

最新银行个人工作总结(实用8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行个人工作总结篇一

今年，行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标、支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

主管行领导多次亲临一线，今年的稽核检查过程中。组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如，年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、

对照和讨论，进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了努力。

部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到普遍提高。

年度工作开展过程中，随着部门人员和工作量的双重增加。为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，今年的稽核检查过程中，充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施》年内控综合评价实施办法》要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

而且又主要采取抽查的检查方式，鉴于稽核部处于内控监管

第三道防线。因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

日常稽核检查工作中，为进一步扩大稽核工作成果。紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

今年在对第一个营业网点常规稽核时我发现，如。系统内往来业务对账只局限于对余额的核对，对发生额的核对方面存在疏漏。及时提出整改要求，每日除对余额核对外，必须换人逐笔核对发生额，同时将这方面信息反馈给计财部，计财部对各网点及时做出了相应的规定；之后在其他网点检查时，又发现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水（有摘要内容）文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

检查中我发现有的支行发生的应收未收贷款利息未纳入表内“14101应收贷款利息”和“501利息收入”科目核算，又如。造成会计报表数据缺失。经了解，系由于年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的贷款应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到相关部门的配合，使问题得以解决。

解到因手工帐簿取消的调整，检查营业网点柜员重要空白凭证的管理时。柜员重要空白凭证登记簿已取消，每日营业终了网点仅凭打印的表外凭证库存明细表”换人核对结存数量，却对柜员重要空白凭证的使用情况未作任何检查核对。及时提出建议，提示各网点每日不但打印“表外凭证库存明细并做好相关检查登记，表”还要打印“重要空白凭证使用报表”对空白重要凭证的使用与结存两方面内容全面进行勾挑核对。明确责任人，避免因疏于对重要空白凭证实际使用情况的检查核对而出现风险。

部通过检查提出了各网点会计人员用于核对贷款印鉴真实性的各级行领导授信业务签批印模空缺的问题，去年。得到行领导的高度重视，行领导的协调下问题得到解决。今年检查发现，由于工作变动，有些印模已不再适用并增加了新的签批印模，而各营业网点的部分授信签字印模未按业务种类分别详细登记适用范围、启用日期、注销日期，更新不及时，印模管理混乱，不便于会计人员核对，使贷款和票据出账环节潜在风险隐患。鉴于此情况，建议各营业网点向计财部反映，与授信管理部协调，及时更新各级负责人授信出账签字印模，同时也要求会计人员根据印模的适用范围严格审查，规避风险。

银行应对已开立的单位银行结算帐户实行年检制，年9月1日开始实施的人民币银行结算帐户管理办法》第六十二条规定。检查开立的银行结算帐户的合规性，核实开户资料的真实性；

同时总行在《内控综合评价指标评定标准》中对帐户管理也有新规定，要求每季度检查帐户的开立、变更和撤销情况并记录，对此我部及时进行提示性建议，建议各营业网点对此项工作应引起足够重视，及时进行跟踪检查，确保开户资料的真实性、完整性和合法性。

积极配合市行和工会组织各种大型活动年度，始终不忘服务全局的工作宗旨，合理分工，协调运作，尽管人员较少，但都力争安排专门力量协助工作。

会同办公室，按照行领导工作部署。对照总行下发的窗口单位规范化服务标准，采取全员出动、逐一巡回走访、召开专门会议、对照检查等方式，督促营业单位落实整改，不留任何死角。扎实而有效的工作换来了可喜的成果，今年总行飞行检查组对我行进行的检查验收工作中，全员、全程陪同过程中，及时发现并协调扣分偏差，使我行六家全部被检标兵单位和达标单位，均顺利通过检查验收，规范化服务工作迈上了新的台阶。

从大局出发，按照部门工作分工。派专人配合全行开展多项较大规模活动：

对窗口规范化服务进行了连续深抓落实，一是从年初“优质服务百日大赛”开始。制定活动规划、组织对照检查、及时与上级有关部门沟通，汇报阶段工作进展情况，为年底总行验收时支行全部验收合格作出了良好的铺垫。

