

2023年银行个人业务工作总结 收藏银行 个人业务工作总结系列(汇总9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行个人业务工作总结篇一

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣

传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金比例控制在32%以下。全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升至7.9%。

通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。

银行个人业务工作总结篇二

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，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资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客

户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

我于201x年1月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任客户经理工作期间的情况总结汇报如下：

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。

从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。

每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

银行个人业务工作总结篇三

辞旧迎新，在 xx 年这一年里，在同事们的关心与帮助下认真学习各项工作，努力提高自身业务水平。一年的个人工作总结主要有以下几项：

认真学习上级行下发的各类规章制度，各类文件，办法及工作指引。如：《人民银行结算账户管理办法》《中国农业银行防范案件工作指引》《强化内控管理，全员防范案件专项治理活动实施意见》等。

热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项分配的工作。

1. 由于 07 年初刚调入计财部工作，负责管理全区各网点人民银行结算账户管理情况。在认真了解开立 变更 销户的基本制度下，把各网点送来的单位帐户开销户资料认真审查后，及时送人民银行核准开立，变更。在没有固定登记表的情况下，自制表格登记各网点的单位结算开销户情况，为今后工作的方便查找做好基础。认真学习开立账户中出现的一些特殊情况，及时传达给各网点。

2. 跟随部门负责人及监管员每月按时到各网点进行常规检查，专项检查，认真学习监管知识，巩固自身的业务知识。对于违反制度的操作，一经发现，及时要求经办人员改正。杜绝案件的发生，要求会计主管按时带领柜员认真学习下发的各种规章，制度，提高柜员的总体水平。

3. 总结一年来的工作情况，根据自身情况，我还存在一定的不足之处，业务知识还不是很牢固，还有待于继续学习各种基本制度。

银行个人业务工作总结篇四

20××年我在个人业务顾问岗位上，爱岗敬业，遵章守纪。始终要求自己及时掌握最新的业务知识，了解行业动态及系统讯息，不断完善对行里各项规章制度的认知。我深深地明白，只有充分并灵活地掌握业务技能，才能促进工作游刃有余地开展，实现业绩的增长突破。个人的努力离不开集体的支持，在此我要感谢我所工作的建行铁路支行，感谢领导和同事的指导帮助。柜员的日常工作并不惊天动地，但平平淡淡的工作正是我们生活的轨迹，在这一份平淡中我们彼此分享喜悦与成长，在这一年平凡的日子里我兢兢业业地工作着，以下是我本年度的工作总结：

一、在存款方面坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。从首季开始重点梳理存量客户，将客户存款合理配置到各个产品中让银行与客户双赢。

二、在思想方面树立“要我揽储”为“我要揽储”新观念，并把这新观念灌输到每一位员工，与全体员工一起营造全员营销氛围。

售的经验分享。每个首季开始我支行就将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给支行每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

四、在客户维护方面建立各项业务销售台帐，每天坚持登记及查看客户产品到期情况，及时通知客户将实时销售产品信息反馈给客户，让客户时时掌握销售信息，而我们以优质的服务做好二次营销。

五、在信用卡、电子银行业务方面做到勤开口，勤动手，临柜每一位客户进系统查询预审批情况，符合条件的积极主动营销。同时与大堂副理及保险驻点人员紧密配合，做好后续激活工作。

六、在会计核算方面，遵章守纪，按章操作，严格按照相关规定销售理财产品，认真做好客户风险评估工作，不代客办理业务，不自办业务，日终仔细逐笔勾对流水，保证凭证完整、准确无误。

展望20××年我将围绕“产品、中收、服务”三个重点开展工作。

1、20××年底存款冲刺后，大量资金游离于产品之外，积极开展“两金一保”、理财产品营销，利用新业务（金管家系统、账户金兑换实物金业务、黄金t+d业务）锁定存量存款。

产品（基金、信托产品、保险）；过渡性资金或客户尚需观望的先营销购买乾元开放型产品、货币基金、债券基金等。

3、利用平板电脑做好客户挖掘和分流，持续做好常态化销售工作，牢固树立常态营销观念，提高每日开口率。

4、树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每一位客户都感受到建行的优质服务，高兴而来满意而归。

