

# 最新银行库房工作总结 银行新员工工作总结 总结银行工作总结(汇总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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结 篇一

转眼之间就到了年底了，来到\_\_银行工作其实才几个月的时间，在这几个月中自己是成长得比较的快的，也学到了很多的工作技能。新一阶段的工作已经快开始了，我想在新的一年里取得更大的进步，所以我决定做一个年终的工作总结，总结自己这几个月的的工作，找出自己的不足争取在明年的工作中进行改变，让自己能够把工作完成得越来越好。

### 一、工作表现

在银行工作的这几个月自己早已经适应了工作的节奏，现在跟刚刚进入这里的时候相比已经是有了很大的进步了的，自己也学习到了很多的工作技能。总的来说自己的表现还是不错的，在工作上没有出现什么失误，也能够很好的完成自己的工作任务。在这段日子里我是很认真的在学习新的知识的，每天也是很努力的在工作。虽然现在我的工作能力还不是特别的好的，但是至少一直是有在进步的。我之后也是会保持自己现在这样的工作态度，让自己能够有更好的工作能力，也能够学到更多的技能。

### 二、工作体会

其实不管是哪一个行业的工作都是不容易的，也都是需要认真的去做才能够做好的。在这里工作的这几个月，我觉得想要完成这个工作是不难的，只要上班没有偷懒那是一定能够完成的，但想要做好的话是需要付出很多的努力的。在我们行那些工作能力很好的同事在我这个阶段都是很努力的，我也想要成为向他们那样的人，所以我觉得自己还是要更努力才行。在工作的时候一定要认真仔细，一定不要让自己出现一些不该有的错误，这样影响是比较的大的，所以自己也是要努力的去改变自己粗心的毛病的，虽然现在还没有影响，但以后是一定会让我出现错误的。

### 三、工作计划

新的一年的工作马上就要开始了，自己在新的一年中要更加的努力。在这里工作也已经有好几个月了，工作的流程也已经很熟练了，但跟其它的同事还是有很大的差距，所以必须要更加的努力才有可能追赶上别人的脚步，至少要拉近跟其他人之间的距离。在新的一年中自己要改变一些会影响到工作的不好的习惯，让自己能够把工作完成得更好，也能够更好的去完成自己的工作。

新的一年是必须要努力的，不能把自己是一个新员工当做是自己迟迟不进步的借口，反而是要当做是一个自己前进的动力。

## **银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结篇二**

在 20xx年重点加强了营业厅内部岗位管理，严格执行营业厅各岗位职责范围，严格考勤、考绩与营业厅内各岗位人员薪酬进行挂钩，严格营业员前台操作规程，积极推行奖优罚劣制度，做到了无重大工作失误的良好成绩。强化“执行力”在具体工作中的贯彻，使北大街营业厅各项管理制度和工作方面在原有基础上大胆突破，勇于创新，将现有管理制度更

加细化。在注重提高自身素质的同时，积极创造条件、采取多种方式，通过对营业员业务、服务的定期培训全面提升窗口客户服务水准。日常工作中要求所辖北大街营业厅营业人员爱岗敬业，无私奉献，引导员工树立“严格、规范、谨慎、诚信、创新”十字行风，为客户提供优质高效的服务，在北大街营业厅内逐渐形成了一只凝聚力较强的营业员队伍。

值班经理作为核算管理的第一责任人，肩负着现场控制的重大责任，是防范经营风险和操作风险的第一道环节，工商银行临海支行十分重视这支队伍建设，采取多项措施提高值班经理履职能力，努力打造稳固的内控前沿阵地。

接下来是我对来年工作的导向制定的工作计划，如下：

一是完善考核机制。值班经理业务上归属支行综合管理部管理，人员属经营网点管理，绩效工资考核与所在网点的业务发展、内控管理、核算质量等挂钩。合理有效的考核机制促进值班经理认真履职，依法合规处理前台的各项业务；同时有利于协调内控与业务发展的关系，两者协调发展。

二是加强学习培训。值班经理认真学习新业务、新制度，除了自己掌握之外，还及时传达到每位临柜人员，使他们能够迅速在业务中加以运用。支行综合管理部每月召开值班经理例会，组织一次集中学习，传达有关新规定、新政策，分析、讨论当月的制度执行情况以及存在的问题，及时整改。另外，值班经理根据自身的业务短板，自行选择现场培训网点，利用休息时间跟随运行督导员跨网点现场培训学习，达到共同提高、共同进步的目的。

