

# 2023年银行个人工作心得体会总结报告(大全17篇)

辞职报告是向公司领导和同事告别的一种方式，它可以表达你的谢意和对团队的祝福。想要撰写一份令人印象深刻的竞聘报告吗？请看以下范文，它们能够帮助您提升自己的写作水平。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇一

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了一年的时光。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

### 一、主要工作资料及职责

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

### 二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入\_行，成为其中的一员，工作近一年的

时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识。

客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。

通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它能够是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

### 三、存在的不足和努力方向

回顾今年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深

知自身依然存在不足，需要进一步改善。学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。个人情绪控制不佳。今后的努力方向是加强理论学习，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，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

#### 四、新一年的展望

在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们\_行共同走向更好的明天。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇二

一年的时间已经过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年多以来，在\_银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结如下：

### 一、勤奋努力，爱岗敬业

在担任储蓄工作时，坚持每日营业终了做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中持续磨练，现在

已经熟练掌握了相关业务及规章制度，逐渐成为一名业务熟手。随着业务的发展，窗口的业务攀升，我不断总结经验，提高速度，单月业务量接近\_笔，日均业务量近\_笔。这迫使我不断提醒自己要认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务，并连续数月无差错。

## 二、团队协作，共同进步

银行工作需要的是集体合作，一个人的力量是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事互相帮助。与同事交流经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保留地告诉他们。只有整体的素质提高了，支行的业务水平才能上一个台阶。

## 三、强化业务学习，提高自身综合素质

我积极参加金融业相关各项考试，考取了\_。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习掌握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了不少东西，真的是“三人行，必有我师焉”。虽然各方面取得了进步，但我仍然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断提高。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守\_银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热忱、对同事关心友爱、和同事关系融洽，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断提高工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相关考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在\_年的工作中再接再厉，与\_银行共同成长！

## 银行个人工作心得体会总结报告篇三

尊敬的\_领导：

我是中国\_银行的一名非常非常普通员工。在\_\_银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格x行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国\_银行\_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得\_市第一名。

## 一、履行职务情况：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

## 二、今年取得成绩：

1、今年“中国\_银行\_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得\_市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

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、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

特此报告

## 银行个人工作心得体会总结报告篇四

我从事储蓄工作以来，非常重视个人业务能力的造就学习。为储户供给标准优质服务

务的同时，耐劳研究业务技巧，在纯熟把握了原业务流程的基本上，踊跃当真地学习新业务、新知识，碰到不懂的处所虚心向领导及专业科请教养习。跟着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大水平的提高，业务水温和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和提高。

二、以高度的义务心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，重要负责重控、内控、核算品质、及柜面畸形业务。通过增强内控治理，全所在去

年分行发展的核算质量评选中，从未列于倒数五十名内，还曾多少度位于前三、四十名之列，我个人还曾持续两月在南岸支行被评为“无错误柜员”。

我始终保持“客户第一”的思维，把客户的事件当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，勇敢开辟思惟，征对不同客户采用不同的工作方法，努力为客户提供最优质服务，以博得客户对我行业务的支撑。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成友人情，屡次受到不同类型客户的赞赏，从未接到过一起客户投诉。

时期在变、环境在变，银行的工作也时时变更着，天天都有新的货色呈现、新的情形产生，这都须要我随着局势而转变。学习新的常识，控制新的技能，适应四周环境的变化，进步本人的履岗才能，把自己培育成为一个业务全面的工行员工，更好地计划自己的职业生活是我所尽力的目的。当然，在一些细节的处置和操作上我还存在必定的欠缺，今后我将判若两人地做好本职工作，时刻以“服务无尽头，服务要翻新，服务要长久“的服务理念鞭策和完美自我，在引导跟共事们的关怀、领导和辅助中提高自己、更加严厉请求自己，为工行的改造发展过程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

## 银行个人工作心得体会总结报告篇五

为全面了解银行的风险管理情况，切实提高本行的风险水平，增强识别，计量，检测和控制风险的能力，为本行实行全面风险管理务实基础，银行成立以来，我部门主要做了以下工作，现将风险管理部近段工作做一个简要的总结：

