

# 最新银行双选双聘工作总结(精选7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行双选双聘工作总结篇一

20xx年银行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xxx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，朝阳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□20xx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。

xxx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xxx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。

## 银行双选双聘工作总结篇二

按照分行党委的工作要求，及分行工会全年的`工作安排，依据我行制定的《\*\*分行窗口柜台文明优质服务管理办法》，\*\*\*年，我部对全辖\*\*个经营机构的近\*\*个对外服务窗口的服务情况，进行了逐月、连续的跟踪检查和考评。现就去年全年的服务工作情况做一总结。

首先，为加强窗口服务工作的监督检查力度，分行在配备了专职服务督导人员，并按月进行常规明查的基础上，年初，还有偿外聘了专业的服务监督机构，对我行各窗口单位的日常服务状况及服务质量进行了暗访，从而，确保了全年考评结果的客观性和真实性。

其次，为尽快提高我行窗口员工，特别是近年新录用员工的临柜业务素质，真正为我行的客户提供高质量的满意的金融服务，去年四月，我部会同分行个人金融部、监察内控部和银拓支行，共同整理、编写了《\*\*分行个人金融业务知识问答》小册子，分发到各经营机构，做到每名柜台员工人手一册，并在之后的服务检查中，将员工对业务知识的掌握和熟练程度，作为一项重要的考核内容。

第三，为了在服务考核中切实做到奖优罚劣，进而，为分行

党委在贯彻员工奖励与退出机制时提供翔实的依据，自去年年初起，根据每月的服务检查资料，我部还为每一名一线窗口员工建立了“窗口员工服务档案”，对每名临柜人员全年的服务状况进行续时记录。这样，不仅加强了分行对每名员工服务情况的详细了解，丰富了服务考评资料，而且，也在分行党委的决策中发挥了积极的参谋作用。

第四，\*\*\*年全年，我部对全辖\*\*个经营机构所属的近\*\*个储蓄网点的服务工作，共组织了近\*\*\*次的督导和检查，检查采取明查暗访相互交叉的方式进行，每月网点服务检查的覆盖面近100%。全年共召开由分行党委成员和各机构一把手参加的服务通报会\*\*次，对各机构每月的服务状况进行了接续通报和总结，肯定长处，指出不足，在各经营机构不断改善和提升所属网点服务质量的过程中，发挥了督促和推动作用。

\*\*\*年，我行的窗口服务工作，受到了分行党委的高度关注。在分行党委领导的悉心指导和各机构一把手的鼎力支持下，经过全行一线员工的共同努力，去年，我行的服务工作，无论是服务效率，还是服务水准，都得到了显著提升，涌现出道西支行、铁东支行、解放路支行三个服务竞赛优胜单位。不仅获得了省行工会的首肯和认可，而且，也赢得了绝大多数客户的称赞和好评。具体体现在以下几个方面。

第一，\*\*年，是我国的奥运年。按照总、省行关于做好奥运金融服务的统一要求和周密部署，依据\*\*的各项细则，我行及时将\*\*服务工作任务在辖内分解，落实到人，并全力贯彻和执行。随着\*\*的圆满落幕，我行也出色地完成了\*\*期间的各项服务工作任务，没有出现任何闪失和差错。尽管我们生活在一座非\*\*承办城市，但也直接或间接地为\*\*的成功举办，贡献了我们的一份力量。

第二，经过一年的反复督促、检查、竞赛、评比，我们发现，全行员工正在逐步树立起一种全新的现代服务理念。各级管理者在管理过程中，已经透过服务工作，看到了经济效益，

并在日常工作中，将服务工作真正地与经营工作等同起来。而绝大多数身处一线窗口的柜员，也正由原来的被动服务，逐渐地转变为一种服务自觉。他们不但注重提高自身的服务技能，不断开展服务创新，而且，开始更加注重服务的质量和内涵。正是因为有了这一年的全员的辛勤努力，我行的服务，才会焕发昔日的风采，重树中行服务的金牌形象。