三是做好履职报告。营业经理每个季度上报履职报告，及时上报现场监控情况，管理科室掌握动态信息，及时指导。另外，每年组织一次值班经理述职，参加述职会的有支行领导和管理科室人员。值班经理在述职会上对自己的工作履职、学习和内控管理等情况作述职。支行领导进行点评，肯

定成绩，指出不足，帮助解决履职中的困难，并提出了下一阶段的工作目标、任务和要求。

四是严格轮岗制度。对值班经理严格执行网点轮换，按“值班经理在同一网点履职最长不超过2年”的规定给予轮岗。通过轮换值班经理的派驻网点，一方面各网点的相似业务互相学习，互相促进，另一方面有效防范潜在事故案件和潜在经营操作风险的产生。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

## **银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结篇三**

和客户接触的时候，除了业务还要了解股票、财经动态、基金、私募、外汇、券商理财、社交等等，给客户一种很专业、很全面的职业性。

“心存”要求我们心中要有客户，不是在任务下来的时候才想起来客户，而是要我们要我们记住客户的生日，满足客户换零钱、新钱、汇款、挂失等没有业绩的业务的需求，真正的把对待客户像对待自己的朋友一样。让客户真正觉得你是真诚的，有你在银行来办理业务时就是方便，客户一旦需要与银行发生业务往来时，第一个想到的是你。“致远”要求我们对待客户的资产像对待自己的资产一样，要有一个长期的保值增值的理财规划。不能为了完成任务一次把客户做伤了，要真正做到是为了客户着想。通过老客户交叉销售、转介绍新客户，远比开发新客户简单的多。

银行业的竞争日趋激烈，如何脱颖而出，就需要我们有与众不同的思维方式。

我认为，在揽储方面，通货膨胀居高不下，即使年内两次加息，也满足不了客户抵御通胀的需求。随着各大银行高收益理财产品的推出，不管是客户还是相关从业人员都把目光转向了理财产品。这是吸引外行资金，抢占储蓄资源的关键点。另外，年内央行数次上调存款准备金率，严厉打击月末、季末、年末高息揽储的不正当竞争行为，欲将时点余额变为均额进行考量银行存贷比的一个指标，以后银行业间的揽储竞争会变得愈加残酷。这就需要我们设计期限短、收益高的、起息结息日巧妙的理财产品来满足客户的需求和央行的考核。

基金方面，由于股票市场不景气，造成基金的销售困难。在这种不明朗的情况，应该倾向于表现一直较好的老基金、定投产品及行里推出的营养组合。新出的基金把市场过于细分，不是跟踪指数就是专注医疗、消费、电子等某一领域，还有就是仓位不够灵活。

## 银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结篇四

xxx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□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里

组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如:xx月xx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，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx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。xx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x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，同时提出了推荐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。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，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xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，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，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，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。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，我心里有一条给自我规定的要求：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。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划

从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

## **银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结篇五**

20xx年工作总结汇报如下：

1、各项存款。截止月日，我支行各项存款余额为x万元，其中，储蓄存款余额为x万元，对公存款余额为x万元，储蓄存款占比x%□

2、利息实收率。截止月日，共收回利息x万元，收息率x%□

3、客户数。截止月日，我支行共有客户数为x户。其中，对公存款账户x户（基本存款账户x户、一般存款账户x户、临时存款账户x户、专用存款账户x户），储蓄存款账户x户。

我支行组织员工对董事长在20xx年工作会议上的讲话进行了认真细致地学习，通过学习使员工明白了20xx年我行的总体工作思路和目标任务，认真领会了董事长报告的精髓：建设专业化、集约化的现代流程银行。董事长报告中用大量篇幅来阐明走经营转型之路的意义、方式和措施，这就要求我们思维方式要变、经营思路要变、激励机制要变、管理模式更要变□20xx年是一个改革年，我们一定要打破常规，从树立全新的“三个理念”（即：经济资本管理理念、流程银行理念、大营销理念）入手，不断求新求变，在当今瞬息万变的市场竞争中取得胜利。

在总行与各支行行长签订《工作目标责任书》后，我支行都利用较短时间，组织员工对工作目标责任书的有关内容进行了学习讨论，对有疑问和不懂的地方及时与总行相关部门进行沟通，将工作目标一项一项搞清楚、弄明白，做到对目标和责任心中有数。然后及时由支行行长和每位员工分别签订了本支行的《工作目标责任书》，做到了目标明确，责任清楚，人人头上有指标，个个肩上有压力。