### 一、建章立制，搭建架构

首先，根据银监部门的监管要求，结合x银行发展的需要，我部门通过学习借鉴、摸索，现已草拟不良贷款管理、责任追究、内部控制、风险管理等方面等十六项基本制度，正在进

一步完善，部分文件正在审阅下发中。其次，全行已经初步明确了各级的风险管理架构和职责，并且在本行成立之初就设置了风险管理部，专司从事风险管理工作，现有人员3人。

## 二、摸清家底，务实基础

银行成立之后，我部门在领导的安排下，通过一系列的自查、检查对我行的资产质量和资产管理情况进行了深入的检查，为以后各项工作的顺利开展夯实了基础，为领导的决策提供了一句话。一是重视基础工作，造具清册。对全行到、逾期贷款及新增不良贷款、大额贷款、不良资产及抵贷资产进行了摸底造册，将表内外不良贷款台帐整合，明细造册。二是加强检查监督，摸清底子。根据省联社文件要求不熟完成了胜诉未执行涉政不良贷款清收工作和信贷违规十条的自查工作；组织开展全行信贷风险排查，对全行新放贷款、不良贷款、抵质押、保证担保情况、假冒名贷款、贷款新规及支付落实情况、关联贷款进行了全面风险排查；完成省联社风险管理工作专项督查的准备工作；下发抵押品清理的通知。三是创新动态管理，风险提示。每月初对各支行到逾期贷款和新增不良贷款进行了风险提示，并督促管理和清收工作。

## 三、当好助手，筹备改革

为了本行改革的顺利进行，我部门承接了改革的很多基础性工作，主要是招牌喷绘布、网点铜牌，屋顶发光字的制作安装，现已基本完工。

下一步，我部门将从以下几个方面开展工作：

### 一、进一步完善部门制度

下发不良贷款责任追究、风险经理等方面的文件，以便有章可循。



## 二、加强对不良贷款的管理

一是不良贷款台帐管理系统数据规范到各支行统一上报，加强管理。二是将全行不良贷款建立台帐，明确包收责任人和管理责任人，指定清收计划。三是借抵押品清理的机会，督促各支行澄清不良贷款抵押品情况，特别是不良和股金购买不良贷款的抵押品，要求建立台帐、制定处置计划，加大处置力度。同时对已经出现的可能出现风险的隐形不良贷款的抵押品要及早处置或采取保全措施，防范风险。四是各支行要对每月到逾期贷款及新增不良贷款书面说明情况，分析形成原因，落实处置措施。

## 三、加强与各职能部门之间的联动

通过全面的业务检查发现风险，对风险进行提示，促进各项业务的健康发展。

## 四、组织开展风险管理知识培训

提高全员风险意识，为建立全面风险管理长效机制打下良好基础。

## 五、建议

建议总行召集财务、信贷、风险管理等相关部门就因网点整合造成不良贷款账务与资料分离，不良贷款管理与催收较为混乱现象进行统一规范。

# 银行个人工作心得体会总结报告篇六

## 一、20\_\_\_\_年主要成绩

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12

月末，各项贷款余额\_\_\_\_万元，比年初净投放\_\_\_\_万元。其中：民营企业及个体贷款\_\_\_\_万元，比年初下降\_\_\_\_万元；公司类贷款\_\_\_\_万元，比年初增\_\_\_\_万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入\_\_\_\_万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费\_\_\_\_万元，同比增\_\_\_\_万元；代理财产保险\_\_\_\_万元，同比增\_\_\_\_万元；实现手续费收入\_\_\_\_万元，同比增\_\_\_\_万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金\_\_\_\_万元，累计代销国债\_\_\_\_万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息\_\_\_\_万元，其中：清收本金利息\_\_\_\_万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产\_\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_%；保全\_\_\_\_万元，完成全年任务\_\_%。年末不良资产余额\_\_\_\_万元，占比为\_\_\_\_%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降\_\_\_\_万元，不良贷款占比率比去年末下降\_\_\_\_个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入\_\_\_\_万元，占总收入的\_\_\_\_%，同比增\_\_\_\_万元，提高\_\_个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息\_\_\_\_万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息\_\_\_\_万元，不良贷款清收利息\_\_\_\_万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损\_\_\_\_万元，同比减亏\_\_\_\_万元，剔除消化20\_\_\_\_年前应收利息\_\_\_\_万元、抵债资产处置损失\_\_\_\_万元，经营利润达\_\_\_\_万元，超计划\_\_\_\_万元，同比增盈\_\_\_\_万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣

