

贷款业务员述职报告 银行个人贷款业务 工作人员述职报告(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

建设银行年终工作总结篇一

我叫_，女，汉族人，25周岁。1986年9月，我在崇仁县巴山镇巴山小学读小学一年级，由于父亲工作调动，我于1987年进入抚州市第十小学继续就读。在1991年9月，进入抚州市第三中学读初中，1994年9月我以优异的成绩考入江西省银行学校金融专业进行学习，1997年7月从江西银校毕业后，被分配到中行抚州分行邮电分理处工作，在那里我从事过会计、出纳等工作，并积极协助主任管理好分理处的工作。工作之余，参加成人高考，于__年顺利取得了电脑会计大专文凭。__年2月通过竞聘上岗，被组织上委任到玉茗支行新华分理处任主任。现仍为新华分理处主任。

一年来，我在支行领导的指导和同志们的帮助下，能够以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步。

党组织考验我，帮助教育我，并送我参加了党校的培训班学习，另外我还在业余时间里学习毛泽东思想及“三个代表”的思想，对党有了较系统全面的认识。对政治理论学习，思想重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好

一些，学深一些。在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，学习中做到“四勤”，即勤看，勤听，勤记，勤思，平时除积极参加分行和本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃支行组织的学习之外，遇有空闲，主动学习，遇有好的专场报告和音像辅导材料，尽量争取多听，多看，在听和看中坚持作好笔记，事后进行归纳整理和思考，将学习内容转化为学习心得，使自己得到升华与提高。通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。精神上感觉更加充实，自己的灵魂也用到了归宿，心灵也有所寄托。但和其他一些优秀党员相比自己还做的远远不够，以后会多加严格要求自己。使自己做一名真正合格的___员。

在担任新华分理处主任这一段时间以来，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为中行事业的发展鞠躬尽瘁。作为一名分理处的主任，一名入党积极份子，我始终以身作则，以党员的标准严格要求自己;以高度的自觉性，正确的认识自己;严于剖析自己;坚定信心，执着追?是在党的教育下成长起来的。

我渴望成为一名光荣的中国___员，入党有助于我们树立远大的人生理想。我觉得，每个人都应该有一种生活的信仰，在面对各种错综复杂的问题时，才不会迷失方向迷失自我。___以实现___主义为理想，它___远瞩地本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃为我们描绘一幅宏伟的蓝图。在这种理想的指引下，我才能以一种更深刻的目光去看待身边的人和事，我的人生理想也更加远大，从而得到充分的发展。我愿意用我十分的努力来表达我对于亲爱的中国___的无限忠诚。在一步步向___员靠近的同时，我也感到了一份责任和压力，我深知一名合格___员的权利、责任和义务，也深知我与一名合格___员之间的差距。我必须以更加积极地态度迎接党组织的考验，争取早日加入中国___组织。

以上是我这一年以来在思想、工作、学习方面的总结汇报，在以后的日子里，我还要总结工作和生活中的经验和教训，

认真履行党章上所要求的一切，严格要求自己，接受党组织和同志们的监督，严于律己、勤奋进取，努力作一名合格的___员。

建设银行年终工作总结篇二

我在行领导的正确领导下，依靠全体同事的共同努力，以求务实的工作作风，为我行的建设和发展，较好地完成了各项工作任务，在平凡的工作中取得了一定的成绩，现就二三年度我的主要工作做个简要总结。

一、努力学习政策，提高认识水平，为做好工作打基础。

1、本人能认真学习党的方针政策，特别是金融方面的法规和相关政策，努力提高执行政策的水平。平时利用一些业务时间学习有关的文件，报刊及书籍，同时能积极参加市行组织的有关法规政策培训，为做好金融工作打下了一定的基础。

2、本人能坚定共产主义信念，明确工作目标，作为一名股级干部能在工作中起带头作用，团结同志一起为我行的目标任务而努力工作。

二、合理安排收支预算，严格预算管理。

单位预算是我行完成各项工作任务，实现年初制订的各项目标的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我行的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据支行的发展实际，既要总结分析上年度预算费用执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在行总部允许范围内，挖掘潜力，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随

