

2023年银行工作转正总结报告 银行述职 报告工作计划实用(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

银行工作转正总结报告篇一

本人在20xx年度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，不早退，能够积极地参加单位组织的各种治活动及业务学习，认真履行岗位职责，老老实实做人，认认真真做事，爱行爱岗，敬业勤业，全年能够圆满地完成上级交付的各项工作任务。现将20xx年的工作情况汇报总结如下：

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅2008年我营销利得盈、基金等理财产品万元，信用卡张，保险万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员

工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

20xx年，在领导的正确带领下和全体员工的共同努力下，平均客户等候时间由秒缩短到了秒，销售业绩由每日销售笔增加到每日笔，客户满意度有明显提高，个人储蓄存款时点也呈阶段性发展态势，与储蓄存款的季节性增长特性相适应，至年末余额万元，比上年末新增万元。个人kpi战略指标完成情况：借记卡发卡全年张，在全行名列首位，贷记卡发卡量新增张，理财卡发卡张，电子银行签约共户，保险销售万元，股票基金销售万元，利得盈理财产品销售万元。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

银行工作转正总结报告篇二

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到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。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行业务技能的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

再次，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

最后，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能

碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务

的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

银行工作转正总结报告篇三

社会一步步向前发展，报告在我们的生活中无处不在，渐渐地有改变不少事情，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理实用银行顶岗工作个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

一、人管方面：

- 1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。
- 2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。
- 3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

二、业管方面：

- 1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

- 2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。
- 3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。
- 4、负责制定银行与brc人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。银行转正工作总结。
- 5、与财务和银行方面做好沟通，在每月月初核对做单情况，计算并及时支付银行手续费。
- 6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。
- 7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。
- 8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。
- 9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方

面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

纠结了这么多天，却迟迟不肯下笔的述职报告，因为，怕聊聊数语道不尽一年的酸甜苦辣。满以为，对于过去一年的回顾，会思绪文思泉涌，心情跌宕起伏。却发现，曾经以为的再辛苦，再委屈，再过不去的坎，也在时间的涤荡中亦渐渐淡去，而沉淀下的，只有满满的充实与收获。

今年四月份，我休了不到四个月产假、丢下刚过百天在家嗷嗷待哺的孩子回来工作，接手对公、对私汇入款、资本金结汇、光票托收、跨境人民币等业务。休产假前，我只做过短暂的两个月的汇出款业务，对博大精深的国际业务其实并不甚熟悉。而众所周知，汇入款业务本来就数量多、面对客户广、业务类型多变、客户时效要求性高。面对突然袭来的各种业务种类、不断涌现的纷繁芜杂的问题以及每天几十个电话的客户通知、查询、网点咨询、客户后续要求，只能刚回来工作就要求自己像陀螺一样每天高速旋转。我经常开玩笑说，那时候办理业务就像在广告中插播电视剧一样，要在电话铃响和接待客户的间隙，赶着做业务。因为还要兼顾私人、对公汇入款划账、资本金结汇、世行结汇划账等问题，专题每天还要数次往返于四楼去财会的路上。为了节省时间，我很少等电梯，都是跑楼梯跑着下去划账的。可能是由于产假时间较短，身体没有完全恢复，几次差点晕倒在从四楼爬回的八楼路上。为此，我还利用周末时间去看了精神科。未果，注意休息。

对于业务种类和时效性的要求，我往往先处理紧急的资本金结汇、贸易项下汇入款，再做服务项下汇入款，最后只有利用边角料的时间再赶着处理私人汇入款。往往等到下午五点不能结汇以后再开始处理当天有疑难杂症的业务。退汇、发查询查复、通知客户。因为白天，是没有时间跟不能收汇的

私人客户来回几个电话反复纠缠的，只能晚上的时间再开始耐心地劝客户退汇。有时，再打到电话给客户的时候都已近七八点，遇到善解人意的客户会问“这么晚还在工作啊，辛苦了！”那一刻，觉得心里，暖暖的，很贴心。

