

# 最新银行员工个人年终总结(通用6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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行员工个人年终总结篇一

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们

的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

## 银行员工个人年终总结篇二

一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了—个发展的上升通道。

(1) 各项存款快速增长：至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2) 经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元（含结售汇收入），其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(3) 贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(4) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量

稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

## 二、主要工作措施和成功经验：

（一）以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

2、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。20\_\_年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻

关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

3、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对\_\_\_县外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

4、加大\_\_款营销力度，扩大\_\_款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快\_\_款营销工作，积极争取扩大\_\_款规模，带动对公存款业务和结

算业务。一是优良客户的\_\_款营销，针对pta[]翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销\_\_款。二是加大项目\_\_款的营销，如河滨大道、大路程湾项目。三是加大了按揭\_\_款和个人消费\_\_款等低风险\_\_款的投放力度。通过扩大增量，把更多的\_\_款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现\_\_款结构的有效调整。在\_\_款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把\_\_款准入关，\_\_款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持\_\_款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项\_\_款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的\_\_款占比达90%以上。

5、努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

6、紧抓清非收息工作不放松。今年以来，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。

一是严格把关，不符合条件的不良\_\_款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落

实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。

四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良\_\_款上半年实现了下降，下半年受\_\_款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

## 银行员工个人年终总结篇三

今年以来，中国邮政储蓄银行××县支行在县委、政府的正确领导下，以高度的政治责任感、社会责任感和经济责任感为使命，抢抓发展机遇，创新经营方式，突出服务职能。通过增设新网点，加强服务设施建设，强化职工素质提升，推出新业务，不断拓展自身服务能力；通过邮政储蓄“好借好还”小额贷款、小企业贷款等系列融资业务及其他金融业务知识宣传，普及社会大众的金融知识，努力践行客户服务理念与现代银行业经营职能，奏响服务地方经济发展曲，为推动××县经济社会的发展贡献力量，现将今年××县邮政储蓄工作整体开展情况总结汇报如下：

今年××县邮政储蓄银行通过向上级行积极争取，新增××大道西段营业网点一个；新增××大道中段信贷服务中心一处；先后设立××信贷营业部、××信贷营业部、××信贷营业部三处信贷服务中心。延伸了邮政储蓄银行服务半径，增大了邮政金融服务覆盖面。

今年下半年，陆续对××支行、××乡支行营业场所进行了规范化改造工作，高标准配置网点硬件设施，力争打造一流精品示范网点。提高网点的硬实力，配齐自助服务区的自助机具，增设理财服务区，为更多的客户办理金融业务。

强化员工培训，不断提高员工综合素质，提升服务客户的软实力，加强常用文明服务用语和服务礼仪等，多方位打造上档次、综合型的“精品”网点，营造出美观整洁、舒适典雅的营业环境。服务内涵的深化、服务质量的提高、服务品质的提升，让邮政储蓄银行树立了良好的社会形象，给××县广大人民群众营造一个全新的金融服务环境。

××县邮政储蓄银行自成立以来，先后开办了“好借好还”小额贷款、商务贷款、二手房贷款、下岗再就业贴息贷款、小企业贷款等贷款品种。信贷业务发展始终致力于融资服务，以盘活地方经济为己任，把送信贷下乡服务农村经济发展作为主要抓手，以服务个体工商户、微小企业主作为切入点，将“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，取得了显著成绩。

### （一）加强沟通协作，促进服务规模快速提升

一是联合××县工商局，服务微小经济实体。

在各级党委、政府的大力支持下，××县邮政储蓄银行联合××县工商局强化对全县个体工商户、微小企业主、种植养殖户的服务职能，切实解决此类微小经济实体的“融资难”问题，双方将业务宣传、信息排摸、召开推介会、信用村建设和信用市场建设工作等确定为合作重点，并逐步建立了合作服务的长效机制。在实际开展工作过程中，服务主体进一步扩大，县城街道居委会、农村村委均参与其中，进而服务范围更为广泛，服务对象快速增加，在社会上引起了良好的反响，被赞为：创新思路，收效显著，群众受益。通过合作服务使各项工作得到深入开展，使邮政储蓄银行信贷业务被更多的群众了解和使用，促进我行信贷业务的持续发展，为地方经济发展注入了活力。今年，共为全县户城镇、农村个体工商户、种植养殖户办理各种贷款xx万元。

