

2023年银行员工个人总结精简 银行个人总结(优质12篇)

学习总结是我们在一段时间内对自己的学习成果和不足进行总结和概括的重要环节。以下是一些优秀学员的军训总结，希望能给大家一些启示和思考。

银行员工个人总结精简篇一

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。

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。

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。

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。

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。

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。

银行员工个人总结精简篇二

近两年来，__联社在省联社的坚强领导下，以规范行业服务标准为导向，以建立科学管理服务流程为重点，以不断满足客户日益增长的服务需求为目的，以优质文明服务工作为抓手，按照“建设一流服务团队，打造一流服务文化，培养一流服务品牌，展示一流行业形象，创造一流工作业绩”的标准，遵照“规范、诚实、文明、严谨、创新”的十字行风要

求，大力建设“筑行业之魂、凝员工之心、塑群体形象、树文明新风”的精神文明工程，努力打造信合文化品牌，不断提升窗口服务形象，保持了各项业务快速健康发展，经济效益明显改善，优质文明服务工作取得显著成效。20__年12月末我区联社率先建成了全省第一家标准化示范性营业网点。20__初，我区联社飞天信用社获得x省银行业20__年度“100家金牌服务单位”荣誉称号。我区联社连续两年在全省客户服务通报中，我区联社实现零投诉。

下面，将我区联社优质文明服务工作的一些基本做法进行总结，呈请各位领导参考、讨论。

一、强化和提高服务意识，是开展优质文明服务的前提

(一)深化认识，实施“一把手”工程，狠抓优质文明服务。优质文明服务不只是个单纯的服务问题，农信社在市场竞争中靠的是以优取胜。优质服务是立社兴业增效之本，因此我区联社把优质文明服务摆在重要位置，列入重要议事日程，当作事关提高银行业长期竞争发展能力和盈利能力的根本大事来抓纳入决策的总体思路，全面实施“一把手”工程。我区联社成立了以理事长为组长的优质文明服务领导小组，并制定分管领导和优质文明专干直接负责该项工作。我区联社各信用社也层层签订了优质服务责任书，将各项指标量化、细化，责任分解到人，并纳入目标管理考核体系。在每年年初的安排中，都把优质文明服务作为贯穿全年各项的主线，常抓不懈。近年来，积极响应银行业协会、兰管部深入开展文明规范服务活动的倡议，切实加强对文明规范服务工作的领导，严格按照银协、省联社的部署，精心组织，精心指导，精心安排，精心实施。

(二)全面动员，深入发动，大造声势，宣传优质文明服务。优质文明服务关系到企业形象，因此，必须做到全面发动，全员参与。我区联社对内通过集中考试、突击检查、随即测试、集中培训等形式，督促员工熟练掌握优质服务的内容；对

外通过led滚屏、展板、报刊等媒介进行广泛宣传，扩大社会影响。同时，我区联社还从本单位实际出发，精心设计活动载体，把文明规范服务活动的目标、内容、要求融入各项群众性活动之中，使群众喜闻乐见，积极参与，增强活动的吸引力，感染力。培育广大员工“培育行业服务品牌，树立良好社会形象”的服务理念，确保文明规范服务落实到每个网点、每个员工。

一、详细、明确的标准，使每位员工接待顾客有礼、有节、有度，处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐、友爱、温馨。20__年，我区联社投入8万元，在各网点的服务窗口安装了服务评价器，并结合实际情况制定了《__信用联社柜台服务评价器考核办法》，同时设立工会专干一名，专职负责营业网点文明服务的检查、整改和考核工作。每月按照优质文明服务考核细则进行的、评比打分，并在优质文明服务专栏进行公布。

二、加强培训教育，提高业务技能，营造优美服务环境是提高优质文明服务的基础。优质文明服务要取得质的飞跃，关键是以人为本，通过教育培训和强化管理，提高员工的政治素质和业务素质，以员工的高素质创造出优质服务的高水平。我区联社每年都针对全体员工举办多期爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会的职业道德教育，培养员工良好的职业道德，自觉维护农信社的形象和荣誉。强化规范礼仪培训，举办规范化服务礼仪培训班，组织员工对礼仪知识、文明用语和举止仪表等进行规范化培训，实行集中式、正规化、全方位的强化训练，并进一步推广。20__年，联社邀请航空公司专业培训师，针对从事岗位和接触不同客户分普及班和提高班，举办礼仪服务培训班，改善了员工的仪容、仪表和行为举止。加强业务技术培训和比赛，提高服务效率。进行上岗培训和岗位练兵，定期进行考核及专业技术比赛，要求员工业务上做到“好、快、准、严”，达不到标准不能上岗。通过严格的技能培训，使员工学会业务操作的技能，熟练、准确地操作各种业务。仅20__年一年，我区联社就举

