

最新银行现金消毒工作总结(实用7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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行现金消毒工作总结篇一

一、在风险控制方面。

在学校学习法律事务专业，为我的工作奠定了良好的基础，军事化的训练管理使自己具有更加良好的纪律性和组织性，在卡中心时时刻刻风险控制要当先的思想深深印在脑海里，在作业过程中严格执行，从刚开始的疑似欺诈率5%左右，经过向大家学习和自己在作业过程中更加注意把握细节，疑似欺诈率现在基本上可以控制在3%以下。在平时作业中也会出现个别月出现疑似欺诈率偏高的现象，我的措施是及时回顾作业过程，发现问题及时解决时刻注意，效果不太了就向他人请教。

二、在业务技能、业务水平方面。

从一个不懂销售新手，到一个保持五级客户经理八级贡献精贴的我，在业务技能方面得到了很大的提升，主要是通过自己平时喜欢看一些例如《如何成为销售冠军》、《世界上最伟大的推销员》、《推销之神》等书籍还有陈安之老师激励培训课程也是我大脑充电的首选，在平时作业过程中也善于发现自己的不足，及时改正。三人行必有我师焉，我经常观察学习卡中心做的非常好的同事的作业技巧和方式方法。做一个目标明确执行力强，爱行如家，维护中信的形象就是维护自己的形象，做一个优秀客户经理。经过自己的不懈努力业绩得到了很大的提升，从入职上半年平均每月75分左右，

近半年涨到现在平均每月115分以上。我相信有志者事竟成努力就会成功。

三、在自身综合能力提升和参与卡中心建设方面。

快乐收获成长，我始终坚持做对社会有用的人，做一个全面发展的综合型人才，遇到可以锻炼的机会都会积极争取能力也是在大量的工作实践中培养出来的。现在我已经具备处理大小事件的能力，有能力管理带领团队，这和我坚持学习参加实践锻炼离不开的。机会总是垂青于有准备的人，相信努力就有希望！

以上是我做的工作总结，如有不足希望领导能给予指导帮助。

银行现金消毒工作总结篇二

1、加快思维见解的变化 经过议定200x年的岗亭调整，我本人被聘用为“8级履行管帐师”，在新的岗亭面前目今，我频频告戒本身尽快找准位置、进入角色，因为交易室不允许有碌碌无为的人。卸掉结果部办理方面的担子，我把精神集结到抓前台交易和产品营销上，特别是对储蓄存款及相干新产品的营销，更是紧抓不敢松弛。进入200x年，经过议定当真进修理解我行的一系列职工大会、中层干部集会及我行的第一次“策划分析集会”的集会精神，新一届带领班子超老例、跳跃式成长的极新思路，既鼓励了交易室全部人员的工作热忱，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求糊口生涯”压力变成了动力. 在工作比赛中以求糊口生涯、促成长为主题，连续加大工作力度，在富裕开掘各方面潜力的根本上，针对实际环境，站在急剧成长的高度上，我和交易室主任客观分析了面对存款增量份额与别的行的差距，在管帐主管的教导下细致订定了工作筹划和方案，切当遵循行党总支建立的“大成长、大市场、大营销”的工作思路，在地皮补偿资金归集、职工买断资金代发、收本资料权属文秘资本网严禁复制抄袭复落空的代发工钱阵地、集体企业工钱泉源上及来究投资商找冲破点，巩

固扩大了交易室的客户群体。交易室作为核算主体行，是全行各项工作的关键，是全行管帐核算的中间。要进步我行的管帐办理水准和管帐核算质量，必须从交易室的管帐根本工作抓起。根据内部把握轨制的要求，经过议定对交易室差别岗亭、差别交易种类进行当真分析，从头订定和细化了岗亭职责，调整了轮岗轨制，严厉了操纵流程，订定了钱箱现金办理方法、钱箱单证办理方法、证券交易办理方法、凭据料理装订方法、管帐过错考核方法等一系列办理法则。明了专人对钱箱现金、单证、重点管帐科目及帐户进行及时监控，确保呈现题目，及时发觉，及时办理。同时经过议定订定二次分派方法，将交易室人员的绩效工钱与交易量、存款任务结束、核算质量、办事质量、工作规律等内容相联合，冲破了分派上的“小锅饭”“小均匀”，增进了各项任务目标的结束和办事质量、核算质量的进步。别的我本人自动投入到吸存增储的高潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以本身的举动开导指导前台柜员进步存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以办事吸引，老客户用感情巩固”这一经验，3月份一个20xx年存入交易室1000美圆的老年客户暗码健忘，我前后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户特别打动，将其他银行的各种存款都转存到交易室来。为了进步本身和交易室人员的交易本质，包管我行管帐核算质量，我们订定了细致的培训筹划和文件传阅进修轨制，利用业余时间构造交易室人员进行管帐交易、管帐标准进修和职业操行教诲，别的，我还自动参加行里进行的联合交易培训，进修中，珍视实效，不走过场，使本身的交易知识趋势周全，交易操纵更加谙练典范。

