

最新银行员工的工作总结 银行职员工作总结(模板9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

银行员工的工作总结篇一

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接。队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。

如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少。干事情吃苦在前的多，讨价还价的无。做好人好事的多，违纪背法的无。

银行员工的工作总结篇二

在20xx年，我满怀着对银行金融事业的向往与追求走进了农业银行心水支行，在这一年里，我释放了青春的.能量，特点燃了事业的梦想。

时光飞逝，来心水支行已经整整一个年头了，在这一年中，我的人生经历了很大的变化。在工作上，在学习上，在思想上都逐渐成熟稳重起来。

在心水支行，我从事着银行里最平凡最普通的的一份工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员很普通，很难作出一番事业。但是我要说不，在柜台上只要勤奋努力一样可以干出一番辉煌的事业和成就。

卓越始于平凡，完美源于认真。

我热爱银行柜员工作，把它作为我事业腾飞的一个起点。作

为一名普通的农行员工，特别是一线服务员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行优质服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情去用心真诚的服务顾客，以自己积极热情的工作态度去赢得顾客信任。

在农行员工中，柜员是特殊的职位，这是因为他是直接面对客户这一群体，柜员的日常工作虽然是繁忙而单调的，但是柜台是展示农行形象的窗口，面对需求不同的各类客户。柜员要熟练操作技术、热忱服务客户，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚和热诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！

为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律。

银行员工的工作总结篇三

伴新年钟声的临近，我依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情迎来了光明灿烂、充满希望的`20xx年。20xx年以来，我们在分行党委的正确领导下，以支行的工作思路为指引，全面提高柜员窗口服务质量，大力发展邮政代理金融产品、强化客户维护，不断提高战略高效业务和转型业务，积极开拓中小企，深入推进三大业务联动发展，加速网点销售管理转型，取得了较为优异的成绩，为了做好来年的工作，下面我将20xx年的工作总结和体会如下：

(一)在柜员工作中我不断强化自身建设，竭诚提高服务质量作为支行网点柜员，提升服务质量是我一贯的追求，支行要成为城市的主流银行，成为百姓心中的口碑银行，只有以客户为中心，用全面周到的服务，赢得更多的客源，才能拓展

支行网点业务，实现长足发展，为此一年来，我以我真诚，换客户真情，用我发自内心的微笑赢得每一位客户的信任，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，我都不会把情绪带到工作中来，我始终认为微笑是文明优质服务的引言，知识是提高服务能力的保证，沟通是做好服务的有效手段，满意是服务工作不懈的追求。

在从事柜员工作中我注重在“早”、“快”、“好”“实”字上下苦功夫，即体现一个“早”字，每天清晨早早来到工作岗位上，提前做好准备工作，对每天的任务有一个安排，做到急需办的任务早落实；体现一个“快”字，在柜员工作中我们面对的是排队等候的存取款人员，我只有不断提高自身业务素养，用娴熟的存取款技术为客户办结每一笔业务，减少客户的等待时间，让客户舒心，；体现一个“好”字，对每一项工作我都高起点定位、高标准要求、高质量落实；体现一个“实”字，在支行交代的无论是创先争优的材料完成还是平时的业务学习我都老老实实学习，不摆花架子，不做表面文章，不搞形式主义。我想是信任和真诚让我永不要忘记服务宗旨，是竞争和进取让我在金融业竞争日趋激烈的今天一路前行，在工作中我们尽量把工作做细，做好，表面上看我们工作虽然工作加重了负担，但我行服务百姓，方便百姓，广纳客户不是我们应该做的吗？我想这些细微处正不断打造着我行迈向人们心中的口碑银行。

(二)、立足网点，做好客户开发和维护。一在过去的一年我积极配合网点推进销售管理转型，积极参加网点转型pk大赛，强化对网点转型模式的深入认识和积极实践。二是积极开展销售活动，维护客户资源。通过在“三八”妇女节、母亲节、端午节等节日开展形式多样的社区活动、理财沙龙、讲座活动、亲子活动，做好相关客户的邀约、问候和跟进，提升销售活动的达成率和客户忠诚度。

(三)、加强业务培训与交流，提升自身能力。过去的一年我

通过持续反复地对新业务和转型业务进行培训，加强营销技巧、话术等方面的通关，每周一次经验交流，让我更深入地掌握业务知识，提升自身营销意识和营销能力。

我认为要进一步做好邮政储蓄银行网点金融代理业务，培育壮大市场，关键在于抓好以下几个方面。

1、建立长效机制，激发自身潜力，加强自身思想政治工作融业务是我们邮政的吃饭业务，更是总体收入的半壁江山，这已是不争的事实，也充分说明代理金融业务将是我们邮政今后发展的总体势。当前，邮储银行正处在改革转型期、训练正规期，而邮政代理金融业务仍然一如既往的被列为支柱业务。对此，如果我们仍然停留在原来的经营理念上，没有认识面临的危机，没有从长远战略的角度去考虑，没有维系住原有市场(客户)或尽快抢占新市场，甚至偏激的理解金融业务单是邮储银行的事，现有的业绩就很难保住。