办了20多期业务培训班，培训人员800余人次，培训面100%。20__年10月份我区联社在x市农村信用社首届业务技能比赛中获得两个单项第一，团体第二的优异成绩。今年，结合“质量年”建设活动和合规行社创建活动，大力开展金融法律法规、各项规章制度的培训，增强员工法制观念，使每位员工知法、懂法、守法、用法，依法治行，依法经营，防范和化解金融风险；典型培训，组织员工对优质文明服务的先进单位及个人进行现场观摩学习，以增强感性认识，取之所长，补己之短。20__年7月，联社还先后组织部门经理、各社负责人到招商银行__支行实地观摩学习，并邀请招商银行客户经理到联社进行讲座，有效的改善了职工的精神面貌和服务质量。10月，联社选派2名新员工赴x商业银行进行学习，用同行的先进经验指导__联社的经营管理再上台阶。组织爱岗敬业、服务奉献的演讲比赛，颂扬员工努力开拓、勤勉敬业的高尚风范。20__年联社加大员工培训力度，举办了多期会计、信贷、微机操作、稽核、银行礼仪、安全保卫等岗位培训班，培训面达到了100%。联社还鼓励职工积极参加商学院举办的在职教育、参加银行业协会组织的从业资格考试，形成全员学习、终身学习、自觉学习的良好风尚，营造了比学赶超的浓厚氛围。

三、创新服务手段，完善服务功能，是提高服务质量的关键。

(一)强化柜面服务管理，提升服务质量。柜面是农信社接触社会公众最为频繁的地方，也是直接办理业务、衍生存款的地方，农信社好的服务形象要靠柜面服务具体体现出来，特色服务包括：延长营业时间、24小时服务、设立一米线；对特殊客户上门服务，为单位办理现金收付、转帐结息、送回单、利息清单等；为有困难的客户办理存取款业务；为军人、教师、中小学生和老弱病残者提供专柜服务；为大额存取款提供安全服务等；贷款方面推出信贷业务特快服务，选择信用等级为a级以上的企业，作为信贷业务特快服务对象，对其实行特事特办，使办理业务效率大大提高；推行客户经理制，为存贷大

户配备客户经理，并为其提供存、贷、汇、理财、咨询等综合上门服务，通过全面周到的服务改善银企关系，增强吸引力，保证客户足不出户就能完成支付。通过推出特色服务等服务措施，达到树立良好的企业形象的目的。

(二)创新服务方式，延伸金融服务。为方便广大储户，20__年我区联社率先在全省信用社设立第一个自助银行。目前，我区联社已设立自助银行7家，安装自助设备25台。

四、突出重点，狠抓落实，建立文明服务长效机制，是优质文明服务落到实处的保证。

(一)建章立制，使优质文明服务工作建立制度依据。制定了《__联社优质文明服务规范化服务达标工作方案》、《__联社优质文明规范化服务实施细则》《__区农村信用社文明规范服务考核标准》等制度并及时修订完善，做到了优质文明服务有章可依，使优质文明服务工作向标准化、规范化、长期化的目标迈进。

(二)建立和完善监督检查机制。优质服务要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除必须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。各营业网点是农信社的窗口，小小窗口反映出的是农信社的整体面貌和信誉，客户在这里究竟得到了怎样的服务，只有通过明查暗访才能得出真相，因此，明查暗访是保证优质服务不走过场，不摆花架子的一个好办法。近两年来，省联社__x管理部和我区联社都定期不定期地通过组织社内人员或聘请社会监督员等多种形式，以普通客户的身份，通过看、听、查、问等方式，经常对营业网点的服务环境、服务态度、服务质量等进行明察暗访，并广泛征求客户意见和建议，解决服务中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个环节，树立农信社优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。同时，依靠社会监督和舆论监督，向社会公布举报电话、在营业厅设立咨询台、监督电话、举报箱、意见簿或导储员等。