第三，过去的一年，我行在继续狠抓窗口服务的软、硬环境和条件的前提下，对服务工作的量化考核，也给予了前所未有的强化。临柜人员使用的星级柜员牌，作为真实反映我行个人金融业务的基础状况，和私人客户对我行服务的满意度的工具，一直以来，始终没有得到一线员工的足够重视，在服务考评中，也没有发挥其应有的作用。因为其具有反映业务、服务工作的客观真实性，能够避免人工评议的差错和偏颇，所以，从\*\*\*年的服务竞赛一开始，我们就将星级柜员牌的使用情况，作为对各机构服务考核的一项重要指标。而且，这项指标从考核的一开始，就成为了决定各参赛单位名次的最重的一颗砝码。这就不能不迅速引起各级领导的高度关注，思想汇报专题全体柜员也开始对这个在以往工作中被视作可有可无的器具，给予了全新的认识，并在日常工作中自觉地积极使用。一年的服务竞赛活动结束后，我们可以清楚地看到，窗口员工的星级柜员牌的使用状况得到了极大的改善，其反映的服务及业务量数据，从年初的哩哩啦啦，参差不齐，到年末，其中的各项数据指标均得到了大幅度的提升。这不仅为我部对各机构全年的服务考核提供了硬化的标准，而且，也为我行一年一度的星级柜员评定工作，提供了最为可靠的依据。

第四，去年全年，我行共接到、受理\*\*\*转来的协查、建议、表扬及投诉信件\*\*\*件。其中，协查信件\*\*\*件，建议信件\*件，表扬信件\*\*件，投诉信件\*\*件，其中真正的有效投诉，不足\*\*件。值得肯定的是，在最能反映客户对我行服务满意程度的投诉信件数量指标上，与\*\*年年相比，\*\*\*年，我行的客户投诉量大幅下降，这直接反映出我行的窗口服务水平和服

务质量正在日益提高。而尤其需要提出的是，随着服务竞赛活动的全面展开，客户通过\*\*\*服务热线对我行窗口员工服务提出的表扬信件也与日俱增，全年表扬信件量达到\*\*封，而\*\*年年，该项数据指标几乎为零。

## 银行双选双聘工作总结篇三

商银行率先推出网上银行“一网通”，成为我国网上银行业务的市场先行者。而当时的我还只是一名莘莘学子，从没想过我与银行会有什么关系，更谈不上对电子银行会对我今后的生活有这么大的影响。

一转眼，我从一名莘莘学子成为一名工行员工，从一名无知少女变成为一名为人母为人妻的角色。更没想到工行电子银行也默默地陪伴着我走过这段人生旅程，而我也非常坚信在我以后的人生旅程中，“它”会一直在我的左右，永远不会离开我的生活。

让我把思绪从现在拉回到十年前我刚认识“它”的时候吧！与“它”结缘其实并不是心甘情愿的，由于工作的需要，我为自己办了网上银行，说实话在相当长的时间里，我仅仅是用“它”查查自己帐户的余额，其它的功能我用的很少。每当客户到我的柜台前问我“你们工行的网上银行有什么功能呀？”我都只能弱弱的回答那几句外交辞令“可以查询账户余额，还有转账等等”。当然那些等等的功能，我也只是在相关业务知识中看到过，只是看到过而已。就这样，我与“它”就一直保持着这样近乎冷静的距离。只到那年的冬天，一件小事的发生让我和“它”的关系快速的升温。我还清楚地记得，那天晚上很冷，我早早就钻进被窝在网上打边锋，就在这个时候我的死党打了个电话给我，让我帮她上街去充下电话费。天啦！这么冷的天，我真不愿意，可是没办法，谁让她是我的死党了。赖在床上好久就是不想起床，突然间，我想了“它”，对呀，上网充话费，说干就干，上网登陆我的网上银行，然后一步一步地进行操作，——成功！

刹那间，我觉得好像自己太伟大了，真想自己拍下自己的肩膀说“小样的，不赖嘛”。打那以后，我在工作中生活中都认认真真地钻研“它”学习“它”。从一知半解到有了深刻的认识。从一开始电子银行等于网上银行，到电子银行是指我行通过面向社会公众开放的通讯通道或开放型公众网络，以及为特定自助服务设施或客户建立的专用网络等方式，向客户提供的离柜金融服务。主要包括网上银行、电话银行、手机银行、自助银行以及其他离柜业务理解的转变。特别是随着近些年网络平台的不断发展，电子银行越来越多的影响到千家万户。在工商银行电子银行的平台上，除了存款、取款这两项与现金有关的交易不能操作，其他所有的网上支付、转账、汇款、理财等纷繁复杂的业务都可以在这个平台上完成。我从工件中与生活中都不断地向客户和朋友在宣传我的“它”，每当客户及朋友问我有关“它”的问题时，我都能信心十足的回答，当帮他们都一一解决所有问题的时候，无论当时的我在柜台还是在电话机的另一端我都会心一笑，当他们向我表示谢意时，其实我真应该感谢你们，是你们让我感觉到-----我的存在、我的价值！

柜面服务人员还有服务质量稳定性的问题发生，而在网上银行，用户任何时间看到的都是友善的界面，体验的是便捷、安全地完成交易；在电话银行，用户任何时间听到的都是甜美的声音，体会的是周到的服务。