促进我们支行网点的可持续发展。首先，我的建议是要建立合理的激励机制，结合邮政体制改革的有关精神，要本着人尽其才的用人原则，合理调整用工结构，调动员工的积极性，提高职工的工作效率和劳动生产率；其次是建立合理的惩罚机制。对人员进行优化组合，在人员配置上实行合理兼职，做到职责清楚，分工明确，各司其职，奖罚分明，从而使有限的人力资源得以充分发挥；再次是建立风险管理的长效机制，强化内部控制机制，建设合规文化；最后是建立合理的福利机制，提高员工的凝聚力和归宿感。通过建立一整套能被员工广泛接受、科学的、规范的管理制度，在不断增强凝聚力的基础上促进支行业务的可持续健康发展。

2、做好软硬件建设，提高服务意识，实现双赢

塑造邮政储蓄形象包括外在和内在两个方面。外在方面指网点的区域布局及网点的功能布局。首先要优化网点内部格局，合理配置服务资源，科学规划满足不同客户群体需要的服务

区域，营造有利于服务开展、产品销售、客户转移的营业环境，提升高价值客户的满意度和利润贡献度，最大限度地分流办理简单业务的客户，减少客户等候时间。

其次是加大投入力度，加快精品网点建设和原有网点的改造，统一装修，统一形象，让网点形象更引人注目。再次是加快自助银行建设，增加自助机投入，在每个网点设立24小时自助银行，在市区繁华地段设立离行式自助银行等方式尽全力提升邮政企业的外在形象。

在我们的软件建设方面，首先应从员工素质抓起，打造一支高素质、精业务、敬业爱岗的员工队伍，提高员工整体职业道德水平和实际操作水平，这是赢得顾客满意度的前提条件。其次，以客户追求为信念，真正用心为客户服务，想客户所想，急客户所急。最后，加强服务意识、服务技巧和业务技能的培训，提高一线员工服务的知识含量，打造客户眼中的好邮政储蓄银行，除了需要尽可能提高产品价值、降低货币成本以外，还必须特别注重品牌和声誉的建设，力求在客户心目中树立良好的独特形象，并提升人员的素质和服务质量，从而大幅度提高服务价值、人员价值和形象价值。

与此同时我们要做好客户服务工作，发展新型营销模式，区分客户类别，实现分层服务把客户分为高、中、低端三类，建立与之相适应的服务体系。实现低端客户的低价值需求大多由自助设备、电子服务渠道来满足；中端客户的稳定价值需求由物理网点的现金服务区、理财服务区来满足；高端客户的金融业务由相对集中的人力、物力资源通过提供私密服务空间、专属客户经理、专家理财团队、金融顾问以及私人服务的个性化方式满足。进一步发挥vip窗口的作用，并设置存款数额门槛，安排精通业务的员工为高端客户提供服务。以优质、高效、快捷的服务赢得客户，使他们成为永久顾客，实现双赢的目标。

诚然，一份辛劳，一份收获，过去的一年我收获了很多，也

感悟了很多，今天我将它在这里系统阐述和总结虽有不缜密之处，但我希望它能指引我未来的工作，能对我支行网点的发展尽我绵薄之力，我就心满意足了。当然，荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，未来还需不断努力，再往后的工作中我将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，乘胜前进，争取今后实现代理优点产品业务的大丰收，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上一个新的台阶。

紧紧围绕各项工作思路，抢抓机遇，跨域发展，再创造工作新篇章。

银行员工的工作总结篇四

转瞬间，一年就这样从前了，自己还没感到怎么样呢，可见时光的疾速水平有的时候令人觉得无可奈何。不外总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。

一年来，我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。我认真服从领导的唆使和共事的正确提议，我做的始终很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范畴广、任务重、义务大，因为本人准确懂得上级的工作安排，动摇执行党和国度的金融方针政策，严厉履行支行的规章轨制，较好地实行了作为行政职务和作为专业技巧职务的职责，施展了领导治理和组织和谐才能，充足调动宽大员工的工作踊跃性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1、按规定执行个人重大事项讲演制度、个人收入申报制度。

