

数学卷子教学反思(通用8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行工作总结篇一

20xx年，我行安全保卫工作认真贯彻落实总行和区分行安全保卫工作会议精神，在区分行安全保卫部的正确领导、关心、支持下，紧紧围绕股份制改造的中心工作，遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础，通过制度约束和检查督促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处，保证了我行财产和员工、客户的人身安全，为我行业务发展和各项改革措施的顺利推进营造了一个安全、稳定的经营环境。

人是做好安全防范工作的第一要素，我行把重视和加强对员工的安全教育，全面提高防范意识，增强防范技能，作为安全防范工作的基础工作来抓。支行党总支始终坚持“防范胜于治理”的法则，不管形势如何变化，始终绷紧教育这根弦，做到了警钟长鸣。因为无论多么完善的制度、多么坚固的防护设施、多么先进的技防设备，都是要靠人去遵守、去操作、去维护，只有把全行员工调动起来，夯实人防基础，制度、设施、设备才能发挥最大的效用。

我们把增强员工的防范意识放在十分突出的地位，重点围绕防抢、防盗、防诈骗的应知应会等内容对网点员工进行预案教育和防范技能教育，收到了较好的效果。

预案教育，就是对员工进行案例教育，组织员工熟悉“四防预案”，增强防范意识，提高防范能力。针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我们及时收集整理转发相关案例，认真组织员工学习上级行下发的各种文件、通报、通知、案例剖析，组织员工进行分析，针对我行自身的防范工作查找隐患，完善防范措施。

对前台网点的防范技能教育，主要侧重学习相关规章制度和基本防范技能，掌握正确的操作规范和程序以及发生紧急情况的应急处置措施分工、动作要领，各种自卫武器、报警监控装置的操作使用等。使员工较熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法，有效地提高了全员安全防范的能力。

防护设施建设对抵御盗窃、抢劫等不法侵害案件的发生起着无法替代的作用。因此，我行在注重抓全员防范意识教育培训的同时，十分注重抓好防护设施建设，保证所有营业场所所有灵敏可靠、严密完善的技防、物防设施。

近年来，我行对网点防护设施的建设，按照“未达标的网点限期整改，已达标的网点巩固完善”的要求，在区分行的大力支持下，克服费用紧张等多方面的困难，逐步对5个营业场所进行了加固改造，全部安装了防弹玻璃，配足配齐了防盗、防劫、防暴、防火等防卫器械，对3个网点的电视监控设备进行了改造更新，更换为硬盘数字式监控设备，保证了监控录像图像的清晰和正常运转，5个网点全部与公安部门110报警系统实现联网。目前，所有网点防护设施都达到了规定的标准，基本形成了人防、物防、技防相结合的防护体系，为做好安全保卫工作打下了坚实基础。在物防、技防设施的管理上，支行明确各网点主任对物防、技防设施的管理负总责，并建立健全了110报警系统、电视监控系统的检测校准台帐，定期进行检测、校准，确保了各种物防、技防设施的正常运行。

加强规章制度建设，是一项保障安全防范工作步入规范和有序轨道的基础性工作，其目的是通过规范管理和操作程序来

抵御犯罪行为。我行根据总分行下发的《中国×××银行安全保卫工作暂行规定》、《中国×××银行安全保卫岗位操作规程(试行)》、《中国×××银行经济xxx管理暂行规定》、《中国×××银行守护押运管理规定》、《关于印发守护押运人员六条禁令的通知》、《中国×××银行金库管理办法》、《中国×××银行安全防护设施建设及使用管理暂行规定》等规章制度的精神，本着在发展中完善，在需要中充实，在变化中调整，在实践中创新的原则，联系我行实际，建立健全了安全防范工作规章制度。

一是建立了“安全保卫岗位责任制”，修订和完善了各项管理制度和规定。针对营业网点、金库守护、运钞车、办公楼消防、特种设备(公用车辆、食堂煤气罐)等五个环节制订了5套防突发事件处置预案和消防应急处置预案支行在年初与各部门、营业网点签订了安全防范责任书。