获支行类二等奖，营业部荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

## 二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动。20\_\_\_\_年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增\_\_\_\_\_万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达\_\_\_\_万元，吸收养老统筹存款\_\_\_\_余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断\_\_\_\_城区、\_\_\_\_镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。20\_\_\_\_年\_\_\_\_城区、\_\_\_\_分理处存款净增\_\_\_\_万元，占全行净增额84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我

做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以\_\_\_\_镇为中心，以周边\_\_\_\_\_等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入\_\_\_\_万元，比去年同期增收\_\_\_\_万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。20\_\_\_\_年末私营企业及个人生产经营贷款仅\_\_\_\_万元，比年初下降\_\_\_\_万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业\_\_\_\_有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请\_\_\_\_万元用信规模，并在四季度注入流动资金\_\_\_\_万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合\_\_\_\_行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇七

一年的时间很快过去了，在这一年里，我在信用社领导及同事的关心及帮助下，很快适应了新的工作岗位，在担任营业网点坐班主任的工作中，认真履行岗位职责，圆满的完成了各项工作任务，现将本年度工作总结如下：

## 一、认认真真，做好本职工作。

一是坚持完成了领导交办的各项任务，尽量做到让领导满意；二是根据联社各部门的要求，及时准确统计各种数据并且做好上报工作；三是针对具体情况，结合我社人员素质，合理进行岗位分工，严格划分柜员职责范围，明确工作责任；四是利用晨会、周会组织员工及时学习和传达联社的有关业务文件、业务理论知识。五是对是日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂帐等特殊业务进行监督，对会计凭证要素、报表的打印、装订、归档情况进行每日监督。

## 二、严于律己，自觉遵守各项制度。

严格遵守信用社的各项制度，谨记领导的指示和批评并付诸于实际行动中，不迟到，不早退，不旷工。对待工作不懈怠，上班期间不做于工作内容无关的事情。

## 三、加强学习，努力提高业务素质。

一年来，我认真学习各种金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务能力都有了很大提高。

总之一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，比如：大胆创新的工作思路不是很多；个别工作做的还不够完善，有待于在今的工作中加以改进。在新的一年里，我将勇于进取不断努力，为信用社做出更大的贡献。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇八

尊敬的\_领导：

转眼20\_年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的

甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇九

银行个人工作总结报告与银行个人工作总结

银行个人工作总结报告与银行个人年度工作总结\_\_合集

银行个人工作总结报告

我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和把握财务各项政策法规和业务学问，不断提高自己的业务水平，加强财务平安意识，维护个人平安和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同进展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，

自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；2、业务素质提高不快，对新的业务学问学的还不够、不透；3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的全部成绩都只代表过去，全部教训和不足我们每个人都\_\_\_在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们信任“点点滴滴，造就不凡”。有今日的积累，就有明天的辉煌。

银行个人年度工作总结\_\_\_

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xx□现在，我将这三个月来的工作、学习状况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是x行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知□xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志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示自己要在工作中仔细仔细再仔细，严格根据行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是格外娴熟，为了尽快熟识业务，当我一遇到问题的時候，我会非常虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要想方设法的把自己不会的学会。今后想在工作中关心其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开头的时候，我还由于不够细心和不够娴熟犯过错误，虽然赔了钱，



但是这并不影响我对这份工作的主动性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论学问。

xx所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的四周有许多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提示自己要从详情做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，微小化，平民化，生活化。让客户在这里感受到暖和的含义是什么。

所里常常会有外地来的务工人员或同学来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。或许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，专心来为广阔顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿看法真不错……x行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的兴奋，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的改善自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的进展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互沟通好的工和阅历，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行个人工作工作总结\_\_\_\_

银行个人工作工作总结

以下文章由本站我推举！

## 一概述

xx年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探究开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印改善自己，加强自身团队的建设，和各项机制的完善，克服困难，主动创新，渴望胜利；5月——9月最终在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺当开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上；10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