(三)下大力气加强网点建设，增强信用社社会竞争力，促进各项业务发展，为优质文明服务打好硬件基础。规范统一标识，塑造醒目的公众形象。近两年来，联社始终以提升企业外部形象为目标，加快网点改造步伐，对各网点内部进行改造、门头进行标准化建设。实现各信用社统一使用x省农村信用社标识，规范机构名称和宣传用语，并对营业门面进行包括色调、风格在内的统一装修。经过几年的装修改造，我区联社多家网点现已成为x市示范性网点，大大提升了信用社对外服务形象。20__年我区联社孔家信用社被评为精品服务网点。20__年12月末我区联社联社营业部率先建成了全省第一家标准化示范性营业网点。

五、多位一体，齐抓共管，把文明规范服务工作引向深入。

(一)建立健全事后监督管理体系。优质文明服务首先要保证业务办理的规范、无差错。为此，我区于20__年1月率先成立了全省第一家事后监督中心，进一步加强了对辖内农村信用社文明服务的规范化管理。制定了《__区农村信用联社事后监督中心管理办法》，选拔了6名同志，配备了会计档案室和事后监督中心。严格执行差错整改制度。每月月末联社计划财务部对审核出的差错进行统计，以简报的形式进行全区通报，向各信用社反馈监督信息，对出现差错的柜员进行罚款，增强了柜员合规操作的意识，提高了优质文明服务水平。积极制定培训计划，拓宽培训层面。采取分组学习的方式，让各社会会计人员轮流到事后监督中心学习，增强会计人员的责任心，规范监督操作行为，确保监督质量的提高。完善档案管理制度。事后监督员每日将审核后的会计凭证装订编号，月终统一移交档案室管理，确保了会计凭证的安全性和完整性。监督成效凸显，风险得到有效防范。中心自成立以来，通过抓管理，促学习，提高了全区会计人员的业务水平，加强了对全辖业务的监督，自20__年1月以来累计监督业务笔，日均业务量约4200笔，共计发现各类问题132笔，其中潜在风险隐患问题60条，向联社提出防范建议100多条。经过一年多的监督运行，全区账务核算质量明显提高，平均差错率明显

下降，使广大员工养成了严格遵照流程办理业务的习惯，有效降低了人为操作风险，大大提升我区联社的优质文明服务水平。

(二)建立远程联网监控中心。为进一步提升联社管理手段，提高工作效率，20__年，联社对监控中心进行改造，通过远程网络传输，省联社、联社领导、保卫、稽核等部门均可根据各自实际的控制权限，对全辖各营业网点、自动柜员机、金库等监控点进行音、视频实时监控查看，实现音、视频信号的切换，语音双向对讲、并对云台镜头进行控制。如今，我区联社即可通过远程联网监控中心对各营业网点各柜员优质服务情况实时监控。

以上，就我区联社在加强和改进优质文明服务工作方面的一些做法和体会，向各位领导作了汇报，不当之处，恳请批评指正。

银行员工个人总结精简篇三

20xx年银行的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情景。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在xxx工作中的要求也在不断的提高。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。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每一天每位同志的业务平均就要到达二三百笔。接待的顾客二百人左右，所以这样的工作环境就迫使我自我不断的提醒自我要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自我，在我的努力下[]20xx年我个人没有发生一次职责事故。在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，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，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。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。因为我明白，这也是单位领导对我个人的信任。我也会进取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。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年礼貌号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听明白我们所情景的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们那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，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不一样，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一向认为我这个人的先天性格决定了我十分适合在储蓄做，因为我的脾气十分好，并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态度，我坚持以青年礼貌号的标准来要求自我。所以我工作到此刻，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每一天都要为各种不一样的人服务。我时刻提醒自我要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在那里感受到温暖的含义是什么。所里经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。临走时还要叮嘱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激。也许有人会问。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，我那里用xxx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应当的。”我认为用心来为广大顾客服务，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……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，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。

新的一年我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多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周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同提高。征取更好的工作成绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

银行员工个人总结精简篇四

xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□xx年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。

在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

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。

□

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

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！

银行员工个人总结精简篇五

20__年年初的竞聘上岗，用自己的话说“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，出乎预感差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，幸不辱命，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，用聪明和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，忘我奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款万元，完成计划的%，办理承兑汇票贴现3笔，金额万元，完成中间业务收进1万元，完成个人揽储万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行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。

一、客户在第一，存款是中心

在服务客户的进程中，我专心细致，把兄弟情、朋友意注进工作中，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，一定会在欣喜中留下感动；假如客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定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……虽然说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却未几。

