# 银行工作总结及工作计划(4篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-07-26

*银行工作总结报告 银行工作总结及工作计划一㈠利润计划完成情况：年末，我行实现各项收入10731万元，其中：①贷款利息收入10192万元，②金融机构往来收入538万元，③其他营业收入1万元；实现各项支出11924万元，其中：①存款利息支出14...*

**银行工作总结报告 银行工作总结及工作计划一**

㈠利润计划完成情况：

年末，我行实现各项收入10731万元，其中：①贷款利息收入10192万元，②金融机构往来收入538万元，③其他营业收入1万元；实现各项支出11924万元，其中：①存款利息支出144万元，②金融机构往来支出10037万元，③业务管理费1467万元，④其他营业支出269万元，⑤营业外支出7万元；账面亏损1193万元，同比增亏754万元，较省分行下达利润计划（亏损1210万元）减亏17万元。

㈡专项财务指标执行情况：

年末，我行业务管理费列支1467万元（其中：租赁费50万元、修理费105万元），同比增加45万元；业务宣传费列支12万元；业务招待费列支27万元；各项财务专项指标均控制在省分行核定的限额以内。

㈢贷款利息收回率指标完成情况：

年末，各项贷款余额288025万元（其中：呆帐贷款4184万元），本年应计利息15822万元，本年实收利息10849万元，各项贷款利息收回率为69。68％，同比减少5。52个百分点，较省分行下达的综合贷款利息收回率计划指标67。02％超2。66个百分点。

——粮油贷款余额231116万元，本年应计利息12908万元，本年实收利息10240万元，粮油贷款利息收回率为79。33％，同比减少3。08个百分点，较省分行下达的粮油贷款利息收回率计划指标76。15％超3。18个百分点。

——棉花贷款余额52725万元，本年应计利息2914万元，本年实收利息609万元，视同到位的中央政策性棉花财务挂账占用贷款后四个月应到位利息补贴175万元，棉花贷款利息收回率为26。90％，同比减少14。44个百分点，较省分行下达的棉花贷款利息收回率计划指标22。15％超4。75个百分点。

质量管理、绩效管理与规范化管理的结合是我行一个创新点，也是推进规范化管理深化完善，适应改革与发展形势的需要，为此，财会部门以市分行组织实施的质量管理为契机，把总分行制定的财会规范化管理和实施的绩效管理相结合，通过完善的制度建设、明确的岗位职责、量化的考核标准，将各岗位的工作内容设定为数字化的任务目标、责任目标、素质品德目标和学识能力目标，与财会人员工资相联系定期考核兑现奖惩，充分调动了财会人员的工作积极性和创造性，通过把质量管理“过程控制”、绩效管理的“考核意识”与规范化管理的“结果管理”有机结合，以质量管理深化财会规范化管理，进一步提升了财会规范化管理水平。

㈠严格过程控制，狠抓制度落实。

质量管理注重的是过程控制，工作过程的质量体现在制度的贯彻落实上。财会部门把制度建设作为质量管理的重中之重，按照国际质量标准体系要求和总分行各项财会制度的管理规定，结合财会规范化管理考核内容及标准，对以往的规章制度、管理办法和操作规程进行了全面清理、提炼和补充，形成了一套科学、严谨，适合财会工作特点的质量管理文件体系，并融会贯通于财会工作中。首先，完善内控制度。按照总分行各项财会制度的管理规定和财会规范化管理要求，结合本行实际，制定完善了《财务规范化管理实施方案》、《财会人员岗位绩效考核办法》、《电子联行质量考核办法》、《财务开支管理实施办法》等制度办法，并按照内控制度的有关规定科学地设置了财会岗位；其次，落实岗位责任。根据岗位设置，明晰岗位职责，按照分工落实到人，明确岗位责任，实行目标管理；从而使岗位责任更加明确，确保了每一个岗位，每一个环节都置于制度约束之下。其三，严格过程控制。会计经办人员在日常核算上把好入口关，对不符合会计制度要求的，一律不得进行账务处理，坚决把不合规、不合法的业务事项拒之门外。会计坐班主任认真履行坐班主任工作职责，对当日发生的事项严格审查把关，严格会计业务的过程控制，确保了会计人员都能按要求对每项业务环节规范操作，进一步提升了财会规范化管理水平。