协调组织全行“三法”宣传活动，二是按照银监局统一部署。制定活动方案、逐一走访落实、上报活动总结，为“三法”知识在全行范围内的普及作出了积极的努力。

对围绕支行业务发展为中心的各项工作开展起到积极的促进作用，三是积极参与、策划、组织行里的重大活动：六周年行庆、职工运动会、中层干部拓展训练、金融系统足球比赛、

一线员工职称计算机英语考试、职工摄影展及职工dv作品展等。对活跃职工的业余文化生活、增强团队精神起到较好的推进作用。

部里在较重的检查任务压力下，四是做好多项兼职工作。部四人中有二人兼职工会工作。大力支持其它各项兼职工作，今年建起了工会工作档案（含、图片、多媒体档案）购置了必要的设备，为明年各种群众性活动的开展打下了坚实的基础五是按行领导工作安排，利用近一个月的时间，完成了支行制度汇编工作。

并通过举行行内复赛的方式，六是牵头组织全行员工参加分行统一举办的内控知识测试。选拔成绩优异者参加分行决赛，选派的三人代表队获得了分行个人成绩前三名和团体第一名的好成绩。

银行个人工作总结篇二

在过去一年的工作学习中，我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人参加了*大学的本科函授，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。下面就是本人的工作总结：

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为*分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均*多笔上升到*多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客

户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论、市场经济理论、国家、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力，二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

银行个人工作总结篇三

x年是工行历史上极为重要的一年；在这历史的一年里，我行完成了从国有独资到股份制的根本转型，并于下半年在内地和香港二地同时成功上市。从而迈出了决定性的关键一步！回首x年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自己应做的工作，完成了自己应尽的工作义务。现将一年来主要的工作情况汇总如下：

多年党的教育告诉我：我们的工作既要数字负责，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！

x年就这么过去了□20xx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！

银行个人工作总结篇四

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。

不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。

我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

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。

自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用权力、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。

3. 密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。
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，200*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，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。

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。

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反洗钱工作会议、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，以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献！

根据总行制定的《交通银行行员考核规定》的有关精神，结合自己一年多来的大堂工作，在这年关之际，向行领导作一次工作汇报。

这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在二零零八年的工作情况，汇报如

下：

今年我在高雄支行担任大堂经理一职，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，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。

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。

我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。

平时在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

每当客流量较大时，我就会大声询问：“**客户请到*号柜台办理业务”，分流客户任务，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。

在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力；我行在这里已经有许多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。

在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。

这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得灵宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。

当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。

我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。

而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。

最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。

此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。

而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

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。

在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

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件，同时还应有一些紧急救生知识。

就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了；把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们高雄支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚

力，发挥团队精神。

而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”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。

更需要柜员间，要形成环节整体互动，默契配合。

只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。

为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的多次服务规范学习和演练，并顺利通过。

在今后的工作中，我更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。

在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。

之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规范小组的通报表扬。

我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

明年我行又面临着搬迁的工作。

建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知**识**，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

时间飞逝，转眼我已经与**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，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。

入行以来，我一直在一**线**柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。

五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。

常常听别人说：“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，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我,可以说是从零开始,业务不熟、技能薄弱,在处理业务时时常遇到困难,强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”,要做就要做得最好。

平日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同事请教。

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。

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,平时少玩一点。

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准确率,我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验,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,但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲,常常练习到深夜。

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情和良好的工作态度。

**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熟练的业务技能, 更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求, 为他们提供快捷优质的服务。

在日常工作中, 我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己, 从每件小事做起。

记得有一次我正准备下班时, 一位客户一脸焦急地冲进来, 说自己的卡和身份证被偷了, 要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的, 但是面对焦急的客户, 我一面安抚这位客户, 让他不要着急; 一面重新开机, 按照客户提供的身份证号码进行查询, 查出他的卡号, 协助客户通过我们95577客服电话进行口挂, 避免可能发生的损失。

