

# 银行工作总结 银行个人工作总结(通用6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 银行工作总结篇一

回顾这一年的工作，不得不说，我在今年的工作中是有很大进步的，相比去年我在我行的工作，今年的工作上升了好几个层次，但愿这个上升的水平可以继续保持下去，在明年的工作中依然可以稳步上升！

要说今年的工作，那就不能不提到今年的加班了。今年或许是我在我行工作以来，加班最多的一年。因为我行的业务拓展，也因为我行今年的业绩增长，相应的，我们作为员工的就开始了日复一日的加班。最开始我们每一个人都是不愿意加班的，后来时间久了，我也在加班中找到了说服自己安心加班的原因：加班是有益我的工作的，也是可以给我带来丰厚回报的。慢慢的，我也习惯了加班，甚至到了有不用加班的日子，却空出来不知道做什么好，还会因此而陷入困境了。有几次我闲不住又跑回银行里面去继续工作，使得我的工作质量越来越高。

在我行的工作中，虽然业务非常繁忙，但是却还是有很多的培训学习的机会。这些培训学习的机会也是我认真对待的一部分工作。我在培训学习中，没有一丝懈怠，每天都能够认真严肃地对待这份对我们非常有益的培训，寒暑不曾休的坚持着培训。一年下来，我从培训中收获的内容，我发现也绝大多数地用到了实际工作当中，为实际工作的展开提供了更

好的思路。特别值得一提的是今年年中的那次培训，不仅让我学会了很多工作中很难有机会积累到的经验，也为我拓展业务增长的技能。

今年在我行的工作中还创下了不少的“辉煌”。这些辉煌至少让我的工作在我行中得到了上面的肯定，也得到了来自客户的肯定，特别是那些客户对我的肯定，那相当于是衣食父母对我的肯定了，有了他们的肯定，我才有了可以提高的薪水以及可以发展的未来！希望自己在未来的工作中也能够依旧保持良好的工作效率，为我行创下新一年的辉煌，也为自己在我的工作史上留下光荣的一笔。如果有可能，在即将到来的信念里，我要更加勤奋，在加班中能够更加有效率，在培训学习中更加有成绩，在辉煌的历史创造中更加积极主动！

## 银行工作总结篇二

时光如水，岁月若箭。转眼间，自己调到商业银行支行已经半年的时间了。时间虽然不长，但是自己已经爱上了商行。在银行各领导的领导和各位同仁的帮助下，在我自己的努力下，扎实做好了各项支行内部工作，作为一个新商行人，通过系统的转换，很快的熟悉了自己的工作，现将主要工作总结如下：

### (一)认真学习，个人素质不断提高

到公司工作以来，我始终注重加强自身学习，不断提高自身综合素质，加强对商业银行的业务档案管理整理知识、支行内务、清算、办理客户资料等的学习；增强商业银行的业务的掌握熟练程度，以成为一个合格的商业银行员为标准。加快银行业务知识更新力度，不被银行的其他员工抛到后面。半年在自己的不断努力下已经很快的就适应了我在商行负责的工作，很快的熟悉了商行的业务运作。

## (二) 高标准严要求，扎实做好了本职工作

### 1是踏实工作、高标准完成工作

我是今年六月份调过来的，平时工作都是学习今年的档案管理整理，支行的内务工作，每天清算，有时候去总部办理客户资料等等。刚开始工作是感觉银行工作相对我以前的工作来说工作杂乱，我感到对银行的工作全无头绪，再加上银行业务多，责任重，我也承担了繁重的工作压力。通过半年我逐渐学会了压力为动力，很快的对所做工作进行了掌握。在此间我严格按照银行员工工作职责，扎实工作，高标准的完成了各项工作。在我负责的档案管理整理、支行的内务、每天清算、总部办理客户资料等工作都有顺利的完成。半年来始终坚持把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作；不断改进学习方法，讲求学习效果，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

### 2. 加强学习、努力适应新岗位

在今年的六月我被调到商行工作，在这半年内我要主要完成的档案管理整理、支行的内务、每天清算、总部办理客户资料等工作都比我以前负责的工作要复杂些，为了更快适应新的岗位我每天坚持提前上班准备当天的工作，下班后继续熟练业务能力以能更快更好的做好新的工作。