二是注重内部管理的规范化。建立了营业网点、运钞车□xxx□电视监控等安全防范设施档案资料，逐步建立健全了各类台帐。

三是把加强检查监督作为落实各项规章制度，及时发现问题，堵塞漏洞，防范各类案件和事故发生的最基本的手段。

支行坚持每月对所属网点进行全面检查，分五个层次落实检查工作，即行长亲自查;分管行长定期查;保卫人员每人承包一个网点，每周对所承包网点进行安全制度和防范设施检查;网点负责人和安全员坚持做到每日营业。

银行工作总结篇二

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，我这里用另处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。

银行工作总结篇三

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一 线柜面工作，在xx银行激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，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，完善业务素质，在不同的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，逐渐成长为新区支行的业务骨干。

五年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx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xx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当时的我，可以说是从零开始，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。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉为此，我为自己规定了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度

和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，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保持着饱满的工作热情和良好的工作态度□xx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，为他们提供快捷优质的服务。

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，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

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xx银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好三声服务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。从不对客户轻易言不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持客户第的思想，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。

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，现在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。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，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、耐心地帮助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。

结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自（详细定稿版）己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。

对于他们的薄弱环节技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下坚实的基础。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。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入xx五年来，繁华的xx城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这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xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体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xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行工作总结篇四

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作本事，汲取前进的动力，汲取创新的活力。仅有加强学习，才能使自我在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观以及党的十八大精神等。经过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够坚持清醒头脑，立场坚定，处处以团体利益为重，先团体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自我的交际本事不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

（一）兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自我有许多需要学习需要加强的方面。所以，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自我能尽快掌握全面的银行业务，提高自我的业务素质。经过平时的积累，我在调离原先的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自我能够拥有为客户供给优质、高效、快捷服务的本领。此刻以后的工作中，我必须要继续坚持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自我能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

（二）把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理提议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位职责制和工作质量考核制。创立良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

（三）突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应当被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到

最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

（四）提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，能够为客户供给比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就能够坚持良好的客户资源。

总之，以上就是xx年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了必须的成绩，可是我离优秀的银行柜员要求还有必须的距离。在以后的工作中，我会进一步改善和提升自我，充分发挥自身特长和自我的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自我最大的工作潜能。

银行工作总结篇五

我叫xx□现在，我将半年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

非常荣幸在毕业后能进入农商行工作，更有幸被分在了骡坪分理处，在这里我完成了从一个大学生到职场新人的蜕变。

20xx年骡坪分理处在向主任，刘主任的带领下取得非常不错的成绩：存款净增了3000多万，不良贷款大幅下降，贷款农小占比大幅下降，理财、中间业务等都得到圆满完成。在领导和同事的指导和帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。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

银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“七步服务”、“站立服务”和“微笑服务”，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。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。

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。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

初出茅庐，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，我会十分虚心的向老同志请教。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在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。当然还存在很多不足，很多的不懂，如没有办过对公业务，没办过汇款。在新的一年里希望自己有所突破。在柜面上争取做到无投诉、无差错。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名新员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做到主动、积极的学习老同事的工作经验，以便更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

新的年里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。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。努力做好柜面服务，争取无差错，无投诉。提高自身业务水平。团结协作，共同把网点建设的更加和谐。以饱满的精神状态迎接新的工作挑战。

1、继续做好服务工作。提高服务水平。

2、大力发展银行卡业务，推广自助设备与电子银行银行业务，减轻柜面压力。

3、完善客户经理队伍，做好优质客户的维护工作。

银行工作总结篇六

一、工作情况

(一)脚踏实地，努力工作。

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；

四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

(二)积极主动，撰写材料。

完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

(三)认真学习，努力提高。

时代在不断发生变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在20xx年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

- 1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。
- 2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。
- 3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及工作计划

- 1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。
- 2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。
- 3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无