当然，最难捱的也是让我觉得国际部最有向心力的，还是7、8、9三个月时间。人员的极度紧缺让我们剩下的四个经办变得异常的团结和默契。那时，我们除了要处理完自身业务，还要肩负网点晨会培训、新上岗人员培训、网银对账推广、产品创新、同业信息报送等系统推动。但是，我们在克服了重重困难和阻碍之后，在三季度打了个漂亮的翻身仗，超额完成了省营的多种指标，系统推动考核更是在第二季度的五十多分之后拿到了一百分满分！

说到这里，似乎所有的耕耘都有了收获。而我在做了半年的汇入款之后也荣幸的轮岗为汇入款复核和单证、贸易融资业务的经办。我自己也在想，如果没有那半年高浓缩的工作，我是不可能半年就做到复核的。人，也许永远都不知道自己潜力有多大。

现在我转做单证和贸易融资业务的经办，更加让我感到国际业务的水很深。工作两年之后，会对持续性学习有更深入的认识。多学习，勤思考，善总结，新的一年，要对自己的工作有更高的要求。开始奔跑吧，因为，我们还年轻。

过去半年在领导和同事的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，在工作上取得了必须成果，但也存在了诸多不足，现将过去半年的工作情景总结如下：

一、思想政治表现，品德修养及职业道德方面

半年来本人认真尊守劳动纪律，按时出勤，有效的利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作按时完成。

二、日常工作方面

我的工作岗位是场站统计主要负责统计并汇报运营情景。近半年来，经过每一天对运营记录的整理、分析基本上能及时的向上级领导汇报各类运营数据。

三、加强自身学习、提高业务水平

我从事工作的时间将近4年，但自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有很大差距，可是我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，进取的向其他同志请教和学习，能踏实、认真的做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。不仅仅能够工作埋下头去忘我的工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的提议总结分析，从怎样节俭时间，如何提高效率，从而在百尺竿头，更进一步，到达新层次，进入新境界，创作新篇章。

四、存在的不足

半年来本人能敬岗爱业，创造性的开展工作，取得了一些成绩但也存在一些问题 and 不足：

- 1、许多工作都是边干边摸索，以至工作不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；
- 2、有些工作不够仔细，一些工作不是协调的十分到位；
- 3、自我的理论水平有待进一步提高。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自我的工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有底了！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条条清楚，事事分明，从根本上摆脱了以前工作只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无

限繁忙中走进这半年，又从无限简便中走出这半年，当下半年来到我面前，我只想，来吧，我以从工作中长大。

还有，在工作的同时，我还明白了处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

总结下来：在这半年的工作中接触了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自我思想认识和工作本事上有了新的提高和进一步完善。在日常的工作中，我时刻要求自我从实际出发，坚持高标准，严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

下半年，是自我挑战的半年，我会继续努力，多向领导汇报自我在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，把下半年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

20__年过去了。我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20__年新放的每笔借贷我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放借贷及一户多贷，把借冒名借贷消灭在萌芽状态之中。如：借款人__x，来我社借贷，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝

了_x的借贷申请□_x再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好借贷的审查。我深知,信贷资产的质量事关信用社经营发展大计,责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来,我坚持借贷的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度,对每笔借贷都一丝不苟地认真审查,从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性,每一个环节我都仔细审查,没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时,我做到了“三个必须”

一、全面提高客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式,树立了正气,培养了全局观念和团队协作观念,

其次,要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际,认真阅读《细节决定成败》这本书。通过相关学习,结合激励与约束并存的考核机制,我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

二、结算业务方面。

年是规范管理年活动的深化年,为将该项活动更深入的开展下去,让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念,我部细致开展各项工作,接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查,多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险,全年无重大会计差错事故。