㈡加强出纳管理，确保库款安全。

为切实加强出纳管理，根据总、分行《关于全面做好现金出纳业务的通知》（农发行字［xx］117号）和《关于加强库款安全管理工作的紧急通知》文件要求，各行自行办理了现金出纳业务，自办现金出纳业务后，为进一步开户单位提供优质服务，采取了相应措施，确保了现金库款安全。一是严格按照出纳管理及安全方面的有关规定与寄库行签订了严密、合法有效的现金寄库协议，规范了寄库交接手续；二是各行认真执行《出纳制度》及安全管理规定，狠抓制度落实，完善了中间环节的交接手续，履行岗位职责，严格执行“一日三碰库”和“坐班主任卡把验收入库”的管理规定，规范了操作程序；三是加大检查力度，确保库款安全。按照总、分行《关于加强库款安全管理工作的紧急通知》文件要求，认真进行自查自纠，同时，市分行财会部门和保卫部门又共同用了6个工作日，对辖内营业机构进行了库款安全管理工作检查，就检查出的问题能现场整改的监督其立即整纠，不能及时整改或不能整改的进行了反馈，要求制定整改措施限期整纠，以防类似问题再度发生，从而确保了现金库款的安全。

㈢签订责任目标，保证电子联行系统稳定运行。

随着电子联行业务量的不断增加，各项管理措施的逐步落实，通过对联行人员的专项考核，使联行人员的责任意识普遍增强，从而使电子联行质量明显提高，但是，在会计辅导检查以及上级行检查过程中，发现电子联行管理中还存在着一些问题和簿弱环节，针对存在的问题采取了几项具体有效的措施，一是落实责任，目标管理。在市分行召开的年度工作会议上与各县行主管行长签订了《电子联行工作目标责任书》；各行按照要求结合本行的绩效管理，落实了岗位责任，严格考核，绩效挂钩，并实行分岗连环责任追究制度，增强了财会人员的事业心和责任感；如：3月16日因市行停电且ups电源断电，相应各行电子联行网线不通，无法查看电子联行业务，市行及时向省分行反映情况，请求省分行帮助查看是否有联行业务发生，若有业务发生及时通知我行想法解决，当日下午省分行通知市行濮阳县发生联行业务一笔，可是因停电无法办理此笔业务，更不知何时才能来电，为此，财会部门及时向有关的领导汇报得到领导的重视和支持，随即与邻近的滑县农发行联系，并派车去滑县办理了此笔联行业务，避免了联行差错的发生。二是严格执行《中国农业银行全国电子联行管理与核算试行办法》等有关的制度办法，落实电子联行管理岗位制约和工作交接等内控制度；切实加强联行往来业务各环节的管理，坚持英押、证的分管、分用制度；三是强化考核。市分行按照《电子联行工作质量考核办法》，将电子联行质量考核情况与全年经营目标挂钩考核，实行一票否决。全年共办理联行往来业务861笔，金额75110万元安全无差错，确保了电子联行安全稳定运行。

㈣充分发挥会计督导作用，提高会计核算质量。

根据省分行《会计检查辅导工作意见》及专项工作安排部署，加大了会计辅导工作力度，充分发挥会计检查辅导作用。一是明确各行的会计部门负责人为市分行的兼职会计检查辅导员，每周对重要岗位和重要环节进行重点检查，每月对会计业务进行全面检查，并写出检查辅导报告；三是主管行长每月对财会重要岗位及重点操作环节进行随机检查，每季对财会工作进行全面检查；四是市分行会计辅导员除按季做好对辖属机构的会计业务进行序时检查辅导外，充分发挥会计检查辅导作用，深入基层帮助解决工作中遇到的实际问题10余次，如：6月20日清丰县行在会计科目增设操作中，因微机出现故障影响会计科目的增设和正常营业日结，不能及时上报有关报表，会计辅导员徐鹏同志及时赶到现场进行指导，废寝忘食熬至晚上九点多钟排除故障后才离开，确保了会计门柜业务的正常运行，提高了会计核算质量。