1、今年经营转型后，由于管理体制、人员结构都发生了很大的变化，过去的一些制度、措施已经不再适用。针对这种情况，我支行根据总行下发的xxxxxxxxx等一系列相关制度和年初签定的工作目标责任书，结合本支行的实际情况出台了xxx□从员工的业务、服务、学习培训、日常行为、工作纪律、创新等方面进行规范，完善内部制度建设，做到有制度可依，用制度来约束人。另外，还根据自身特点，设立了业务监督规范指导员、业务技能指导员、服务监督规范指导员、环境

设施监督指导员、安全保卫指导员等五个临时管理岗位，分别由员工负责担任，行使监督权力。这种由员工亲身参与，既是管理者同时又是制度执行者，相互制约又相互促进，将管理者与被管理者融为一体的管理新模式，更加有利于各项工作的稳步向前推进。

2、今年，我支行根据总行会计条线下发的“三个标准化”相关标准，制定并实施本支行的综合管理制度，由柜员轮流担任大堂经理，负责监督三个标准化的实施，组织员工学习了总行下发的环境设施摆放及卫生标准，针对支行实际情况逐一落实，暂时不到位的与总行进行了沟通形成了共识。卫生及物品摆放得到了改进，今后还需要继续加强此项工作，在服务标准的推行中重点规范了的迎接用语的使用。

为了进一步加强人民币管理，严厉打击各种制、贩假人民币的犯罪行为，维护人民币信誉，根据xxxxxxx反假货币和开展人民币宣传活动方案的要求，我支行及时召开专门会议部署宣传工作，为确保此次宣传工作顺利开展，我支行成立了活动领导小组，做到目标明确，责任到人，扎实有效地开展此项工作。通过近一个月的宣传，使周边居民和商户对人民币的认识提高了，也使广大群众认识到了假币的危害性以及自己持有、使用假币也是一种违法行为。同时，我支行还要求前台工作人员在平时的工作中利用工作便利及时向广大市民宣传反假货币知识，使此项工作常抓不懈，以维护人民币的形象和广大市民的利益。

为了进一步贯彻总行有关整顿工作作风活动和开展文明规范服务活动的文件精神，我支行把两项活动相结合，认真执行总行实行活动的有关方案要求和《中国银行业自律公约》、《中国银行业文明服务公约》及实施细则，在整顿工作作风活动中我支行认真践行我行的企业文化和职业警言，积极进行自我评分和查找思想上、工作上的一些问题。在文明服务方面，我支行采取服务案例的情景演示，将日常工作中突出、优秀的服务经验或实例以文字、图片等形式，向行内信息报

道、商行人，太行晚报杂志上投稿，通过各种形式强化员工素质教育和服务能力，使员工对开展文明服务工作的重要性和必要性有深刻的认识和体会。

创建文明城市是市委、市政府全面落实科学发展观，积极构建社会主义和谐社会作出的一项重大决策。在总行召开有关会议后我支行积极响应市委、市政府和总行的号召，豪情满怀，万众一心，以昂扬的斗志、饱满的热情、务实的作风，全力以赴开展创建工作。首先，在创建文明城市活动中行长重视，率先垂范，起带头作用，及时组织员工对相关知识的学习，使员工了解创建文明城市工作的内容和意义；其次，把我行开展的三个标准化建设与创建文明城市相结合，充分发挥员工的工作积极性、主动性，在工作中，培养一支从严要求，能打硬仗，高效工作，敬业奉献的员工队伍。要做出优异的成绩必须付出艰辛、倾注心血，这一点应当得到全体员工的充分理解。员工的精神状态和工作水平，深刻地影响着创建文明城市的工作成效。要从政治上、工作上、生活上多关心他们，激励他们更好地为社会主义精神文明建设发挥自己的能力和创造力，贡献自己的智慧和才华。

负责制”。即：顾客办理某一项业务只要找到任何一名员工，该员工都必须协助客户办理完全部业务。其次是想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服 务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。比如：采用“个性化服务”的方式。针对不同的客户，采取不同的服务方式。对行动不便的储户，我们安排员工上门亲自为其办理有关手续；对工作比较忙的客户，我们牺牲自己的休息时间，利用节假日、双休日及下班后的时间为其办理手续等等。

