

# 2023年重庆银行岗位 银行工作总结(实用10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇一

20xx年上半年，××农村信用合作联社在信贷工作管理方面，以省联社提出的“改革年”为出发点，以票据兑付工作为“第一要务”，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任，积极投放农业贷款。通过全体员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，信贷经营效益稳步增长。贷款总量实现新突破□20xx年末各项贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长17.6%，同比多增×万元，完成全年各项贷款增量任务。其中：农业贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长12.68%，占比63.96%；农村工商业贷款余额×万元，比年初增加×0万元，占比26.26%；其他贷款余额×万元，比年初增加×万元，占比9.78%。

贷款利息收入稳定增长。贷款利息收入×万元，同比增加×万元，完成全年收息任务×万元的×%。

### (一)支农工作开展情况

××市农村信用社始终坚持以农为本，以支持“三农”为己任，重点支持农业生产结构的调整，大力支持社会主义新农村建设。在信用社信贷资金的支持下，××的社会主义新农村建设事业取得了较大成绩，养殖、棚菜、葡萄三大主导产

业蓬勃发展□20xx年辖内农业产值×万元，同比增长×万元；农民人均收入4750元，同比增长133元。

## 1、支持春备耕生产情况。

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，根据××市政府在农业上的部署和安排，以及××市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对××市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，在资金总需求量×万元中，农民自筹解决×万元，其他金融机构贷款×万元，信用社投放×万元贷款予以支持。由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达×万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。今年，我们争得××市人民银行支农再贷款×万元(11月末全部偿还)，充分满足了农民生产资金需求。累计投放春备耕生产贷款×户、×万元，同比增加1521户、×万元。支持种植面积85万亩，同比增加15万亩，其中粮食作物40万亩、蔬菜22万亩、经济作物4.9万亩、林果18.1万亩。

## 2、支持设施农业情况。

### (1)支持大棚生产情况。

大力支持农业产业结构的调整，支持设施农业的发展，我市的棚菜面积已达37万亩，占全市耕地的33%，实现了四季生产，年创产值15亿元，实现了企业与客户的“双赢”。

累计投放大棚贷款10327户、×万元，同比增加20xx户、3209万元。支持大棚108万栋、22万亩，其中新建大棚2530栋、3056亩。支持棚菜106万栋、21万亩，棚果6810栋、7230亩，其它棚养经济作物3190栋、2770亩。支持设施小区24个，

面积4.9万亩。几年来随着蔬菜保护地面积的不断扩大，蔬菜产量由20xx年的110万吨增加到20xx年的140万吨，产值达14亿元，建棚户农民人均收入增加1500元，在取得社会效益的同时内部效益也取得了同步提高，仅发放蔬菜保护地贷款一项，就为信用社增加利息收入1000多万元。一个大棚几千元、上万元的收入，使大部分农民都过上了富裕的日子，同时，围绕大棚衍生了种子、农膜、农药、化肥、竹材、草苫、蔬菜经销、运输、饭店、宾馆、恒温库、聚乙烯绳、蔬菜包装纸箱等的相关产业。辽西棚膜总代理、经销商陈×，主要经营农膜、化肥、大田种子，经销规模较大，下设3个分店，有30个销售网点，年销售额×万元，年利润在×万元左右。为帮助陈×这样大的农资经销商做大自己的产业，我社每年都会为他们提供贷款支持。

## (2) 支持畜禽养殖情况。

一直以来，结合××市“西果东菜、林畜覆盖”的发展战略，重点投贷支持了养殖业的发展。累计投放畜禽养殖贷款7118户、×万元，同比增加2334户、×万元。其中投放生猪贷款2847户、×万元，支持养猪30万头；投放养鸡贷款3160户、×万元，支持养鸡×万只。投放高标准养殖小区贷款×万元，支持高标准养殖小区15个。在20xx年末禽流感过后，积极配合中央、地方各级党委、政府恢复养禽业的发展战略，认真落实省委省政府恢复禽类养殖和建设省级标准化养禽小区指示精神，依据辽宁省农村信用社关于支持禽类养殖的文件要求，加强信贷资金扶持力度，推动××市禽类养殖向更为科学(教学案例，试卷，课件，教案)、标准化方向发展。20xx年以来，为恢复禽类养殖投放贷款×万元，其中：累计投放贷款×万元，重点支持了15个省级高标准养殖小区的建设，带动了全市养殖业的发展，建成10万只鸡以上规模的养殖小区64个，使养禽业的发展实现了巨大的变革和提速。为配合省政府及有关部门制定的建设省级高标准养殖小区的政策，推动农村禽类养殖业向标准化方向发展，对进入省级