意调整预算，确因特殊情况，需经领导班子研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了支行各项工作的顺利完成。

三、加强对固定资产和低值易耗品的管理。

固定资产是银行开展日常经营及其它活动的重要物质条件，其种类繁多，规格不一。在这一管理上，很多人长期不重视，存在着重钱轻物，重采购轻管理的思想。为加强这方面管理，我在平时的工作中，根据现行的财务制度对那些该记入固定资产而没办理固定资产入库手续的，及时进行固定资产登记，并定期与办公室进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处理 and 解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的安全和完整。

四、重视日常财务收支管理。

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展业务的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们参照总行的有关规定，基本健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，通过认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了业务发展等一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合年初计划和财政政策的要求，极大地提高了费用的使用效益，达到了增收节支的目的。

五、定期举办业务培训，提高一线员工业务素质和能力。

针对我行发展中的新形势和出现的许多新情况，新问题，为了提高全体柜面人员的应对能力，经常性的组织员工进行技术练兵和各项业务培训，例如组织了真假身份证识别的培训，反假的钱专业知识的考核，月季卡常识的考试等，通过培训，

提高了大家的业务素质 and 理论水平，增强了分析问题和解决问题的能力，受到了大家的欢迎，得到了领导的肯定，效果比较明显。

六、结合优质服务竞赛活动，大力提高服务质量和效率。

在优质竞赛活动中，以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让客户更满意，让存款者更放心的竞赛主题，以落实社会服务承诺和岗位服务规范为重点，进一步加强职业道德建设，自我加压，积极参与竞赛。同时狠抓环境卫生，营造优质服务环境，竞赛期间又以迎接全国卫生城市检查为契机，全面清扫环境，并坚持每日一小扫，每周一大扫，以及环境卫生巡查制度，服务环境明显得到提高，并且得到了客户和总行突击检查组的好评。

七、认真做好年终决算工作。

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是行总部和单位领导了解情况，掌握政策，指导学校预算执行工作的重要资料，也是编制下年度学校财务收支计划的基础。所以我非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了较为详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供依据。

建设银行年终工作总结篇三

20xx年上半年，天山区支行营业部完成收入万元，完成预算的。其中理财业务完成万元，基金业务完成万元，国债完成万元，贵金属完成万元。储蓄余额截止6月30日达到万元，较

年初下降万元。从数据来看，发展情况不容乐观。

一、环境制约发展，愈发明显，提升三量，手段欠缺

1、存量客户不断流失，尤其是1万至30万之间客户流失较为明显，上半年共计流失此阶段客户222户，流失余额万元。通过君风仕业老师的指导，我们基本以电话形式进行存量客户的挽留与营销，可以说形式较为单一，且效果不尽人意。

2、流量客户匮乏，没有较好的引流方式。厅堂客户日渐稀少，日均不足10人，周六上班基本无客户。

3、增量客户开发，缺乏有效手段。

二、利率市场竞争不对等

由于客户趋利性的诱因，使客户资金转移至收益高的他行。反映到营业部就是一墙之隔的农商行，一年利率达到，5年利率达到，超值存单1年加1天利率达到，其他存期利率也远高于我支行，对我支行个人存款存在较大压力。

三、信贷客户的个金需求挖掘不够深入。

营业部未能很好地利用信贷资源做好个金业务发展，这是下半年要思考并落实的问题。

四、柜台营销能力，及厅堂营销能力均需提高

“走出去”，把脚伸的更长更远！这是解决现阶段营业部发展困难的必由之路。

建设银行年终工作总结篇四

入行以来，我一直在一线柜面工作，在xx银行的以“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是五年。

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”，要做就要做得最好。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**银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“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,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。

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。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得,业务增加了,效率就必须提高,这就迫

使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真, 谨慎谨慎再谨慎, 严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

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最好的, 但一定会让他们学到业务知识的本质, 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一技能, 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扎实的基础。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。