2、以身作则，竭力进修内把握度，进步工作效果□ 200x年本人和交易室主任在分担行长、管帐主管的要求及教导下严厉根据内把握度的要求，探讨差别交易量、差别交易种类的岗亭配置和工作配合式样，从头订定细化了管帐岗亭职责，严厉了操纵流程，并根据差别的交易人员经本资料权属文秘资本网严禁复制抄袭办的交易权限，肯定响应的职责。同时，根据上级行的要乞降我行各网点的实际环境，本年前后参加

订定了钱箱现金办理方法、钱箱单证办理方法、证券交易办理方法及凭据装订办理方法、管帐过错考核方法等一系列规章制度，进一步典范各网点帐务，使我行的核算手续更加周到，交易办理程序更加安定科学，做到了彼此制约、职责明了。强化了内部把握，进步了工作效果。在平常工作中，经过议定自动查看和总结，发觉题目和交易操纵中同等理的处所，都能及时给主任和主管报告请教，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示发起效用。

3、竭力进步本身办事和交易本质。优良文明办事是金融行业永久的话题，但如何落履举动上，完全变化我行社会形象，交易室全部人员实在动了一番脑筋。一是摆正位置，靠办事博得客户，靠客户吸取存款，靠存款保住饭碗。清除了思维上的松弛和不敷，完全更新了见解，以客户如意为标准，自发典范本身的行动，当真落实我行各项办事办法。二是把交易技巧和谙练程度作为衡量办事程度标准，苦练基本功，加快交易办理的速度，禁止失误，把握质量。固然我们交易室尽心尽力的搞办事，可是，因各种身分，交易室的办事质量还是不尽人意。三是竭力进修新交易知识大力大举拓展交易交易室的交易范畴，创设精良的成长环境。对付我本人来讲，尽力做到了“三个办事”。一是给客户服好务，因为我紧张任务是分担前台，柜员几乎每天都有欠好处理的交易和客户介绍给我，本着“客户便是上帝”的意识，每次我都能美满的让客户如意而归，有一些较难处理的事变，我都是带着礼品自动上门，最终看到的都是客户如意的笑脸。就如许，有的客户乃至已经和我交上了朋友，同样成了建行的忠厚客户。二是给本交易室的柜员服好务，不论柜员交易、配置呈现了题目，我都能自动办理，柜员身材不适、家庭不称心，我都能自动关心和救助。三是给各网点服好务，因交易室是全行交易的中间关键，我和各网点的交易关联也较为频频，工作中不论网点因配置题目或交易题目找到我，我都能自动为他们关联大略亲身上门想方设法的救助他们办理。

4、做好新交易进修和营销工作 本年，可以说是我行产品的

营销年，本年以来我行新的金融产品家常便饭，我本人也抓紧时候在最短的时候内理解新交易，把握新技巧，把我行的产品营销作为本年的重点，大力大举宣扬和营销我行产品，同时教导、帮忙其他网点展开新交易的推销活动，竭力成长中间交易。中断到年底，由我主持办理的基金交易有十余种，金额近200余万元，代办记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中压服一切。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡交易□vip客户等新交易进行了屡次讲课。

5、身先士卒，起到党员的领先效用 200x年是构筑银行庞大改革的一年，在200x年中，我本人除当真进修与改革相干的文件精神，作盛情理筹办外，还自动自动的和交易室的同志们谈改革，探讨改革的必要性本资料权属文秘资源网严禁复制抄袭和必定性，加强同志们对我行改革的决议信念，规矩同志们对改革的立场。平常工作中，本身身先士卒，加班加点工作多干，自动关心救助他人，发觉题目及时报告请教，自动办理。尽最大的竭力表现出一个党员、一此中层干部应起到的领先效用□ 200x年是忙碌而紧急的，我本人在管帐主管的教导下和同志们的救助下，各方面有了必定的进步，但仍被很多弱点和不敷所束厄狭隘，如对一些题目上强调客观坚苦多，异国富裕阐扬主观能动性；对一些新题目的办理，不能系统地思虑题目，对题目的明白和见解站的高度不敷等。这都是我本人急需办理的弱点□ 200x年是我行庞大变革、急剧成长的一年，也是金融系统竞争更加猛烈的一年，机会和挑衅的共存将会进一步鼓励我和我们交易室全部人员的斗志和工作热忱，我将一如既往的工作、联合、奉献。