在衡南县志的宣扬册里，我们加入了“建设银行衡南支行”的名字，让它载入史册，我们把银行卡，信用卡，电子银行带入了千家万户；让全新的服务理念和品牌形象在衡南县扎根；通过与衡南县政府互动合作，吸引了大批的优质机构企业大户。在不断开拓过程中，我们总结，筛选，维护，差别化分层管理，使衡南支行的客户结构不断地优化，中高端客户在我行贡献占比大。

## 本站

### 二各项指标完成状况

#### 存款

截止12月底，我支行全口径存款

万元，完成市分行方案

%，其中公司存款

万元，个人存款

万元。全年开立对公账户

装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约

户，其中白金级客户

名，金级客户

名。

资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营状况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止xx年底，我支行胜利发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家产地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

中间业务收入

全年实现中间业务收入

万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中照旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入渠道也慢慢拓宽。

产品完成状况

电子银行的新增有效户的各个指标始终系统内排名靠前，其中网银

户，手机银行

户，电话银行

户，短信金管家

户。信用卡完成张，代理保险

万。

三

工作亮点和成效

胜利建立衡南建行的品牌形象。

银行实习个人工作总结

20xx年8月16日，恰逢七夕，我到广州银行开头为期2周的实习。8月27日，实习结束，有关的记忆想借助文字长存。

那些事：

第一天去实习的时候，坐车超级不顺畅，那天6点就爬起来了，结果由于挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个剧烈的念头：留在广州生活的话，应当要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户沟通，有次有个女客户说他们公司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是任凭说说，我对此也没啥爱好，但心里还是美滋滋的。秘书?还

真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户询问一些问题时，我基本都是答不出来的，由于我对银行的业务挺生疏的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此埋怨我们。其实实习时没人特地培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户询问的那些问题许多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络特别发达的今日，我们许多东西都是可以自学的。当我们去做一件事情的时候，为了避开像个傻瓜，是应当提前去做一些预备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么沟通，但我知道那里应当是不需要实习生的，他不但赐予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了我们每天20元的补贴，格外感谢他。最终那天，他临出去办事时，还\_\_\_在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里格外的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆忙地踏着高跟鞋横冲到对面的公路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上舍命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们供应休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自己职业取向的思索，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应留意的东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，

不知以后我能否有好的运气找到满足的工作，期盼着。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心关心我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥沟通很快乐也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

还有思想前卫的雯姐、看似酷酷的民哥、很会与客户打交道的古经理、害羞的访哥，大霞姐、思敏姐会是怎样的人呢？可惜还来不及怎么接触、、总的来说，他们都是一班善良可亲的人，消失在我的生活里，给我留下了一段美妙的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。许多系的同学都艳羡我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服！

最终想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很欢乐，感谢！

实习的圆满是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我临时也难以有深刻的体会。至于将来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感谢了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美！

银行实习要熟记业务流程，懂得银行各种服务方式，这对自

身的抗压力量是一个巨大的挑战，在银行实习的时候，把握银行业务的基本技能，熟识银行日常业务的操作流程以及工作制度等。以下是我为大家整理的“2021年银行实习生个人工作总结报告”，欢迎大家阅读，仅供参考。

## 2021年银行实习生个人工作总结报告(一)

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和熬炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和熬炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在韦国祥师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟识所学学问和技能，顺当的完成培训任务。

其次，在参与新进员工的入行培训过程中，我作为柳州分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，主动参与各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的其次、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成绩。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本学问，全面了解了工行的各项业务，并把握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友情。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的关心和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必需保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，仔细对待每一笔业务，不行因程序简洁而放松，亦不行因自我感觉良好而大意。其次，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐烦等待，用微笑打消老人的紧急。对看法蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发觉在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句说明。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。第三，坚持学习，全面把握各项业务。顾客问的问题千姿百态，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广阔顾客是潜在的中高端客户群，假如业务娴熟，学问全面，可以准时向顾客宣扬工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子登记来，以便下次遇上能够顺当解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务力量会有所提高。

## 2021年银行实习生个人工作总结报告(二)

经过在银行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的学问有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的资料，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简洁的录入、统计和之后的前台营销、接待工作。

