

2023年银行人员入党发言稿 银行职员工作总结(大全8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行人员入党发言稿篇一

敬爱的党支部：

时间过得真快，从我成为预备党员开始到现在已经有半年时间了，在组织的关怀和老党员的熏陶下，我的思想不断的得到了磨练和提高，现向组织汇报一下这半年来的情况。

在思想政治方面，我继续认真学习马列主义、毛泽东思想、理论和“三个代表”的重要思想，不断加强自己的思想政治修养。在此其间，正值党的xx大胜利召开，在党的xx大上作了《全面建设小康社会，开创中国特色社会主义事业新局面》的报告。学习了报告后我深受鼓舞，这不仅增强了我对党的信心，还使我看到了祖国的希望与未来。

报告，以高举理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想，继往开来，与时俱进，全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，为开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗为主题，顺应时代潮流，符合党心民心，得到大会代表的一致赞同，得到全党同志和全国人民的衷心拥护。报告全面分析了我们党面临的国际国内形势，科学总结了十三年来的基本经验，进一步阐明了贯彻“三个代表”重要思想的根本要求，深刻阐明了我们党在新世纪坚持举什么旗、走什么路、实现什么目标等重大问题，对建设中国特色社会主义经济、政治、文化和党的建设等各项工作作出了全面部署，是我们

党团结和带领全国各族人民在新世纪新阶段继续奋勇前进的政治宣言和行动纲领。报告，体现了解放思想与实事求是的统一、理论创新与实践创新的统一、总结过去与规划未来的统一、立足国情与面向世界的统一，具有很强的时代意识、创新意识，具有很强的思想性、理论性、指导性，是一篇马克思主义的纲领性文献。

这次代表大会把“三个代表”重要思想和马克思列宁主义、毛泽东思想、理论一道确立为我们党的指导思想，这是xx大的历史性贡献，具有划时代的意义。“三个代表”重要思想是对马克思列宁主义、毛泽东思想和理论的继承和发展，反映了当代世界和中国的发展变化对党和国家工作的新要求，是加强和改进党的建设、推进我国社会主义自我完善和发展的强大理论武器。始终做到“三个代表”，是我们党的立党之本、执政之基、力量之源。我们要牢牢掌握关键在坚持与时俱进、核心在坚持党的先进性、本质在坚持执政为民的根本要求，不断增强贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，在“三个代表”重要思想指引下奋勇前进。

通过学习，使我认识到以下几点：开创社会主义事业新局面，必须高举理论伟大旗帜，坚持全面贯彻“三个代表”重要思想。坚持党的思想路线，解放思想、实事求是、与时俱进，是我们党坚持先进性和增强创造力的决定性因素。与时俱进，就是党的全部理论和工作要体现时代性，把握规律性，富于创造性。能否始终做到这一点，决定着党和国家的前途命运。目前，党内存在的不正之风和腐败现象，虽发生在少数党员身上，但它腐蚀着党的肌体，损害人民群众的利益，破坏党和群众的关系，这更要加强我们党自身的建设，我们更要积极宣传，身体力行，认真学习马克思主义、毛泽东思想、理论，不断提高自身的思想道德素质，树立正确的世界观、人生观、价值观，做有理想、有道德、有文化、有纪律的四有新人。

在工作方面我主要协助诸健做好科里的内部管理工作。每天

一上班就对各项班前准备工作进行检查，做好晨会记录。在“百日竞赛”活动期间，组织科员认真学习各项规章制度、条例，督促他们坚持“三声三笑”，努力提高服务质量，使分理处在支行和分行的明察暗访中得到了较好的评价。

今年正值两年一次总行工会的技术测评，支行工会人手又比较紧张，我就积极协助工会主席组织今年的技术测评工作，每周一次利用下班时间组织行里的员工进行计算器的测评。经过两个多月的练习，使大家的计算器水平都有了不同程度的提高。

在学习方面，我积极参加支行组织的各项培训，对于一些新的业务也是认真学习，不断提高自己的业务水平。同时，又利用业余时间学习并参加了全国经济师资格考试。

以上是我在思想、工作、学习方面的汇报，在新的一年来临之际，我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。

此致

敬礼

银行人员入党发言稿篇二

时光荏苒，转眼间，我已经进入xx银行x个月了。从盛夏到寒冬，在这短短一年的时间里，我学到了很多，下面将我一年的学习情况汇报如下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了xx银行的企业文化，学习了银行个金、公司、国结的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交