论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

银行工作总结篇七

虽然银行从业时间并不算太长，从真正干清收工作那天起，就一直和不良贷款有过不间断的接触。少的几万，大的几百万，遇见各种各样的情况，也颇有些心得体会。每收回一笔贷款，心中便有一丝成就感，如同打了胜仗。

近年来，经济新常态下，自然灾害较为频发，不良贷款增长较快。过去一些靠胆大发家的老板，经营规模和利润均不同程度地缩水、下滑，甚至难以为继。很多不良贷款户，大都不太说的清楚自己是怎样发的家，但现在都知道自己是怎么败的家了。至于如何与不还贷款者斗智斗勇，最终战而胜之，其中的酸甜苦辣，不可胜言。

一要充分尊重信贷管理部门和贷审会提出的意见和建议。一笔贷款发放前，对相关人士提出的意见和建议，必须高度重视，充分采纳。我发现，我行出现的不良贷款，信贷管理部门和贷审会都曾经提出过较多的意见和建议。虽然他们对企业的接触和了解不如信贷员深入，但他们从不同角度做出的结论非常准确，能够反映诸多在前期调查中忽略的问题。

二要完善每一笔贷款资料和相关手续。事实证明，往往到了起诉或执行时，总能找出贷款资料中的问题和缺陷。每逢其时，一身冷汗，叫苦不迭！

三是要对贷款客户有着深入的了解。除了要对贷款客户的经营收入情况进行充分深入地了解外，更要关注其家庭情况、

日常爱好、亲戚朋友等各方面的关系。一旦贷款出现问题，往往能够从上述的细节中发现解决问题的途径。

一是处理好与上级领导的关系，依靠但不依赖。贷款出现问题后，行领导及相关管理部门起着至关重要的作用。没有他们的支持和帮助，在处置不良贷款面前，清收的力量是杯水车薪，难以为继的。但如果完全依赖他们来解决，一切都要等领导出面才开始行动，自己不能主动出击，很有可能延误战机。

二是处理好与法院的关系，做到配合不拖延。从起诉、立案、判决到执行，涉及到的环节太多，法院工作人员的配合和效率至关重要。一个环节延误，一个人不配合，势必影响整体工作的推进。

三是处理好与客户的关系，做到援手不绝交。贷款出现问题，其实是银行与借款人都不愿看到的，是一个双输的局面。越是在这个时候，越要与客户搞好关系，能救则救，能帮则帮。借款人与银行关系的好坏，并不表现在经营情况好时选择哪家银行合作，而是在危难时选择将最后一笔钱还给哪家银行。对簿公堂，是最后一招棋。借款人出现风险时已经是匹死马，关键是还能不能救。手续再完备，事实再明确，程序再合法，借款人拿不出钱，官司打到最高院也没用。一打就赢，一赢就损失。

一是贷款到期前。预警不等于不良。贷款出现逾期前，肯定会有蛛丝马迹。把握好这个环节，在贷款到期前与客户充分沟通，在政策允许范围内，积极想办法，力争把问题化解在萌芽阶段。只要不是走投无路或恶意逃债，客户是不会对出现不良记录无动于衷的。只要能够制定出双方都能接受的解决方案，客户一定会积极配合。

二是准备起诉、执行前。贷款一旦出现逾期，借款人的思想会发生非常大的变化。往往是昨天还绞尽脑汁想办法筹钱还

款，一夜之间就来个180度转弯。由原来的积极配合你，这把剑就悬在头上，一切看你的表现。这是一种威慑，然后实事求是地采取扶持的态度，以情动人，恩威并施！

三是实施起诉、执行后。这个环节其实已是无奈之举，对于恶意逃债，只能是该出手时就出手，突出一个“快”字。第一时间行动，第一时间处理。出手要快，下手要狠。查封、保全、执行保证人等等，总之要想方设法采取高压态势，给予其巨大的心理压力。但法院不是为一家银行开的，这个阶段往往会陷入漫长的等待执行过程，一旦出现这种情况，势必会陷入被动。可能发展到自暴自弃，甚至变成老赖。千年认账，万年不还。这个环节应该给老板打气，帮助他树立东山再起的信心，并积极帮其出主意、想办法。同时要给予其一种威慑，采取中天悬剑的策略：我随时都可以起诉。