回到现在，这些年来因为有了“它”，我也享受到了越来越便捷、越来越贴心的银行服务。也让我身边的客户和朋友也体会到“它”的好处，当然我们都成为“它”的铁杆粉丝了。我坚信，我将和“它”一起慢慢变老，不，我会老而已，而“它”永远年青，因为有“它”，工行才真正成为许多客户心目中的“身边的银行，信赖的银行”。

## 银行双选双聘工作总结篇四

今年x银行历史上极为重要的一年。回首过去，作为它平凡的

一分子，我在本职岗位上做了自己应做的工作，完成了自己应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况总结如下：

我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

今年以来，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个银行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够；正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的x银行员工，更好地规划自己的职业生涯。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为x银行事业的发展尽绵薄之力。

## **银行双选双聘工作总结篇五**

09年是××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，按照年初上级行所确定的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管



理并重的原则，紧紧围绕今年工作的总体思路和目标任务. 在经营环境异常艰苦的条件下，通过全行员工的共同努力，克服了种种困难，圆满、优质地完成了今年的各项工作。

1、负债业务方面，扎实做好“开门红”的各项工作，全力以赴拓展存款业务。一是完善激励机制，强化工作责任。强化责任意识，调动了广大员工的积极性和潜力。二是抓好重点客户营销。对存量客户和目标客户进行仔细梳理，确立营销重点，细化营销措施，支行全体人员牺牲个人休息时间，利用各种渠道、多种方式，调动一切有利社会关系，加强对优质客户群体的客户关系维护和深度营销。

2、中间业务方面，通过资产业务、负债业务和中间业务交叉销售、相互带动，促进中间业务收入快速增长，提高客户贡献率。行卡业务方面，按照市分行超常规、跨越式发展的战略部署，锁定目标，主要围绕三个客户群体做工作，（1）企业客户群体。加强对小企业代发工资的营销力度，做好代发工资的营销工作，增加发卡量。（2）外出务工人员的发卡工作。抓住春节外出人员回家的时机，做好发卡工作。（3）特殊族群。把营销特殊群体作为工作重点来抓，全面推广绿卡各类卡种全方位立体营销，抢占银行卡市场份额。

3、截止10月底，全行存款××万元，较年初新增××万元，同比增加××万元，完成年计划的××%。贷款业务运行平稳，零售贷款持续增长。10月末，人民币贷款余额××万元，比年初增加××万元，贷款余额市场占比××%，贷款新增占比××%。双降工作有新进展，资产质量持续改善，不良贷款余额××万元，比年初下降××万元，不良率××%。中间业务增长较快，个别指标滞后。绿卡新增发卡××张，完成计划的××%；绿卡通卡新增发卡××张，完成年计划的××%；新增个人中高端客户数××户，完成年计划××%；基金代销××万元，完成年计划的××%，实现基金代销收入××万元，完成年计划的××%；新增淘宝卡××户，占年计划的××%；保险兼业代理业务收入××万元，完

成计划的××%；代发薪新增××户，完成年计划的××%。支付结算开户工作取得一定进展。新开结算帐户××户，其中10万元以上个人帐户××个，完成年计划的××%。中间业务收入××万元，同比增加××%，完成年计划的××%，效益水平同比有所××，元月至10月实现帐面利润××万元，同比上升××%。

### 1、以人为本、搭建平台、构建和谐营业网点。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年，支行继续坚持“以人为本”的经营理念，提出“以人为本、构建和谐环境，促进银行可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高网点战斗力和凝聚力，将员工打造成为对银行对社会有用的人作为自己的使命。

2、发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。定期组织学习《金融时报》、《四川通信报》等行业优秀报刊，为员工之间搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过定期例会学习上级行下发文件及时传达上级行政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对网点经营管理提出意见，参与网点的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用。

### 3、加强队伍建设，提升网点竞争力。

队伍建设是银行经营管理的重中之重，××支行自成立至今，已经培养出一批志同道合、爱岗敬业、任劳任怨、积极向上的队伍，正是在这些员工的努力拼搏下，支行得到了健康快速的发展。今年，继续加强队伍建设，努力提高员工的思想水平和综合素质，提升的竞争力。加强员工的思想素质教育，

引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高新进人员的业务操作能力和团队意识。积极鼓励员工参加中国银行业资格证考试。为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

#### 4、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是网点健康发展的保证，结合工作实际和市场形势展开了一系列的措施，确保了网点的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在资产质量方面。认真贯彻上级行的规章制度。执行力度明显加强，保证了银行的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公上级布置的各项任务，从而提高我行在市场上的整体竞争力。

