

2023年银行个人工作思想汇报 银行个人工作总结(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行个人工作思想汇报篇一

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和

各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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同看法的时候，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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，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，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

银行个人工作思想汇报篇二

我在党组的领导下，在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一年工作现述职如下：

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从2018年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措

施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

2018年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导下，使我负责综合监管工作明显提高，主要表现为：一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；四是监管手段有所改进，力度进一步加强；五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。

银行个人工作思想汇报篇三

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。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中行员工，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、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为中行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行个人工作思想汇报篇四

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

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：

银行个人工作思想汇报篇五

20xx年的工作已经结束，回首一年的工作，作为银行理财经理，不断提高自身的思想政治素养和综合素养，切实充实自己，提高自身的工作业务能力，得到了我行领导和同事们的一致好评与赞扬，当然也有许多需要改良和提升的地方。现将本年度工作情况总结汇报如下：

1、任务指标：

基金个人任务指标万，完成万，完成率xx%
理财产品个人任务指标万，完成万，完成率xx%
理财客户新增户，完成111%。
贵金属任务指标万，销售万，完成率115%。
白金卡任务指标张，完成张，完成率13%。
贷记卡个人任务指标张，完成张，完成率26%。

2、学习上：

20xx年8月通过了cfp(国际金融理财师)考试，目前已经具备了afp、cfp、保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1)、积极营销新客户。

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推

断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家

银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来xxx万元。

2)、细心维护老客户。

定期给老客户打号码，介绍我行新产品，把适合的产品卖给适合的客户。一个老客户，不情愿进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不情愿买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行屡次，先后买了xxx多万元的贵金属，为我行增加了xxx万多元的.中间业务手续费。

3)、耐心解答客户问题。

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的号码随时都有可能打进来，所以我根本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的号码，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚刚给某银行客户经理打号码一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打号码就是对我的信任。

4)协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的电子结算业务。

1、局部大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

以上就是我个人20xx年的工作总结汇报，不当之处还请领导和同事们批判指正！

银行个人工作总结汇报篇六

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、指导和帮助中提升自己、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！