在半年的时间内，我在商业银行对于档案管理整理、支行的内务、每天清算、总部办理客户资料等工作取得了良好的成绩，但也存在一些不足，没能达到作为一个商业银行人员的要求。主要表现在工作中有时显的不够细心，还需要有更严谨耐心细致的作风等等，这些我将在明年的工作中加强努力，不断克服工作中的不足，将工作做的更好。

打算我要在20xx年总结的基础上，针对自己存在的不足，要仔细分析，找出差距，找出问题的根源，进行切实改进提高，使自己的工作符合公司的要求，能得到职工群众的满意。一是我要继续加强学习，在档案管理整理方面，将档案进行性质或时间的分类，减少找查找资料时间；在支行内务上，每天清算做好账目的分类；在办理客户资料时，加强自己对业务的熟悉程度。二是要解放思想，与银行的各种目标保持一致，使做的工作符合银行的要求。要端正态度，对工作不厌烦，认真细致、精益求精地去做。要立足本职，认真努力工作，争取为公司的快速发展和壮大作出自己应有的努力。

总之□20xx年已经过了，在以后的工作中，我将会认真贯彻银行员工手册，在这个新的岗位上做好自己负责的工作，将成为一名合格的商业银行员，为银行做出我应尽的贡献。

### 银行工作总结篇三

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。

不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。

我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履

行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。
2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。

增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。

一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。

自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用权力、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

3. 密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。
4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。
5. 严格执行各项规章制度。

本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如

家、爱岗敬业的良好风尚。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，200\*年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。

随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。

并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持××\*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。

此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。

从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。

本人的主张最终被支行党组采纳。

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。

认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。

尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，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，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。

在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

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，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，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。

一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。

由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年里怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献！

根据总行制定的《交通银行行员考核规定》的有关精神，结合自己一年多来的大堂工作，在这年关之际，向行领导作一次工作汇报。

这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在二零零八年的工作情况，汇报如



下：

今年我在高雄支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。

我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。

要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。

平时在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

每当客流量较大时，我就会大声询问：“\*\*客户请到\*号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。

因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实

现服务与营销一体化。

在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力；我行在这里已经有许多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。

在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。

这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得灵宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。

当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。

我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。

而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。

最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。

此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。

而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。

在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

平时在工作中，大堂经理的一言一行通常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高。

在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。

而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。

就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了；把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们高雄支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚

力，发挥团队精神。

而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。

更需要柜员间，要形成环节整体互动，默契配合。

只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。

为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的多次服务规范学习和演练，并顺利通过。

在今后的工作中，我更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。

在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。

之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规范小组的通报表扬。

我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

明年我行又面临着搬迁的工作。

建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知**识**，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

时间飞逝，转眼我已经与\*\*银行共同走过了五个春秋。

当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进\*\*银行的情形油然在目。

入行以来，我一直在一**线**柜面工作，在\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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。

\*\*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点的本质,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—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。

\*\*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\*\*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。

2009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。

在反洗钱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\*\*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。

在今后的工作中,我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户,牢固树立“服务是立行之本,创新是发展之路”的思想。

以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力,不断进取,扎实工作,同\*\*银行共同成长,去创造一个更加美好的明天。

## 银行工作总结篇四

我在党组的领导下,在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下,协助行长较好地完成了所承担的工作任务,履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一年工作现述职如下:

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能,不断提高综合素质

今年以来,我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训,积极树立新的监管理念,将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中,从2018年起,我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上,监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位,围绕上述三个方面,我行监管人员在参加中心支行培训的同时,督促监管人员自学有关监管业务知识,在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质,以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神,加快监管电子化的步伐

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

4、进一步落实监管责任制,切实履行了监管职责。2月底前,

按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

2018年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导下，使我负责综合监管工作明显提高，主要表现为：一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；四是监管手段有所改进，力度进一步加强；五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。

## 银行工作总结篇五

去年一年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻十六届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20xx年的工作重点和。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系 and 业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

工作无起色的大呈、中和信用社分别给予黄牌警告，全县通报批评；对个别存款不实的信用社主任及直接责任人进行了严肃处理。正是如此严格的管理机制，才确保了存款工作的稳步前进。

xx年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*等优质客户，稳定了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*等，盘活了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*存量客户。

电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与\*\*\*\*\*联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托借款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

回顾过去是为将来打下基础，新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，更好地干好今后的工作。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬\*\*\*，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，借款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。



## 银行工作总结篇六

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争2020年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

2020年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。