银行新进人员渐渐增多, 在帮助他们同时, 我也看到他们的'优点, 时时让我有危机感, 我时常告诫自己不能满足现状, 要甘于平淡, 但不能流于平庸, 既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成, 也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的, 银行工作的竞争也日趋激烈。xx银行也在不断开发新的业务, 从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市, 看着xx银行不断开拓创新, 我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平, 只有不断地增强自身的综合素质, 不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于

是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习,取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》、《储蓄业务上岗资格证书》、《出纳业务上岗资格证书》、《银行卡业务资格证书》。利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试,为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

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。

xx年我们支行严格按照iso9001质量管理体系的推广进度做好各项工作。在保证日常业务顺利进行的同时,我们起早贪黑,将整个身心都投入到了贯标工作中,加班加点,无怨无悔。从制定自查计划到具体的实施、从总分核对到各种登记簿的建立健全、从所有传票的重新审核到开销户资料的再整理……大家对存在的问题提出了改进的办法并加以实施。事实证明,付出的辛劳汗水没有白费,我们新区支行作为苏州分行的第一批审核单位,顺利通过了内审和外审。

今年因为工作的需要,我被安排到会计综合岗,开始学习新的业务知识,为下一步实行综合柜员做准备。多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫,我虚心向其他的会计柜面人员请教,认真学习会计操作规程。在较短的时间里,顺利完成了从储蓄柜员到会计柜员的角色转换。由于新区的票据交换量较大,每一场交换都有100多笔票据。为了保证提出交换质量,减少退票,在系统票据录入的同时,我也坚持审核票据要素,坚持核打支票,进帐单,并与系统内数据做到三相符,克服时间紧张带来的影响,争取减少不必要的退票。

在工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

进入五年来，繁华的苏州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。

建设银行年终工作总结篇五

xxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx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xx支行已经半年了，在这短短的半年中，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xx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的信任。

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，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、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。

建设银行年终工作总结篇六

本人进入xx银行至今已半年的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。在下半年即将到来的日子里，在此我将本人今年上半年的工作总结如下：

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了xxxx银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工xxxx拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为xxxx支行这个大家庭中的一员。

工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

进入xxxx银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把xxxx支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为xxxx支行最优秀的员工之一。

加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。认真负责，勤奋工作。

匆匆半年过去，在xxxx银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的下半年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为xxxx银行的辉煌做出更大的贡献。

建设银行年终工作总结篇七

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功带动对公存款xxxx多万元。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理

和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

2、现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

3、有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入。针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确

分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平。

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

建设银行年终工作总结篇八

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年x月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

3. 发掘xx区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销

售得更为广泛；

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作努力完成好！

建设银行年终工作总结篇九

回顾半年来的所有工作令人欣慰，在领导的带领和同事的帮助下，我圆满顺利的完成了本年度的各项工作。现就半年来的工作情况向大家汇报，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、是加强政治理论学习和业务知识学习。一年来通过参加党课的培训，学习了党的****精神，参加了反腐倡廉的观展等活动，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余还狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身的业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着建行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之急，想客户之想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传业务品种，积极营销中间业务。至转正后我已不能再以新员工著称，对全行的业务都要熟悉掌握并开口营销，找准突破口，有针对性的营销。在失败中不气馁，总结经验继续努力。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，

班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控能力，杜绝安全隐患。

五、工作中存在的不足及今后打算。时代在变，环境在变，在银行工作每天都有新的情况及新的变动，面对严峻的挑战，还缺乏学习的主动性和自觉性。新的一年开始又对我们一线员工提出了更高的要求，因此要不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我努力的目标。

总之，半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但是也有着诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中不断磨练自己，在领导和同事的帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足。新的一年中我将以饱满的精神状态迎接新的挑战，想其他优秀的同事们学习，取长补短，共同进步，为朝阳支行的明天尽心尽责。