实习资料



在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。透过这些简洁的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简洁的一张信用卡，是务必经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的订正工作。刚开头认为对于简洁的电脑操作完全能够胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简洁的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也应有尽有，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被安排到黄兴所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每一天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到营口路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行根据法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作持续不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐烦讲解外，还会依据他们的需要为他们带给各种便利帮忙他们申请和用法。介绍、答疑、填表、复印、装订、跑上跑下这些看似简洁的活拼凑在一齐，比起在办公室里的电脑录入工作但是辛苦多了。但是这样的“亲民”实习让我学习到了许多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚意感动他们，尤其是银行这样一个公立的主角，更要时时以仔细严谨的看法要求自己服务大众。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力气，让我收获的不仅仅是简洁的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会一

该如何做好一个银行人员。

## 实习收获与体会

这次实习，除了让我对\_\_银行的基本业务有了必需了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向生活在单纯的高校校内的我，这次的实习无疑成为了我踏入\_\_\_前的一个平台，为我今后踏入\_\_\_奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入\_\_\_以后务必要有很强的职责心。在工作岗位上，我们务必要有剧烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。假如没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班；假如不留意消失了错误，也务必负责订正。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐烦的说明为什么务必得这么做。此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作看法问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最终，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

因此，我体会到，假如将我们在高校里所学的学问与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的潜力与比较系统的专业学问，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习许多、成长许多、收获许多。

## 2021年银行实习生个人工作总结报告(三)

### 一，实习单位简介

此次实习的目的在于通过在\_\_银行的实习，把握银行业务的基本技能，熟识银行日常业务的操作流程以及工作制度等. 实习过程主要包括以下几个阶段：

### x年\_\_银行年度个人工作总结\_\_\_\_

我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，今年我个人没有发生一次责任事故。我所在的储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所状况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点冲突，假如有看法也是工作上的不同，这样的看法就意味着工作水准的不断提高。我始终认为我这个人的先天性格决定了我特别适合在储蓄做，由于我的脾气特别好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务看法，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平常有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情说明清晰，最终使顾客满足而归。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的阅历来关心其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会非常虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要想办法的把自己不会的学会。想在工作中关心其他人，就要使

自己的业务素养提高。

我有渴望学习新学问的热忱，在每一次行里进展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。由于我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会主动的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，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的四周还有好几所高校与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提示自己要从小事做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，微小化，平民化，生活化。让客户在这里感受到暖和的含义是什么。

所里常常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。或许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用xxx另处一名同志的话来说明。“他们来北京都不简单，谁都有不会的时候，帮他们是应当的。”我认为专心来为广阔顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子看法真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的兴奋，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的改善自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓

劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的进展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互沟通好的工作和阅历，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇十

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

### 一、加强学习，提升自身素质

你一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

### 二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

### 三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□20xx年部里的活动也很多，自己尽了能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

# 银行个人工作心得体会总结报告篇十一

当我们经过反思，对生活有了新的看法时，可以通过写心得体会的方式将其记录下来！这样我们就可以提高对思维的训练。下面小编在这给大家整理了一些银行个人工作心得体会，希望对大家有帮助！

\_\_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。心得体会范文锦集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，其中党员13人。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\_\_\_\_\_的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法[x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、\_\_\_\_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，范文写作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。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。

### 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[]x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x大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

经过在攀枝花农商银行两个多月的实习，客观上对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己充分认识到理论与实

践的关系，逐渐适应了自己的学生身份向一个专业人士的主导角色的转变。我实习的主要材料是系统学习，储蓄业务，基本综合柜员操作。

首先，这次实习给我印象最深的是我观念的转变。过去，在我的印象中，银行职员的工作是如此简单，每天，我都静静地坐在电脑前敲键盘，然后数钱。我完全忽略了每个工作都有每个工作的隐形工作信息。自从进入仁和营业部实习，感觉事实和现实的差距真的太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多。“破钞任务”是我进入实习以来听到很多的组合词。捆钱，不管是困在破钞里，还是困在好钞里，都是个技术活，尤其是捆小钞，是个麻烦又艰巨的活。而且，再忙也要利用好自已的时间整理破钞或者捆钱。