5、加强与后台人员配合，提升系统办理业务的速度，加强小额客户分流，减少客户等候时间，提升客户整体满意度。

支行

二〇××年一月十二日

银行个人业务工作总结篇五

一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下[]20xx年我个人没有发生一次责任事故，完成了各项工作任务，其中储蓄存款日均200余万元，信用卡30余张，一次性通过分行业务技能和知识的考试，并在分行技能大赛中取得第三名，为新人中获奖员工。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。作为一名综合柜员，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。思考的内容很多，包括如何提高服务质量，如何注意防范风险。同时，今年有很多新业务和系统上线，我都能够很好的掌握和应用。

一年来，我一直从事综合柜员岗，在这个岗位上我能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展贡献自己的力量。做为综合柜员，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度，能积极协同营业室经理搞好营业室内部工作，从没受到过一次顾客的投诉。在做好自己工作的同时，如果遇到问题，我会十分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，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

一年来，我不断学习各种业务知识，苦练技能，在分行的柜员定级考试中一次性通过，这使我个人的自信心有了很大提

高，同时也为自己制定出更高的标准，那就是参加分行技能大赛。今年11月份，我有幸代表奉天参加了沈阳分行技能大赛，取得了第三名的成绩，得到了分行领导的表扬和肯定，也为今后自己的发展提出了更高的要求 and 标准。

新的一年，我为自己制订了新的目标：

一、道德方面。做为综合柜员在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。综合柜员心理要成熟、健康，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力。在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。综合柜员要有系统、扎实的业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

男儿不展凌云志，空负天生八尺躯。我以加入**的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

银行个人业务工作总结篇六

时间飞逝，转瞬我已经与一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，我怀着满腔的热忱和美好的期盼走进一银行的情形油然在目。入行以来，我始终在一线柜面工作，在一银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的关怀下，我始终严格要求自己努力学习专业学问，提高专业技能，完善业务素养，在不同的工作岗位上兢兢业业，阅历日益丰富，越来越自信的为客户供应满意的服务，慢慢成长为新区支行的业务骨干。五

年来，在一一银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的一一之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚决，更加布满信念。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入一一银行伊始，我被支配在储蓄出纳岗位。时常听别人说：“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，但是不服输的性格准备了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开头，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，猛烈的挫折感让我在心里静静地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日主动认真地学习新业务、新学问，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户供应优质的服务必需拥有一身过硬的金融专业学问与操作基本功。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，平常少玩一点。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精确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和阅历，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，但靠着对一一银行工作的宠爱和永不服输的拼劲，时常练习到深夜。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忱和良好的工作态度。一一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娴熟的业务技能，

更要求我们能针对每一位客户的不同心理经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经娴熟把握了相关业务以及规章制度，慢慢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。

随着业务的进展，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主动的参预，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还劳碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照看他们。但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得劝慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必需提高，这就迫使我自己不断的提示自己要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格依据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。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力气总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还留意做好传、帮、带的作用，主动、热忱、急躁地关怀新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地生疏相关业务，较好地把握业务技能。

银行个人业务工作总结篇七

进入光大银行以来，已有3个多月时间，目前的工作岗位主要是对公柜员。作为一名临柜工作人员，我深知自己作为银行“窗口”的重要性。在工作中，通过自己不断的学习，再加上各位同事的关怀，使我提高了业务技能，同时把最便利最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。在与客户的沟通中，了解客户的需求，为客户解决所需。遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包涵和理解他。为了快速适应新的工作环境，我也主动参预行内每阶段组织的各种学习，并记