流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在永丰路支行开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好“文优”工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将“文优”的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照“双十禁”的要求进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，

我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

一年的工作经验让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国银行共同成长，共发展。

银行人员入党发言稿篇三

今年，是我行完成任务最好，超常规的一年，也是我们实现三年发展计划的一年。我们领导和党组织的正确带领和关怀下，我们认真完成了所有的任务，并超额完成。在工作方面，我们都制定了严格周密的工作计划，贯彻工作会议制定的工作思路，努力遵循，确保为下一年做一个好的开局，一个好的开端。在这一年来，我们所有人都团结一致，努力进取，奋力拼搏，最终圆满完成了我们的任务。

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加万元，增长了%。。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项

目;信贷资产总体上仍保持较高质量,不良贷款占比低于3.5%,尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析,呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上,综合收息率预计达97%,收息水平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位,已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长,预计可达350万,相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长,成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200*年,我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入),其中人民币利润约为7700万,外汇利润约为450万美元,结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比,今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(一)细分市场,准确定位,抓住重点,积极营销批发业务。200*年,我行将对公市场细分为“五个一”,即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后,我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制,创造性地开展工作,全方位拓展市场。具体做法有:提升经营层次,对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部,1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组,把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组,对不同特点的企业选择合适的人员进行组合,集团作战,上下联动,精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机,在服务上大做文章,以优质的服务吸引客户,大力营销总分行推出的新业务品种,为客户提供一揽子服务方案,争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则,带头攻关,保证至少一半的时间用于走访客户,重点客户坚持每月拜访一次,重视改善和提高银企关系。通过不

懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为亿元，约比年初增加亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(一)从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

(二)从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务；三是我们的网点间发展非常不平衡。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

银行人员入党发言稿篇四

敬爱的党组织：

您好！

这个问题，一直困扰了我很久，前几天学校发放了一次针对于贫困生的助学金，这样的事情一直都是在学生中较有影响的事情，它对于贫困生而言固然是一件好事情，因为这给了他们一个更好的学习机会，也减轻了他们家庭的负担，虽说对于他们的家庭并不能有完全的改善，但至少；给了他们孩子以学习的机会，给了一个家庭以更好生活的机会。

第二个问题是，我们班级的贫困生评定竟然是和成绩挂钩的，也就是说，你成绩好，就可以拿到补助，成绩不好就不行，这一点我是知道的，国家似乎推出助学金是和励志有关的，但是如果太过于考虑励志而忽略了真实的情况，那确实不是一件什么好的事情，助学金的发放，最大的目的毕竟是为了让那些读不起书的人有书读啊！

第三个问题是，在助学金的发放过程中，我们很多的班委，都是鼓励我们申请助学金的，说这个是名额，更有甚者说分配给我们的名额，我们不拿掉也是给别人的，这种情况下，我们班的人出现了越来越多的贫困生，你说他们贫困吧，我也是这么认为的，买不起汽车，买不起阿迪耐克，学校发给他们的钱，刚好可以给他们添几件体面的衣服，甚至于积攒

下来还能用作购买电脑的费用，我在写这个的时候，我一直在想究竟问题是出在什么地方呢？为什么越来越多的人加入了贫困生的行列，他们其实并不穷啊，比如我认识的一个大四的同学，使用的是nokia的e71手机□ibm的电脑，但是他年年都不忘向学校申请助学金，甚至还还申请助学贷款，实在是匪夷所思。

近来突然如有所悟，这个问题的存在，大概可以分为以下几个原因：第一是助学金的金额实在是十分的巨大，对于我们这些学生而言也很具诱惑力，毕竟在大多数人眼里，能白拿两三千块的人民币，确实是一件极好的事情；第二是学校的一些鼓励措施，这些措施究其出发点本来是好的，但是他们却忘了我们学生是人，人终归是有贪欲的，虽然古话常说君子有所取，有所不取，但是又有几个人能在大把金钱的面前毫不动摇呢？再说这钱要是取了，也不需要付出什么代价，毕竟君子不夺人所好，并不代表君子不能拿份内的钱啊。只是很多人却都忘了，他们这个钱本是给那些穷苦的孩子，这些钱若是用在他们的身上，可以改善他们的生活，使他们不至于饱一顿，饿一顿，也能减轻他们家庭的负担，而用在我们某些人身上呢？那无疑是饱口舌之欲，使他们能够多一份金钱去挥霍，去潇洒他们的人生。