2、严格执行和保护党的“四大纪律八项请求”，自觉遵照《廉明从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不摇动，执行党的纪律不走样。加强接收监视的意识，自动接受党组织、党员和大众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和干部工作纪律。自发做到同党中心坚持高度一致，不两面三刀、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权利，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作职员，不容许他们应用本人的影响谋取私利；公平正直用人，不任人唯贤、结党营私；艰难斗争，不奢靡挥霍、贪图享受；求实为民，不平心而论、与民争利。

4、在干部提拔任用工作中，当真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行措施》的有关划定，保持公然、同等、竞争、择优的准则，推进支行用人机制的改造，并逐渐走向法治化的轨道。

5、严格执行各项规章制度。本人言传身教，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并领导、教导员工自觉执行支行各项规章制度，建立爱行如家、爱岗敬业的良好风气。

二、在绩的方面：自己工作思路清楚，打算性、前瞻性、前导性强；开辟进取，常常提出公道化倡议并获采用，实现较重的本职工作义务跟领导交办的其余工作；讲求工作方式，效力较高；能按时或提前完成引导交办的工作，工作成就比拟凸起，后果良好。

在外汇管理方面□20xx年上半年，本人在调查研讨的基本上，分析了我县外贸公司增添较多，领用出口收汇核销单大幅度增加，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防备出口收汇核销危险的看法，取得局务会的采纳。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》，采用差别看待、分类管理、有保有压的办法，加强核销单管理。并组织发展对局部外贸企业外汇需要情形的问卷调查，制订了《对于进一步支撑××*外贸出口的领导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指点意见。此外，还组织对部门私营企业运作情况的考察，剖析其运作存在的问题，提出了增强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，增进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性轮回。

银行员工的工作总结篇五

我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。在日常生活和工作中不断地加强个人修养和党性修养，尽力发挥好党员的先锋模范作用。“做事必须先学会做人”，我时常告诫自己：做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础，团结同志、诚实待人；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地、埋头苦干；始终坚持以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条；始终保持一名青年员工的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

为不断提高思想政治素质，提高学识水平和综合素质，我坚持做“学习型”员工，一方面从金融经济报刊杂志上汲取“营养”，充实和丰富自己的知识结构；一方面认真学习有关文件、学习业务新知识、学习计算机运用、学习法律法规等，坚持向书本学、向实践学、向同事学、向基层学。今年以来，利用业余时间学习了《新会计准则》、《公文写作实务》等有关书籍。参加了理财专业班的学习，取得了国家劳动和社会保障部的“三级理财规划师证书”。考试取得了职称计算机四个模块的证书。参加了省分行举办的xxxx业务培训班和市分行举办的科学发展观教育、员工行为守则知识

等各类培训班的学习。通过各种形式的学习，我基本掌握了搞好本职工作和其他岗位工作应具备的基本知识，不断提高运用理论解决问题的能力，为更好地适应新形势下工作的发展打下了坚实的基础，自己的组织协调能力、判断分析能力、宏观驾驭能力等都有了很大提高。

我始终坚持认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务，无论岗位如何变换，我都干一行、爱一行、专一行。在xxxx部工作期间，我虚心学习，认真钻研，扎实完成领导交办的各项工作任务。

我时刻牢记自己是一名共产党员，时刻坚持全心全意为人民服务的宗旨，时刻提醒自己率先垂范、起好模范带头作用是作为分理处负责人的职责所在。工作与生活中，遵纪守法，作风正派，求真务实，坚持原则；敢于讲真话、办实事；顾全大局、服从管理、任劳任怨；从不计较个人得失，从未出现违规违制现象。

银行员工的工作总结篇六

本人胡xx□现任工行四海支行营业部业务主管。岁月如梦，时光如梭，又是一年尽头时，改变，是我20xx年的关键词。

20xx年，我从一名单身女青年变成一位孩子的母亲，7*24小时全天候服务我的孩子；从营业部助理荣升为四海业务主管，踏着天亮天黑来回在上下班的路程上；减去一头长发，留下利索的短发，挥手告别往日的青葱岁月，站在镜子前的是现在的“我”。

我不断学习，学无止境。虽然怀有身孕，但我还是不放弃一颗学习的心，每一次挺着大肚子去考试时，我想对我肚子里的宝宝说：“孩子，学海无涯，不要因为任何理由而放弃学习□”20xx年，我陆续考出信贷上岗证、公司业务上岗证、银

行从业资格考试五门全通过、反假币等，不断加深我在业务上的理论知识。在理论知识不断加深的前提下，同时运用到实际工作中，解决各种实际碰到的疑难杂症，努力使自己成为员工背后的“小老师”。