好笔记，做好总结，提高自我的思想觉悟和工作责任心。在平安保卫在工作中，我认真听取领导看法，严守平安保卫制度和守库制度，从无消逝脱岗、离岗现象。

经过3个多月的工作时间，我在本职工作上有了确定的进步和提高，但在一些方面还存在着不足。回顾检查工作以来自身存在的问题，我认为：

1、自己学习到的业务学问还不够全面，有时还会消逝一些误操作状况，一些不常见的业务办起来还比较生疏，自己还意识到工作努力程度还不够。

2、业务技能水平还比较欠缺，与同事还有确定的差距，感觉自己在拖大家的后腿。

3、就行领导下达的任务指标还不能有效的完成既定任务，揽存力气有所欠缺。

4、自己的心理素养、政治素养还有待提高，在遇到工作较忙较累的时候，由于业务学问的欠缺，导致部分业务操作时间过长以至心情会比较急躁、烦乱。针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加快自己生疏业务学问的步伐，利用业余空闲时间多向领导和同事请教，将各种业务操作流程烂记于心，认真吸取平常工作当中的阅历和教训。坚决做到业务操作0错率。客户满意100%。

2、平常多利用空闲时间勤练技能，多向技能好的同事学习阅历以提高自己的技能水平，争取早日摆脱技能水平拖后腿的状况。

3、多与客户沟通了解客户的资金动向，争取将客户存款留于我行，且多向客户经理学习揽存阅历。比如与客户的交谈、

存款的挖掘等。

4、增加大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极心情，提高工作质量和效率，主动协作领导同事们把工作做得更好，向行内的党员同事学习，努力提高自己的政治思想觉悟，争取早日加入党组织。

在日后的工作里，我将继续努力，确定保持优点，克服不足。认真协作领导和同事完成各项工作指标，确保行内各项业务的顺利开展。

银行个人业务工作总结篇八

时光荏苒，转眼间，我进入中国农业银行工作已经一年了。从学校到社会，从盛夏到寒冬，在这短短的一年时间里，我学到了很多，感悟到了很多。下面我就将自己入行以来见习期的工作总结一下：

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，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，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，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。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。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，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，做好服务工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将规范服务的重要性放在心上，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，我严格按照农行有关的规章制度进行工作。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，由于基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一，所以营销是我们柜面工作中能创造出亮点和利润的一部分。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。在户外营销方面，我主要扎根大市场和写字楼，并向沿街商户推广我行的支付通，同时发掘有理财需求和融资的潜在客户，留下其联系方式，引荐给我行专业的理财经理和信贷员，真正做好交叉营销工作。

一年的工作见习期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，力争与中国农业银行共同成长，共发展。

银行个人业务工作总结篇九

在思想上，能主动参预政治学习，严格依据银行员工行为规范要求自己，无任何不良嗜好。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行支行各项规章制度，工作上兢兢业业，任劳任怨，时刻以“客户是亲人”为理念鞭策，完善自己，以“用户满意”为宗旨，努力为客户供应规范化和优质的服务。在工作中想客户之所想、急客户之急、给客户最满意的服务。

二、工作方面

我所在的岗位是对公前台营业，由于是前台营业窗口，我的一言一行都代表着市分行的形象，我的工作中不能有一丝马虎和放松。今年2月我被调到新市街网点对公前台上班，因新市街属邮政网点，在新的工作环境中，什么都觉得很生疏，就连每天处理的业务都觉得很是不习惯，但我很快调整心情，生疏了每个单位的账户状况，把握了资金去向及总开户数等账户基本信息。

同年10月，应总行不允许邮政网点办理公司业务要求，将新市街对公业务移殖到建设路支行，我又重新调到建设路支行担当前台营业员，移殖后的建设路支行对公余额达到6.2亿多元。总开户数达到90户，很明显业务量将比以前大很多，每天结算业务量平均达到180多笔，在办理每笔业务都依据制度严格审核票据要素是否合规。不能有一丝马虎，以免造成重大差错。

虽然我是公司业务柜员，但我不遗忘进展各项业务。由于业务进展是我们每个员工的义务和责任，一年来完成个人揽储240多万，个人理财50多万，财产保险2万多元。虽然业绩不是很好，但我会更加努力求进展各项业务。在新的一年里，

制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，并报考银行从业资格考试的风险管理与个人理财，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，我会向其他同志学习，本着主人翁的态度，努力工作，爱岗敬业，吸取他人之长克己之短，一如既往的为本行进展敬献一份微薄之力。