二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个年龄，具有了较全面的独立工作能力，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进步，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。为了幸不辱命，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，面对同业竞争不断加重的困难局面，在支行领导和部分同事的帮助下，大胆开辟思想，建立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优良的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开辟思路，勇于创新，创造性的展开工作

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构成，同业竞争日剧烈，在业务展开上，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，对待每项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在平常工作中，他始终坚持对自己高标准、

严要求、保全大局、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20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

银行员工个人总结精简篇六

光阴似箭，翻看一年的工作日志，回顾这忙碌充实而又紧张、愉快的一年，感觉有太多的地方值得总结、值得回忆和感慨。

在这一年中，我按照行里制定的工作计划和目标，我在自己的岗位上，认真履行职责，努力完成分配给我的各项工作任务。此外，今年对我具有特别的意义，我经历了工作上的变动，从营业部调入综合管理部，进入新的环境，面临新的岗位和工作，在经历了很长一段时间的适应后，我从心底开始热爱这份工作，人事工作非同小可，能够让我从事这一工作体现出领导对我的信任，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好这份工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入到新的工作环境当中，个人的能力和工作水平也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到正逐步成长，也逐渐走向成熟和稳重。现就年的工作情况总结如下：

从今年年初开始，按照上级的有关要求，人力资源管理提升项目逐步开展了岗位梳理、定岗定编、岗位评价和确定薪点等内容。在人事主任的带领下，我做了大量的准备工作，加班加点将每位员工的岗位信息及自然信息录入梳理，并进行了认真的核对，确保全行员工信息准确无误，确保报送市行的各种报表真实有效，确保员工的切身利益得到切实维护。

一是根据上级部门的要求和工作需要，从月份开始启用新版的《全功能银行系统权限卡签发及信息变更申请表》，并认真及时下发申请表的填写要求和审批签章流程，使支行在今年没有一笔因为申请表填写问题受到清算中心下的差错和查询。

二是认真做好全功能银行系统柜员岗位设置的变更工作，对全行100多名持卡柜员、营业经理和网点负责人分别进行了岗位编号和级别的变更。在工作中，对分期分批到行里修改信息的柜员，都给予了认真对待、认真审核，严格把关，把错误发生几率降至了最低，通过不断努力，变更工作圆满完成，在其他各项工作正常运行的同时保证新旧岗位信息顺利过渡。

三是针对支行部分营业经理在各网点轮换顶岗，需要定期及时修改信息以及柜员普遍出现的权限卡消磁的情况，我都认真加以对待，无论是节假日还是下班时间，都毫无怨言的对出现的问题进行有效处理，一年来，共修改权限卡信息上余笔，累计补发卡余张，保证全行没有因为修改不及时耽误营业经理和柜员的工作现象发生。

由于今年有很多在岗职工和柜员合同工劳动合同到期，合同续签工作量较大，为了能够保障这项工作的顺利进行，我及时按照上级行的要求下发了劳动合同续签通知，公布岗位信息，及时提醒员工做好续签劳动合同的准备工作，监督员工本着严肃认真的态度签订劳动合同，并在第一时间报送市行，使全行今年没有出现到期没续签和不签劳动合同的现象发生。

总行的人力资源系统记录了每位员工的自然信息、教育程度、薪酬档案等内容。随着员工受教育程度的变化、职务的晋升、党派团体的加入以及各部门网点之间的岗位轮换，系统中各项内容都要随时更新和维护。而上级行也从今年11月份开始要求将每位员工的照片上传人力资源系统，还要将每位员工从入行前的毕业学校开始将简历补充完整，这两项工作量都很大，在困难面前我没有任何怨言，下到每一个网点给全行每一位员工照相，然后保存和修改，并逐一对每名员工的简

历进行修改和维护，在规定的时间内完成了整个支行人力资源系统的维护工作。

统筹保险和公积金帐户，有效消除了这些员工的后顾之忧。

二是严格按照上级行的有关要求，按时上收法人营销中心的员工的公积金余额划转到指定帐户，保障法人营销中心及时上收。

三是认真做好行内不幸去世的员工的善后工作，及时帮助职工家属提取了公积金及医疗保险卡内的余额，确保了职工及其家属的权益得到维护。

四是做好员工提取公积金的各项程序和准备工作，对需要提取公积金的员工，帮助其认真填写凭证，督促其准备各项手续，保证公积金得以顺利提取。截至目前，共有名员工提取了公积金，累计万元，没有一笔在领取过程中出现问题。

