

# 2023年社区银行工作总结(优秀8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 社区银行工作总结篇一

热爱本职工作、诚实守信，尽职尽责、遵守劳动纪律、不迟到、不早退、不擅自离开岗位；热情服务、礼貌待客、使用文明礼貌用语，体现“真诚服务，相伴成长”的经营理念。

服从工作分配，听从领导安排；同事之间坦诚相待、相处融洽；以拥有相互信任、相互支持、相互学习的工作环境而深感欣慰。

学习技能，工作效力；办理先外后内，细致快捷，在规定的时限内完成每一笔现金收付；四年来，极少有差错事故。刻苦钻研，争当能手。凭着坚定的信念，本人精通自助银行、大堂经理、储蓄柜员、转账柜员、联行岗、信用卡、网上银行，手机银行等岗位的业务。连续两年荣获分行“优秀员工”的荣誉称号，在分行得到嘉奖。除了在服务客户上本人尽心尽力，在行里组织的活动中我也积极响应，经常参加行里组织的竞赛，展示自我，在支行“羽毛球比赛”中并取得第二名。在上一届的“运动会”上积极参与并取得了较好的成绩，受到了嘉奖。

以上这些都只是我在本年度工作中的一点成绩，这与我的自身努力和同事们的帮助是分不开的，在以后的工作中我愿意服从领导的分配、听从领导安排、努力工作、严守客户秘密，维护客户正当权益；做技术过硬，思想素质高，安全防范意识强的综合性人才。

我有渴望学习新知识的热情，每一次在行里组织学习新业务的时候，只要需要有人加班，必有我，加班到几点，从来没有任何怨言。我知道，这是对我个人的信任，我会好好珍惜每一次学习新业务的机会。

随着年龄的增长和工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是xx银行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不允许有一丝的马虎和放松。同时用我多年来的工作经验来帮助新的同志，其他同志们遇到样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会虚心的向老同志请教。对待技能，我心里有一条给自己设定的规定：三人行必有我师，要千方百计的把不会的学会。想在工作中帮助人，就要使自己的素质不断提高。

由于工作的原因□20xx年下半年我被调到分行作业中心做新系统升级与维护的工作，尽管是一项新的工作，但我仍然是充满热情与信心努力配合各条线的工作人员去按进度完成工作，没有延误新系统上线以及正常使用，为了新系统上线能够正常运作，我经常加班至深夜，但内心也充满了无限的自豪，因为其中也有我的一份努力。这样的经历也将是我职业生涯的一笔财富。本人于同年10月被借调到分行营业部顶替转账柜员，其实这本是我的老本行，但接到消息还是让我异常兴奋，因为可以跳出原有的圈子学习到一些不一样的业务知识。尽管有些业务已经烂熟于心，但还是觉得不够熟悉，在顶替柜员岗位期间能够按照分行营业部的各项要求去做，努力认真学习业务知识，尽心尽力为每一位企业客户服务好，让客户满意而归。11月份我又接到启工街支行通知，作为一名即将开业的新支行员工来都启工街支行报道。怀揣着对新支行的希望和自己的梦想，我来到了启工街支行，这里的一切都是新的，觉得既新奇又特别。来到新的支行，我们要为新支行的开业做准备，做系统的调试、物品的摆放、环境的维护等等。

在过去一年的工作学习中，我认识到工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不努力工作就不能体现自己的人生价值。在工作中，我忠于职守，尽心尽力，以创业的心态从事我的事业。热爱工作岗位，虽然有同行业hr邀请我加入他们，但是被我婉言谢绝了，因为我已经深深的爱上了这个集体和工作环境。领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为xx银行的服务比其他的银行好，都愿意来这里开立账户和办理业务。

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“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我尝试着去包容和理解他，并最终得到了客户的理解和尊重。

在新的支行新的工作环境我为自己制定了新的目标和计划，要加紧学习，以充实、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、目光不能只局限于自身周围的小圈子，要着眼于今后的发展，我也会向其他经验丰富的同志学习，取长补短，交流好的工作经验并共同进步，争取取得更好的工作成绩。我将以更加周到热情的服务去赢得客户的信任、稳定客户，牢固树立“服务源自真诚”的思想，以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