这样的小事在我们身边时常发生, 虽然是点点滴滴的小事, 这些小事, 却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口, 它是银行和客户的纽带, 我的一言一行都代表了**银行的形象, 为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”, 耐心细致的解答客户的问题, 面对个别客户的无礼, 巧妙应对, 不伤和气; 而对客户的称赞, 则谦虚谨慎, 戒骄戒躁。

从不对客户轻易言“不”, 在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。

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。

针对不同客户采取不同的工作方式, 努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度,逐渐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。

随着业务的发展,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积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。

业务增加了,效率就必须提高,这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,谨慎谨慎再谨慎,严格按照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。

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。

作为一名老员工,我不仅仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用,主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境,适应新岗位,适应新工作,使他们更快地熟悉相关业务,较好地掌握业务技能。

结合我自己做新人时的经验,我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。

在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。

我想,这样的教法不一定是最好的,但一定会让他们学到业务知识点的本质,学会融会贯通,举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入,他们虽有一定的金融专业知识,但对于临柜操作技能来说,尚有欠缺。

为了能使他们尽快上岗,我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的'培训,特别是要严格按照规章制度、业务流程办事,人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等,养成良好的工作习惯。

对于他们的薄弱环节一技能,也将自己平常练习的心得告诉他们,供他们参考。

通过一段时间的双向努力,他们已能熟练进行单人上岗操作了。

为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。

只有整体的素质提高了,支行的会计业务水平才能上一个台阶。

大家共同努力,在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

银行新进人员渐渐增多,在帮助他们同时,我也看到他们的优点,时时让我有危机感,我时常告诫自己不能满足现状,要甘于平淡,但不能流于平庸,既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成,也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。

时代是在不断发展的,银行工作的竞争也日趋激烈。

银行也在不断开发新的业务,从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市,看着银行不断开拓创新,我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平,只有不断地增强自身的综合素质,不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

于是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习,取得了《会计

从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》、《储蓄业务上岗资格证书》、《出纳业务上岗资格证书》、《银行卡业务资格证书》。

利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试,为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

在市场竞争日趋激烈的今天,在具有热情的服务态度,娴熟的业务能力的同时,必须要不断的提高自己,才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。

分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。

我始终积极参加各类培训,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理论水平。

在一二季度的会计人员考核定级中,综合成绩始终保持在一二名。

2009年我们支行严格按照iso9001质量管理体系的推广进度做好各项工作。

在保证日常业务顺利进行的同时,我们起早贪黑,将整个身心都投入到了贯标工作中,加班加点,无怨无悔。

从制定自查计划到具体的实施、从总分核对到各种登记簿的建立健全、从所有传票的重新审核到开销户资料的再整理……大家对存在的问题提出了改进的办法并加以实施。

事实证明,付出的辛劳汗水没有白费,我们新区支行作为苏州分行的第一批审核单位,顺利通过了内审和外审。

今年因为工作的需要,我被安排到会计综合岗,开始学习新的

业务知识,为下一步实行综合柜员做准备。

多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫,我虚心向其他的会计柜面人员请教,认真学习会计操作规程。

在较短的时间里,顺利完成了从储蓄柜员到会计柜员的角色转换。

由于新区的票据交换量较大,每一场交换都有100多笔票据。

为了保证提出交换质量,减少退票,在系统票据录入的同时,我也坚持审核票据要素,坚持核打支票,进帐单,并与系统内数据做到三相符,克服时间紧张带来的影响,争取减少不必要的退票。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天,我对每笔大额资金的流向都非常注意,每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记,分析其发生频率和真实性,按规定上报人民银行,保证了客户资金的安全性,防范了银行资金风险。