1、加强会计基础工作管理,会计业务操作规范化。

通过深化规范化管理活动,教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性,通过学习和培训,使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章,在工作中遵照

执行。

2、加强内控管理工作,不断提高管理水平,防止案件的发生。

在员工中经常开展职业道德教育,引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱、服务、奉献的职业道德信封上。并按总行的《商业银行内部控制制度指引》和《银行内部控制综合安全评价实施办法》,积极进行查找差距贯彻落实,制定严格的管理监督体系及奖罚制度,使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程,做到依法办事,合规经营,全年无一件安全事故,并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训,配合市行搞好对外的宣传。

柜台业务是行的窗口,业务技能的好坏直接影响到行的形象,我部柜员中新员工较多,业务基础差,我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训,使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下,营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名,并有多名员工获得前三名的好成绩。

年市行加强了个人业务开发,推出了多个个人业务品种,如“丰收”系列、“薪加薪”、“家多好”等产品,为做好个人业务,推广这些好的产品,我们的员工利用休息时间搞宣传,有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了“理财工作室”,使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务,收取中间业务费10万元。全年个人住房借贷余额851.2万元,累计销售“丰收”系列产品(1-9期)272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务,争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实提高营业部的服务质量和工作效率,促进工的工作作风

的根本转变,我部成立了达标活动领导小组,并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《银行作风建设与规范化服务》的通知及《银行作风建设与规范化服务达标考核办法》,以此作为对员工进行检查、考核的标准,使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力,终于在总行的飞查中合格,获得标兵单位称号,这一称号既是对我们工作的肯定,也是对我们工作的一个促进,也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库,人员近40名。办公费用开支大,费用弹性大,事务繁多。合理压缩费用以紧缩的开支与全行共度今年的难关,还须保证正常的开门办理业务的需要,解决这个矛盾,办公室管理人员做了大量的工作,营业部全体员工作出了大量的牺牲,费用同比下降了200余万元,作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下,在高度重视和全面组织安排下,通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度,顺利地完成了年支行的安全保卫工作任务,维护了我部正常的工作秩序,确保了财产和员工安全,为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件,及时对员工进行传达,并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育,预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

我是某中行的一名普通员工。某年月从某学校毕业后,被分配到中行某市分行某分理处从事会计工作。某年月通过竞聘上岗,被组织上委任到市分行某支行某分理处任主任。工作之余,我参加成人高考,于某年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在某年获“地区分行存款工作先进个人”,在总行

省行组织的业务技能测试中先后获得“计算器三级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“中文文章录入一级能手”等称号。在中行工作的这几年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格中行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。带着领导的重托和同事们的信任，我来到了某分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正管理好一个分理处也不是件容易的事，我深知自己的责任重大。某分理处是一个刚成立不久的小所，我刚去时分理处的人民币储蓄存款余额667万无，公司企业存款余额还是零。面对这样的情况，我首先认真的调阅了分理处历年的报表等资料，客观的分析了分理处业务之所以不能得以发展的原因。分理处起步晚，而周边又已经有了好几家开业已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年减亏”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“储蓄存款百日吸存”竞赛活动中去。白天工作忙，我们就利用晚上时间打电话，托关系，找熟人利用各自自身的条件，通过各种渠道，展开形式多样的营销活动，为大力拓展分理处的存款业务尽心竭力。记得多少次上门收款，我和同事们忙得饭也顾不得吃；记得多少次为争取一个大客户，我们磨破了嘴皮子跑烂了鞋；记得多少个节假日，我们加班加点没有和家人团聚。虽然这一切都是很辛苦的，但每当我看着客户脸上露出满意的笑容，分理处的存款也节节上升时，我的内心便格外的充实和快乐。截止到一季度末，短短的2个月时间里，分理处人民币储蓄存款余额达到1143万元，净增了476万元，业务增长率为50.20%全市排名第一，完成市分行下达全年奋斗目标的127.33%。在稳定与发展储蓄存款的同时，我们还需大力发展企业公存款。为了使分理处企业公存款能早日有零的突破，我主动出击开始一家企业、一家企业的进行攻关。市石