## 社区银行工作总结篇二

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首过去的20\_\_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，现将本人

在20\_\_年的工作情况总结如下。

从\_\_来到了\_\_已经一年多了，在这一年多的时间里，我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁，在这一过程中，业务能力也越来越好。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了某银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好服务，储蓄工作有具有挑战性的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，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理论水平。

20\_\_年支行的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如电子银行、信用卡、保险、黄金等等，我都是积极参与。有些指标没能完成，虽然也有客观原因，如客户群体，网点因素等，但主要还是平时自己过已松懈，导致年底来不及完成。所以我深深体会到，银行的工作贵在点滴，只有坚持，才能完成各项指标。如今，面临自己的是20\_\_年一季度的支行活动，首先存款是全年工作的重点，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，抓好每一天，维护好每位客户，其次是信用卡、保险基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

20\_\_年在自己的努力和领导及同事的关心帮助下，使我成长了很多，在新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己成长为一名优秀的某银行员工，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。

我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

## 社区银行工作总结篇三

提前完成了各项融资计划，截至11月底，新增贷款22.77亿元，完成市政府核定全年计划的113.87%；新增固定资产贷款5.98亿元，完成全年计划的99.71%；新增中小微企业贷款7.63亿元，完成全年计划的109.03%；表外业务融资完成全年计划的247.30%。

加大骨干企业和传统企业的支持。支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业，投放金额过亿元的项目达到9个，今年新增5

个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过35亿元，及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

加大涉农项目和城镇化建设的支持。支持了农业产业化企业中澳控股集团、谷神生物科技等企业，涉农贷款户达到了237户，累放投放14.46亿元。同时，强化对“两区同建”的支持，重点支持了禹城、临邑□xx县共5.8亿元新农村建设项目。

加大小微企业的支持。累计发放小微企业贷款19.84亿元，为331户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加93户，贷款余额19.20亿元，比年初增加4.33亿元，小微企业贷款增速为29.08%，高于全部贷款增速17个百分点，贷款余额增长超过上年水平，提前完成了“两个不低于”的监管目标。为有效解决小微企业融资难的问题提供可行方案，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，并为“10+3”战略产业内小企业客户贷款达8.1亿元。

加大个贷投放力度。紧紧围绕幸福德州建设，大力发展个人助业贷款和个人住房贷款，个人贷款余额51.47亿元，新增9亿元。

加大产品创新。银团贷款业务取得突破，与同业兄弟行合作，成功为德州玲珑轮胎有限公司提供银团项目贷款，为华鲁恒升化工股份有限公司等企业发行了4亿元的资产收益权类理财产品，解决了信贷规模紧张难以为客户融资的瓶颈。选择龙力生物科技作为试点，成功发放了动产质押和贷款。针对小微企业推出“网银循环贷”，已办理10户，贷款余额901万元。

优质文明服务。强化12345市长热线的办理，大力提升服务水平。积极推进差别化、个性化、精细化金融服务，按照以客户为中心的经营理念，从环境、手段、流程、效率、产品等

方面提升整体服务水平，前三季度在省分行的服务基础管理考核中获得系统内第一名的成绩。

党风廉政建设及创新社会管理。强化队伍建设、制度执行、合规操作，全行层层签订了综治综治暨平安建设责任书，把合规和平安建设工作纳入整体工作规划和年度工作计划，深入落实矛盾纠纷排查、单位领导带班等制度，强化重点要害部位防范措施落实，确保了各类案例设施齐全，性能良好。深入贯彻落实综合综合考评反腐倡廉考评办法，加强廉政效能管理工程建设，较好的完成了各项任务目标。

百局帮百区。分行党员干部与xx县田庄乡闫庙社区35名党员、110名群众建立结对联系制度，积极开展党委书记基层走访活动，加强与乡镇班子的座谈，投入帮扶资金4万元，扩建、改善了xx县田庄乡闫庙社区小学办公场所，并赠送了文具用品和书籍。同时，完成了创建园林城市的目标计划。