今年以来，认真执行各项金融政策及财经法规，加强财务管理，严肃财经纪律，增强核算意识，开展增收节支活动，加大收息工作力度，拓宽收息资金来源渠道，严格控制消费性支出，实行民主理财，推行财务公开，强化财务监督，有效地提高了财务经营管理水平，较好地完成了各项财务经营考核目标。

㈠开展增收节支活动，提高经营效益。

为进一步适应粮棉流通体制改革和农发行职能拓展的新要求，按照上级行的工作安排及部署，开展增收节支活动，通过活动的开展，增强了全行员工对开展增收节支、提高经营效益重要性的认识，转变了观念，树立了艰苦奋斗、勤俭办行思想，事事从讲究财务核算、降低经营成本的角度出发，强化收入管理，严格控制财务支出，切实提高了经营效益。一是完善财务管理办法，按照总分行财务制度管理规定，以及财务规范化管理要求，结合本行实际，修订了《财务开支管理办法》、《民主理财办法》等管理办法，明确了权限责任，规范了财务操作程序和财务行为，严格财务开支的过程控制，强化了财务监督；二是推行财务公开，实行民主理财；三是濮阳县推行“一、三、六” 工程，即坚持一项原则，实行三大纪律，提醒六项注意等；总之，通过增收节支活动的开展，在财务开支方面取得了明显成效，全年仅会议费和低值易耗品两项同比减少26万元，其中：会议费同比减少10万元，低值易耗品同比减少26万元。

㈡开展财务检查，强化财务监督。

为进一步贯彻落实各项财务制度，规范财务行为，切实提高财务规范化管理水平，按照省分行开展财务管理大检查的通知要求，认真开展财务大检查。一是各行领导高度重视，实行财务检查责任制， 明确分工，落实责任，部门间密切配合，严格按照省分行（关于开展财务管理大检查的通知）文件的检查内容及要求，认真进行自查，对检查发现的问题及时纠正，从检查中总结经验教训，堵塞政策漏洞，完善制度办法。二是市分行财会科的全体人员集中精力，用了16个工作日对辖属营业机构xx年度的财务收支情况按照要求进行了全面检查，通过财务检查完善了财务管理办法，建立健全了各种登记簿，规范了财务行为和操作程序，增强了严格遵守财经纪律、依法管理的意识，树立了勤俭办行的思想，有效的推动了财务规范化管理活动的开展。三是继续坚持和完善财务开支“五道防线，认真落实县行财务开支报审制、大额财务开支集体研究制度和分权审批制度，规范了财务审批程序，强化了财务监督。

㈢加强固定资产管理，提高资产使用效益。

固定资产管理是个动态管理过程，涵盖了固定资产购置、使用、处置等环节，按照总行固定资产管理规定及省分行工作安排部署，认真开展固定资产核查工作，实行资产编码管理，切实加强固定资产管理，充分发挥固定资产使用效益。一是为使固定资产实物与由综合业务系统中生成的固定资产编码相对应， 根据总行固定资产编码管理办法有关规定，在固定资产卡上进行了编码管理，以便对固定资产实物进行有效的日常管理、财产清查与盘点，为总行推行强化固定资产日常管理的先进手段做好了前期准备工作。二是根据总、行《关于进一步开展固定资产核查的通知》（农发行字[xx]135号）文件精神，实行“一把手”负责制，成立了资产核查工作领导小组，严格按照文件规定的核查内容及要求，开展了固定资产清理核查工作，通过清理核查澄清了固定资产底子，对需处置的资产研究定出了拟处置意见，并呈报有关部门核批，同时，建立健全了固定资产管理登记簿，明确了资产使用责任，落实到具体使用保管人，规范了资产的管理，确保了资产账、簿、卡、实“四相符”；对闲置的固定资产进行了相互调剂，做到物尽其用，充分发挥固定资产的使用效益。

