

银行员工工作能力总结(优秀9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行员工工作能力总结篇一

时光如梭，转眼融入xx这个大家庭已将近两年了，我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，在这儿我感受到了集体的温暖和力量，在柜员这个平凡的工作岗位上，我也真正体现了自己的人生价值，对自己的工作我有着满腔的热情和高度的责任感。工作中我务实求真、一丝不苟的处理每一笔业务，和善宽容的接待每一位客户，从中我也领略到了服务的魅力，体会到了“客户为先，真情服务”的真正内涵，客户的满意就是对我最大的认可和鼓励。

“客户为先，真情服务”，首先就体现在微笑服务上，微笑虽然无声，但它传递着友爱和真诚，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有展示，发自内心的微笑，使我们能够真诚的与客户进行沟通，赢得客户的信赖。虽然使所有的客户对自己的工作都表示满意是很艰难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，平日工作里就要保持良好的心态，养成微笑的习惯。

作为银行一线柜员，如果没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就干不好自己的本职工作，就无法为客户提供完善快捷的服务。作为银行的一名新员工，我深深的认识到了这一点，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的为客户提供方便快捷

准确的服务，才能提高工作效率和准确率，赢得客户的信赖，所以我十分重视业务技能水平的学习和提高，利用下班和休息的时间，练习点钞、打计算器、打字这此技能，经过长期的坚持不懈的练习，自己的基本功已越来越扎实，办理业务的速度也越来越快。

要给与客户的优质服务，除了娴熟的基本功处，扎实的专业知识也是必不可少的，银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现新的情况发生，这都需要的们跟紧形势，努力改变自己，更好的规划自己的目标，学习新的`知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。

在工作中切实履行“客户为先，真情服务”，就要求我们员工用心体会，善待客户，经常从换位思考的角度去观察、体验客户的心态和具体服务的需求，以真诚换取客户的真情，从客户的角度出发，想客户所想，急客户所急，争取把业务做得最优最好。面对客户的申诉，平心静气的倾听，认真分析原因研究解决对策，并经诚恳的态度加经说明，取得谅解，不管处理结果如何，主动答复，避免引起客户的抱怨，做到先处理心情，再处理事情。

优质的服务体现有平时每笔细小的业务和细微的细节中，只要做一个有心人民耐心细心诚心的去处理每一笔业务，接待每一位客户，就可以在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

银行员工工作能力总结篇二

在20xx年x个月来，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。以下是我的

个人工作总结。

增强接受监督的意识，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。密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的'根本利益。

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，本人在调查研究的基础上，分析了外贸公司增加较多，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，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。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，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，促进了外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

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。

银行员工工作能力总结篇三

20xx年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

为适应新形势下21银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位路，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

因信贷管理17咳嗽进渥z发生变化，加上各分支机构报审贷款越来越多，原来的信贷审查管理系统已经越来越不能适应业务增长的客观需求，如不及时进行更新，势必会严重影响贷款审查的工作效率，甚至会丧失来之不易的客户群。但是，如果聘用外部专业人员搞系统更新，那么一是时间来不及，二是有程序泄密的风险，三是将支付较高的研发费用。因此，我与21同志本着为21银行利益着想的宗旨，靠自主创新共同开发了新的信贷审查管理系统。该系统可以实现自动生成审议表、投票表决表、审查审批意见、审查报告、会议纪要等相关信贷审查资料，不仅节省了人力资源，更限度提高了贷款审查工作效率，得到了总行领导及各分支机构领导、信贷员的充分肯定，并在全辖推广使用。此外，我以《科技助力业务创新》为题，认真总结了开发信贷审查管理系统的成功经验，被总行简报刊登。

信贷数据统计上报，需要具有丰富的信贷知识和多年的经验积累。报表包括日报、旬报、月报、季报等常规性报表及许多临时性报表，分别报往上级行、银监局、人民银行及市政

府金融办。我对向不同单位上报的数据注意区分不同的填报口径及报表的连续性，平均每月上报的报表40套以上，确保了数据准确和报送及时。信贷材料的审查及打印，需要具有快速的工作效率和高度的责任心。我对报审贷款资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分揭示主要风险点并提出风险防范措施，全年审查及打印审查材料3,000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《21农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