社会主义核心价值观教育。全行签订了四德责任书，有27人次被评为省行级及以上先进集体和先进个人，建行德州分行被评为全省道德教育示范基地、省级文明单位称号。

## 社区银行工作总结篇四

在总分行开展进市场、进企业、进楼盘或中介、进社区四进营销活动的进一步号召下，我支行继续认真贯彻实施，更加深入的推进了“四进”营销活动。在支行主管行长的带领下，结合三季度“增客户、促发展、上台阶”个人业务劳动竞赛活动，以提升客户金融资产总量为营销目标，借助九月份我行陆续发行的“金秋特供理财产品”、“中秋特供理财产品”、“十一特供理财产品”的优势产品，以理财为本月营销的切入点，调整营销策略，制定了一系列的实施细则、强化措施，上下齐心协力，全面打响了一场三季度冲击季末储蓄存款余额、个人金融资产总量的攻坚战，力争完成我支行各项指标，并争创营销突出贡献奖。

## 1、进市场

针对已开发的电子市场、海天路珠宝市场、海天路花鸟鱼虫市场、海天批发市场等市场客户进行走访和深度挖掘，一方面以中小额贷款为敲门砖为市场整体设计开发方案和产品服务方案，一方面宣传介绍9月份我行推出的特供理财产品，利用9月份特供理财产品密集、产品存续时间短、收益在同业中有较大优势的特点，积极营销客户从外行转入资金进行特供理财产品的认购，经过多次对客户的接触和拜访，珠宝市场就购买理财，安装pos机。

2、进企业为进一步加强公私联动，由主管行长牵头，选定多家优质公司客户，安排个人业务营销人员驻点营销，同时联合公司部客户经理、会计人员到企业中，与企业员工开展联谊活动，在轻松愉快的氛围中对我行理财产品、个人网银、信用卡业务等进行宣传，通过与企业员工的接触大力推广了我行个人业务，进一步提升了我行产品和服务形象，使华夏品牌深入人心。至九月底，我支行成功开发首实新业代发工资户，成功营销医院团办信用卡多张，在各企业驻点营销理财，升级贵宾客户多人。

## 3、进楼盘和中介

9月份我支行积极开拓合作的中介公司和楼盘，对于前期有过合作的项目开发商，支行定期进行回访，对于有后续项目的开发商，继续深度开发，争取按揭份额。同时对已在我行办理按揭的贷款户积极营销我行网上银行、信用卡等业务，已初见成效。

## 4、进社区

在进社区营销工作中，我支行继续组织开展进社区营销，对周边金顶街社区、模式口社区、黄南苑社区、十万坪社区等利用午休和周末时间以调查问卷、普及金融知识、派发银行



宣传品等多种营销方式宣传我行金融产品特别是近期理财产品，在普及金融知识、提升我行形象的同时，吸引客户开立黄金户、办理信用卡和速通卡、购买理财产品等。仅周边社区居民九月份新增理财金额。

在四进营销的基础上，我支行营销团队一直坚持五进“找”客户、丰富活动“引”客户、优势产品“聚”客户、交叉营销“绑”客户、深情服务“留”客户的工作思路。

## 社区银行工作总结篇五

建设社区银行是村镇银行发展的重要抓手和举措，以实现承担社会责任、不断提高业务覆盖率、不断增强业务辐射能力、达到稳健经营持续发展的目标，而要实现这一目标，关键在于各支行(营业部)。通过本次观摩，我看到13家支行(营业部)都认真努力工作，取得了良好成绩，主要表现在以下五方面：一是支行(营业部)形象良好。各支行(营业部)环境良好、卫生整洁，员工态度端正、努力工作，呈现积极向上面貌，在广大居民村民心中树立良好形象，无形中增强了村镇银行的市场影响力和市场竞争力。二是制度基本健全完善。各支行(营业部)加强制度建设，以制度管人管事，使内部管理精细化，做到责任到人，强化考核，实行考核取薪的分配原则，提高了每个员工的工作积极性，提高了工作效率。三是不断提高服务水平。各支行(营业部)要求每个员工始终坚持以客户为中心，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，严格履行“首问负责”、“微笑服务”，热情真诚服务客户，提高客户的满意度，以此增强支行(营业部)的市场竞争力，吸引更多的客户来办理业务，提高支行(营业部)的经济效益。四是开展各类有效宣传。各支行(营业部)根据总行的宣传活动主题，结合本地实际，开展很多有影响力的活动，提高了公众对村镇银行的认知，促进各类业务发展。五是加强团队凝聚力建设。各支行(营业部)深刻懂得发展业务，提高经营效益，要靠团队凝聚力，通过学习教育，提高员工的政治思想觉悟，提高员工的使命感和认同感，增加员工的团队意识，