已经三个月了，但此刻，我还记得刚到实习单位时的情形，尤其是高层领导和领导对银行系统的强调。所谓制度，就是银行工作人员的行为准则，是不可违背的规定。不违反，不保证，不出错，但是违反制度会埋下出错的隐患。我在销售部实习的第一天，主任给了我一本关于信用社制度的书，并告诫和强调了制度的重要性。但在接下来的实习过程中，经过慢慢的了解和学习，银行工作的制度规范也逐渐渗透到生活和工作中。“一天查三次数据库”是所有工作人员每天必须做的事情，也是我最紧张的时候。虽然这个任务每天都在进行，但是我总是担心到了主干的末端会不会出错，虽然到目前为止还没有出错。银行的工作不一定要拿到市场上去卖，甚至一毛钱都是大事（特殊的除外），说明操作过程中有失误，这是对工作完成的否定。

这一段时期，我主要是在营业部实习工作，都是基础的业务，但却是最能学到东西的关键环节。在处理业务的过程中，仔细和认真是必不可少的。这也对我提出了更高的要求，使自我的工作潜力得到了提高。

刚实习，身心都很累，有想过要放下，和蔼的营业部的同事

豪不保留地传授着他们的经验：始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家会觉得银行的工作环境就应是舒适安静的，其实银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音，银行的工作是很忙碌的，每一天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很快乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“多谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有必须差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自我需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手潜力，才能更好地完成各种工作。

我喜欢有好处的生活。我此刻还刚刚起步，人生的旅程刚刚开始……

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的状况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。

看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。

下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法。

银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有了一颗追求完美的心。

有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。

这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。

不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。

还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速地办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

从去年开始在工商银行工作，到现在已经有半年多的时间了。在工行工作的这段时间里，让我从开始的忐忑到现在的得心应手，因为在这段时间里我学到了知识，交到了朋友，拥有了最可爱的同事们。大半年以来我一直处于一种幸运而满足的状态之中。

进入银行学习新的业务知识，适应新的生活环境都让我不断的成长，让我在工作半年之余很快的找到的人生的目标，有了最大的追求。其实在工作中，让我最深的感触就是同事和领导的帮助和关心。由于我是外地人在工商银行工作，人生地不熟，对于地方的语言和生活方面也有许多的不熟悉，这些都让我在刚开始工作时有很多的不顺利，但是我的同事们总会很热情的帮我解决生活上的问题，在工作中我的师傅也会很耐心的解答我不懂得地方，尤其当我犯错误的时候会协助我进行正确的处理，手把手的教导我，这让我很感激，更加感受到工行大家庭的温暖，很幸运能遇到这样的一个团队，这样一帮同事。

每一份工作的开始都会有一些不如意的地方，但是我始终相信好的事情会比坏的多，好的我会深深的记住，不好的很快的忘记。有那么一句话“记忆是一张网，滤去了痛苦的留下了幸福的”。这样我们才会更懂感恩，更加幸福。在工作中，有许多方面我还很不足，但我会尽力做好自己所能做的，努力做到现在能做的最好点。

大半年经历不少，学到很多，也尝试了很多，很感谢领导对我的关心，让我感觉很亲近，即使是远离家乡，也能够异地收获到一份亲情。工作以来，我最大的收获就是学会了感

恩，这使我在柜面的工作中，即使面对焦躁的客户，也能够保持一颗平静的心，来为他们服务，真心的理解客户的难处，学会换位思考。业务上也能够虚心受教，不断学习。我自己认为进入工行是我的一种幸运，这样的工作让我很满足，而我会珍惜这份缘分，尽职尽责做好工作，成为一个优秀的工行员工。并且要对自己要求，没有更好，只有最好。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇十二

“你好，请问你是建行李经理吗?……”、“你好，我有个业务问题想咨询你一下……”、“你好，请问你是建行李经理吗?……”、“我明天想取50万元请帮我预约一下……”，我不时接到客户打来的电话，电话联系的客户问的问题就简单，面谈过的咨询的业务就复杂，这就是分层维护后我的一点体会。

我个人认为客户分层维护就是客户为中心的经营理念实施的具体方式。客户分层维护工作做到实处，不但可以促进个人存款的快速增长，还可以对我行各项产品进行精准营销。结合我行以及我个人维护实际情况，主要经验有以下几点：