二是联合劳动局，服务下岗失业人员、退伍军人、外出务工

返乡人员创业。

今年2月份以来，我行联合××县劳动局发放下岗再就业贴息贷款，共放款xx笔，金额xx万元。在提供融资服务的同时，为保证××县社会的稳定、和谐发展做出了积极的贡献。

## (二)调整经营策略，支持中小企业

我行小企业贷款业务开办后，便把“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，以服务中小企业发展为目标，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，以发展中小企业信贷业务作为全行新的效益增长点，创新机制，增添活力，做强做大中小企业贷款，做到工作推进有力度，支持发展有深度，服务客户有广度，促进中小企业又好又快发展。同时，积极与政府相关部门互通信息，完善与客户有效的联系制度，有针对性、有侧重点地对全县中小客户生产经营和资金需求情况进行详细的调查摸底，多方拓宽中小企业融资渠道，全力抓好中小企业信贷服务工作。

(三)打造阳光贷款品牌，改善××县信用环境省分行在信贷业务开办之初便制定下发了信贷员“四十个严禁”和“八不准”规定，我行及时进行宣贯，对全体信贷人员进行学习培训，要求信贷人员坚决贯彻执行。

为把此项工作落到实处，我行制作了560块服务承诺牌，在全县行政村进行悬挂，将服务承诺、服务纪律向社会公示，接受人民群众监督。要求信贷人员到贷款户家中调查时不喝客户一口水，不吸客户一支烟，不收客户一分礼等等，在工作实践中，逐步培养一支纪律严明、作风过硬的信贷队伍，受到了客户的一致好评，展示了邮政银行的社会形象，为金融行业全体信贷人员树立了榜样，截止今年12月15日，我行不良贷款率为xx%□远低于同行业不良逾期率。为××县信用环境建设树立了“标杆”，受到××县人民银行、银监办的高度评价。



我行以搭建规范化服务制度作为工作重点，通过建立和完善规范化服务标准、监督检查办法、评选表彰办法等制度体系，形成了规范化服务的长效机制，从服务环境、服务礼仪、服务素质、服务管理、组织实施等方面对网点服务做出规范，并对网点的检查覆盖面、检查频率等作出了明确具体的规定；通过监督检查，对网点服务进行指导和管理，有力地提升了服务水平。

在规范化服务的基础上，我行储蓄业务以大众客户服务为基础，以发展高端客户为发展方向，利用网络优势，以商易通pos机等结算类业务为媒介，取得突破性进展。截止今年x月xx日，全县邮政储蓄余额达到xx亿元，市场占有率xx%。通过邮储汇兑系统向我县汇入资金xx笔，金额xx万元。为××县经济融通做出了较大的贡献。

“十二五”时期是加快转变经济发展方式的关键时期，是实施经济结构战略性调整的攻坚时期，有效支持国家宏观战略，既是银行业面临的战略任务和历史使命，也是银行业改革发展的重要机遇。在这样的大环境下，××县邮政储蓄银行将以《××县国民经济和社会发展规划“十二五”规划》为指导，立足××县邮政金融服务平台，着力服务地方经济发展，为实现××县经济社会的科学发展、和谐发展、跨越发展做出更大的贡献。

## 银行员工个人年终总结篇四

xx年新年伊始，参加学习了总行对于这一年的工作部署以及具体要求。在掌握本年基本工作任务和目标的同时，还详细学习了有关会计操作的新规定。比如输入密码遮掩，库存不得超过三十万，结账时双人复点，双人装包，日间离柜票据上锁，不得代客添单等规定。

xx年xx月份，分行通报了接送款存在的隐患，并且列举了xx

银行的案例。对此，我们进行了积极的防范。讨论确立了全员接送款，分人负责报警等。另外，在开会中了解到了平衡积分卡考核，神秘人检查等员工考核方式。再次明确了办公场所卫生问题，以及业务量达标问题。并且参与讨论，学习了总行有关代理基金，等中间业务推广议案。