高标准养殖小区的养殖户，予以降低贷款条件、简化贷款手续、降低贷款利率、延长贷款时间等一系列优惠政策的承诺，农民养殖户用土地和鸡舍即可担保，免除了许多繁杂的程序，贷款利率下调10%，贷款期限由一年延长到三年。农村信用社在养殖户建设鸡舍的初期就与养殖户签订贷款承诺书，给养殖户吃了定心丸。经过一年多的扶持建设，××的省级标准化养殖小区取得了良好的经济效益，并在广大农民中起到了示范带动作用。例如××乡××村×蛋种鸡小区贷款200万元，现在有蛋种鸡10万套(母鸡10万只，公鸡20xx0只)，拥有最先进的孵化机33台，每天出鸡雏5000至6000只，最多每日可达10000只。今年鸡雏的销路很好，市场价平均3元/只，每月的营业额50多万元，月纯利润约20万元。××镇东井村××肉种鸡小区贷款200万元，现有肉种鸡3万套(母鸡3万只，公鸡4500只)，种鸡孵化一条龙，每月出鸡雏约20万只，平均价格3元/只，月销售额60万元，净利润约×万元。这两户已经全部偿还了贷款。通过养殖小区的示范带动，××养禽业在禽流感过后迅速复兴，并超过禽流感前的水平，使全市养禽量达到4000万羽，仅养禽业一项，全市收入可达1亿元，全市农民人均增收200余元，使××真正成为了带动全省养禽业发展的示范县(市)、标兵县(市)。

### 3、支持农村产业化升级情况。

以农业产业化龙头企业为核心，加强对大型农事企业的扶持，为农业产业化提档升级和社会主义新农村建设寻找突破口。投放涉农龙头企业贷款4户金额×万元。重点扶持了以旺发养殖、铁丰牧业、尹家熏鸡、翠龙肥业等国家、省、市农业产业化龙头企业的发展。在推动企业快速健康发展的同时，促进了××农业产业结构的进一步优化。其中旺发养殖以公司加农户的经营模式，带动了全市15个乡镇3万余户农民从事绿猪养殖，平均每头生猪增收200元，既引导这些农民走上了致富道路，又使××的生猪能够做为绿色食品销往全国，大大的提高了××农业产业化的知名度;铁丰牧业和×熏鸡也以公司加农户的经营方式引导广大农民发展养殖业，这两家企业

的发展促进了××禽类养殖产业链的进一步完善，有力地推动了养殖业的发展，增加了禽类养殖的收入，为广大养殖户提供了便利。其中铁丰牧业在我市10多个乡镇相继建起了30多个高标准肉鸡饲养生态园，年出栏肉鸡480万只，肉鸡屠宰分割后产品销往全国各地和日本及东南亚，为广大养殖户带来了巨大的利润。尹家熏鸡日加工销售熏鸡、猪蹄8000只(袋)，年可实现销售收入3600万元，大大地提高了农副产品的附加值；翠龙肥业是我市最大的一家无公害化肥生产企业，它的发展可以为我市棚菜、葡萄等农业支柱产业提供优质肥料，有力地促进了这两大主导产业的发展。通过这些农业产业化龙头企业的示范、带动，××的农业产业化飞速发展，农民收入稳步提升，社会主义新农村建设得到了快速发展。

#### 4、支持农民抗灾自救情况。

今年3月3日午夜至3月4日16时，我市遭受了50多年来最大的暴风雪袭击，这次暴风雪给我市直接经济损失×亿元。受灾最重的是设施农业蔬菜大棚，全市共损坏大棚5.3万栋，受灾面积6万亩，直接经济损失×亿元。为了这些受灾农户恢复生产，把灾害损失降低到最低。我们积极配合市政府抗灾的同时，大力筹措信贷资金，及时发放救灾贷款，帮助受灾农户生产自救。各受灾乡(镇)信用社信贷员实地调查大棚受灾户名单，并与乡、村政府调查登记和公示上报的大棚受灾户名单核对，最后确定发放救灾贷款名单，我们共投放救灾贷款20xx户金额×万元，其中省财政贴息贷款20xx户、×万元。这些贷款除了政府贴息外，信用社为农户让利总计×万元，有效的支持了受灾户的生产自救。

#### 5、支持巾帼创业情况。

累计投放巾帼致富小额贷款273户、×万元，同比增加46户、321万元，支持215户妇女走上发家致富道路。

××市铁丰牧业有限公司成立于1999年，董事长××，女，

现年46岁。××市××有限公司经过8年的努力，现已发展成为集饲料生产、加工、销售、畜禽养殖、孵化、肉鸡屠宰、分割加工、技术跟踪服务为一体的农业产业化重点龙头企业。几年来，该公司共计吸收下岗职工近300人，极大地解决了我市下岗职工的再就业问题，同时，也做大做强了企业。该公司现存栏肉种鸡5万套，孵化场拥有20台国内最先进的高智能现代化孵化设备，年孵化推广良种鸡雏500万只，覆盖了我市各乡镇及周边地区，成为我市肉鸡产业主要的供雏基地。公司饲料厂拥有先进的饲料生产加工设备，年生产加工能力可达20万吨，生产的主要品种有：猪、鸡、鸭、鹅、牛、羊等6大系列20余种优质饲料，深受用户的欢迎和信赖。20xx年××联社营业部对该公司注入流动资金贷款400万元。截止到20xx年末，公司销售饲料20多万吨，实现销售收入×万元，实现利润-余万元。20xx年末归还贷款×万元。