做到心往一处想，劲往一处使，努力完成各项工作任务，取得良好工作成绩。

## 二、“社区银行”蓬勃发展，取得显著成效

由于支行(营业部)和全体员工的共同努力和辛勤工作，“社区银行”蓬勃发展，取得显著成效。一是明确了发展目标和工作措施。总行于初制定出台了《村镇银行“社区银行”建设三年(-)行动方案》，明确了今后三年的五大主要目标和五项主要任务，提出了实现目标采取的八项主要工作措施，这极大增强了支行(营业部)全体员工的工作信心，使支行(营业部)每个员工围绕“社区银行”今后三年的五大主要目标和五项主要任务，结合自身工作实际，按照八项主要工作措施，去认真工作，努力奋斗。二是经营业务蓬勃发展，成效显著。储蓄存款业务是社区银行建设工作的重中之重，只有抓好储蓄存款业务，才能促进其他业务开展。通过各支行(营业部)的辛勤努力，储蓄存款业务实现持续稳健增长，支行均已实现了亿元储蓄网点的创建目标，\_\_营业部已率先成为2亿元储蓄网点，三工支行、健康路支行也在向亿元支行的目标冲刺。三是各支行(营业部)各项工作稳健持续进行。各支行(营业部)按照“社区银行”建设目标，加强硬件和软件建设，改善了营业环境，提高了服务水平，工作制度健全完善，为各项业务开展打下坚实基础，有望取得更好的工作成绩。

## 三、分析存在不足问题，补齐前进路上短板

村镇银行“社区银行”虽然取得了很大成绩，但也存在一些不足问题，从本次观摩中可以明晰地看到，这些都是村镇银行“社区银行”发展进程中必须补上的短板，主要存在以下三方面问题：一是对社区银行建设重视程度不足。个别支行(营业部)对社区银行的考核指标不甚清晰，对工作要求落实不到位，影响评选时打分，如“关于开展好2017-火热宣传季活动通知”中的重点任务要求开展不少于两次的新产品、新业务推介会，很多支行(营业部)都没有做到，宣传季先进评选条

件中明确有个人储蓄新增指标，部分支行(营业部)没有上报，以至于错失评先机会。在总体工作措施中，有些支行(营业部)信用户评定工作和上半年优服明星评选工作尚未开展。在创新方面，除宁边路支行开展“业务积分”活动、长宁南路支行创办“读书角”之外，其他支行(营业部)创新方面均存在不足。二是优服工作存在不足。今年各支行(营业部)均能坚持按季评选优服明星，细化了评选标准，但有的支行(营业部)评选标准不够细化，缺少评优的激励措施，整体服务意识还不强，多数认为服务就是柜面的事，没有全员服务意识，对优质服务的理解还在表象，认为就是站立服务、微笑服务，忽视了服务的本质是让客户满意，尤其在信贷业务上还存在让客户跑多次、久不答复、效率低的现象。三是一些工作不够做到位。有些支行(营业部)通过建立考核激励机制和分配合理任务去调动全员积极性的工作做得不够，没有达到全员都在行动的目标。有些支行(营业部)对宣传工作不够重视，好象宣传工作是个别人的事情；有些支行(营业部)虽然也在开展活动，但应付的成分大，实效性不足。有些支行(营业部)的vip室没有利用起来，如同存量客户没有充分挖掘一样，属于一种资源浪费。