1、员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够，部分员工对待工作存在先紧后松现象，工作不能持之以恒，推一推，动一动，在执行总行相关制度及三个标准的过程中，暴露出我支行在执行制度上还存在偏差，员工缺少解决问题的主动性和积极性。

2、技能考核与实际操作有脱节现象。主要表现为：（1）在实际工作中为了避免差错过分小心翼翼，畏手畏脚业务处理速度很慢，客户等待时间过长。而在技能考核中取得的好成绩无法应用于实践当中；（2）技能标准没有及时与员工的薪酬紧密挂钩也是造成积极性不高的主要原因；（3）操作手法多种多样，没有掌握操作要领；（4）达到五级标准后，上进动力不足，等待观望态度明显。对工作的安排不够条理，经常顾此失彼，缺少系统思考。导致我们工作上的被动和拖拉。服务水平提高速度慢，未有明显的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

1、在认真总结20xx年工作的基础上，对照当前工作中遇到的问题，结合董事长、行长在20xx年工作会议上的讲话、整顿工作作风实施方案的有关内容进行总结讨论，对我行经营转型中的类别划分形成共识，进一步统一员工思想。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。组织员工对《企业文化手册》及内控制度指引等内容有针对性地进行学习，重点学习了管理人员“八注意”一线人员“十要求”和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、抓好员工的教育培训工作。根据总行有关培训方案及计划，组织员工按时参加总行的学习、培训。在考勤纪律、着装、早操、安全保卫、工作日志、会议学习，培训记录等方面加强管理，逐步规范员工日常行为习惯。

**银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总**

## 结篇六

随着推广的应用系统和新产品的不断增多，保障各项系统安全平稳运行成为我们的基本工作任务，我们始终把计算机系统安全运行管理摆在各项安全生产工作的首位，加大了对系统运行的技术支持力度，全年没有发生一起重大计算机安全责任事故，各项系统运行平稳，运行质量明显有所提高。

一是实施了计算机安全生产责任制，实行重大责任事故一票否决制。并加大了对全行计算机安全工作的检查和考核力度，从管理和技术着手，切实保障了系统、设备的安全。

二是针对目前“新一代”运行中存在的问题，及时组织人力进行了测试、汇总，并反馈到省分行，解决了有关支票子系统帐页调整等问题，进一步完善了系统功能，提高了系统应用水平。

三是实施了网点拨号备份方案，当网点电信线路中断时启用拨号备份措施，有效解决了网点到县支行没有备份线路，一旦线路中断，无法办理业务的问题，确保了网点线路稳定。

四是针对“新一代”运行中存在的安全问题对前台进行了一次较大的升级，对前台操作中部分程序进行了优化。主要包括单折子系统中帐户密码更改、冻结、解冻、支控方式更改、帐户状态更改、密码的挂失解挂；借记卡子系统中密码更改、密码的挂失解挂等，提高了客户资金的安全。

五是针对五一期间陇南电信分公司设备原因，造成我行主干网发生故障，致使全行到各县的ddn电路阻断达25个小时事件，进行了维权。并通过与当地电信分公司的多次协商，该公司就此事件向我行致歉，并对我行造成的损失，从5月份起给予减免主干和所有网点2个月的租用费，仅此，全行全年可减少网费支出达8万余元。同时又督促陇南电信分公司制定了《it南电信对xx行ddn线路故障处理应急预案》，并对所有网点进行

双线路备份。

六是将信贷管理系统全面推广到需要的所有营业网点应用。根据一年多试运行存在的问题，对网点的线路进行了提速，并根据我行的实际需要全面推广应用了cms系统，提高了信贷管理系统数据的采集效率和应用水平。

七是全年据不完全统计及时排除网点各类故障三百多次，对系统或前台破坏的网点给予了强有力的技术支持，保证业务能按时办理。

八是为了不断完善“新一代”综合应用系统和集中式信贷管理系统，按分行的安排多次对abis系统和cms系统进行了升级、更新，优化软件功能，规范运行维护流程，全面提高了应用水平，确保了各项应用系统安全、平稳、高效运行。