1、对客户进行群组划分。想要更好地维护客户，首先要了解客户，把客户按风险偏好、投资偏好、执有产品、工作性质等进行分群为今后精准营销做好准备。

2、分层维护是一个长期的过程，只有将维护落到实处才能实现产品的精准营销。维护客户就是与客户建立关系的一个过程。只有实实在在用心去做才能取得好的效果，才能让客户选择我行，相信我行的产品，从而实现产品的精准营销。

3、打铁还需自身硬，加强自身的业务学习和职业素养同样重要。只有自身业务熟悉，才能更好的服务客户，获得客户的信赖。这就要求我们员工加强业务知识学习，熟悉各项业务，

这样才能更好地为客户服务。

4、要善于利用我行客户维护系统，我行新一代维护客户功能十分强大，不但有理财产品和定期存款到期的提醒，还有各类营销商机的提醒。根据系统自己认真分析还可以了解到客户的风险偏好，甚至是消费习惯。每天多进几次客户维护系统，每天坚持给7个客户电话，日积月累下来，一定会感觉到得心应手。客户维护率和存款以及产品营销定会取得不错的效果。

客户维护就好像是春天播种一样。只要你认真做好客户分层维护这项工作，等到秋天来到的时候你一定会得到不错的成绩的。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇十三

去年一年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻十六届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20xx年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。

修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服



务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

## 二、集中精力进行业务发展和市场营销

对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的不同需求制定了不同的营销方案和工作目标。

1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托借款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百

万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬\*\*\*，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，借款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的.绩效工资也位居支行经营部门的前列。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇十四

作为一个应届毕业生，初来银行，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是在领导同事们的关怀与培养下，我认真学习，努力并积极地投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导和同事们的关心和关怀，我感到了压力与动力，争取在以后的工作生活中，努力以更加优秀

的业绩来回报，不辜负大家的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我最大的追求。因为，工作不仅是我谋生的手段，还是我回报领导和同事们最好的方式，也是实现我人生价值的一面明镜。

在之前的工作生活中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

## 一、品德素质修养和职业道德方面

作为一名银行信贷员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高，我们需要有足够的自制力，能遵纪守法、忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此，我对自己这方面的业务知识和工作能力方面以高要求高标准规范自己。并且在目前的工作岗位上，我能够不断地去学习、积累经验，坚决不做违反员工守则要求的事。

## 二、业务知识和工作能力方面

在目前的工作岗位上，我不断地跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对信贷上面的一般业务。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，我都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，得到客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目

标，搞好服务，树立热忱服务的形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

### 三、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确、认真的去对待每一项工作任务，把金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够积极主动，并积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守农商行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

### 四、工作的数量、质量、效益和贡献

能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在信贷工作中，都能保质、保量的完成科里交给的各项工作任务，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过不懈努力，我工作水平有了明显的进步，并以期能够为农商行做出更多的贡献。

### 五、对于今后的打算

时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变，每天都有新的东西出现、新的情况发生。这严峻的挑战，更是给我们信贷员提出了新的更高的要求。因此，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才，是我所努力的目标。

这是我的第一份工作，这段时间来我学到了很多，感悟了很多。看到农商行的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和银行一起成长。

在此，我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为银行创造价值，同银行一起展望美好的未来！

## 银行个人工作心得体会总结报告篇十五

转眼间，我进入\_\_行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20\_\_年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

### 二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20\_\_年x月末正式接手\_\_分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的

事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20\_\_年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代x业银行客户经理。

2、20\_\_年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的\_\_行欣欣向荣，作为\_\_行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应\_\_行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

# 银行个人工作心得体会总结报告篇十六

结束了旧一年，迎来了新一年。在过去一年内，我在银行的工作得到了圆满。作为银行里的一名普通的柜员，做着日复一日的工作，虽然倍感枯燥，但是看到客户给出了满意的回复，也是感到很高兴的。现简单回顾了一年的工作，做出了下面的工作总结□

