

最新农行网点员工工作总结(精选6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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

农行网点员工工作总结篇一

20xx年是农行银行西三旗支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际状况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

1、各项存款稳步、协调、快速增长。

至20xx年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

2、资产质量继续持续高效，连续两年实现“双无”。

我行至20xx年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的状况下，仍然持续了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排行中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

3、国际业务发展势头良好。

4、增收节支初见成效。

管理部20xx年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了超多认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的状况下，费用支出比20xx年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按20xx年可比口径，比较上升0.3个百分点，能够说20xx年“增收节支”工作卓有成效。

5、全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

透过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、储蓄业务继续持续良好的发展势头，服务水平不断提高。

我行20xx年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，透过不断提高服务水平来促进业务的发展。至20xx年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

20xx年，可谓金融界的严冬，但农行银行西三旗支行何以能在这寒冬中全面飘香呢总结起来主要有以下几点：

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导好处的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解状况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的用心性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际状况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。透过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。农行银行西三旗支行在20xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

至20xx年底农行银行西三旗支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是到达了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的状况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计

增长0.3个百分点。这些都无不说明农行银行西三旗支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

农行银行西三旗支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一向是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向和正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。20xx年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

- 1、研究分析所辖区内的经济发展状况，政策、产业和发展规划；
- 2、研究分析同业的发展状况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析存、贷款客户构成状况，抓重点，分层次进行管理。
- 4、研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚和对策清楚。透过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选取银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些状况制订了20xx年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，透过“定任务，定措施，定时间，定考

核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针；实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员必须时期内“盯住”一个客户，了解状况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如□a□布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收费用业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。

我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水和真诚取悦了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益□b□新利公司是我行20xx年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司20xx年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20xx多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在招商银行办理业务，在区内同

业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。

首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的状况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，最后使客户顺利到我行全面开展业务。

农行网点员工工作总结篇二

二0xx年度，营业所在支行党委的关心和支持下，克服重重困难，紧紧围绕以客户为中心、以市场为导向、以效益为目标，以提高服务质量和水平为手段，大力发展各项业务，基本完成县支行下达的年度计划任务，全所员工上下一条心，尽心尽责，工作上取得了可喜的成绩。现就将一年度的工作做一个简要回顾：

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达万，净增万，完成全年计划任务的%，提前300天完成全年任务，同比多增万元，其中储蓄存款完成全年计划的，净增万，新增储蓄账户户，发卡近张，完成全年计划任务的%，收息完成，不良贷款下降完成，中间业务完成任务的，各项任务都比去年同期有较大的提高。

1. 狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大

会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

2. 牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金，提高存款市场占有率。

为保证完成全年存款任务，我所全体员工在黄群雄主任的带领下，加大公关力度，拓宽了筹资渠道。在临近春节期间的有利时机，大力开展公关活动，买年卡、发春联，走街窜巷、走村窜户，努力扩大对外宣传，农行的社会形象不断得到提高，发挥农行网络优势，利用自身的热情服务，今年全年我所存款目标任务完成比较好，并被市行评为“迎新春优质服务竞赛单位”。

3、强化信贷管理, 大力盘活资金.

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达10，正常贷款余额为零，清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，外勤人员一般情况下都在乡下转，了解贷款户的信息，掌握第一手资料；内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略。正因为方向对头，今年我所共清收不良贷款万元，共找到户多年未能找到的钉子户，累计保全贷款万元，收回利息元。

4. 抓党风廉政正建设，保证各项工作健康发展。

年初，我所领导班子召开了几次党员座谈会，树立正确的人生观、价值观，改选了新的支部领导班子，积极开展了各项活动，积极培养入党积极分子，明确了党风廉政正建设的重要

性，全体党员模范带头，为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、社会公众的好评。

1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。

2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。

3、从严治所是搞好业务经营工作的关键。

4、强化内部团结是搞好工作的保证。

回顾今年的工作成绩的取得只能代表过去，新的征途又将开始。过去的一年，我所各项工作任务完成的还不尽人意，还存在着一些问题：

一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过8的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。

二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

一年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；抓

“三铁“，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉；抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

农行网点员工工作总结篇三

知我虽只身，却不孤独；我虽形单，却不影只。自从加入了梅州中行，在祖国的南方我又有了一个家，一个身体与灵魂新的归处。

回首往昔，依然记忆犹新，多少张难忘的笑脸，多少句温情的问候，顷刻间，原先担忧的陌生感还未燃起却已消失殆尽。或许这就是冥冥之中注定的缘分吧。不然，真无他解了。茫茫人海，朗朗乾坤，在时间与空间的交点处相逢，这样的概率可谓微乎其微，但我们就如此地走到了一起，也许这段路不会太长，却更显这样的相逢是多么难得，所以我愿彼此一起走过的路都印满幸福与快乐的足迹，我愿每个人的记忆中都装满欢声与笑语，在寂寞时不再寂寞，在悲伤时不再悲伤。