一年来，我在工作中虽然取得了一点成绩，但仍然存在着一些问题和不足。业精于勤荒于嬉，形成于思毁于随，新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我要一如既往地向领导和其他同志学习，发扬优点、克服不足，勤勤恳恳，任劳任怨，努力开拓，力争使自己的政治素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，更好地完成领导安排的各项工作任务，争取取得更好的工作成绩，不辜负领导和同志们的信任。

银行员工个人总结精简篇七

20年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，用心服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩，获得客户的满意。现将20年工作状况具体总结如下：

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，务必认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我用心参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户带给推荐和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要透过对客户优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本状况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本状况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户带给差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。20年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终持续大堂的整洁，给客户一个礼貌高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自

己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮忙，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

银行员工个人总结精简篇八

回顾过去这一年的时间，在分行营业部领导和同事的关心和帮助下，通过自己的不懈努力，各方面都取得一定的进步。在专柜工作中，我从事的是个人业务岗，凭着对建行事业的满腔热忱、执着追求、兢兢业业、勤勤恳恳、敬业爱岗，在这个平凡的岗位上坚持做好自己的本职工作。

工作上的每一件事，无论大小都要以诚恳端正的心态去面对，树立正确的工作态度。在遇到不懂的问题上，虚心向同事请教，学习他们的工作经验和知识，让自己更快地娴熟的应对这份工作，更好地进入工作角色。常言道“道虽通不行不至，事虽小不为不成”，态度决定一切。

作为一名银行工作者，不仅要做到业务操作的娴熟，准确进行账务处理外，更重要的是要晓得这笔业务的账务处理为什么要这样做，做到知其然还要知其所以然。在系统账务处理交易的同时，还将其内在的理论和当前账务处理的来龙去脉、前因后果掌握清楚，让我更加系统全面地对这份工作有更深一层的理解，做到不仅在操作上熟练，业务理论上也有一定的了解，让我更好地驾驭这份工作。

作为一名会计工作者，接触的都是客户的资金，这是一份相

当之谨慎的工作，方方面面都要做到一丝不苟。传票上的每一项会计要素、每一个账号、每一个数字对于该笔业务都起到关键的作用，所以在办理业务中我都会认真审核该笔业务中的相关要素、该笔业务的相关传票、核对金额等等，要确保每一项要素都审核无误，才能为该笔业务做账务处理。在这个岗位上工作，最主要的就是仔细，细节决定成败，这不仅是对客户负责，更是对自己本职工作的负责。

作为一名银行柜台员工，在工作中，个人的一言一行都代表着建行的形象，工作中要时刻坚持“以客户为中心”的理念，以我行标准化服务规程为指导，处理好服务过程中的每个细节。当遇到对我们的业务和工作有不满和误解的客户，或者是前来柜台咨询相关业务的客户时，总是第一时间用真诚的态度、耐心地解释，去化解客户的误解和怒火，让客户清楚明白该业务的缘由。经常临近下班时间，有客户急急忙忙来办理业务，我也总会坚持原则，认真仔细地将客户的业务办理好，做到让客户满意。当客户说“还是建行的服务好”这句话的时候，我终于理解了“服务”的意义以诚待人，追求卓越的服务理念。面对客户，我总是要求自己做得更好，客户也让我懂得如何更好地做好服务工作。

除了认真做好本职工作外，我也保持了一份学习热情，不要局限于当下的业务知识，眼光放长远，在各方面了解银行的业务，加强理论知识的学习，不断地自我增值，为日后的工作做准备。我在做好本职岗位工作之余，要多向其他岗位的前辈们虚心学习，认真思考和汲取他们的工作经验，向前辈们多请教，能帮上忙的就尽量帮忙，当自己和别人相比有进步时，就证明自己真正学到了本领，要是自己和别人相比还有差距时，就要更加认真努力，虚心请教，在工作中要勤勤恳恳、脚踏实地，不断鞭策自己，以实际行动争做一名优秀员工，为建行的发展尽自己的一份绵薄之力。

银行员工个人总结精简篇九

本站发布银行个人总结新员工，更多银行个人总结新员工相关信息请访问本站工作总结频道。

本人2019年8月3日进入光大银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了光大银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学苦练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的'时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复

习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足

进入光大银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

- 1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；
- 2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；
- 3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。
- 4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在光大银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为光大银行的辉煌做出更大的贡献。