## 6、开展信用工程建设情况。

积极推广农户小额贷款、联保贷款的发放和农户信用评级及信用村、户的. 评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额贷款和联保贷款，今年投放农户小额贷款×万元，农户联保贷款64万元，一般农户贷款××万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据省联社的《农村信用社农户小额贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，由原来的3000元增加到×万元。全市有36743个农户得到了信用社贷款支持，占农户总数的28%。到目前，共评定信用乡镇3个，信用村50个，信用户16084户，全市有6620多农户得到了信用社小额贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。

信用评级工作已经完成，与信用社有信贷关系的农户×户，已评级××户。其中：银行信贷人员工作总结\*\*\*×户，占比18.04%;a\*\*\*×户，占比34.62%;\*\*\*×户，占比22.62%;bb级3844户，占比8.05%;b级×户，占比16.67%。信用评级有效的推动农村信用体系，能规避信贷风险，更好的为“三农”服务。

## (二)支持地方经济建设情况。

### 1、对中小企业支持情况。

我们对小企业的信贷服务紧紧把握“以市场为导向、立足三农、服务县域经济”的市场定位，不断调整和优化信贷结构，实现了信贷业务的稳健高效发展。累计投放中小企业贷款112户、×万元，同比增长15户、×万元，支持82家中小企业发展壮大。在全市中小企业融资银企对接会召开后，我们对洽谈会签约企业××有限公司进行了有力的资金扶持，投放贷款3笔，金额×万元。该企业是我们一直扶持的对象，企业成立于20xx年6月，占地面积约3.4万平方米，建筑面积10900平方米，公司总资产×万元，职工80人，有各种设备60台套，技术达到国内先进水平，主要生产钢结构构件，彩钢板，目前已满负荷生产完全达到生产能力，但仍满足不了广大客户的需求，至12月末，实现销售收入×万元，利润×万元，税金×万元。该企业进一步拉动了地方经济的发展，增加了当地的财政收入，钢结构可回收再利用能大大降低能源消耗，符合国家产业政策，弥补地区产业空白，企业效益和社会效益十分显著。

### 2、对个体工商户、城镇自然人支持情况。

累计投放个体工商户贷款70户、×万元，同比增长59户、×万元;投放城镇自然人贷款225户、×万元，同比增长42户、×万元。

### (三) 强化信贷管理情况

#### 1、新增贷款管理情况。

我们加强了对新增贷款的管理，切实防范新增贷款风险，确保新增贷款质量，实现贷款有效增长。6月份在省社冒名贷款专项自查的同时，对我们的新增贷款进行了检查，发现问题及时处理和整改。认真贯彻执行省联社提出的“格式化”、“作业式”的检查，规范了贷款手续，降低了贷款风险。本年度新增到期贷款累放×5万元，累收×万元，回收率达95%。

#### 2、信贷资产五级分类管理情况。

树立审慎经营、风险为本的管理理念。把信贷资产风险五级分类作为经常性工作纳入日常管理，坚持“按季分类、按月调整”的原则，真实、全面、动态反映信贷资产质量。根据信贷资产风险五级分类系统及有关业务数据填报五级分类报表，并将信贷资产总数与会计科目核对一致，报送市办事处。建立不良贷款迁徙变化分析报告制度，每月对五级分类迁徙变化情况进行认真分析，特别是对不良贷款迁徙变化情况进行具体分析。加强责任和处罚，及时采取清收转化措施，提高经营管理水平。各项贷款年末余额×万元，按五级分类统计，正常类×万元，占比35.32%；关注类×万元，占比3.59%；次级类×万元，占比8.49%；可疑类×万元，占比49.29%；损失类×万元，占比3.31%，不良率×%。

1、人民银行支农再贷款的运用效率有待提高，应最大限度满足广大农民的生产、生活需要。

2、信贷资产风险五级分类客户信息采集不健全，特别是企业财务报表。

3、个人征信系统有待完善，由于录入时间集中，业务量大，

造成一些信息不准确。

针对以上问题我们采取措施

- 1、规范支农再贷款管理，用好支农再贷款资金，使其真正服务“三农”；
- 2、加大客户信息采集工作力度，尽最大努力完善客户信息。
- 3、对个人征信系统的数据要逐笔核对，错误信息进行妥善处理，使该系统真正成为我们的信用资源。

围绕“与客户同生，与三农共赢”的经营理念，提高农村信用社的信贷支农服务能力和服务效率，更好的支持社会主义新农村建设，使农村信用社的信贷业务经营与“三农”相互促进，协调发展，共同进步。