#### 四、刻苦勤奋工作，实现社区银行发展目标

“社区银行”今后三年有五大主要目标，每个支行(营业部)要增强工作责任感和工作紧迫感，做到刻苦勤奋工作，促进经营业务发展，取得良好经营业绩，实现社区银行发展目标，使社区银行真正成为老百姓认可的“咱们自己的银行”。

1、提高政治思想觉悟。每个支行(营业部)要组织员工认真学习党的十八大和村镇银行的工作精神，切实提高政治思想觉悟，在思想上与村镇银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，增强履行岗位职责的能力和水平，遵守村镇银行的规章制度，服从村镇银行的工作安排，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完

美与高效。

2、树立忧患和发展意识。“生于忧患，死于安乐”是颠扑不破的真理，要使每个员工具有忧患意识，正确认识到自身存在的业务知识匮乏、业务技能不足、营销手段落后等的不足和差距，要树立发展意识，认识到发展是硬道理，要想方设法提升创新能力、市场拓展手段和业务经营水平，始终做到一心一意谋发展，聚精会神抓业务，以发展意识促进经营业务发展，以创造更好的经济效益。

3、全面提高业务技能。每个支行(营业部)要下功夫、化力气加强员工业务技能的学习培训，要针对员工整体素质不高的实际，扎实开展“专业培训、管理培训、素质培训”，有效提高员工业务技能。要充分利用晨会、现场会、业务学习等，组织员工开展业务测试和业务大练兵活动，提高员工的业务素质。要通过评选服务明星、优秀员工等，对日常服务工作进行综合素质考核，促进员工整体素质的不断提高。

4、建立激励约束机制。每个支行(营业部)要建立激励约束机制，以激励约束机制增强员工的工作责任心和工作紧迫感，推进经营业务健康、持续发展。一要制定员工正向激励办法，实施员工应知应会达标工程，开展季考核、月测评活动，增强员工的学习、工作积极性，促进经营业务发展。二要推行员工公开竞争上岗制度，增强员工的使命感和责任感，自增压力，勤奋努力工作，创造良好经营业绩。三要建立目标任务考评机制，打破平均主义，解决干多干少一个样，增强员工压力和动力，调动积极性，促进服务提高、业务发展、效益增加。

以上是本人的观摩心得体会。总之，我要通过本次观摩，提高思想认识，增强工作干劲，做到刻苦勤奋、尽心尽责、兢兢业业工作，完成全部工作任务，取得优异成绩，为村镇银行健康持续发展，作出自己应有的努力和贡献。

## 社区银行工作总结篇六

黑河农村商业银行根据中国银行业协会开展的“普及金融知识万里行”活动的有关要求，积极开展相关宣传活动，受到了广大群众的欢迎，赢得了城乡客户的信赖。

20xx年10月，“金融知识进社区”活动月。此活动面向城镇社区百姓宣传普及金融知识。重点场所为城市居民小区，如：益民小区的《反假货币，人人有责》、华寓小区的《人人讲诚信，处处守诚信》等宣传。大型集市，包括：瑗瑄镇的《农户自助终端操作及使用》、锦河农场的《鹤卡的安全用卡常识》等宣传。休闲小区、广场公园等娱乐场所的《个人贷款》、《省钱窍门》等宣传。为扩大活动宣传范围和影响，黑河农商行各支行积极发掘和创新宣传载体，充分利用网络、电视、电影、广播、报刊、手机短信、移动广告等多种媒体进行宣传，力求使活动受众面达到最大。为把抽象的金融知识变得通俗易懂，易于接受，各支行在宣传方式上不断创新。

重点开展以下几项具体宣传活动：

一是举办金融知识现场咨询服务活动，通过在营业部、中央街两家一级支行集中设点，设置宣传展板、派发宣传资料、播放服务客户宣传片、开展有奖咨询、有奖竞答、进行广场文艺表演等宣传形式，为居民提供金融知识咨询服务。九三支行还开展了金融知识进社区、进超市、进企业、进校园、进农村“五进”活动。