经过几个月的学习,我更加体会到银行是一个高风险的行业,会计工作作为银行最基础的工作,必须要严格按操作规程办事,认真细致,扎实投入,一步一个脚印。

进入**五年来,繁华的苏州城也变得的不再陌生,每当从银行晚归,带着行里的温馨,一路也不觉得那么孤单。

在这里我全心追寻我的理想,我用心学习每一点知识,用心理解我的每一样工作,用诚心和热情去对待我的工作。

在**银行的大家庭里,我取得今天的成绩与集体是息息相关的,我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作,是这样的一个集体给了我学习提高的机会,我也珍惜这样的机会。

在今后的工作中,我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户,牢固树立“服务是立行之本,创新是发展之路”的思想。

以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力,不断进取,扎实工作,同**银行共同成长,去创造一个更加美好的明天。

银行个人工作总结篇五

在银行工作,一般大家都觉得待遇比较好,殊不知想要做好这份工作也是需要长久总结并提升自己的,那么如何做银行工作总结呢?下面是由银行工作总结800字范文,欢迎阅读。

近年来,银行办公室,在行党委的正确领导和上级行的指导下,紧密围绕党委中心工作,充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用,使办公制度化规范化明显加强;职能作用得到较好的发挥;调研和信息质量不断提高,为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是,随着金融同业竞争的进一步加剧,我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后,运行速度慢,故障比较多,影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题,影响了办公室工作质量。当前,深化改革的步伐进一步加快,对此,我们必须认清形势,紧跟形势发展需要,结全实际,围绕x全行工作目标和科学发展这条主线,大力弘扬求真务实的工作作风,深入基层调研,积极为行领导建言献策,充分发挥好参谋职能作用,并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

一、深入开展调研,做好领导参谋,及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作的重点是，在继续编好《农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

- 1、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。
- 2、紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。
- 3、紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中体现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

- 1、加强制度建设，夯实公文管理运行基础。
- 2、加强过程控制，提高公文管理质量和效率。
- 3、加强对公文的督查督办。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领

导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是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掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全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发展，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，对新的业务知识学的还不够、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。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高，为此，我将自己的银行客户经理工作做个总结。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文'库.整理.利息收入160多万元，实现]方案-范文'库.整理.中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能

够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'方案范文.库.整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

今年，在市分行领导及部门负责人的正确指导与帮助下，我始终坚持学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，坚持党的路线方针政策和国家的法律、法规以及农业银行内部的各项规章制度，能以农业银行员工行为守则严格要求自己，刻苦钻研业务，熟练掌握本岗位的管理办法和操作规程。现将一年来的主要工作汇报。

一、思想政治学习方面

能够认真学习马列主义、毛泽东思想及邓小平理论和“三个代表”重要思想，深刻领会党的xx届五中全会精神，不断加强自身党性修养，在政治上、思想上始终与党中央保持一致，

实事求是，坚持原则，遵纪守法，没有出现违纪违规行为。特别是通过前一阶段保持党员先进性教育活动开展以来，通过学习《读本》，学习邓小平同志、同志、同志的讲话，使自己在思想政治水平方面有了更进一步的提高。撰写个人心得体会2篇，撰写分析整改材料1篇，并按照大家提出的在写作方面多下功夫，以提高写作水平等3条意见，制订了整改措施。

二、认真完成本职工作及领导交办的各项工作任务。

加强对文件的收发与管理。首先加强对来文的登记与管理。年，全行共收到省分行行政及党委来文1000多份，地直机关来文170多份，各县支行来文150多份。每份文件都能及时送领导传阅，然后按领导的批示再分送到各个部室办理，让上级行的精神迅速传达下去，基本杜绝了公文处理上的积压、延时、误事等现象的发生。其次，认真核登规范了内部发文。年全行共发文500多份，每份文件都经过认真登记编号。第三，每年年底，每个部室处理完毕的文件，都要分门别类，妥善保管，为以后装订档案做好准备。