- 1、做好信贷支农工作。进一步完善农户小额信用贷款，农户联保贷款方式，使之成为服务“三农”的有力手段；逐步建立完整的农户信用档案，为农户信用评级和有效控制信贷风险提供依据；继续创建信用村、信用乡(镇)[]20xx年计划创建信用乡镇3个，信用村20-30个，信用户20xx-3000户。
- 2、更好的利用个人征信和企业征信系统资源，为我们的贷款投放与管理服务。
- 3、继续开展信贷资产风险五级分类工作，为20xx年1月1日实现全市信用社全面实行信贷资产风险五级分类做好充分准备。
- 4、规范、完善信贷管理，以改革为契机，制定严密的操作规程，通过健全信贷内控制度，坚决杜绝信贷资产前清后增问题的发生。加强新增贷款的管理，完成改革目标，保证票据兑付考核期的各项指标的完成，为信用社的发展与壮大奠定坚实的基础。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇二

20xx年的夏天，我迈出了大学的校门，走进了招商银行这个大家庭，进入了我人生当中最重要的阶段。还记得刚来之时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位，担心自己无法融入这个集体。可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了大学东街支行，这里有和蔼的领导，可亲的同事，他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助，给予我莫大的鼓励和感动。回顾这一年多来自己的工作 and 学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获。在这短短的一年中，我能体会到自己的成长，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

随着对业务不断熟悉，我渐渐知道，一名柜员每天面对的都是些简单而又复杂的东西。每一天，我都在学习着各种业务和技能，因为我知道，作为一个新人，要想胜任自己的岗位，就一定要付出比普通人更多的精力和汗水。闲暇时间，我会阅读各种业务的操作规程，或是向同事们请教一些特殊业务的要求流程。渐渐的，我能够应付得了各种业务和特殊情况，在为客户提供优质服务的同时，也尽量营销适合客户的产品，既方便了客户，又锻炼了自己。

除此之外，我还承担起了清机员和反洗钱报告员的职责。一开始对这两项工作一无所知，前几回清机都需要到中午才能完成，这不但浪费人力物力，还给前台的同事增加工作压力，也给客户造成很多麻烦。为此，我向师傅多次请教，并仔细浏览了有关清机的制度和章程，制作了一套流程化的清机模式和一套清机时需注意的要点，并把它制作成海报挂在清机间内，目的就是以此来督促自己，在不触碰规程的前提下，以最快的速度完成清机。功夫不负有心人，在多次试验之后，我和我的搭档每次都更上一层楼，清机的速度越来越快，处理自助设备的夹钞、长短款也越来越轻松。反洗钱的工作也是我最重视的工作，支行把这么重要的工作交到我的手上，说明了领导对我的信任。为此，我每一天都认真谨慎的做着

一份份尽职调查表，经常加班加点。随着时间的推移，我已经做了将近四百多份尽职调查。看着档案袋里满满的表格，这是我一年来的收获，也是我对支行的答卷。

一年以来，我都致力于为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，争取给客户留下了良好的印象，赢得客户的信任。我的思想也在逐渐的成长，从一个个体逐渐向集体靠拢。作为高柜里唯一的男同志，苦活累活我总是自告奋勇，能够帮助大家我真的从内心里感受到自己的价值。

一年来，在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的青春。我将努力克服自身的不足，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，在今后努力工作，向自己和支行交出一份完美的答卷。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇三

时光荏苒如白驹过隙，蓦然回首，象牙塔里三年已所剩无几，我们只是单纯学习的日子也似乎已经进进尾声了！在开始步进社会之前，我们就要充分做好迎接人生挑战的预备。要学会现实，学会认清自己，认清自己在这个社会中的位置，既不要有不现实的奢看，更不要盲目的自卑自弃，也就是学会在人生的风浪中自由安闲的游泳，而不被人生的任何风浪击倒。

实习，是一项检验我们大学三年理论成绩的最好标杆，它对大学生的就业有着很大的促进作用，是大学天生功就业的条件和基础，它不单是为了落实工作，更是让我们明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，从而明来弥补自身的不足。

### 一、实习目的

了解国际经济活动的各项实务与治理工作，熟悉银行内部各

个部分的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，了解金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好把握了银行会计实务工作，巩固国际金融专业知识，进步实际操纵技能，丰富实际工作和社会经验，把握操纵技能，将所学知识用于实际工作，在现代就业形式严重的情况下，达到“行知同步”的目的，促使返校后能对罅漏的理论知识及时补足。

## 二、实习背景

1、实习时间:20\_\_年1月3日~20\_\_年4月10日

2、实习地点:杭州银行慈溪分行

3、实习岗位: 银行柜员: 日常的工作主要是从事各类现金业务的复核、零钞盘点、大额现金盘点等工作。

4、实习单位扼要先容:

杭州银行成立于1996年9月26日，已成为一家初具规模、资产质量良好、盈利能力较强、综合实力跻身全国城市贸易银行前列的区域性银行，先后在舟山、上海、北京、深圳、南京、宁波等地设立了分支机构。20\_\_年，在中国《银行家》杂志“中国贸易银行竞争力排行榜”中，获“20\_\_年度最佳城市贸易银行”殊荣。宁波分行于20\_\_年5月26日正式对外营业，各项业务稳健发展，截止6月末，分行本外币各项存款余额达到40.8亿元，各项借贷余额达到25.5亿元，不良借贷率为零。

宁波分行第一家支行——宁波慈溪支行坐落在慈溪市新城大道南路的新都明珠苑门前，该行成立于20\_\_年10月26日。慈溪是一座布满活力的城市，也是一片蕴躲无穷商机的热土，目前已形成家电、轻纺、轴承、化纤等诸多产业集群，20\_\_年度分别在中国最具投资潜力中小城市百强中排名第6位，第九届全国县域经济基本竞争力百强县(市)排名第3位。在慈溪

设立支行是我行进一步提升服务能力，更好地参与慈溪市跨越发展的一项重要举措。

慈溪支行正式开业后，将以服务地方经济为己任，坚持“立足中小、贴近市民”的市场定位，为慈溪中小企业、广大市民提供专业、便捷、高效、亲和的金融服务，真正打造成为服务高效、营业安全、业绩优良、特色明显的“精品银行”，成为促进慈溪经济金融发展一支新的新气力。作为我行宁波分行首家辖内支行，慈溪支行的开业正式吹响了杭州银行在宁波区域机构延伸的号角。

### 三、实习内容(实习过程)

实习的第一天，我被安排到了现金柜员的部分，我初步了解到银行柜员的概念，该类一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。银行柜员在最前线工作。这是由于顾客进进银行第一类人就是柜员，他们负责侦察与及停止错误的交易以避免银行有所损，该职位一般要求受雇者对顾客态度亲切诚吭冬为顾客提供银行服务及有关他们户口的资讯。

工作总是催人长大的，要做一名合格临柜职员，全面的业务知识必须要了解透彻，对于我们柜员来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中，工作中不要光顾聊天什么的。要知道我们的一时疏忽可能导致储户有很大的损失，终极会导致银行的信誉受损。收钱时，记到先收钱才记账，收钱时确认客户是多少钱，实收多少之后，收好的钱放到抽屉里，然后记账，这样减少了记完账顺手把钱递回客户的差错。付款时，记好账才拿钱出来，也是为了减少没记账就付钱的差错(有时候，你钱拿出来了，但客户有时由于密码或其它的什么题目取款不成功)。付款的时候，刚捆的钱先不要放出往，除非你点过库存是对的，由于有时候，捆的钱中也会有多或少，你没点过库存，那刚捆的钱有没错还不知道。而这种疏忽不是没有发生在我们身边，比如在我实习过程中，我就碰到了一件事，当我收到储户的钱时候，对方说存2300块进

往，我接过钱放进点钞机的时候发现只有22张，我当时没有向对方确认是23张还是22张，预备记录开存根的时候忽然发现在窗口槽里面还有一张遗落的100块钱，那时候我真的是哭笑不得，尴尬的要命。于是我故作冷静得将100块钱再次放进点钞机，才让整整23张钱放进我的柜台。倘若我没有及时发现这个题目，储户也在签字之后随即离开，最后损失的是储户的钱财，我们的信誉。刹那间，我明白我是作为一名工作职员，我现在有民事责任和刑事责任。

坐在柜台上的锻炼，我改正的是沉默的毛病。过往在学校，接触的主要是同学，同学之间关系比较单纯，没有夹杂任何的利益纠纷，相对来说交往起来也比较简单，大家上同一所学校，住同一幢寝室冬抬头不见低头见，使得同学们之间亲密了很多，偶然一句玩笑或者一件无心之失的事，完全可以将之抛到脑后，而对于社会上的各色人等，我以前都是避免接触的，怕和他们有什么纠葛或者冲突而给自己带来不必要的麻烦。然而现在实习中就不一样了，要接触各种各样的人，除了同事之外，还有陌生的顾客，我们前台服务职员天天面对的储户有成千上百，而我们作为银行的门面，必须随时保持微笑，即使是陌生人，也没什么可怕的，微笑，会让我们变得更有默契。现在我做好自己的天职，与他们是业务关系，他们有求，我们来供给，其中的利益关系很清楚，也不会给我们带来什么不必要的麻烦，反而储户有时候说“谢谢”的时候会让我感到无穷的安慰。

银行的工作对于初进社会的我来说，是开始了与形形色色的人打交道的开始，这才让我真真切切的感到要想很快融进进往真的不是件轻易的事。由于存在着竞争与利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘冷问热。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门真的无法适应。我想我能做的就是“学会察言观色，多工作，少闲话”。工作环境环境往往会影响一个人的工作态度。一个其乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发

展。

另外，我们的工作还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户先容我行的业务信息、新产品。工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