二是创办金融知识流动学校，通过设置流动宣传车、利用媒体网络等方式创办金融知识流动学校，着力扩大宣传范围。风景区支行开通“金融知识号”景点观光车进行金融知识宣传；通林支行摘录《金融知识进社区》系列宣传手册内容，通过短信回执的方式将金融知识发送给手机用户。

三是确定定点联系社区，建立金融知识服务站。选择爱辉镇、

锦河农场、作为金融知识宣传定点 联系社区，与社区居委会建立长期合作关系，建立金融知识服务站。通过在定点联系社区显著位置悬挂 宣传横幅与标语、设立定期更新的金融知识宣传橱窗、建立金融知识宣传书屋、在中央街支行举办的针对对公账户财会人员反假币金融知识讲座，更增加了许多便民金融服务等方式进行的金融知识宣传。

据不完全统计，一个月下来，各个举办金融知识进社区活动现场接受咨询人数达6000余人，建立 定点联系社区4个，其中包括：爱辉区的鹿源春社区、常海社区、花园社区、热电社区。设立爱辉、锦河 、九三、通林、风景区、沾河等金融知识宣传橱窗6个，发放各类宣传资料达20000余份。

我们的目标就是要把“金融知识进社区”活动长期持续地推进，让金融知识惠及千家万户，让金融 服务贴近百姓民生。今后，我们将认真贯彻落实本次活动的有关要求，推动活动的制度化、规范化和 科学化，按照有关指示精神，进一步深化活动内涵，努力提高金融知识宣传、推广、普及的实效。

## 社区银行工作总结篇七

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的.提高。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。众所周知，××支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄

工作中的经验来帮助其他的同志，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，我会十分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，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。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。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极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。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，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，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，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态度，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。在平时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解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把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温暖的含义是什么。

所里经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。临走时还要叮嘱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。也许有人会问。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，我这里用另外一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是的服务。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态度真不错农行就是好这样的话的时候。我心里就万分的高兴，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周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 社区银行工作总结篇八

今天我参加了我们市场党总支组织的观看开幕式，早上九点前，我们陆陆续续的来到社区党员服务中心电教室，等待着的胜利召开。

上午九点，\_宣布党的正式开幕，全体向已故的党的领导人毛泽东、周恩来、朱德等老一辈无产阶级革命家默哀，我看到键在的以前党的主要领导人李鹏、万里、乔石、朱镕基、李瑞环等老一辈领导人也出席了开幕式。\_代表党中央作了报告。我和大家一样心情激动地、聚精会神地观看和听到了\_的报告。\_在报告中实事求是地总结了五年来和十年来的工作，并提出



了到的工作奋斗目标。

在总结十年工作时，\_指出，我们紧紧抓住和用好我国发展的重要战略机遇期，战胜一系列重大挑战，奋力把中国特色社会主义推进到新的发展阶段。十年来，我们取得一系列新的历史性成就，为全面建成小康社会打下了坚实基础，国家面貌发生新的历史性变化。

\_说，在改革开放三十多年一以贯之的接力探索中，我们坚定不移高举中国特色社会主义伟大旗帜，既不走封闭僵化的老路、也不走改旗易帜的邪路。中国特色社会主义道路，中国特色社会主义理论体系，中国特色社会主义制度，是党和人民九十多年奋斗、创造、积累的根本成就，必须倍加珍惜、始终坚持、不断发展。

根据我国经济社会发展实际，要在\_大、\_大确立的全面建设小康社会目标的基础上努力实现新的要求：经济持续健康发展，转变经济发展方式取得重大进展，在发展平衡性、协调性、可持续性明显增强的基础上，实现国内生产总值和城乡居民人均收入比\_年翻一番；人民民主不断扩大；文化软实力显著增强；人民生活水平全面提高；资源节约型、环境友好型 社会建设取得重大进展。

\_的报告讲出了我们的心里话，我要好好学习重要讲话精神，为社会主义的伟大事业、为祖国成为民富国强、为党的长久事业贡献全部精力。以实际成绩，回报社会对我的养育之恩。在支部和同志们的教育和帮助下，早日加入我们伟大的党组织。