2、认真做好电子公文传输工作。自从年11月份电子公文系统开通到各县以来，所有的文件都要从公文系统传输，因为对于县支行操作人员来说，这毕竟是一门新技术，每天既要收发省分行来文及本行发文，又要及时解决各县支行在传输过程中出现的问题，由于文件发送及时，周报被省分行“信息情况”采用27期，“分行信息”采用3期，“分行简报”采用2期，发送的“分行保持党员先进性教育活动简报”27期，被省分行采用6期，信息采用率排名全省农行前列。

3、促进档案管理与达标。根据《档案法》和《档案管理条例》，紧密结合《中国农业银行各类档案归档范围及保管期限的规定》(够扎实，尤其是马列主义理论水平较低，分析问题不透彻，独自解决问题的能力较差。二是对金融业务知识学习不够，专业知识欠缺。三是写作水平较低，对文稿起草还

需进一步提高。四是深入基层较少，尤其对档案管理工作指导不够。今后，我将进一步加强学习，努力克服工作中存在的不足与缺点，不断提高自身政治素质、学识水平及工作能力，尽职尽责，圆满完成各项工作任务，为农业银行的快速发展做出自己的贡献。

银行个人工作总结篇六

（一）20xx年是个上会报告年

随着稽核体制改革的不断深化，我感觉稽核部的角色定位被行领导不断地提高。为什么这么说呢？20xx年最突出的体现就是需要稽核部上会的综合材料越来越多了。我粗略地统计了一下，从年初的董事会开始，由我室或我本人参与撰写的各类董事会、行长办公会、经营分析会，或向行长单独汇报的会议综合性材料就多达10项次13份报告，平均每个月1份多，仅正文及附件总字数约13万余字，至于为写成这13万字所需要读的基础材料更是数量巨大。

《华夏银行股份有限公司xx年内部控制检查监督工作报告》，20389字，分为汇报版、报告版和说明，董事会通过。

《华夏银行市场风险管理审计报告》，8678字，分为汇报版、报告版和说明，董事会通过。

《华夏银行关联交易审计报告》，董事会通过。

《20xx年1季度内外部检查问题整改情况报告》，10583字，由李总作为部分内容向吴行长汇报。

《20xx年上半年稽核监督分析报告》，正文6885字，数易其稿，同时制作ppt上半年经营分析会上宣讲，行领导好评。

□20xx年上半年内部控制监督报告》，7017字，董事会通过。

□20xx年度各分行突出风险问题分析报告》，11003字，准备向行领导汇报。

□20xx年度市场风险稽核报告》，6300字，准备向董事会报告。

此外，还根据部领导安排，规范报告模式和要求，组织各分部向吴行长和成书记汇报区域行风险状况。

一是全年工作计划的制定□20xx年工作计划，最突出的特点就是首次提出了“稽核需求”和“风险分析”的理念，并将其贯彻到各稽核办公室和各分部的思想中，落实到计划的实际编制行动中。在李总的大力肯定和支持下，我就计划的编制细节多次和吴总沟通，由于无可借鉴经验。从计划通知的下发开始，我们一步步地讨论需求调研的层面和对象（首次涵盖了总分行从行领导到柜台操作人员的各层面）、需求调研的问卷格式（分ab卷，既有选择题又有问答题）、需求报告 and 风险分析的方向和内容、计划主体的层次和附件的内容，每个细节和节点都设计得力求完美。当一份份需求调研问卷发给行长秘书，看到他们惊奇而赞许的目光，当一份份行领导稽核需求调研问卷返还时，读到他们或详尽或简洁的答案时，心中被稽核带给自己的快乐填满了，很有成就感。