“吸收存款，发放借贷，办理结算”是银行的主要只能，但是在营业厅里，还有一群人来的比较勤快，就是忘记密码，丢失凭证的。让我希奇的是，这群人中中学生比老年人还多，而且往往是开卡才一两个月就忘记了密码。仅挂失这一项，就浪费了很多时间和金钱。还有很多学生前来汇款的时候，签名时不好好签，汇款不知道对方是谁，甚至有的时候都让我汗颜，但是本着是服务职员心态，我只能笑颜迎人地解释哪里出错之类的。可以说，就办理银行业务的角度来看，最差的就是中年人，固然文化程度都还不错，经济实力尚可，但是无论男女脾气的不怎么好，而且经常自以为是，耐心极差，是试图插队职员的主力军。少数中年男性更是极不文明，稍不顺意，污言秽语张口就来。女性相对好点，但是比较喜欢钻牛角尖，对于银行业务制度完全无视，经常要求违规操纵，并且琐屑较量。

#### 四、实习感想

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在其他生活处事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卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进社会以后必须要有很强的责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。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或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，

经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取\_\_万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金(发达地区除外)，假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们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，使一个专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，这才是我们实习的真正目的。

## 五、对单位的分析和建议

杭州银行固然不属于四大银行之一，但是它同样为我国经济建设筹集和分配资金，是再生产顺利进行的纽带。一般银行通过吸收存款和发放借贷，为我国的经济建设筹集和分配资金。银行通过现金收付和资金划拨活动，一方面，促进企业内部的产、供、销连成一体；另一方面，又像纽带一样把国民经济各部分连接起来，沟通生产、分配、交换、消费四个环节。银行能够把握和反应社会经济活动的信息，为企业和国家作出正确的经济决策提供必要的依据。银行通过存款和借贷数目大小的变化，信贷资金周转的快慢，现金的投放和回笼的多少，转账结算的数目和方向变动的趋势等信息，可以把企业乃至整个国民经济的运行情况综合反映出来，从而为领导者的决策提供必要的依据。银行对国民经济各部分和企业的生产经营活动进行监视和治理，以优化产业结构，进步经济效益。

银行在自己的各项业务活动中，可以把握国民经济各部分和企业的经营状况，督促它们正确执行国家金融政策和有关法律法规，按照市场需求组织生产和商品流通，严格遵守财经

纪律，搞好经济核算，不断进步经济效益。杭州银行立足于“地方银行、市民银行、中小企业银行”的市场定位，在支持城市基础设施建设、中小企业发展、国企改革、实施再就业工程以及满足广大市民金融需求等方面做出了应有的努力。20\_\_年，本行制定了“三步走”发展战略：第一步，吸收国内民营资本进股，优化产权结构，在股权多元化基础上逐步完善公司治理结构和市场化经营机制；第二步，引进境外优秀战略投资者参股，以“引资”促“引智”，进步核心竞争力；第三步，实现跨区域经营，力争成为公众上市银行，成为一家总部位于杭州、具有竞争上风和价值领先的股份制贸易银行。20\_\_年4月与20\_\_年8月，先后与澳洲联邦银行、亚洲开发银行签署战略合作协议，从而成为全省第一家拥有外资股份的城市贸易银行。本行已建立了比较完善的以股东大会、董事会、监事会、高级治理层组成的公司治理架构，形成了以权力机构、决策机构、监视机构和治理层为主体的治理机制。

对此，我对自己所在的单位提出相关的建议。

一，建议开始零钱兑换转柜台。在实习的这段时间了，我发现有相当一部分的人想来兑换零钱的，目前主动愿意提供找零的银行较少，有些银行也吐苦水称零钞紧缺，现在工商银行、农业银行、农村信用社等银行柜台称可提供服务，但是没足额零钞就没有办法，流通的零钞很少，只有几块钱。零钱比较紧张，只有储户存零钱时才能收到零钱，但一般人很少用零钱来存。

二，实施“走出杭州”的跨区域经营战略，在浙江省内乃至长三角地区设立分支机构，建设具有经营特色和竞争上风的区域性银行；目前，杭州银行共有近百家分支机构，在北京、上海、深圳、南京、宁波、舟山、绍兴、合肥设立了分行，并且在嘉兴设立了支行。今后几年，本行将在新发展战略指导下，继续稳步推进跨区经营，为发展成为一家立足浙江、在长三角地区具有竞争上风、在长三角以外的其他城市具有经营

特色的区域性银行而努力。

三，对于大厅工作的看法，实在我觉得这个工作的必要性不大。由于一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶然有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些题目往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。有时候我看见倘若主动往问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓了一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

四，加强员工治理体制，实现求名求利。现在区域性的银行蓬勃发展，而一家企业的信誉需要员工的素质来维持，倘若一个员工的素质没有打到相应的要求，而会让储户以为是银行的工作没有到位。所以在员工素质的挑选上，银行必要的时候要严格把关。我们在网上随处可以见“银行职员素质差”，“柜员牛什么牛”等等之类的话，而先现代信息传达迅速的时代，正所谓“好事不出门，坏事传千里”，一点点的差错都逃不过群众雪亮的眼睛，必要的时候，我们必须打起精神，全身心地投进到工作中往。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇四