这其中，最不能是我理解的便是，我们的一些党员同志，一些即将进入党的怀抱的同志，竟然也会深入其中，他们似乎从没有考虑过自己是一个党员，我们这个社会的先进人物，他们的带头作用对这个社会会造成怎样的影响。我记得我们在刚刚进入党校学习的时候，老师便告诉我们，要时刻以一个党员的标准来要求自己的，要做一个对社会对他人有用的人，只是这样的表现却实在让我很难过，是党的缘故，还是我们之中一些人自己的缘故呢？我很迷茫，谨以此作为我的一次思想汇报，我将以一个党员的标准来要求我自己，绝不做一个社会的蛀虫，更不做党的蛀虫！

银行人员入党发言稿篇五

光阴荏苒，转眼间我进入xx银行分行已经一年半的时间□20xx年是对银行业来说是一个不平凡的一年□xx年次贷危机引发的金融风暴席卷全球，业界预期后续效应将在今年中国实体经济面上显现并传递至银行。经历了全球金融风暴的洗礼，国内银行信贷市场经营也顺时而动的发生变化。这些经营思路的变化，从上至下传递到了各家银行的一线营销部门，也使我在职业生涯的第二年有了更多的感触与体会。

今年以来，我部不但很好的完成了分行的各项指标任务，而且圆满的解决了部门历史遗留的一些问题。本人在部门领导的关心与指导下，在各方面都取得了明显的进步。当然，自身仍然有较多不足之处需要不断改进完善。截至目前□xx部存款余额84050万元，日均81463万元；贷款余额85000万元，日均77800万元；截至12月10日实现经济利润1042万元，中间业务收入363万元；本人存款余额14787万元，存款日均10636万元；贷款余额13700万元，日均5989万元。各项主要经营指标都取得了不错的成绩。

一、在xx年7月份进入分行到年底，我主要是学习各项银行知识，适应银行环境，熟悉各项操作手续，在这个集体中快速成长。主要是从对银行业陌生到开始熟悉的过程，也是一个毕业生到职业客户经理的角色转变过程。

二、xx年上半年，我在主管的指导下，开始全面接手部门所有客户的关系维护，并协助主管开发新客户。此外，我还承担苏北部的每月部门业务指标分析、利润测算以及市场二部的部门月度经营分析报表工作。接触的业务层面越来越高，也使得我开始从更高的层面来思考问题。在这个过程中，我更多从市场营销、客户经营、指标管理等方面来不断提高自己的知识水平与技能。期间，本人业绩也开始有所体现□xx年1月，在主管的指导下，我上报一家新客户股份申请授信额

度8000万，批复额度20xx万元。

三、今年6月，苏北部业务主管离职，新老领导的交替，也使得我身上的担子更加重。我积极配合好新老领导完成交接，并和新领导做好部门的老客户关系稳定。下半年，我先后配合主管完成新客户开发2家，老客户挖潜1家，独立完成7家老客户的授信续报工作。并在今年10月份独立联系意向性客户两家，其中x集团目前的信托融资业务已经进入实质性的操作阶段。

此外，我还兼职担任本部门的计算机管理员、考勤员、保管员等职务，在做好本职工作的同时，我也主动安排时间，按质按量完成好兼职工作，在xx年分行信息技术部的考核中，我部计算机管理考核为满分，位列分行前茅。

作为分行首家在省内开展异地业务的支行□xx部被认为我行比较辛苦的部门之一。一个礼拜有3—4天在外地出差，每天都在高速公路上奔波，放弃与家人团聚的机会，放弃了自身的休息时间，甚至是人身安全也打了折扣。能在这样的工作环境中继续奋进，与自己一种“年轻不怕吃苦”，“苦难越大，挑战更高”的心态分不开。诚然，一份工作需要我们失去一些的同时，也势必让我们有所收获。应该说，在市场营销二部得到的锻炼是我最大的收获。今年9月，分行领导在得知我们自己既做业务员、又做驾驶员，遇到几次惊心动魄的高速公路突发状况的情况下，特别为我们配置了驾驶员与业务公车。使我们在远赴异地办业务的时候不再一心多用，安全得到了更大的保障，也让我们感受到了分行领导的关心。