讲个小插曲，这里面效率最高的当属我们成书记，当我给刘秦送上去，还在电梯间奔波时，成书记就答完了，我和刘秦在电梯间完成了交接过程，可见主管领导对稽核工作的支持力度。当然，具体的计划编制过程就不细说了，我们的阅读量约为21万余字，这期间的加班加点和反复多次的修改到底有多少，已经记不清了，我只记得20xx年的计划的编制，我的汗水和泪水并存，收获和快乐并存。在这里，我要感谢北京分部的王冬主任给我的大力支持与配合。

二是半年度稽核监督分析报告的撰写。这是我们稽核体制改

革后第一次在各分行和各部门之前的亮相，是各位奋战在稽核一线同志半年来稽核监督成果的首次展示，同事们的辛苦能否得到认可，全承载在这份报告上，承载在李总那半个小时的演讲上。

我常想，部领导都这样注重细节，我们这些从事具体工作的员工，根本没有理由不细心，不用心。这点点滴滴的付出还是有所回报的，第二季度的经营分析会上，有一位分行行长说这是他十二年参加经营分析会听到的最好的一次报告，董事长和行长也给了充分的肯定。听到李总传达的这些评价，我们的心也舒展起来，一切的努力都是值得的。

为什么这么说呢？主要是督改室从无到有，从年初摸着石头过河，到年末总结出一整套经验和机制，哪一条哪一款都是我们在部领导的启发和引导下，通过深入调研、认真分析、举一反三，由理论到实践，再由实践上升到理论的一个螺旋型提升的过程。

- 1、建立整改工作制度。这个制度是我部率先提出的，开同业之先例。
- 2、建立重点难点问题协同整改机制。这是我行首次在全行范围内为分行解决实际困难，系统化地解决各分行的难点问题。
- 3、建立差异化整改机制。这同样是前所未有的创新举措，有效地利用稽核资源，有重点地开展工作。
- 4、首次和专业部室联合督改。
- 5、首次接受北京分行、资金营运部等单位的主动沟通整改。
- 6、探索对分行现场整改理念的讲解、一对一专家辅导式督改等方式

- 7、建立日常督改与现场及离任稽核工作相结合的工作方式
- 8、建立非现场分析性审核与现场整改核查工作相结合的工作方式
- 9、建立按季度形成督改工作报告的机制
- 10、深化现场核查与延伸检查相结合的工作方法
- 11、建立现场核查与现场协调整改相结合的工作方法
- 12、建立针对行领导批示问题的快速反映机制

银行个人工作总结篇七

20xx年夏，我有幸获得在武汉招商银行实习机会，顺利完成了毕业实习计划。本次实习为期四十天，具体实习地点为招商银行xx支行，实习部门为个人贷款部门。在实习期间，我接触了银行个人房屋贷款、个人循环授信、个人消费贷款等业务，在实习中有不小的收获。

现将具体情景总结如下：

招商银行成立于1987年4月8日，是我国第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行，总行设在深圳。目前在境内30多个大中城市、香港设有分行，网点总数500多家，在美国设立了代表处，并与世界90多个国家和地区的1100多家银行建立了代理行关系。招商银行武汉分行成立于1992年12月25日，是最早在汉成立的股份制商业银行之一。建行以来，该行秉承“因势而变、因您而变”的经营理念，充分发挥股份制商业银行的机制优势，进取投身银行业的改革与创新，为支持湖北经济建设、改善人民生活做出了进取贡献。

招商银行武汉分行硚口支行是招商银行武汉分行直属的一个

营业网点，位于汉口硚口区硚口区体育馆附近，人流量大，交通方便，业务量也大。硚口支行个贷部今年更是取得分行排行第三的好业绩。

四十天的个贷实习经历，让我较为深入全面的了解了银行个人贷款部门的产品类型和业务类别，分别为房贷、汽车贷款、循环授信&随借随还、消费易、个人经营性贷款等，并对各个产品的各自特色与优势做了细致的分析和比较。