## 一、回顾工作情况

这一年，我坚守在前台柜台，为来我行的客户办理业务，不管是存钱还是取钱，我都很兴致的进行办理，守好客户的钱。在工作中，有时候会遇见年纪比较大的，他们不太懂流程，我都是耐心的进行指导，一点点的告知爷爷奶奶去进行这个过程，认真回答老人们的问题。出于职业道德，我在工作的时候都是尽力服务好各类客户，专心的办理储蓄业务。有时候同事临时有事，我会极力的帮助他，跟他调个工作，工作团结负责任，答应好的事情会认真的完成，不做失信之人。

## 二、个人学习情况

一年在银行的工作里，我不只是工作，还有学习。我懂今天的时代是不一样的，是多样化的，所以我所会的东西不局限于专业知识，还必须去了解整个银行的发展趋势，学习更多对自己工作有帮助的东西。一年，我在职工作的情况下，还考取了中级的会计证书，还努力的提升了自己的英语口语。因着自己的努力学习，所以我的能力有进一步的得到了提升，在处理工作时，也是有了很大的进步。业余的时间不断的发挥自己的兴趣，丰富自己的生活，也是在为自己积累人脉，认识更多人，为人处世这方面的能力也有些加强。

## 三、工作上的不足

一年的工作虽然大致的情况还不错，但是也有一些地方有所欠缺，需要进一步的改进才好。在联系客户的力度上不够，每每为客户办理了新业务，我总是忘记去再次联系客户了解情况，因而新业务的办理情况就不是很详细，而且因为自己不及时跟客户联系感情，因此也失去了一小部分的客户，这在我的工作里算是一笔损失了。因而下个年度这方面是必须去改进的，要加强对客户的联系力度。

新的年度，我想我该有一个更好的工作状态，我也有必要去做好下一步的计划，让自己在来年的工作有新的成绩。在柜员这职位上，我一定要做出更高的成绩出来。

本文为编辑原创文章，版权所有，未经授权杜绝转载，违者追究法律责任。

## 银行个人工作心得体会总结报告篇十七

“道虽迩，不行不至；事虽少，不为不成”，出自《荀子·修身》，意思是路程虽近，不走就达不到目的；事情虽小，不做就成功不了。经过这次县行组织的获客与营销技巧的系统培训，让我更加深刻的理解了这句话的意义。

作为一名基层的微贷客户经理，营销最关键的点在于营销理念的转变。要从以前的等客上门的传统思维中跳出来，要真正张开嘴、迈开腿，踏踏实实的走出营销第一步。只有真正的去跑、去说、去接触客户、去了解客户，才会慢慢找到营销的感觉，才能掌握营销的技巧和方法。

营销最基础的方法就是扫街。俗话说慢慢来最快，只有不折不扣的进行地毯式扫街，才能获得庞大并且持久不断的客源。在扫街过程中营销的话术要根据不同的客户群体、不同的市场主体、不同的信贷需求、不同的销售季节等做出改变。同



时，营销的话术内容要全面，语言要通俗易懂，要让客户第一时间就能明白你所表达的意思，让客户记住你，记住产品。

在营销的过程中不能单凭自己的主观臆断去选择客户，自认为这家店铺、这家农户没有贷款需求就不进行营销。哪怕这家店没有需求，店里的客户也许有兴趣；这家农户没有需求，家里的来客或者亲戚也许有意向。这些都是我们的潜在客户，要把每一次与人沟通交流当做一个契机。

通过这次专业的培训，我们还了解到了很多小微客户贷款业务的获客技巧。例如存量客户的转介，以前我们只注重了存量的转化，而忽略了转介。其实存量客户在获得良好贷款体验的时候，营销转介是的一种方式。再就是电话营销和微信营销也是重要手段，清楚记得我的一个白领贷客户打电话询问我产品的条件时，就说是我的微信朋友圈看到我转发的相关微贷产品的宣传。经过简短的电话沟通后，这笔微贷迅速的发放了。直到那时我才渐渐明白了通过不同方式宣传与介绍产品信息相当重要，于是我主动加入我所管片的村组微信群，时时浏览群内信息，了解他们对金融产品的需求，并自觉担当金融知识的宣传员。

在信息化、平台多样化、自媒体高度发达的今天，营销不再仅仅是拘泥于某一种特定的形式，获客也不再局限于一种固定的渠道。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，作为一名微贷人，踏踏实实的走好每一步，认认真真的做好每件事，我们任重道远。