综合业务会计应用系统是农发行综合业务系统的重要组成部分，是综合业务系统的核心子系统。为全面做好综合业务会计应用系统的推广应用工作，采取了三项措施，确保了综合业务会计应用系统模拟迁移工作的顺利完成。一是财会人员踊跃参加总、分行举办的综合业务会计应用系统培训班，培训结束后，各行利用业余时间继续有计划地组织学习，使财会人员尽快熟悉和掌握了综合业务会计应用系统的结构功能、业务流程、交易操作和数据集中后的新会计管理体系，并在综合业务会计应用系统模拟迁移中得以运用，按要求顺利完成了综合业务会计应用系统模拟迁移工作；二是成立了由行长挂帅，相关部门参加的工作领导小组，并实行行长负责制，一把手亲自抓，分管行长具体抓，全面负责组织、协调、督促本行的各项工作；三是按照整体工作部署，部门间各司其职，相互配合，充分了发挥业务和技术指导作用； 通过对网点计算机的安装配置和客户端软件的安装配置、机构操作员信息维护以及数据的清理录入等过程的操作和财会人员的90多小时的日夜连续奋战，终于顺利完成了综合业务会计应用系统模拟迁移工作。

财会部门以省分行开展的财会函授教育活动和市分行开展的读书会活动为契机，力抓财会人员素质教育，结合财会工作实际，制定学习和培训计划，开展多式多样的学习活动，不断提高会计人员政治、业务素质，为进一步做好财会工作提供人力保证。一是财会人员积极投身于市分行开展的读书会活动，认真研读《观念》、《决不找借口》等书， 撰写学习笔记，通过学习，转变了观念、提高了认识， 增强了事业心和责任感。二是积极参与市分行组织开展的反腐倡廉教育活动，认真学习反腐倡廉的学习资料，撰写心得体会，结合工作实际，认真查摆，自我剖析，制定整改措施，通过活动的开展，提高了财会人员明真伪、辨是非、识风险的能力，增强了会计人员的法律意识和法纪观念。三是举办出纳业务培训班。8月6号濮阳市分行财会部门举办了由各行坐班主任和出纳人员参加为期一天的出纳培训班，重点组织学习了出纳制度，按照财会规范化管理考核的.内容及标准的要求，结合出纳工作实际，讲解了现金出纳业务操作规程，观看了人民银行配发的反假人民币宣传光盘，并邀请市保卫科李俊景科长讲出纳经营安全知识及出纳案例分析，为考核学习效果，当天下午进行了闭卷考试，通过培训达到了预期目的；四是继续开展会计函授教育。按照省分行第四期财会函授教育的课程安排，财会部门继续组织财会人员的集中学习，学习了《时事政治和职业道德教育》、《封闭管理知识》、《合同法》、《担保法》四门课程，通过财会人员的认真学习，提高了自身的政治业务素质，并在省分行组织的财会函授教育考试均取得了较好的成绩。

1、存在着综合业务会计应用系统所用的微机和打印机等办公设备无法在营业室内安装使用的问题；以及存在着个别营业单位的综合业务会计应用系统所用打印机在打印过程中经常出现故障，不能正常使用的问题；同时，存在有两个营业单位无ups电源，一旦停电就要影响综合业务会计应用系统的正常运行。另外，存在综合业务会计应用系统在运行过程中网络断断续续不通和无备用网络线路等的问题。

2、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件要求，我行自行办理出纳业务存在的问题：一是个别行没有按上级行有关要求配备出纳人员；二是现金的存取虽说按要求与寄库行签订了寄库和委托押运现金的协议，可是在实际操作中有时不按规定操作，存在不安全的隐患；三是出纳工具配备不齐全。如：无点钞机和反假币识别器等出纳工具。

3、存在着个别年龄大的财会人员不能全面掌握计算机基础知识和计算机的操作技能，而新参加财会工作的财会人员没有经过岗前培训，不熟悉财会业务，没有上岗资格证，不符合会计法的要求。所以说存在一少部分财会人员不能完全胜任本职工作的问题。