建设银行年终工作总结篇十

20xx年_月，我加入了xx支行的客户经理队伍，成为了xx_支行的一员。时光荏苒，转眼间，我在客户经理这个岗位上已经工作半年有余。在这不算太长也不算太短的日子里，我在领导的指引和同事的帮助下从对这个全新的工作岗位懵懂、不知的状态到慢慢摸清门道，进入角色，渐入佳境。可以说，这半年的工作经历对我的职业生涯意义十分重大，我不仅在专业上得到了提高、工作能力上得到了加强，更重要的是，我对自己的岗位有了更加清晰的认识，对银行工作有了更加深刻的感受。与客户的沟通和交流使我的表达能力、沟通能力、营销能力得到了全面的提升；与同事的合作培养了我良好的团队精神和组织能力；在各种业务培训中我的专业素养和职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的上半年工作进行一个简要的总结：

(一)日常工作

由于我的工作技能、营销能力和阅历与资深客户经理都有一定差距，所以我不敢掉以轻心，总在学习总结怎样才可以更好地做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现之各类问题。在日常工作中，我主要从基础开始学起，积极向老同志学习经验，并且在实践中不断提升自己的营销能力，培养客户关系，努力维护好老客户，挖潜新客户。

首先是用好各种工具，包括pcrm系统的使用，基金客户系统的梳理等等。发现问题及时向同事或领导请教，不断总结自己的不足与缺点并加以改进。

其次，做好每日客户维护工作，主要方式是给客户打电话、发短信进行前期沟通，并且适时约访客户进行情感维护和产品营销，在有客户过生日的时候适时送上祝福的短信或电话。对于有产品到期的客户和基金客户，进行售后服务和回访，并借此机会进行二次营销。

再次，由于我行只有一名大堂经理，很多时候我都要扮演大堂经理的角色。又由于我是xx_的新人，对客户需要一个熟悉的过程，在大堂的经验给我很多接触客户的机会，也在此过程中挖掘了一批潜在客户。杨叔叔就是在大堂的接触中发掘的一名拆迁客户，最终我在同行竞争异常激烈的情况下将其成功地营销成了我行的优质贵宾客户，从xx银行转过来200多万。像这样的例子还有很多。

此外，我还负责一些日常的资料整理工作，主要包括客户资料的整理编号，贵宾客户资料的电子版登记等等。

(二) 营销业绩

在20xx年上半年[]xx_支行充实了客户经理队伍，达到了三名专职客户经理的配备规模。经过我们团队半年的努力，我们在基金、理财产品和保险理财等方面都取得了一定的成绩。

截止3月底，我行共销售基金xx_万元，完成任务的35%。截止6月底共销售本xx理财产品xx_万元。截止3月底共销售代理保险xx_万元(3月末)。这些数据都是我们团队共同努力的结果，而我本人的贡献度也在慢慢的增加。特别值得一提的是，在个人贷款方面，由于我的细心发现，我行与中国xx大学进行了一次个人贷款方面成功的公私联动，最终新增了7笔个人贷款(已经审批完毕，抵押登记后放款)。我行在半年中还坚持公私联动的活动，成功地举办了走进xx公司，走进中国xx大学等一系列活动，取得了良好的效果。

(一) 日常学习

在每天早上上班前准备的时间里我都会看看每日财经动态，学习个人部定期下发的理财指引，如果有新产品发行还要看看相关产品信息。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

(二) 培训考试

在20xx年上半年，我参加并顺利通过了一些职业技能方面的资格认证考试，包括：基金销售从业资格考试;银行业从业资格考试个人理财、风险管理。此外我还参加了分行组织的个人信贷业务考试。

半年里，我积极参加支行、分行组织的各项培训，包括刚刚结束的分行组织的个人客户经理培训;支行客户经理例会上各种产品和技能方面的培训;总行关于个人理财业务非保本转型和新系统上线的培训等等。此外还有基金公司、期货公司举行的各式各样的培训。在每周一次的培训中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了客户

经理的角色。分行、总行的培训使我对于我行的理财产品有了更深层次的认识，并使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了_行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好之合作，但自己却不能很好之有针对性之为客户制定业务方案。第二，现有之客户资源，没有能够很好之深挖细刨;对于自己有目标之客户群体也一直没有找到合适之介入机会。第三，有些工作做之不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出之问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善之业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作之同时，积极营销，更新观念，争取以良好之心态和责任心，做出较好之业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。