银行现金消毒工作总结篇三

时光飞逝，转眼间我已经在x银行工作了两年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进x银行的情形还历历在目，从入行以来，我一向在一线柜面工作，在领导

及同事的帮忙下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，越来越自信的为客户带给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。两年来，在x银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选取的x之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入x银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是两年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终持续着饱满的工作热情和良好的工作态度。x银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们带给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，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x银行的形象，针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名x银行的员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐

心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

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，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、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理论水平。

进入x银行两年来，繁华的x市也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里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x银行的大家庭里，我取得这天的成绩与群众是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的群众中工作，是这样的一个群众给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”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x银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

银行现金消毒工作总结篇四

在银行这种这么严肃的地方上班，写份工作总结是对自己的一种尊重。下面是小编整理的总结范文，仅供参考。

2017年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。

我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。

领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。

柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。

在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。

在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。

日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到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。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，

一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样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。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。

在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。

只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。

做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。

在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界

的现实要求。

银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，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。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。

我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。

我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。

还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。

不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。

我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。

为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。

在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。

俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。

麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。

因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”

”那么是什么成就了他的事业?又是什么创造了他的财富?是责任与激情!我认为责任是一种人生态度,是珍视未来、爱岗敬业的表现,而激情则是责任心的完美体现,它是成就事业的强大力量,这份力量给予了我们充足的动力和勇气,让我们走在岗位的前列,为我们创造出一流的业绩,更为我们构筑了和谐的企业。

责任促进发展,激情成就事业,我将从身边的小事做起,从现在做起,将责任扛上双肩,将激情填满我的工作,奋力拼搏,收获更多的精彩和奇迹!

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工,切实提高业务素质和风险防范能力,全面加强柜面营销和柜台服务,是我们临柜人员最为实际的工作任务,起着沟通顾客与银行的桥梁作用。

因此,在临柜工作中,坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”,加强合规操作意识,并不是一句挂在嘴边的空话。

有时,总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理,在制约着我们的业务发展,细细想来,其实不然,各项规章制度的建立,不是凭空想象出来产物,而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的,只有按照各项规章制度办事,我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否,取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度,有规不遵,有章不遁是各行业之大忌,车行千里始有道,对于规章制度的执行,就一线柜员而言,从内部讲要做到从我做起,正确办理每一笔业务,认真审核

每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。

坚持至始至终地按规章办事。

如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。

再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

银行现金消毒工作总结篇五

这篇储蓄银行工作人员工作总结个人汇报的文章，是特地，希望对大家有所帮助！

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较

好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，制定工作计划，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，200*年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度

增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持××*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。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，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

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；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，一年来，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，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更

加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年里怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献！

银行现金消毒工作总结篇六

总结

一、思想方面：重视理论学习，坚定政治信念，积极参加局机关组织的各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。==年在全国范围开展了“保持共产党员先进性”的理论学习，作为一名党员，在学习过程中认真按照支部的要求深入学习其内容，掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作之中。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。

==月份前在供暖所办公室工作，作为单位的窗口科室，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会有部分群众来访，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复”，每次看着来访的群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。

同时负责各类总结的撰写，收集信息，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。==月份借调到政工科，主要负责党务这块工作，记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的键盘声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。工作角色的转变，使自己意识到工作水平较其他的同志差距还很大，为了缩短差距，自己定指标下任务，坚持每天学习，紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通，现具体

工作主要包括党务方面的收发文、撰写党务文章、掌握全委党员、入党积极分子、转正党员基本情况，以及党务其他方面的工作。在实际工作中，把理论和实践结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，这两个月共上报下发各类总结、通知==份。

同时来到这个新集体，总的感觉“团结，友爱，互助”是这个科室最大的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

三、存在不足一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。

为了把==年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作经验，争取==年的工作更上一个新台阶。

银行现金消毒工作总结篇七

银行人员是很受欢迎的职业之一，那么你知道银行人员实习总结是怎么写的吗？下面小编就和大家分享银行人员实习工作总结，来欣赏一下吧。

一，实习单位简介

实习过程

(一)了解实习单位基本状况和机构设置，人员配备等.

三，实习资料

四，实习收获与体会

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悉所学知识和技能，顺利的完成培训任务。

其次，在参加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，积极参加各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、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知识，全面了解了工行的各项业务，并掌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谊。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，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，必须保持高度集中，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，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现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句解释。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，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，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。而且柜台是的广大顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传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记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后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。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，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。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台对公会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于农业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，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能力与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏

她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

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，使自己的工作能力得到了提高。

刚实习，身心都很累，有想过要放弃，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应该是舒适安静的，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“谢谢”，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一定差距的，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，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强

动手能力，才能更好地完成各种工作。

我喜欢有意义的生活。我现在还刚刚起步，人生的旅程刚刚开始……