4、个别行对推广综合业务会计应用系统的宣传工作做的不够好，不能使本行的每位员工充分认识综合业务会计应用系统上线后对会计核算、账务管理的重要性，个别员工从思想上认为推广综合业务会计应用系统只是会计部门的工作，不涉及自己等问题。另外，存在对外部宣传工作力度不大的问题，不能够使更多的相关部门和开户单位知道综合业务会计应用系统的特点和功能以及它的作用。

1、加强财会业务知识的培训，结合业务实际，制定培训计划，开展强制的、定期的继续教育学习，更新知识，提高会计队伍的整体素质，使每个会计人员掌握会计的基本原理、相关知识，熟练掌握本专业必备的基本方法和基本操作技能，提高解决财会工作中各种问题的能力。

2、狠抓财会制度的落实，强化财会基础管理，严格按照会计内控制度的要求，完善内控管理机制，使财会制度得到很好的贯彻落实，切实做好会计工作，全面提高会计工作管理水平，有效防范会计结算风险。

3、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件精神，严格按照出纳管理和安全管理的有关规定规范出纳操作，协调各行配备出纳安全工具，加大对出纳管理工作的检查督导力度，确保现金库款的安全。

4、加强财务管理，继续开展增收节支活动，推行财务公开，实行民主理财，强化财务监督，控制财务风险，全面完成财务计划指标。

5、按照总分行的统一部署，全面做好综合业务会计应用系统的推广应用工作。

6、财会部门面对新形势，提高认识，顺势而为，主动应战，牢固树立大局意识，责任意识，安全意识，认真分析、研究新形势，尽快适应新形势的需要，合理科学利用财会资源，紧紧抓住发展机遇，与实俱进，迎接挑战，为农发行可持续发展的目标提供优质的服务。

**银行工作总结报告 银行工作总结及工作计划二**

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 多万的批发库户，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;盈利质量良好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。

**银行工作总结报告 银行工作总结及工作计划三**

忙忙碌碌的一年时间又过去了，在这忙碌的一年里，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行社里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。现将一年来的思想和工作情况以及今后的努力方向总结如下：

在工作中，我始终认为要适应工作和形势发展的需要，就要不断地学习，只有这样，才能把工作做得更好，也只有这样，才能真正做到与时俱进。因此，结合工作实践，本人能抽出一些时间学习政治和业务知识，特别是党的十六届三中全会精神，以及一些经济、金融方面的书籍。同时，结合工作实际，不断地向同行、同事学习，通过学习，既丰富了知识，改善了自身的知识结构，又提高了自身素质。通过对这些知识的学习和更新也将使我受益终生。

我所在的岗位是柜员，是服务窗口，我的一言一行都代表着本社的形象。工作上我严格按照会计出纳制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供质的服务，使每一位客户满意而归。实际工作中，上班时着装整洁得体、庄重大方，对待客户主动热情、文明用语，努力发挥好窗口作用。业务繁忙时也坚持先外后内，不以任何理由拒绝客户的合理要求。众所周知，我们信用社的业务量是较大的，每人每天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，严格按照社里制定的各项规章制度来进行实际操作。曲塘信用社位于镇中，有着密集的人口，信用社的周围有很多领低保和医保的下岗、退休工人，也有好几家工厂、学校，文化层次各不相同。为了能更好地服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助。为此，我时刻提醒自己要从细节做起，把社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。我们询问、解答问题时都尽量放慢速度，在不违反规章制度的前提下给予方便，热门思想汇报让他们感受到家的温暖。

金无足赤，人无完人，回顾和检查过去，我还有很多不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感；知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。

新的一年即将到来，回首往事永不遗憾，展望未来充满希望。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答联社的培养和组织的关心，为联社更加美好的未来而努力奋斗。

**银行工作总结报告 银行工作总结及工作计划四**

20xx年8月，我有幸成为了行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党的决策，贯彻落实党和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了行以客户为中心的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了以客户为中心的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天不小心让一张假币瞒天过海以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm，关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为行尽点棉力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实来有迎声，问有应声，走有送声的三声要求，坚持安全第一、服务周到的指导思想，大力弘扬一不怕手酸，二不怕嘴麻的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面！要从根本上改变有规不依、思想散漫的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。

转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，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。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找