银行员工个人总结精简篇十

__年是我在支行工作的第二个整年了，在行领导和同事的帮助下自己无论从服务或专业知识方面都有了很大的提升，并且在领导的支持和鼓励下又接手了许多之前没有做过的工作，可以说__年是我迅速成长的一年，在这年关之际将__年的工作情况总结如下：

一。我的服务

两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。__年我更注重培养自己的服务意识。近几年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，因此行里对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。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。因为我行为社区网点所以每天来办理业务的客户流量都很大，为减轻柜台压力我们大堂人员积极调配及时带客户到自助设备上去办理，进行客户分流。每当客流量较大时，我都会在等候区大声询问：“__客户请到x号柜台办理业务”，做好分流客户的工作，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。

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。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，避免投诉。我们团队经常在一起沟通如何配合好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

二。我的专属工作

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好所有的准备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的情况通报，每天登记行内所有员工的信用卡完成情况并在当晚发送简单简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，及时检查申请表的填写、及时寄出整理好的信用卡资料，现在回想，那段日子大大增强了自己的责任心和协调团队的能力!使自己在工作中更有了一股子韧劲与耐心。

今年行里进入大量实习生，作为一名“老”大堂，我也有幸当了多次师傅，在平日带徒弟的过程中对自己的工作有了更深的认识、对自己的工作状态也有了积极的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂一定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参加了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，11月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开始两个月我想自己做的还远远不够，需要

完善的工作也还有很多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有很多可以提升的空间，今年自己也曾出现过工作上的失误，但在黄行长和周行长每次的耐心教导下我又重获信心继续起航，感谢领导在工作和生活上的关心与帮助，使我不断成长，也要感谢同事们特别是大堂的姐妹们对我工作的支持与帮助，我想在20__年我会以新的面貌迎接新的挑战！

在全体银行员工同努力下，咱们__银行顺利到达了这一年的工作目标，我身为银行里面的客户经理在此时自然也是感到格外地振奋，能取得这么好的成绩自然是得好好感激一下诸位领导的指点，不然我们哪能在工作的时候找到一条适合自我的道路呢。回首全年的客户服务工作，我觉得自我在这个岗位上已经渐渐地承担起了自我应尽的职责，工作业绩相比去年得到了不小的提升，趁着新年来临前夕，我特将一年的工作情景总结如下：

咱们银行的位置虽然没有处于市里，可是每一天要应对的群众还是不少的，这也就要求我大力发展潜在的优质客户，如何发展客户人群是我工作中的难点以及重点。这份工作要求我必须拥有较高的银行业务知识以及良好的工作态度，我很清楚想要把自我工作做好的前提就是要融入群众之中，去感受客户们的需求，去了解他们的真实想法，然后按照需求为他们供给、推荐不一样的服务。这一年下来，我前后为一千多名客户供给了专业的服务，其中包括存储方面的介绍、基金的购买以及防诈骗方面的知识，此刻大家对于钱其实都挺看重的，可是如何合理地把钱给安全合理地运转起来依然还是一个难题，所以我身上的职责还是比较重的，要是能把这一方面的工作给做到位的话，那么我的个人业绩必须能得到巨大的提升。

这一年里，我严格按照银行的规章制度办事，遵守各项要求，在工作中从未发生过重大失误事件，我把大部分的精力都放

在了发展客户这一块，我不仅仅加强了对银行老客户的联系，还对发展了不少有潜力的客户，经过我的努力，我成功让更多的人选择了咱们的银行，并让客户们愿意把更多的资金交给我行进行管理和支配。虽然我在工作业绩这一块取得了较为明显的提高，可是我深知自我是万万不能骄躁的，所以我时刻都在注重自我思想这一块的磨练。由于我在工作的时候较为尽职尽责，所以全年我都没有收到客户们对我的投诉，这在往年中是很难看到的，或许这也证明了我的工作的确有了不小的改善。

在新的一年里，我会继续坚持好目前的工作状态，将更多的心思投入到服务民众之中，争取让更多的人选择咱们银行，信任咱们银行！

银行员工个人总结精简篇十一

__年2月我从西岗分理处调至__支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到__支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的

地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行员工个人总结精简篇十二

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。不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、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。

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□20xx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，选作风好的人，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。

保持共产党员的先进性，法纪、政纪、组织观念强，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；文化知识水平较高，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。