不断学习、不断提高是我进入分行来一直恪守的目标，新的形势迫使我必须不断地充实自己。在给自己的学习目标中，一是业务知识的学习：包括授信报告撰写、企业财务分析、投行业务、国际业务、资金资本业务以及不断更新的我行金融产品知识。二是业务能力的提高：包括处理各项银行业务的能力，与客户打交道的能力包括一些社交礼仪、谈判技巧

等，以及一些社会经验。今年以来，这些方面我都在不断地学习之中，特别是我部分别与投行部，公司部资金资本市场部联系，请这些部门为我们传道授业，为更好的将这些产品运用到这些客户之中去打下良好的基础。行领导与部门老总多次强调，异地业务更多的`需要依靠产品来推动。因此，加强学习，是为将来更好的推动业务的发展打下坚实的基础。

在一年来的时间里，一方面是由于人事变动，另一方面是也是领导对自己的信任，自己得到了越来越多的锻炼机会。给我最大的感受是自己身上的职责越来越多，担子越来越重，压力越来越大。以前接触的业务层次比较低，作为协办客户经理，更多的是配合领导在做一些事情。到后来自己需要承担的越来越多时，在协助领导做好工作之余，很多事情需要自己动脑子去想问题，采取各种方法去解决问题，更大的程度上来分担部门压力，做出更大贡献。发挥主观能动性，就是要有这种主人翁意识，把所有客户当成自己的朋友来相处，把所有的业务当做自己的事业来经营，这样才能精益求精，把事情做得更好。

1，继续发扬吃苦奉献的精神，继续配合领导圆满完成分行与部门分配的各项任务指标。在今年良好的发展势头的基础上再下功夫，做大存贷款规模、稳步提高经济利润，此外还将网银业务、储蓄业务等往年的弱势指标能够有所扭转。

2，完成好各项客户维护工作并做好新客户的开发工作，目前客户数量不断增多，我部人手有限，如何有效地做好客户维护工作成为一个重要问题。今年，我仍然以老客户维护为主，并帮助部门新员工逐步熟悉各项业务流程。明年，我的工作重心仍将是配合领导做好老客户的维护与挖潜工作，并将今年的一些储备项目继续推行。此外，在部门新员工能够胜任一些工作的同时，按照领导的指示，我将投入更多的精力投入新客户的开发之中。其中思路就是，在现有的客户群基础上，在x地区成片开发一批优质客户。

3, 继续加强自身学习, 贯彻用产品推动市场这一新的突破。目前, 我部业务品种中, 已经有索普的银团贷款在总行审批、海发集团的信托融资在操作过程中。这些业务将有效地扩充我部的产品范围, 为我们用新产品推动异地市场做有益的尝试。明年, 我们还将积极主动的联系分行后台部门, 继续加强创新产品的学习与应用, 并力争在创新产品上有大的突破。

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:

作为基层的一线柜员, 首先在勤奋敬业方面, 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, 能够积极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。

业务知识方面, 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况下, 第一时间掌握新业务, 熟练操作新系统。在实际工作中, 牢记王行长的教导, 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。

又在张行长的带领下我得到了实质性的学习和进步, 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。保管好自己的磁卡、印章、

重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。

每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按照规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。工作态度方面，本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，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，努力为客户提供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”，努力提供最优质的服务。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每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，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，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，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为中行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，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己的一份微薄之力。

银行人员入党发言稿篇六

1、加快思想观念的转变

经过__年的岗位调整，我本人被聘任为“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。进入__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究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，月份一个年存入营业室美圆的老年客户密码遗忘，我先后次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。

__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地方，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，金额近余万元，代理记帐式和电子国债余万元，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、系统、贷记卡业务、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

__年是建设银行重大改革的一年，在__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。

__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。

__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。

银行人员工作总结范文

银行人员入党发言稿篇七

在银行工作的您几乎太忙没时间写工作总结，在过去的一年中，您的工作做得怎么样，也许您没给自己进行总结会不知道成绩是怎么样的，若是对自己好好总结也许以后的工作会做得更好，本文为您带来银行人员工作总结，请您参考：

本文编辑[]unjs[]com

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。

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。

更多阅读推荐：

财务部的工作总结
大学财务部工作总结
财务部月工作总结
财务部月度工作总结
财务部周工作总结

银行人员入党发言稿篇八

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业

由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年

人，我们有了更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动化，效率化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为__农行的健康强大发展做出贡献！

银行员工年终总结范文