2月份通报了内控方面存在的问题。我通过学习、讨论并对自身存在的问题进行剖析、整改。要求授权时，做到主动回避，并提醒遮盖密码输入。确保安全合规。违规制造风险，合规创造价值，一个很小的不良工作习惯，可能会带来很大的风险隐患，给我们带来巨大的损失。因此，在工作中，严格执行，用合规优质的服务为客户创造更多的财富。

3，4月份是业务如火如荼开展的关键时刻，此时，基金疯长，销售量不断攀升。同时，也造成了储蓄存款大幅下滑，存款搬家的情况。总行通报神秘人检查安居贷的情况，更敦促我们努力学习各项业务知识，更好地为客户服务。双币卡开卡进入了摸索阶段，我有针对性地试探着营销大客户以及部分房贷客户，虽然开卡量并不高，但是为后期的发展打下了基础。xx卡也在这一时期横空出世，目标直指中端客户。其丰富的理财功能，强大的营销阵势，让我惊叹不已。这一期间，培训也在同步进行，关于银企对账，会计档案管理办法，保卫安全条例，结算账户管理办法，服务质量提高要求，上岗考试等内容都得到了详细的培训。在此期间xx行长做了重要讲话，提到了加强内控，垂直独立审核，办流程银行等内容。并且通报了全行一季度的各项存，贷款指标完成情况，市场占有率情况以及针对这些变化作出的部署。xx月xx日，我到分行参加了外币反假的学习，进一步了解了外币假币的特征，大大提高了反假能力。

5，6月份，双币卡，银卡开卡进入白热阶段。大家都在努力开卡，积极相应，尽可能地完成行里下达的任务。由于股市继续保持高速增长，银行业又再次掀起一波第三方存管的开户高潮。我参加了第三方存管的学习，掌握了开立流程以及

维护手段。并且学习了一些第三方存管的营销经验。这一期间，分行还通报了一些新的规章制度，包括现金库的管理，调钱不许先给钱后记帐等等方面。再次强调了柜员不得自己给自己办理业务。另附有一些会计风险提示，包括单位银行结算账户管理风险，临时存款账户管理风险，不动户管理风险，开户资料审核规范合法风险，基本户开立未满三个工作日解封，上门核实风险……。并新规定了对私挂失10w以上要求上门核实。银监会在此期间前来检查。行里开会也通知了银行业文明服务月竞赛评比。总的来说，5，6月份的工作非常充实。尤其是6月份，为了第三方存管业务的开展，大家都加班一天，积极有效地推进了该项业务的蓬勃发展。

上一年的工作也存在诸多不足。例如知识掌握比较片面，虽然是对私窗口，但是遇到个人电汇业务仍然无法给予客户详尽的解释说明。另外业务技能也有提升空间，业务量评比勉强排在中游，日后仍需下功夫积极努力提升业务技能。服务水平还要进一步提高，为xx行树立文明礼貌大方的服务形象。

## 银行员工个人年终总结篇五

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的`；我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识；从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索；作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对

手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出！

xx年就这么过去了□xx年正大步向我们走来！对照党和国家对我们的要求，我们的工作还远远不够；正因于此，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，努力为改善我国的金融环境而努力！

## 银行员工个人年终总结篇六

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至此刻，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司xx网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不

太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，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，透过对客户的研究从而到达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信任，逐步摸清该单位的下游单位，透过多次上门联系，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状况下，他用心的上门联系，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，在工作中收到了十分好的效果。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，他用心的工作，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职责感，任劳任怨、用心工作，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，不惜牺牲业余时光，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

银行年终总结范文

银行个人简历范文

银行客户经理年终总结范文

2020年医院个人辞职信精选范文

银行个人辞职报告范文

银行工作个人简历范文