我认真学习了个贷部门客户经理一手房操作手册，了解了房屋贷款办理基本流程，学会如何划分客户群体，进行产品匹配规范，如何一步到位、省时省力的收集客户贷款资料，明白了与客户面谈面签时应注意的事项，以及许多疑难问题的处理方法。在跟随客户经理与客户进行沟通、帮忙客户备齐贷款申请资料直至与其签单、制作贷款资料的整个过程中，我将所学习的理论知识与实践结合起来，不断提高自我在实际工作中的业务本事。

在签单的过程中，会遇到不少外地人士在汉购房的情景。外地人是指户口不再贷款行所在地（指湖北地区），且在当地（湖北地区）无工作的借款申请人。这个时候，根据招商银行的规定，申请人应当供给本地亲属、朋友等与其坚持较稳定来往者作为联系人，并要求联系人向招行供给身份证、工作单位、电话号码及通讯地址等信息，填写个人资信评估表。

我们对客户信用状况的审查一般关注贷款状况、当前逾期、累计逾期次数、贷款近24个月的还款状态记录□20xx还款信息等关注点。当客户发生逾期时，需向客户询问逾期缘由，并根据客户的讲述进行确定是否可信。同时要求客户供给还款记录或者流水，主笔勾兑。不能供给证明的，需要客户出具书面声明，说明自身非恶意逾期的合理原因，承诺将按时偿还招行本息，并能供给当前无逾期的证明资料。

实习期间也遇到了几次国家政策法规的大大小的调整，使

我加深了对国家相关法律法规文件的了解，体会到了国家政策、房地产开发商和银行三者之间紧密的联系。

在这四十天的工作和学习中，我有很多的感受和收获，深深体会到了社会实践与课本理论知识的巨大差异。踏入职场之后，每个人的起点都是一个零，工作中对员工的本事要求与我们在校书本知识学习的好坏还是有很大脱节的。我们仅有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负实习单位供给宝贵实习机会的心意。我很感激实习期间我的同事们对我毫无保留的“授业解惑”，对我的宽容和耐心。无论是工作上还是人生上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名实习生，我始终怀着进取热情的态度迎接每日的工作，愉快的和每一位同事进行交流沟通，建立良好人际关系，精神饱满，主动学习，踏踏实实做事，谦虚低调做人，汲取各方面的业务知识，向同事请教经验技巧，与同事一齐努力完成各项工作，保证部门业务顺利进行，尽力实现我自身的价值，为部门创造效益。工作中，我时刻提醒自我个贷风险的存在，严谨认真对待每一项任务。

本次实习使我深深体会到并身体力行了几个重要的教训，后续工作中的严格执行，令我感受到了严谨工作带来的欢乐——应对任何事情，无论是从工作到生活，行前且三思，凡事需谨慎。日常工作要有条有理，重要文件收拾好，不随手放东西，因为也许你明白你放的是哪里，可是别人不会明白你的这个东西有没有用，需不需要保留。要做一个思想、行事严谨的人，做事要从容不迫，在从容不迫的同时最好的提升效率。——这些教训，将持续的督促我在每日工作、生活中不断追求更好的自我状态。

经过这四十天的实习，我得到了一次较全面的、系统的锻炼，专业知识、技能素质得到提升，也学到了许多书本上所学不到的人生哲学。我相信，这次实习将成为我人生的一个转折

点，它不仅仅是我求职的一块珍贵敲门砖，更是我走向成熟的一个脚踏石！日后，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，在自我的奋斗下，我必须能够实现自我的价值！

银行个人工作总结篇八

20xx年过去了，我进入银行这个大家庭已经有半年了。感谢银行路支营业厅和支行在过去的`6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。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悉所学知识和技能，顺利的完成培训任务。

其次，在参加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，积极参加各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成绩。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，我学习了银行的基本知识，全面了解了银行的各项业务，并掌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谊。

再次，进入支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。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，必须保持高度集中，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，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度不好的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现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句解释。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，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，作为临柜人员代表的是银行的形象，是银行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对银行留下不佳印象。而且柜台是的广大顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传银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记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。