任职都有肯定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向四周的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作阅历，能够比较从容地处理日常工作中消失的各类问题，在组织管理力量、综合分析力量、协调办事力量和文字言语表达力量等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，喜爱本职工作，仔细努力贯彻到实际工作中去。乐观提高自身各项业务素养，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题：

半年来，本人能敬业爱岗、制造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成果，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，很多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

其次，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是非常到位；

第三，在工作中处理问题言行举止不擅长表达，导致同事对我的误会。

四、今后努力方向：

在下半年里，本人决心仔细提高业务、工作水平，为单位经济跨越式进展，贡献自己应当贡献的力气。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽学问面。努力学习金融专业学问和相关法律常识；

其次，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；

第三，注意本部门的工作作风建设，加强管理，团结全都，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，乐观为我支行制造更高价值，力争取得更大的工作成果。

篇4：银行网点主任工作总结

白驹过隙，时光飞逝，2014已然匆匆过去一半。半年来，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，加强理论学习，转变工作理念，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”在刚刚过

去的半年时间里，浮梁支行营业部在网点所有员工的共同努力下，没有重大案件、灾害事故的发生，各项工作完成较好。截止2014年6月30日，我部各项存款余额达xx万元，

与上年同期相比增加xx，其中对公存款余额为XX万元，个人存款余额为xx万元，；中间业务收入xx万元；营销贷记卡xx张，个人网上银行注册xx户，个人手机信使注册xx户,个人电话银行xx户，手机银行完成xx户，企业网上银行完成xx户，企业手机信息完xx户，代理寿险保费收入xx万元,销售基金xx万元,基金定投开户xx户，营销支付通xx户,安装POS机xx户,销售黄金XX克，理财产品xx万元，电子分流率达xx。下面，我结合各项工作的开展情况作简要汇报：

1、明确工作重点，持续抓好客户营销

服务是银行的生命线。要使每一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，我们的银行不能再简单地停留在微笑服务的层次上，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户用心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们的优越性。

其次强化营销，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，祝好客户营销工作；进一步落实联动式营销、交叉式营销、组合式营销、捆绑式营销，多层面捆绑客户，提高客户对我行的贡献和依存度，从而带动中间业务收入的提高；把客户不满意的做到最满意，把客户不理解的做到让客户觉得最方便；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，不断提高网点电子分流率。

2、围绕业务发展，不断加强内部管理

为进一步提升员工的整体素质，坚持每日晨会及夕会，以会代学，每周组织全员学习，每月谈工作感想。同时，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。其次，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。时刻督促网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精品网点。

三、加强安保工作，确保安全工作环境

积极配合支行对我分理处的检查监督，对检查中出现的问题进行及时整改；切实提升我部的管控力度，做好各项安全保卫工作。网点对安全制度做了进一步完善，结合网点实际情况制定了一系列安全制度及安全防护措施，进一步提高员工的安全意识及自我保护意识。利用晨会夕会时间经常开展防火防爆宣传，并在下班后经常组织员工进行防火防爆演练演习，建立健全了岗位目标责任制，把安全工作明确分工，定期对网点内灭火器、报警器等进行测试，安全检查工作做到了长抓不懈使之规范化，制度化，确保及时发现和消除隐患。每个星期对我部进行安全自查并督促员工认真执行各项规章制度、了解并掌握安全设施的使用。每季对柜员现金、重要空白凭证、代保管抵押品、印章等进行一次全面的检查。及时传达上级行下发的有关安全保

卫方面的文件，并认真贯彻执行，对省行检查组以及县支行综合办检查中存在的问题—进行了整改。

当然，日常的工作中仍存在些许不足之处，今后要全面加强管理，完善各项制度，规范操作程序，推进岗位管理和绩效考核，积极探索有利于提高员工综合素质的激励机制，不断加强内部控制和安全保卫工作，确保业务经营和各项工作安全运营，营造一个良好的工作环境，努力做到以农为本求发展，以人为本促和谐。2014年浮梁营业部在全省7000多个网点中脱颖而出，被银协评选为全省百佳银行，作为浮梁营业部的负责人，我为之骄傲，但并不满足，我要以更饱满的热情加速起航，为浮梁营业部更辉煌的明天而不懈奋斗，我将带领我的团队打造一个一流的精品网点。