一是“正气”。欠债还钱，天经地义！面对恶意逃债者，必须保持自己强大的心理优势，切不可被其牵着鼻子走。适当的同情和帮助是必须的，但如果陷入一些琐碎的问题当中，被其迷惑利用，心存侥幸，优柔寡断，缩手缩脚，必然陷入被动。

二是“霸气”。贷款逾期后，藏匿不住的、穷于应付的、蛮不讲理的众生相都会遇到。道理讲不清的时候，有必要来一点霸气，他横你比他还横，这个时候，往往打的是心理战。对方拿你没办法，你就胜了。

三是“大气”。对于那些能够配合工作、主动制定还款计划或是确实有困难的客户，建议表现的大气一些。应该积极与上级领导和相关部门沟通，讲明情况，合理合法的范围内，只要没有大的损失，能让则让，能免则免。眼前留一线、日后好相见。追债追成了冤家，是不明智的。

以上是个人自从事不良贷款清收工作以来，总结的一些浅见。“圣人不治已病治未病，不治已乱治未乱。”能够做到事前

掌控好风险，把风险处理在萌芽阶段，才是最好的经验之谈。

银行工作总结篇八

xxx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如:xx月xx日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考□xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识

的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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一样看法的时候，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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，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，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市

场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行工作总结篇九

首先，发展储蓄存款业务，零售业务作为银行重要的利润增长点的地位正日益显现，而储蓄存款业务作为零售业务的重点工程之一，也是各家金融机构竞争相对激烈的业务领域，所以发展好储蓄业务成为零售业务的重中之重。一是我将围绕国家政策，结合我行制度，逐渐硬化考核奖惩制度，让全行上下自加压力“动”起来。二是细化服务措施，让一线员工有依有据“做”起来，科学安排柜台劳动组合，结合储蓄业务的季节性，促进柜台服务规范的强行入轨。三是优化大厅环境，让营业网点改头换面“靓”起来，加大对服务大厅的统一布置规划，使大厅环境更加合理化、流程化。四是强化业务培训，让柜面效率实实在在“高”起来，加强对窗口人员的业务素质和服务技能的’培训工作。

其次，拓展基础客户群，针对各证券公司进行调查分析，并就其客户资源的特点，建立具体指标落实到人制度，发挥个体优势，避免单一客户、单一品种的营销局限，加大与证券公司合作发展第三方存管客户，并时刻保持“双赢”的心态保持合作。在发展股民业务的同时，针对信用卡、基金定投、企业代发工资、银行的理财产品等均不放松，我将紧抓特色产品的差别化和服务的针对性趋势，为客户搭建一个丰富的产品体系，形成不同风险收益的产品，针对不同阶层的客户，设计不同的产品服务业务。

再者，发展中间业务收入，中间业务由于具有高盈利、低风险和收入稳定等诸多优点，成为衡量银行经营水平和竞争能力的重要标志。为此，我将紧抓产品研发机制，创新市场营销方式，用灵活的方式，把握地区招商引资机遇，大力发展对企业、商户、保险业及信用卡消费收入等的业务，同时加

强对成本核算和收费定价，创先优势，把握好受益与风险相匹配、收益与成本相匹配、收益与需求弹性相结合的三个原则。

最后，加强团队管理，要做好业务，除了好的规划之外，更加需要一个高效、高素质的团队。而在如今人才紧缺的情况，只有加大对人才的培养，培养一支自己的队伍，并时刻关注他们，建立一个全新的上位平台，对有能力者优先提拔，让他们看到希望，这样既能够促进他们不断加强自身发展，同时也能够保证他们对我行的忠诚。另一方面积极吸纳部分业界优秀的人才，包括以前做过银行的也可以做市场，虽然他们没有银行经验，但是他们确具备了市场经验，这对我行零售业务的发展具有相当重要的作用。