油公司昌富加油站是市内一个小有名气的加油站，每天的营业额也是个可观的数目，为了能使他们到我们分理处开户，我多次上门找到加油站的经理，向他介绍中行的各项业务，并保证我们将持着“想客户之所想，急客户之所急”的服务理念为他们提供全方位、周到、细微的服务。经过多次的上门交谈后，经理抱着试试看的想法到我们分理处开立了户头。在为客户服务的过程中，我们恪守诺言为客户提供了令他们满意的服务，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。通过一段时间的业务往来，那位经理终于放心的将全部存款都存入了我们所。在企业公存款有了零的突破后，我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列举措，积极稳住老客户的同时，主动扩大新客户，寻找新储源。通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果，以往士气低落的某分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。截止8月底，公司企业户头达到6户，存款余额187.57万，完成奋斗目标187.57%。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到某分理处后，我经常组织员工利用晚上和业余时间在所里刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在20__年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为100%，能手率达到80%。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的

工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

银行工作转正总结报告篇四

大家好！

一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，制定了我行计算机方面的各种制度和措施，强调了科技工作的必要性和重要性，将制度、责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在各部门共同配合下，保障了各项制度的贯彻执行。全年没有发生一起重大计算机安全责任事故，各项系统运行平稳，运行质量明显有所提高。

二、科技项目、重点实施

随着推广的应用系统和新产品的不断增多，保障各项系统安全平稳运行成为我们的基本工作任务，我们始终把计算机系统安全运行管理摆在各项安全生产工作的首位，加大了对系统运行的技术支持力度。

二是加大了对我行计算机安全工作的检查的力度，从管理和技术着手，切实保障了系统、设备的安全。

三是针对目前运行中存在的问题，自己能解决的马上解决，解决不了的及时市分行科技处反映帮助解决。

四是规范运行维护流程，全面提高了应用水平，确保了各项

应用系统安全、平稳、高效运行。

网络和信息系统的安全稳定运行是科技工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。

三、内强素质、外树形象

一直以来，我十分注意提高自己的业务能力，不断培养自己做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。作为一名科技人员，要求我针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风和务实的工作态度。始终坚持自警、自励、自省、自勉。事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想落实到工作中。努力在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，在工作中寻找到自身的社会价值。

四、总结经验、改进不足

经过四年多的工作，使自己的能力提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，业务能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

银行工作转正总结报告篇五

在我们平凡的日常里，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。慢慢地也会慢慢去变好，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理2023试用期银行柜员工作转正述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

当陌生的环境变得熟悉，当夏的炎热代替了冬的寒冷，不知不觉中三个月的试用期很快过去了。回首这三个月的工作，自己在工作和学习中都有了长足的进步，同时也存在缺点。俗话说得好，好记性不如烂笔头，工作中我喜欢用笔记录下自己成长的足迹，总结自己的得与失。

一、工作方面

(一) 财务方面的工作

我认为财务工作是简单的事情重复做，从小事做起，从细心做起，不断总结经验才能把工作做得更好。

1、记账：出纳工作从简单的审核票据，粘贴票据等最基础的工作做起，已经付了的单据都要在其上面盖好现金付讫的章。审核无误的原始凭证做好记账凭证，每笔已经发生的业务，及时记账，及时记录记账明细，以备查询。在以后的工作中个人报销的原始单据要有个人签字。记账过程中不断明确各业务走的具体科目，不明白的向赵姐请教，同时也查询以前的凭证。

