

银行营业部年度工作总结(实用7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

银行营业部年度工作总结篇一

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了一年的时光。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

一、主要工作资料及职责

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入_行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识。

客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，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潜力水平。

通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它能够是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾今年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。个人情绪控制不佳。今后的努力方向是加强理论学习，进一步提高自身素质；转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们_行共同走向更好的明天。

银行营业部年度工作总结篇二

和客户接触的时候，除了业务还要了解股票、财经动态、基金、私募、外汇、券商理财、社交等等，给客户一种很专业、很全面的职业性。

“心存”要求我们心中要有客户，不是在任务下来的时候才想起来客户，而是要我们要我们记住客户的生日，满足客户换零钱、新钱、汇款、挂失等没有业绩的业务的需求，真正的把对待客户像对待自己的朋友一样。让客户真正觉得你是真诚的，有你在银行来办理业务时就是方便，客户一旦需要与银行发生业务往来时，第一个想到的是你。“致远”要求我们对待客户的资产像对待自己的资产一样，要有一个长期的保值增值的理财规划。不能为了完成任务一次把客户做伤了，要真正做到是为了客户着想。通过老客户交叉销售、转介绍新客户，远比开发新客户简单的多。

银行业的竞争日趋激烈，如何脱颖而出，就需要我们有与众不同的思维方式。

我认为，在揽储方面，通货膨胀居高不下，即使年内两次加息，也满足不了客户抵御通胀的需求。随着各大银行高收益理财产品的推出，不管是客户还是相关从业人员都把目光转向了理财产品。这是吸引外行资金，抢占储蓄资源的关键点。另外，年内央行数次上调存款准备金率，严厉打击月末、季末、年末高息揽储的不正当竞争行为，欲将时点余额变为均额进行考量银行存贷比的一个指标，以后银行业间的揽储竞争会变得愈加残酷。这就需要我们设计期限短、收益高的、起息结息日巧妙的理财产品来满足客户的需求和央行的考核。

基金方面，由于股票市场不景气，造成基金的销售困难。在这种不明朗的情况，应该倾向于表现一直较好的老基金、定投产品及行里推出的营养组合。新出的基金把市场过于细分，不是跟踪指数就是专注医疗、消费、电子等某一领域，还有就是仓位不够灵活。

银行营业部年度工作总结篇三

为全面了解银行的风险管理情况，切实提高本行的风险水平，增强识别，计量，检测和控制风险的能力，为本行实行全面风险管理务实基础，银行成立以来，我部门主要做了以下工作，现将风险管理部近段工作做一个简要的总结：

一、建章立制，搭建架构

首先，根据银监部门的监管要求，结合x银行发展的需要，我部门通过学习借鉴、摸索，现已草拟不良贷款管理、责任追究、内部控制、风险管理等方面等十六项基本制度，正在进一步完善，部分文件正在审阅下发中。其次，全行已经初步明确了各级的风险管理架构和职责，并且在本行成立之初就设置了风险管理部，专司从事风险管理工作，现有人员3人。

二、摸清家底，务实基础

银行成立之后，我部门在领导的安排下，通过一系列的自查、检查对我行的资产质量和资产管理情况进行了深入的检查，为以后各项工作的顺利开展夯实了基础，为领导的决策提供了一句话。一是重视基础工作，造具清册。对全行到、逾期贷款及新增不良贷款、大额贷款、不良资产及抵贷资产进行了摸底造册，将表内外不良贷款台帐整合，明细造册。二是加强检查监督，摸清底子。根据省联社文件要求不熟完成了胜诉未执行涉政不良贷款清收工作和信贷违规十条的自查工作；组织开展全行信贷风险排查，对全行新放贷款、不良贷款、抵质押、保证担保情况、假冒名贷款、贷款新规及支付落实情况、关联贷款进行了全面风险排查；完成省联社风险管理工作专项督查的准备工作；下发抵押品清理的通知。三是创新动态管理，风险提示。每月初对各支行到逾期贷款和新增不良贷款进行了风险提示，并督促管理和清收工作。

三、当好助手，筹备改革

为了本行改革的顺利进行，我部门承接了改革的很多基础性工作，主要是招牌喷绘布、网点铜牌，屋顶发光字的制作安装，现已基本完工。

下一步，我部门将从以下几个方面开展工作：

一、进一步完善部门制度

下发不良贷款责任追究、风险经理等方面的文件，以便有章可循。

二、加强对不良贷款的管理

一是不良贷款台帐管理系统数据规范到各支行统一上报，加强管理。二是将全行不良贷款建立台帐，明确包收责任人和

管理责任人，指定清收计划。三是借抵押品清理的机会，督促各支行澄清不良贷款抵押品情况，特别是不良和股金购买不良贷款的抵押品，要求建立台帐、制定处置计划，加大处置力度。同时对已经出现的可能出现风险的隐形不良贷款的抵押品要及早处置或采取保全措施，防范风险。四是各支行要对每月到逾期贷款及新增不良贷款书面说明情况，分析形成原因，落实处置措施。