1、储蓄存款仍是我行短腿，虽然我行今年储蓄存款新增××万元，取得近年少有的好成绩，但与其他银行新增储蓄存款比较，我行市场份额和新增占比分别为××%和××%，市场份额和新增占比不高。

2、渠道建设进展缓慢，网点硬件设施落后，位置偏僻，营业面积小，设施陈旧，转型慢，员工综合销售能力差，综合竞争力弱。

3、业务结构失衡，中间业务属起步阶段，收入占比太小，贡献率不高，仅为××%。特别是借记卡发卡量少，代发薪客户质差量小，储蓄业务发展的平台没建好，严重阻碍了我行储蓄增长发力。

认清新形势，把加快发展作为整体工作的主旋律。转变经营思想、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下年我行将以效益为导向，着力改善全行客户结构、盈利结构和资产负债结构，在发展中解决问题，在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根

本上提升全行的经营能力。

1、在认真总结20xx年工作的基础上，对照当前工作中遇到的问题，结合上级行在20年工作会议上的讲话、整顿工作作风实施方案的有关内容进行总结讨论，对我行经营转型中的类别划分形成共识，进一步统一员工思想。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、抓好员工的教育培训工作。根据总行有关培训方案及计划，组织员工按时参加上级行的学习、培训。在考勤纪律、着装、早操、安全保卫、工作日志、会议学习，培训记录等方面加强管理，逐步规范员工日常行为习惯。

总之□20xx年全行员工认清形势，转变观念，自觉将思想认识统一到省市分行的发展战略上来，将工作行动统一到省市分行的工作部署上来，围绕市分行“××”的经营目标，埋头苦干，扎实工作，实现了人民币存款、贷款、中间业务等主要业务的持续、稳定、健康发展，各项改革、管理工作稳步推进，确保了业务运行安全无事故，实现了未来战略目标的良好开局。

## 银行双选双聘工作总结篇六

我在\_\_银行已经工作差不多五个月了，虽然说我的在大学期间所学的专业并不是财会类型，但在银行工作这么久，我对一些业务也算是能做到得心应手了，甚至我在上个月还参与了带一批新员工，下面我觉得我可以聊一聊这段时间工作的

心得体会。

以前我是有一种错误的观念的，那就是将卖保险和银行员工联系起来，实际上银行之中也会有着一些保险业务，但这并不是最主要的，不过是其中的一部分而已。我觉得目前这份工作最有用的地方就是能够在不断的工作中逐渐掌握一种销售的技巧，也可以说是营销的理念吧，毕竟现在不管是什么职业，首先得要能说会道，也就是说必须要有着良好的语言表达能力，要让来银行办理业务的人员明白我想要表达的理念，做好最优质的服务，这也是服务业的一种，工作的越久便越觉得能够学到更多的东西。至少这段时间，我的口才得到了一个很好的锻炼，尤其是我们是一个团队，有着非常好的团队精神。

在银行办理业务，必须要掌握一定的手续处理知识，而且要对金融方面有着非常深刻的理解，有时我不仅仅是办理储蓄业务，因为如果只做这方面的工作的话，还不如多置办几台自动取款机呢。有的时候学校和一些私企单位会为学生或者新员工统一办理银行卡，这个时候我会兼任业务员的工作，带他们去进行借记卡和储蓄卡的办理与激活，并且会推销银行自主研发的app，其中也有着我们自己的理财产品，因为现在很多人对金钱方面的观念是比较淡薄，只会取款、存款、转款和贷款，其他的应用则接触的比较少，这个时候就需要我去说服他们，让他们有一个大致的了解。

其实我还是比较羡慕那些在外面奔波的银行业务员们，虽然说这样会比较累，但是机遇也会比较多，不过虽然能够接受信用卡业务的人比较多，但是那都是老客户了，新客户对于信用卡业务则是表现出一种不信任的态度，因此也会给人造成一种业务员就是卖保险的错觉。虽然这五个月并没有那么的平静，甚至可以说我是一路跌跌撞撞走过来的，不过也多亏了经理和同事们之间的相互扶持，我才能走得这么远。

我觉得我目前所欠缺的，就是一种主观性，有些业务是需要

我主动出击的，不能永远等待客户上门，然后对方问一句自己答一句，这样是没有什么上升空间的，因此我应该多学一些这方面的知识，做一名优秀的银行员工。

## 银行双选双聘工作总结篇七

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招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、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好\*\*年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

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\*\*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。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展。

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

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：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。第二，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。第三，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：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。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。