

银行普通员工年终总结个人(通用6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

银行普通员工年终总结个人篇一

中国光大银行成立14年来，伴随着中国金融业的发展进程，开拓创新，锐意进取，各项不断拓展，规模不断扩大，截至20xx年末，全行资产总额达5301亿元，一般存款余额4500亿元，其中储蓄存款余额792亿元，实现经营利润55.17亿元，整体规模实力处于国内股份制商业银行前列。20xx年7月，在英国《银行家》杂志最新评出全球1000家大银行中，中国光大银行排名第295位，成为一家对中国经济，社会有影响力的全国性股份制商业银行。

财业务，其理财品牌在同业处于领跑地位；首家推出固定利率房贷业务，引起社会客户广泛关注。特别是首家推出的阳光理财本外币系列产品深受客户青睐，逐步成为国内金融知名品牌，树立了精品银行，理财银行良好的社会形象。

银行普通员工年终总结个人篇二

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如

何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看见，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

银行普通员工年终总结个人篇三

光阴荏苒，转眼间我进入xx银行xx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，自身仍然有较多缺乏之处需要不断改良完善。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。

现将本人一年来的工作总结如下，从进行以来，我的工作历程可分为三个阶段：

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，我还承当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表达□xx年1月，在主管的指导下，我上报一家新客户xx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总分值，位列分行前茅。

结合一年来的工作经历，主要有一下心得体会：

1， 发扬吃苦奉献的敬业精神

作为分行首家在省内开展异地业务的支行□xx部被认为我行比拟辛苦的部门之一。一个礼拜有3—4天在外地出差，每天都在高速公路上奔波，放弃与家人团聚的时机，放弃了自身的休息时间，甚至是人身平安也打了折扣。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，平安得到了更大的保障，也让我们感受到了分行领导的关心。

2，不断加强自身学习建设

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，特别是我局部别与投行部，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根底。行领导与部门老总屡次强调，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开展打下坚实的根底。

3，发挥主观能动性

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时机。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拟低，作为协办客户经理，更多的是配合领导在做一些事情。到后来自己需要承当的越来越多时，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，做出更大奉献。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。

为了先谋先动早作准备，并为明年的部门业务与自己工作打下良好的根底，先将自己的明年工作思路作简要阐述：

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。在今年良好的开展势头的根底上再下功夫，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，并将今年的一些储藏工程继续推行。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，在现有的客户群根底上，在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。

银行普通员工年终总结个人篇四

我是xx支行的一名基层员工。自参加工作以来，勤恳工作、吃苦耐劳，把青春和热血都散在了我深爱的工作中。

在工作中，我始终把业务和知识放在首位，新系统上线以来，

作为一个银行老员工，我努力学习新业务，在短时间内掌握了新系统德操作方法。娴熟的技能、过硬的理论知识，为做好日常工作供给了有力的支撑，也为自我赢得了同事和顾客的认可。

我从事会计工作多年，始终坚持一种平常心态，不争名，不计利，任劳任怨。作为对公会计，肩上的职责不言而喻。我除了要做好本职工作外，还要把防范风险作为重点，对核算严格把关，按照规章制度办理每笔业务。

20xx年是银行业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以银行内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，异常是要针对不一样层次的`客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立服务无小事的观念。不断改善服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要经过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情景发生，应对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

二是对银行一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，领导和同事们把工作做得更好。

银行普通员工年终总结个人篇五

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与寻求走进了xx支行，在这里我将开释青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，不管是工作上，学习上，还是思想上都逐步成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作柜员。或许有人会说，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。出色始于平凡，完善源于认真。我酷爱这份工作，把它作为我事业的一个出发点。作为一位农行员工，特别是一线员工，我深切感遭到自己肩负的重担。柜台服务是展现农行系统良好服务的文明窗口，所以我天天都以饱满的热忱，专心服务，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，柜台是展现农行形象的窗口，柜员的平常工作或许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操纵、热情服务，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，感遭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：一是把握过硬的业务本领、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；三是培养良好的人际关系，与同事之间和睦相处；四是苏醒的熟悉自我、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入体会到，作为一位一线的员工，注定要平凡，由于他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸堡垒，留下英雄美名供众人宣扬，乃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，账务录进，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和复杂事务。在这平凡的岗位上，让我深入体会到，伟大正寓于平凡当中，平凡的一样能够奉献，奉献我们的热忱，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出色的天空，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。

在为客户服务的进程中，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，做到操纵标准、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条件下，灵活把握营销方式，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。

完善源于认真。在做好柜面优良服务的基础上，我们千方百计为客户提供更加周到的服务。由于，没有挑剔的客户，只有不完善的服务。在平常工作中，我积极刻苦研究新知识，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，尽可能做到快捷、正确、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，由于踌躇满志，精神抖擞，由于敢闯敢干，活力四射，由于有太多的梦想和希看！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的寻求与团队的融会，崇高的道德修养，和坚强的意志，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。在她清楚的年轮上，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寻求，对金融事业的一份热忱。由于我知道作为一位成长中的青年，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，在首创农业银行美好明天的进程中实现本身的人生价值。

银行普通员工年终总结个人篇六

xxxx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。