2、记现金日记账和银行存款日记账：根据审核无误的原始凭证和记账凭证定期的核对现金和银行存款，及时登录现金日记账和银行存款日记账。刚开始登录现金和银行存款日记账时会出现不同程度的错误，如借方写成贷方，贷方写成借方，以及因为粗心的缘故把记账凭证漏写，在出现错误和问题的时候我及时改正，并做好工作心得。记账时一定不能分心，认真做好分析，在填写每一笔业务的时候都要认真、细心，在心情急躁和不平静的时候不能做记账方面的工作。对于记错账的情况下，怎样修改也从赵姐那学到一些经验。年初和月初记现金日记账和银行存款日记账时，我也从__年的账本上学到了不少经验。

现金日记账要记录好每笔发生的业务，而银行存款日记账则

要明确各个银行的业务，每笔业务要根据发生银行的不同而登录。目前公司的开户行是建行市中支行，也是主要业务的发生行。建行营业部主要发工资，农行和农信主要是税金方面的业务。每行每季度都会有银行利息单。日清月结是现金日记账和银行存款日记账的特点与需求。

3、做报表：目前主要做的报表是每周的财务收付存报表、每月的流水账明细。

(1)财务收付存报表：每月根据审核无误的记账凭证，做好财务收付存报表。此报表周一交予赵姐审核，刘经理核准。一般情况下我都在前一周的周末做好，并根据审核无误记账凭证和现金、银行存款做好核对工作，次周的周一直接将表打印。刚开始因为对此项工作不是很熟悉，经常出现账目不准和不平衡，且备注中的数目不能随之相应的调整，主要是预付货款及存货余额要随着在外资金的变化而变动。经过一月的调整后，这项错误基本很少出现了。每周一，将报表传给王经理审阅。在此之前经常会漏写记账、审核、核准人的名字，不过如今发邮件之前我都会仔细的核对，漏写记账人员的名字情况如今也很少出现了。

(2)每月的流水账明细：流水账的登记和核对一般在做好财务收付存报表和现金日记账、银行存款日记账的前提下，根据记账凭证仔细地入账，每月月初与现金和银行的账目都能一致。此项工作越来越熟悉，而且越做越快。

4、其它细节方面的工作

(1)票据：目前主要开的单据有现金支票、转账支票、电汇、入账单。这四种票据的要求非常高，无论是填写方面还是盖公章方面，若出现错误填写都要加盖作废章。

(2)支票方面：刚开始在票据填写和加盖公章时，经常出现错误，如日期没大写，单位名称和金额没顶格写，填写不规范

等问题。经过一个多月的熟悉，规范此方面的工作。同时，根据需要到银行提取备用金和办理银行入货款账等业务。

(3) 电汇：货款主要通过电汇付出，在实施的过程中积累了主要付款单位的各项明细，如单位名称、账号、汇入行名称、以及传真。填写名称要和其单位名称一致，一个字都不能漏写。

(4) 入账单：主要的入账单有收到货款收入的转账支票和每月发放工资时的入账。

(2) 税务：对于发票审核和交税金有了初步的认识。

(3) 关于增值税发票的开据：此项工作有一点小小的了解。

(二) 其它工作

(1) 每周固定的会议记录：根据每周一的例会，尽快整理好会议纪要，并让刘经理修改和审核，大家签字后传给黄先生和王经理，此工作当天完成。

(2) 相关人员接待：对于公司外来人员，主要做好接待方面的工作。

(3)

时光荏苒，转眼间，我已经进入__银行三个月了。从盛夏到寒冬，在这短短三个月的时间里，我学到了很多，下面将我试用期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__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__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。

三个月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__银行共同成长，共发展。

来到__银行已经三个月了，我试用期也过了，在这工作我感受到了很多温暖，同时还学到蛮多的东西的，现在为自己试用期工作做一个总结。

进入银行第一个月，我才开始熟悉银行事务，我做的工作是前台的柜员。我熟悉完银行情况之后，就开始跟着我的师傅了，因为刚进去，所以很多事我都只能在旁边帮忙，而不能自己去做，一是还没有学会流程，而是因为我是生人，客户并不会信任我办理业务。所以我就跟在旁边边学习，边熟悉流程，顺便记住一些常来办业务的老客户，把他们的习惯记下来，也是为了给自己以后工作打好基础。这一个月，虽然我没有真正的上手办理过，但是确实学到很多有用的技巧，这对于我之后工作是很好的经验，可以确保自己能够把业务顺利的办理下来。