为积极响应中国人民银行总行统一开展的“20xx年征信专题宣传月”活动，我坚持“有声势、有特色、有实效”的宣传原则，紧扣“珍爱信用记录、享受美好人生”的宣传主题，协助总行分管领导及信贷管理部领导开展多种形式的征信宣传活动，收到了良好的社会效果。9月初，我协调、指导各分支机构深入田间地头，现场向农户宣传征信知识，并在重点行政村的政务公开栏内张贴征信宣传单，千方百计把征信知识送入千家万户，切实提升了征信知识的社会认知度。9月上旬，我协助法人客户服务中心到辖内管户企业走访，与企业负责人座谈，宣传征信系统对中小企业和农村信用体系建设的积极作用。9月19日，我参与了21银行在21满族乡举行的富有地方满族特色的“乡村大舞台”——征信知识进乡村宣传活动。该项活动采取主持人讲解征信知识与歌舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

服务基层是做好信贷管理的一项基础工作，也是信贷管理部落实总行信贷管理精神的主要职责。我曾在基层工作过多年，熟知一线员工尤其是信贷人员的辛苦。因此，我牢固树立服

务大局、服务基层的宗旨，把基层满意不满意作为衡量自己工作的标准。一是耐心解答信贷人员碰到的疑难问题，及时帮助基层处理疑难业务，了解基层对信贷管理的需求，避免了基层和总行职能部门管理脱节的现象；二是协调指导基层做好信贷报表、征信系统日常管理、开户企业贷款卡年审、信贷资产五级分类及借名、假冒名贷款的排查清收等工作，对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行风险监测和预警提示；三是以信贷岗位培训为契机，切实履行好对基层的业务辅导职能。2月中旬，我参与举办了全辖信贷档案学习班，为全辖信贷档案管理逐步向规范化方向迈进打下了良好基础。4月初，我参与举办了全辖信贷征信学习班，进一步规范了信贷征信系统的操作，为防范信贷风险提供了良好的信息保证。7月上旬、中旬，在全辖信贷人员培训班上，我负责讲解常规性信贷报表、信贷管理系统常见的问题及处理方法和省联社专项整治阶段各种报表的填报等知识，全辖信贷人员在学习贷款新规、转变思想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

综上所述，我虽然取得了一定的工作成效，但与领导的要求及同志们的期待还有一定差距。一是对上级领导指示精神理解得不够透彻，二是对问题处罚的力度不够，三是平时对信贷员业务辅导较少，四是机关为基层服务的观念还有待进一步加强。在新的一年里，我将恪尽职守，努力拼搏，不断创新工作思维和举措，当好领导决策的参谋，当好信贷管理的“马前卒”，当好服务基层的“排头兵”，为21银行的可持续性发展再立新功。

银行员工工作能力总结篇四

时光飞逝，不知不觉间，忙碌的上半年已经结束。在此，我把自己上半年的各项工作做一个总结，努力改变那些还存在不足的地方，发扬优点，争取让自己的工作在以后做得更好。

由于我行的新系统上线，各项业务的集中与综合，我遵照上

级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论在哪个岗位工作，我都努力保持兢兢业业的工作态度和工作作风，以一名银行人的标准严格要求自己，要求自己严格遵守我行的各项规章制度，并且不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。

虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

在从事综合柜员的日子，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着xx银行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。

在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务。同时，我还秉持“活到老学到老”的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断更新自己的知识结构，使

自己始终站在xx银行金融服务的第一线。

我们是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大家带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

20xx年的日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。以下是我在本年度的工作总结，敬请各位领导指点。

这一年中，我作为一名农业银行员工，亲身感受了农业银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的`巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使我们的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。

这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。让我对于农业银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

在这一年里，我经历了很多以前没有经历过的事情，第一批轮岗人员，在轮岗的一个月中，锻炼了适应能力，在接管过程中，我发现了我的不足和别人好的方面，让我进一步的加强自己，从而使我保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准，格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为农业银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，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，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

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，做好20xx年工作计划，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！

银行员工工作能力总结篇五

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。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

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。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

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。

银行员工工作能力总结篇六

到今天入职银行xx支行已经有一年多的时间了，在银行的工作中我完全遵守银行的各项规章制度，将自己所学所掌握的银行财务知识运用到工作当中去，所以工作至今没有出现任何差错。能够在工作中取得这样的成绩我觉得有很多的因素，其中最大的就是领导和同事们的支持和帮助，让我能够在工作上面没有太多的顾虑，所以能够去迎接挑战、敢于突破。一年多前我还是一个学生，一年后我已经是是在银行业表现不俗的职员了，我觉得我在工作上面有很大的收获。