11月，我听从组织安排任命四海支行业务主管一职，这无疑是对我的又一次挑战。克服家里孩子的牵绊，克服路途的遥远，怀着一丝忐忑来到四团，来到这个陌生的地方。眼看着四团支行从装修前的狭小的蜗居式的营业厅搬迁至新网点，一切从零开始，心理不免有一些担忧，但我相信，只要我怀着当初那颗充满梦想的心，一切都会好起来的！由于以前在营业部的历练，我对网点搬迁后的一些工作还较能适应。作为业务主管，我尽自己所能多想一点，平日工作中多留一个心，真正地把四团支行当成了自己的另外一个家。为了业务发展，我也用尽我身边所有的亲戚朋友，只要有任何个人、公司、信贷方面的需求，都来找“汤汤”，四团支行，是一个和谐的大家庭，王行长以及下属员工都给予了我很大的帮助，我会将自己以前的所学所能全部用于建设未来四团的发展上，相信，未来会更好！

镜子前的我笑了，褪去了年轻的稚嫩，多了份成熟的淡定，我不害怕，我不逃避，那颗充满梦想的心仍然在怦怦跳动，我深知自己还有不断进步的地方，“三人行，必有我师”我将继续在工作中完善自己，在实际工作中积累经验，用最快的速度让自己蜕变，蜕变成。

总想给自己找个方向，属于自己的方向。如果没有恩在，没有老头子，我会想去干什么？旅游？充电？那天抱着熟睡的恩在，读一年级的侄女不听话地让我辅导功课，小朋友虽然活泼但在奶奶面前耍任性，叽叽呱呱地也不觉得热闹，倒觉得呱躁，房间里还有没什么共同话题的婆婆，唯一的盼望就是等老头子回家，打破这种吵闹的死寂，但老头子一吃好饭说单位有事，走了，然后我就只能继续看着窗外，没有了盼头，透过不锈钢防盗窗，看着窗外寒风萧瑟，突然感觉，这

辈子，不能就这么活着！

银行员工的工作总结篇七

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着”道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，在工作中紧跟xx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。下面我从三方面对自己20xx年工作进行总结：

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，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，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，通过自己不懈的努力，在xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从xx口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过xx介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将xxx万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到xx份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、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。在与客户打交道的过程中，真正做到以

诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款xx万，理财金卡x张，信用卡x张，电子银行签约xx户，保险销售xx万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

作为一名前台文员工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的xx人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

银行员工的工作总结篇八

2016年银行员工年度工作总结

本人于×年×月有幸成为建行银行这个温暖大家庭中的一员，在我入职的四个月以来，我被分到×支行实习锻炼。在此锻炼期间，我能积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确

锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。虽然在该岗位的学习时间只有短短的四个月，但是我却从中受益匪浅，感慨良深，下面就是本人一年来工作的工作总结：

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，拥护党中央的决策，拥护党中央和国务院对建行股改的政策。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融行业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的dcc操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。

我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用最好的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的'知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队、敬业、创新、奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

银行员工的工作总结篇九

时间飞逝，光阴如梭，在忙碌而充实的工作中我们度过了20xx年。对于我来说□20xx年是克服困难、开拓发展、健康成长的一年。回顾一年来的各项工作，在各级领导的带领下，我在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

在日常工作中，我能够主动地学习，虚心向领导、同事请教，努力提高自身业务素养。一是着重提高政治素养。我认真学习共产党党章党规，加强自身党性修养。在行动上坚持原则、严于律己，在政治上、思想上始终与党中央保持一致，树立起正确的权力观、地位观、价值观，做合格的党员。二是着重提升业务能力素质和风险防范能力。在日常工作中，我能够更加积极主动地学习我行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握。同时，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。三是加强技能训练。以严格标准作为要求，我立足本职工作，利用一点一滴的时间加紧练习，潜心钻研，努力提升自身业务技能水平，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，使自己能在平凡的岗位上为我行事业发出一份光，一份热。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，不是一句空话。有人认为“有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展”，但细细想来，其实不然，各项规章制度是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按规章制度办事，我们才能将风险降到最低，维护客户的权益。

在工作中，我能够按照我行规章制度相关要求，认认真真做好每一件事。即使是再小的一个动作，都能够按照制度规定进行操作，确保合规于心、合规于行。

银行除了出售自己的有形产品外，更重要做好服务工作。因此，服务是银行最基础的工作。做好银行的服务工作，不仅是银行自身的义务，也是提升客户满意度、提升银行自身品牌、增强综合竞争实力的需要。

“以客户为中心”，是银行服务的宗旨，是一切服务工作的本质要求，是追求与客户共赢的现实要求。我在日常工作中，能够以微笑面对每一位客户。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。客户一声“谢谢”，更是我工作的动力；客户的满意，更是对我工作的肯定。

由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱项。在领导和同事的帮助下，我的个人营销能力有所提高。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。

“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，因为我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。我为我行的今后发展继续添砖加瓦，愿我行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！