### 一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提xx

我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

### 三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇五

时间转逝，20\_\_年很快就过去了，银行工作多年的我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了一定的工作经验，这为以后更好的工作理清思路、加快发展提供了捷径。在这一年里我担任了公司业务事后监督，空白凭证管理员，接待和处理司法查询等工作。

(一). 通过对这些业务细则的不断学习，在工作中不断的总结我取得了长足的进步，也有着很多的感悟。

首先，对于凭证管理我能够按行里的规定严格要求自己，每天保证账实相符，不跳号发放，保证库房的干净整洁。由于银行的快速发展我们又增添了公司业务，我又担任了事后监督的职务。我知道这对我是一个挑战，事后监督工作对事后监督员的业务素质要求很高，需要掌握非常全面的内容，这样才可以认真的审核每一笔业务。因此，强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要，这就要求我们认真学习业务。在理论的指导下运用实践不断的总结改正和解决问题。我本着应知应会和缺什么补什么的原则，进行全面学习，全方位提高自己的综合素质。为了更进一步的学习我利用业余时间下到网点学习，每一张支票每一张进账单逐一审核。

其次，就是对特殊业务的审核，作为一名事后监督人员，认真监督基层网点的每一笔业务是非常必要的，也是我的职责所在，围绕上级及银监局风险排查方案等精神，我主要在重要空白凭证管理，大额授权，挂账，等特殊业务上加大监督力度，将风险隐患控制到最低。

(二). 对于事后监督要把好网点的质量关，监督业务处理依据是否合法，账务处理手续是否合规，并且纠正营业网点操作人员的差错和问题。经过我近几个月的努力，基层网点的账务质量，报表单据的整洁度有了相当明显的改善，而我的工作思路也越来越清晰、明确，那就是紧紧围绕总行下达的各

项文件精神，认真按照领导提出的要求，踏踏实实的做好本职工作。坚持把监督工作做好，监督好工作中的每个细节，及时处理和反映工作中的问题，及时纠正工作中的差错，防范风险事故的发生，保证网点工作的正常运行。

(三). 对于司法查询工作，我会去面对各级司法部门的用户的查询，冻结，扣划等业务，有时还会接待普通用户的查询。为了更好的办好此项业务，我也查阅了许多资料学习。强化执行，完善各项制度，认真阅读学习上级文件，严格按照上级文件指示规范操作。随着银行的不断发展和完善，也要求我们作为一名普通员工也要适应环境的变化，要学习新的知识，掌握新的技巧，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的优秀员工，丰富自己的职业生涯。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以银行的理念完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为银行事业的发展尽绵薄之力。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇六

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班——一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表

如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中既有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意

的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良

好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇七

经过xx年的`岗位调整，我本人被聘任为“xx级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。

### “求生存”压力变成了动力

进入xx年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力，在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来充投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行

认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后xxxx上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2. 以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

xx年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐

务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的方面，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

### 3. 努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

### 4. 做好新业务学习和营销工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近xxxx万元，代理记帐式和电子国债xxxx万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

## 5. 身先士卒，起到党员的带头作用

xx年是建设银行重大改革的一年，在xx年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出—一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

xx年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

xx年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

# 重庆银行岗位 银行工作总结篇八

## 2023重庆银行存款利率(最新)

2023重庆银行存款利率？2023年重庆银行的贷款利率都是按照央行的基准利率进行调节的，每个银行的贷款利率都是有一些不一样的地方，因此实际的贷款利率是多少还需要以银行的具体情况为准。下面小编给大家带来了2023重庆银行存款利率，供大家参考。