我在第二个月的时候，就已经坐在了柜台那里工作了，我有自己的窗口，来我这里的客户虽然少，但是他们都很好，愿意配合我工作，当然他们来我这里询问业务办理事宜，我也能够通畅的跟他们说一遍，帮他们解答问题，这些简单的事情还是做得挺好的。我在每天的操作中，越来越熟悉流程，到后面已经开始积累自己的客户了，虽然还比较少，但是我很开心，因为我凭借自己的能力能把客户的业务办好，同时我的服务让客户满意，这对我是一个很大的肯定了。每天接听电话，帮助客户解决遇到的问题，我这个月就在这样的工

作过程中过去，收获亦是不少。

最后一个月试用期工作，我慢慢的达到了银行给我的标准，我谈成功了很多的客户，我电话服务，很多人都愿意来我这办理，所以我最后一月我的提成是原来的三倍，我在银行里工作取得的这个成绩，让我很顺利的留下来转正了你，我的所有考核皆在这三月里通过了，这个机会于我很珍贵，很感谢在银行里在大家的帮助下，做到这个成绩，亦是我没敢想的，可是我做到了，那就证明我适合前台柜员这工作。

最后，我想表达我的感谢，我希望领导以及各位同事能继续给我支持，我一定会为我们银行做更好更大的贡献，把自己在试用期学到的知识全部用到工作上，把银行的名声打响。

我于20__年x月底成为我行的试用员工，到今天半年试用期已满，根据我行的规章制度，现申请转为我行正式员工。

回想这半年，有很多值得回味和深思的东西。从最初进行实习的懵懂无知，到第一天正式上柜的谨慎小心的依葫芦画瓢。一路走来，我始终保持良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格要求自己。

个人思想方面，作为一名银行员工，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。我们需要有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此，养成良好的品德素质和职业道德是重中之重。

其次，要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩。由于实践经验的不足，对于许多实际应用问题的不了解。面对这种情况，再近半年的时间里，在师傅的教导下，主管领导的带领下，以及老同事帮助下。一步步的提高自己的，完善自己，不断提高工作能力。同时，在综合分析能力，协调办事能力，文字语言表达能力等方面，应再加强学习、体会。

工作态度方面，作为一名新员工，我的短处是业务技能的经验不足，但我会在工作态度上和勤奋敬业弥补自己的短处，扬长避短，不断完善自己。热爱自己的本职工作，正确，认真的去对待每一项工作任务。

工作能力方面：虽然近半年的工作学习，有了一些体会和心得。但我深知，只是皮毛而已。不足之处，还需要好好去学习锻炼。我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足，加强工作能力。在转正后制定新的目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习。学习新业务，掌握新理论，适应新要求，加强实践体会。取长补短。不断提高自己的履岗能力。

现在，试用期结束，给予我成为正式员工的宝贵机会，我也将珍惜和来之不易的继续工作。

白驹过隙，两个多月的试用期即将结束！从6月18号工作至今，每天都过得很充实，我从刚进来的陌生到现在的，这个过程，__信社的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入农信工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

在我刚进农信的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切？为了熟悉农信的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

在上柜台实际操作的这段日子里，由开始时的紧张与生涩到现在的淡定与熟练，虽有自己的努力，更多的是与各位同事的鼓舞与支持离不开的，在我做的好的时候，他们给与了我肯定，在我出错的时候，没有了责骂，而是理解与教导，他们用过来人的身份传授给我切身经验，这样的好同事，怎能不让我加倍努力呢？有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁？？尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们筠洲信社有着的良好工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高呢。总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。