掐指一数，自去年7月1日入行工作已过整整498个日夜，应该说，有意义有价值的人生也是从这一刻起步的，换句话说，我们历经十余载寒暑，度过漫长的学习生涯，为的也就是有朝一日能将知识化作力量，而后自立自强，推动社会与人类文明的进步。所以我不止一次憧憬和勾画着美好的未来，幸运的是，在这里我遇到了贴心贴心的能工巧匠，有他们的倾力相助，美丽蓝图已见雏形。可以说，今日羽翼全是他们言传身教化作，今日所成全是他们谆谆教诲所筑。曾在科技路支行一起共事的热情和蔼的谢行，是他的精心关照与安排给了我一个循序渐进、平滑过渡进入职场的美好开端；朴实细心的业务经理阿文哥和玉钦哥，不厌其烦地为我解答一次又一次疑问，让我对内控从一开始就有了深刻的认识；同我年纪相近的标哥、远哥，与他们，既有师徒情结，更有兄弟情深。而今，因为岗位轮动，他们都相继离开了，伴随着迎来了刘行、娜姐、碧红姐、涛姐，当然还有就是一直工作在

科技路支行的山哥、芳姐、小清姐。新的组合中，我似乎找到了另一重身份，或许是我同他们孩子年纪相仿的缘故吧，除了工作上的精心指导，工作之余，是他们与我分享着彼此最快乐的部分，有时，是那么一句问候，有时是一杯茶、一块饼干，有时是……这所有的好，我将永远铭刻在心，因为感受着他们的爱，才让离乡背井远走他乡的我从未被亲情所忘。

离别的时刻总是不免伤感，因为我不愿他们看到我的悲伤，所以我愿故作欢笑，让一切尽在不言中。其实，我知道，我们彼此都是不舍的，长年累月的情感早已将我们系在了一处，即便短暂的别离，也会带来刻骨铭心的阵痛。到最后，却也只能挥挥手，说声再见和珍重，但愿日后的时光，曾经一起的欢乐能作温暖的使者，驱赶哀伤与不快，让幸福与快乐在心间永驻。

感谢命运再一次垂青，在离开了带给我浓浓关爱与深情厚谊的科技路支行后，能进入另一处已经充满温馨与关怀的爱的港湾——丽都路支行。也许与这里真有莫名却又注定的缘分吧，此前，不辨方位的我竟未走半点弯路径直将车顺利停在了门前，与其说是我找寻她而来，不如说是她牵引我至此。正如火如荼，鼓足干劲，建设标杆网点中的丽都路支行，处处体现了以人为本、客户至上的理念，整洁明亮的大堂让人耳目一新，热心周到的服务更令人有宾至如归之感。在行里一直以巾帼不让须眉闻名的张行的领导下，带头唱响建设标杆网点，争先创优的旌旗已然在迎风招展。相信，在这里有更广阔的天空任我展翅翱翔，有这方沃土的滋润，理想的秧苗也会愈加茁壮而后根深叶茂，繁花似锦。

人生的每一次邂逅都是一场美丽的际遇。昨日虽已消逝在转身之间，但抹不去爱的记忆，相信，就是这样一次又一次相聚与别离，邂逅与转身，才铸就了我们中行一家亲的大爱。昨日，我们只织起了爱的一角，明天留给我们的是更宽更广的爱的天堂。

农行网点员工工作总结篇四

年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来**支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的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**支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我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。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，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农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。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。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行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。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金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，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

农行网点员工工作总结篇五

20xx年是我工作的第二个年头，回想起来，在工作中有苦也有甜。我在农行支行从事柜员，也许有人会说，普通的柜员没什么出路，但是在柜台上同样也可以干出一番不同滋味的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的第一个起点。作为一名农行员工，我深切可

以感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚待人，以自己热情的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，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，用点点滴滴的热情服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，我为自己的岗位而感到自豪。为此，我严格要求自己做到：

一要掌握过硬的业务本领、时刻不放松；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；

四是认真的认识自我，“胜不骄、败不馁”的性格。

自参加工作以来，我立足于本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。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。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，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

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”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，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。在日常工作中，我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。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快、准、高效率，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农行正是在这青春的交替中，一步一步地向前发展。在它清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情，一份激情。因为我知道作为一名有志向的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的积极性，优越感，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值观。

农行网点员工工作总结篇六

20xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，进取服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自我的工作任务，取得了必须的成绩，获得客户的满意。现将20xx年工作情景具体总结如下：

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自我的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。

为此，我参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户供给提议和处理方法，用自我的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

作为一名银行个人业务顾问，要经过对客户的高质量服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情景，针对不一样客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情景，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户供给差别化，个性化的服务。

我细致入微，努力做好服务工作，不仅仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，并且也赢得了客户由衷的赞许。20xx年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终坚持

大堂的整洁，给客户一个礼貌高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自我的音容，用自我的情感，用自我的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮忙，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20xx年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的20xx年，是辛苦的一年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，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。我热爱本职工作，能够正确、认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情景下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记x行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

又在x行长的带领下我得到了实质性的学习和提高，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户

诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。

本人事业心、职责心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度进取，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。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户供给规范化和优质的服务。

对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力供给质的服务。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了必须的提高和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自我的知识面。

在领导和同事们的关心、指导和帮忙中提高自我、更加严格要求自我，为中行的发展添砖加瓦。经过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短，一如既往地为本行的发展敬献自我的一份微薄之力。