三、加强与各职能部门之间的联动

通过全面的业务检查发现风险，对风险进行提示，促进各项业务的健康发展。

四、组织开展风险管理知识培训

提高全员风险意识，为建立全面风险管理长效机制打下良好基础。

五、建议

建议总行召集财务、信贷、风险管理等相关部门就因网点整合造成不良贷款账务与资料分离，不良贷款管理与催收较为混乱现象进行统一规范。

银行营业部年度工作总结篇四

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

你一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传

统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

- 1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

- 2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

- 3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□20xx年部里的活动也很多，自己尽了能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

银行营业部年度工作总结篇五

四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

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。充分发扬民主，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、工作计划提出自己的意见。

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。

2015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，贷款新增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。

一年的时间里，给我感触比较深的是，我在管理方面的知识比较欠缺，原有的积累已经不能满足现实的需要，我也制定了相应的学习计划，学习知识，学习经验，使自己成为合格的客户经理和管理人员。

银行营业部年度工作总结篇六

银行个人工作总结报告与银行个人工作总结

银行个人工作总结报告与银行个人年度工作总结__合集

银行个人工作总结报告

我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和把握财务各项政策法规和业务学问，不断提高自己的业务水平，加强财务平安意识，维护个人平安和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同进展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务学问学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的全部成绩都只代表过去，全部教训和不足我们每个人都__在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们信

任“点点滴滴，造就不凡”。有今日的积累，就有明天的辉煌。

银行个人年度工作总结____

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xx，现在，我将这三个月来的工作、学习状况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是x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，xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，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示自己要在工作中仔细仔细再仔细，严格根据行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是格外娴熟，为了尽快熟识业务，当我一遇到问题的时候，我会非常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，要想方设法的把自己不会的学会。今后想在工作中关心其他人，就要使自己的业务素养提高。刚开头的时候，我还由于不够细心和不够娴熟犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的主动性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论学问。

xx所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的四周有许多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提示自己要从详情做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，微小化，平民化，生活化。让客户在这里感受

到暖和的含义是什么。

所里常常会有外地来的务工人员或同学来办理个人汇款，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。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为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。或许有人会问。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，但是我认为，专心来为广阔顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿看法真不错……x行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的兴奋，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，更好的改善自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有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四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的进展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互沟通好的工和阅历，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行个人工作工作总结__

银行个人工作工作总结

以下文章由本站我推举！

一概述

xx年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探究开拓阶段，我

们不急不躁，一步一个脚印改善自己，加强自身团队的建设
和各项机制的完善，克服困难，主动创新，渴望胜利；5
月——9月最终在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通
过大项目大机构的顺当开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，
蒸蒸日上；10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋
满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

在衡南县志的宣扬册里，我们加入了“建设银行衡南支行”
的名字，让它载入史册，我们把银行卡，信用卡，电子银行
带入了千家万户；让全新的服务理念和品牌形象在衡南县扎
根；通过与衡南县政府互动合作，吸引了大批的优质机构
企业大户。在不断开拓过程中，我们总结，筛选，维护，差
别化分层管理，使衡南支行的客户结构不断地优化，中高端
客户在我行贡献占比大。

本站

二各项指标完成状况

存款

截止12月底，我支行全口径存款

万元，完成市分行方案

%，其中公司存款

万元，个人存款

万元。全年开立对公账户

装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立
个人存款账户约

户，其中白金级客户

名，金级客户

名。

资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营状况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止xx年底，我支行胜利发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家产地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

中间业务收入

全年实现中间业务收入

万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中照旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入渠道也慢慢拓宽。

产品完成状况

电子银行的新增有效户的各个指标始终系统内排名靠前，其中网银

户，手机银行

户，电话银行

户，短信金管家

户。信用卡完成张，代理保险

万。

三

工作亮点和成效

胜利建立衡南建行的品牌形象。

银行实习个人工作总结

20xx年8月16日，恰逢七夕，我到广州银行开头为期2周的实习。8月27日，实习结束，有关的记忆想借助文字长存。

那些事：

第一天去实习的时候，坐车超级不顺畅，那天6点就爬起来了，结果由于挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个剧烈的念头：留在广州生活的话，应当要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户沟通，有次有个女客户说他们公司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是任凭说说，我对此也没啥爱好，但心里还是美滋滋的。秘书？还真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户询问一些问题时，我基本都是答不出来的，由于我对银行的业务挺生疏的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此埋怨我们。其实实习时没人特地

培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户询问的那些问题许多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络特别发达的今日，我们许多东西都是可以自学的。当我们去做一件事情的时候，为了避开像个傻瓜，是应当提前去做一些预备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么沟通，但我知道那里应当是不需要实习生的，他不但赐予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了我们每天20元的补贴，格外感谢他。最终那天，他临出去办事时，还___在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里格外的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆忙地踏着高跟鞋横冲到对面的公路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上舍命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们供应休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自己职业取向的思索，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应留意的东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，不知以后我能否有好的运气找到满足的工作，期盼着。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心关心我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥沟通很快乐也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