估计你要问的是民间融资的事，我摘一段话给你

目前，央行一年期贷款基准利率为6.56%。

也就是说，年率26.24%以下的民间借贷受到法律保护。

在银行存的定期存单，如果不小心遗失。你不用担心，完全不会影响你正常取钱。

这种事情，我每天上班的时候几乎都能遇见过，属于再普通不过的小事情了。

定期存折丢失，必须先挂失补办，然后才能把钱取出来。

像定期存单遗失，存折遗失，银行卡遗失，这些业务在银行都属于比较简单的小业务。

你只需要去同家银行的任何一个网点，都可以办理挂失手续。

比如说，你的定期存单，是邮政储蓄银行的。后来你搬家去了另外一个城市，不小心丢失了。

那你不需要去原银行网点，直接在你住的附近，找一家邮政储蓄银行，就可以办理挂失手续。

本人带上身份证，去银行柜台五分钟就办理好了。

柜员会给你重新打印一张定期存单，同时丢失的那张就作废了。哪怕你后来找到了，也取不了钱。

而且挂失定期存折，还是免费的。

先挂失，后取钱，整个过程不会超过十分钟。。

办理挂失手续，需要注意的地方

挂失手续，必须本人亲自上柜台才可以。

如果是别人的定期存折，哪怕你有对方的身份证，也有密码，也不行。

哪怕是你的亲人，你带着户口本来，那也不行，必须要本人亲自上柜台。

如果万一一人来不了怎么办？

这个需要和银行协商解决。

如果是因为家里老人腿脚不便，或者是正在住院。那就需要和银行协商，银行会提供上门服务。

但是这个时间，需要银行安排，一般都是1-3天内，就会上门。

如果是家里亲人去世了，不在了怎么办？

这种情况，属于遗产，你就别想着取钱了。

家属必须要去公证处做公证，然后凭借公证书，才能在银行把钱取出来。

另外，公证处公证是要收费的。1万以下的金额，收200块钱手续费。1万以上的金额，收2%的手续费。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇九

“为人民服务，客户至上”是我们邮储银行服务的一贯宗旨，密切联系双方关系，及时了解客户的需求，是提高服务质量的基础。取得客户的信任与支持，是我们邮储银行各部门正常运行的保证。

仔细询问了我行现在的贷款政策，也提出了自己的’建议。另外几户走访的是服装行业，走访的形式基本一致。最后我们总结了走访的这几户共同的意见：他们希望向他们这样还款好，信用好的老客户手续方面简单一点最好了，能够有一定的照顾，而且今年的贷款利率又上调了。我们也详细的向客户做出了解释：现在国家总体政策，以及邮储总行的贷款制度，是我们县行无法改变的，利率虽然在一定程度上进行了上调，但也在商户利润允许的范围内，对客户本身的收入是没有太大影响的，正如客户所言，我行贷款没有请客送礼这样的不正之风，只要客户合规就能放款，客户所有的付出就是单纯的利息，不像有的贷款行，利率只比我行低一点，可是不送礼根本无法批下贷款，加起来客户的支出要比我行的正常利息支出要多的多。对于老客户方面，我们一定会以之为先，以最快的速度 and 最好的优质服务，请客户放心。最后我们根据客户经营模式，以及资金管理方面积极向每个贷款老客户交叉营销储蓄及理财方面的业务。由于有的客户月销售收入较高，建议客户可以办一个我行的绿卡通，设置一个转存点，可以让资金在定期和活期之间灵活转变，使客户的大额资金获得最大的利益。有的客户收入稳定，在资金充足时可以适当的投入一定比例的利润购买理财产品。

针对不同的客户，选择适当的沟通方式和言语表达。我们要耐心的听客户的陈述，清楚的了解他们的需求，这样才能

准确的把我行的业务有针对性的介绍给不同的客户，对于客户的意见和要求，我们应耐心的解释，详细讲述我行的制度和规定。

实地走访客户，让客户真正的了解我行业务，了解我行的服务，拉近了我行与客户的关系，我们与客户成为朋友，取得信任，同时也促进了我行业务的发展。这次成功的实地走访也让我更深刻的意识到在激烈的市场竞争中，我们应该以服务做为重要的手段，我们应该关注自己的服务态度，细思如何与客户进行沟通，而且是进行有效的沟通。上帝给了我们两只眼睛，两个耳朵，两只手和两条腿，却只给了我们一张嘴，一颗心，就是要求我们在与客户的交往中多听，多干，用心观察，查找问题，与客户成为真正的朋友。

我们的言行代表邮储银行的形象，邮储银行更快更好的发展，是我们每个员工骄傲的资本。

## 重庆银行岗位 银行工作总结篇十

20xx年1月18日晚上，广西桂林漓江农村合作银行20xx年度工作总结大会胜利召开。总行领导班子成员出席会议，全行全体干部职工(包括大堂经理、大堂保安、社区客户经理)参加了会议。

会议由总行尹红军行长主持,阳东升董事长做了《强化管理 完善内控 创新发展 全力促使漓江农村合作银行各项工作再上新台阶》的总结报告，对20xx年度漓江农村合作银行各项工作进行了总结与回顾，并提出了20xx年度的工作目标和工作思路，对20xx年度的各项工作进行了全面部署。

随后，优秀支行行长、优秀内勤副行长、“十佳客户经理”、“十佳柜员”、优秀大堂经理、优秀保安和优秀社区客户经理代表作了典型发言。

最后，举行了隆重的表彰颁奖仪式，总行副行长李宁珠同志宣读了表彰决定，总行领导班子为获奖单位集体以及个人进行了颁奖。

本次大会既是一次回顾过去、表彰先进的总结大会，又是一次展望未来、再创辉煌的动员大会。同时此次大会的成功召开，激励着全行员工以更加饱满的热情，更加良好的精神风貌投入到工作中，积极进取、奋勇争先、推动20xx年各项业务再上一个新台阶，书写漓江农村合作银行发展新篇章！