在学生阶段的我思想上有很大的惰性，经常遇到难一点的、工作量大一点的时候就会产生懈怠的心理，但是到了工作当

中，经过工作责任的加持以及银行的培训，是我对待自己的工作有了更深的认识，更加了解自己工作的责任重大，知道自己的工作不仅仅是代表自己，更是代表着用户的利益和银行的信誉，所以这么长时间下来我对待工作更加认真负责。在客户来银行作业的时候，我始终保持微笑服务的理念为他们解决困难，对他们的问题进行细致的回答，及时是自己不能够解决回答的，也不会因为好面子而随便应付，而是去向领导请教之后再给予客户回答。

对于银行交给我的任务我都是耐心的去完成，并且是认真的完成不怀有随便应付的心思。以前还是学生的时候除非出去逛街了，否则都是很少化妆的，但是到了工作上，因为岗位的要求我每天都是早早地起床化好妆再去上班，就是为了给客户展现银行员工最好的一面。工作至今，在工作中和同事的指点下学习到了许多的知识，存取款、外汇等等，尽管这些都是一个银行员工的基本能力，之前久学习过的，但是都还是停留在理论阶段，但是现在在经过工作的具体实践，已经彻底掌握好了，能够更好地帮助客户解决问题。

虽然在银行工作中有不少的进步，但是我知道我自己还是有许多的不足的，所以在工作一个阶段结束的时候我都会好好地回顾自己的工作，发现自己工作中的短板，并且及时改正自己。虽然已经进步不少了，但是仍旧有不少的不足：

- 1、需要加强自己的银行金融知识的学习，更好地完成自己的能力进步。
- 2、加强自己的思想学习，这是长时间的事情，不是短时间就能够改变好的，所以我要坚持不断的学习，促进自己责任意识进步。

银行员工工作能力总结篇七

20xx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,积极服务客户,扩大银行营销业务,较好地完成自己的工作任务,取得了一定的成绩,获得客户的满意.现将20xx年工作情况具体总结如下:

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,必须认真学习,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,我积极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,给客户提供的建议和处理方法,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.

作为一名银行个人业务顾问,要通过对客户的优质服务,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情况,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情况,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,给客户提供的差别化,个性化的服务.我细致入微,努力做好服务工作,不仅效率高,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.20xx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.

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,始终保持大堂的整洁,给客户一个文明高雅的感觉.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,我主动帮助,一项一项的教,一次不会就教几次,直到教会为止.

20xx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.

银行员工工作能力总结篇八

在银行中我被分配到了柜台工作,在初次工作的时候面对在我的柜台前排队的客户我是有些紧张的,虽然早已在培训中学习过,但是第一次面对实战时还是会因为各种顾虑而犹豫,担心自己在工作中出现毛病,担心自己的手脚不够利落,被客户嫌弃。但是当我战战兢兢的认真按照所学的知识技能进行工作时,却发现我并没有我所以为的那么差劲,在柜台工作中我也能够流利的以中文和英语进行对话,熟练地为客户办理业务,并回复客户的一些问题,总的表现可以说连我自己都有些惊讶。

而在工作了一段时间以后,我的业务手法越来越纯熟,与我们银行的大部分员工都结下了深厚的感情,我也对身为银行职员应该要懂得的各项知识都增加了了解,在这一年中逐渐成为一名优秀的银行工作人员。

身为一名银行柜员,我是银行直接面对客户的窗口,因此我个人的表现往往就代表着客户们对银行的认识。因此我在工作中从不敢放松,一门心思的为客户服务,提高自己的职业素养,用表现为我们银行增光。

因此为了让我的表现更加优秀,我在工作之余常常去阅读一些金融方面的专业书籍,提高自己的知识储备,能够更好地为客户讲解我们银行的一些业务,为客户解决一些知识和技能上的难题。当然,也正是这种时刻不忘提高自己的态度,也让我受到了领导的夸奖,在我们员工集体中也得到了一个勤奋好学的名声,更加激励了我在学海之中遨游。

在经过今年的锻炼以后，我相信我会在明年的工作中取得更多的发展，为此我需要在明年更加强化我在金融和理财方面的学习，为我们银行的发展壮大出一份力。到明年我会以更加坚强的斗志去对待工作，加强自己各方面的能力，争取在明年能够在我们的优秀员工榜上看到我的名字。

银行员工个人述职报告

银行员工个人年度工作总结范文

银行柜员工作总结范文

银行党员柜员工作总结

银行员工个人原因辞职报告

银行员工个人辞职信范文

银行员工年度工作总结

银行职工个人工作总结

银行员工个人自查报告范文

银行员工工作能力总结篇九

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越

越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。