还有思想前卫的雯姐、看似酷酷的民哥、很会与客户打交道的古经理、害羞的访哥，大霞姐、思敏姐会是怎样的人呢？可惜还来不及怎么接触、总的来说，他们都是一班善良可亲的人，消失在我的生活里，给我留下了一段美妙的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。许多系的同学都艳羡我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服！

最终想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很欢乐，感谢！

实习的圆满是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我临时也难以有深刻的体会。至于将来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感谢了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美！

银行实习要熟记业务流程，懂得银行各种服务方式，这对自身的抗压力量是一个巨大的挑战，在银行实习的时候，把握银行业务的基本技能，熟识银行日常业务的操作流程以及工作制度等。以下是我为大家整理的“2021年银行实习生个人工作总结报告”，欢迎大家阅读，仅供参考。

2021年银行实习生个人工作总结报告(一)

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。

感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和熬炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和熬炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在韦国祥师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟识所学学问和技能，顺当的完成培训任务。

其次，在参与新进员工的入行培训过程中，我作为柳州分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，主动参与各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的其次、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成果。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本学问，全面了解了工行的各项业务，并把握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友情。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的关心和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必需保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，仔细对待每一笔业务，不行因程序简洁而放松，亦不行因自我感觉良好而大意。其次，

放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐烦等待，用微笑打消老人的紧急。对看法蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发觉在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句说明。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。第三，坚持学习，全面把握各项业务。顾客问的问题千姿百态，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广阔顾客是潜在的中高端客户群，假如业务娴熟，学问全面，可以准时向顾客宣扬工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子登记来，以便下次遇上能够顺当解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务力量会有所提高。

2021年银行实习生个人工作总结报告(二)

经过在银行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的学问有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的资料，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简洁的录入、统计和之后的前台营销、接待工作。

实习资料

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。透过这些简洁的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简洁的一张信用卡，是务必经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的订正工作。刚开头认为对于简洁的电脑操作完全能够胜任的我，

慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简洁的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也应有尽有，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被安排到黄兴所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每一天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到营口路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行根据法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作持续不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐烦讲解外，还会依据他们的需要为他们带给各种便利帮忙他们申请和用法。介绍、答疑、填表、复印、装订、跑上跑下这些看似简洁的活拼凑在一齐，比起在办公室里的电脑录入工作但是辛苦多了。但是这样的“亲民”实习让我学习到了许多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚意感动他们，尤其是银行这样一个公立的主角，更要时时以仔细严谨的看法要求自己服务大众。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力气，让我收获的不仅仅是简洁的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会——该如何做好一个银行人员。

实习收获与体会

这次实习，除了让我对__银行的基本业务有了必需了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向生活在单纯的高校校内的我，这次的实

习无疑成为了我踏入____前的一个平台，为我今后踏入____奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入____以后务必要有很强的责任心。在工作岗位上，我们务必要有剧烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。假如没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班；假如不留意消失了错误，也务必负责订正。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐烦的说明为什么务必得这么做。此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作看法问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最终，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

因此，我体会到，假如将我们在高校里所学的学问与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的潜力与比较系统的专业学问，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习许多、成长许多、收获许多。

2021年银行实习生个人工作总结报告(三)

一，实习单位简介

此次实习的目的在于通过在__银行的实习，把握银行业务的基本技能，熟识银行日常业务的操作流程以及工作制度等. 实习过程主要包括以下几个阶段：

x年__银行年度个人工作总结__

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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，今年我个人没有发生一次责任事故。我所在的储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所状况的其他同志讲，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，从没有一点冲突，假如有看法也是工作上的不同，这样的看法就意味着工作水准的不断提高。我始终认为我这个人的先天性格决定了我特别适合在储蓄做，由于我的脾气特别好，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看法，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。在平常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说明清晰，最终使顾客满足而归。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的阅历来关心其他的同志，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，我会非常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，要想办法的把自己不会的学会。想在工作中关心其他人，就要使自己的业务素养提高。

我有渴望学习新学问的热忱，在每一次行里进展新业务的时候。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。由于我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会主动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。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的四周还有好几所高校与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提示自己要从详情做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，微小化，平民化，生活化。让客户在这里感受到暖和的含义是什么。

所里常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。临走时还要嘱咐他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为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。或许有人会问。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说明。“他们来北京都不简单，谁都有不会的时候，帮他们是应当的。”我认为专心来为广阔顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子看法真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的兴奋，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，更好的改善自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有有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四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的进展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互沟通好的工和阅历，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行营业部年度工作总结篇七

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，明确了营业部的工作重点和工作计划。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。

一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。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和业务考核体系，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。

二、集中精力进行业务发展和市场营销，对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户情况，根据重点客户的不同需求制定了不同的营销方案和工作目标。

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、总结，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。

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贷款，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。

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。

三、注重自身及员工业务素质的提高。

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。