在保障各项业务系统安全、平稳运行的同时，按照省分行的安排和部署，积极进行电子化项目的建设和应用系统的推广应用工作，促进全行各项业务快速发展。

一是进一步拓展了银行卡功能，改善了用卡环境，完成了银行卡收费的推广应用工作。全行今年仅卡手续费收入就达150多万。

二是继续完善了“新一代”系统功能，将所有现有中间业务纳入中间业务平台管理，从而提高了中间业务系统运行质量。

三是计算机安全体系建设进展顺利。完成了入侵检测ids服务器的安装和调试；安装了一台passport8603使其和原有设备passport1150互为备份，消除了网络的单点故障，做到了完全的设备、电路余备份。并依托北电核心交换机pp8603极为强劲的性能优势及电信级的安全可靠性能，使得网络无故障率时间大大延长，充分满足了网络建设的需求；对部分使用cisco路由器的县支行安装了北电网络的二层交换

机baystack450实现了生产网和其它网络的隔离，提高了网络的安全性。

五是完成了设备信息管理系统的应用推广。目前电子化设备的投入规模越来越大，种类越来越多，变化和调整也越来越频繁，导致设备管理的工作量及管理难度日益加大。而我行的电子化设备仍停留在手工管理阶段，其运做机制已和我行计算机技术的发展速度不相匹配，管理手段已明显滞后于发展的需要。因此，按省分行的要求对全区的设备进行了规范化管理，经过二十几天忙碌的清理、录入工作，顺利完成了设备信息管理系统的应用推广。此项工作的应用推广，对于规范全行电子化设备的管理、合理配置和利用资源、降低投入成本、减轻从业人员工作压力，提高管理水平和设备采购决策科学化都有着重大的意义。

六是加快了办公自动化建设步伐，扩大了电子邮件和公文传输系统的应用范围。今年，根据省分行的安排将电子邮件公文传输系统推广到县支行，实现了信息发布、公文流转、数据查询、经营分析等办公程序的电子化处理，进一步提高全行办公自动化水平。

七是进行了网络优化改造。将二级分行至省分行电信线路提速至2m进一步满足了业务快速发展的需求。

八是加快了自助银行建设步伐。完成了成县农行营业室atm和自助终端的安装和调试。九是完成了凭证式国债通卖通兑系统和现金管理平台的推广应用工作。十是代收联通话费投入运行。

二是重新制定了《陇南分行统计工作考核评比办法》，从报表管理、统计工作管理、统计分析和统计系统运行四个方面进行考核。

三是推广应用了abis和统计cms和统计系统接口软件，可以

直接从abis和cms系统中提取数据进行加工处理，提高了报表的自动化水平和业务监测水平。

五是充分发挥统计系统的代报功能，及时监测网点业务经营情况。为了全面掌握各营业网点的经营现状，我们充分运用统计系统的代报功能，让各行代报营业网点的[092]、[094]总账报表、[926]五级分类报表，设计了分析表样，生成陇南分行各营业网点各项存贷款、损益情况表、五级分类不良贷款情况表，对全区营业网点业务经营情况进行实时监测，使领导和各部室能迅速掌握网点的第一手资料，为指导基层工作提供了依据。

为确保我行计算机系统安全、平稳、高效运行，针对全行计算机应用水平差，人员素质低，并结合近年来“新一代”业务系统运行、管理和操作中出现的問題、以及推广的新业务、新品种的操作，我们于4月16日—18日举办了一期计算机应用技能培训班，着重学习了网点拨号备份实施方案、网络故障诊断技术、网点前台程序的安装、新产品、新业务的操作及功能介绍等。各县系统管理员、营业部及业务量大的坐班主任参加了培训。通过培训基本上扭转了当前技术人员知识面窄的局面，提高了业务人员的综合素质。

（一）柜台业务办理缺乏一套完整的规范化操作规程，造成一线柜员在办理业务时无所适从，出现故障得不到有效的判断，不但影响业务的正常办理，而且延误处理时间，进行监管时也缺乏依据，为业务经营留下安全隐患。

（二）部分县支行主干网线路没有备份，电信发生故障时造成网点停业，应急措施不到位，存在运行隐患。

（三）各业务系统运行还存在问题，需进一步完善。

（四）科技管理、系统维护和人员素质不适应系统合理运行管理和业务发展的要求。

（五）技术人员严重缺乏。

20xx年科技工作的重点是：确保全行各项业务系统安全、平稳运行，逐步构建计算机安全体系，积极完成应用系统的推广和自助设备的建设，加大对全行员工的培训力度，努力提高全行的计算机应用水平，为业务发展提供强有力的技术保障。

一是继续实施计算机安全体系建设、电话银行改造、网络优化改造和网点设备更新，确保按期完成。

二是加强与省分行和业务部门的协调和配合，完成计算机辅助审计系统、贷记卡系统、网上银行系统二期等一批应用系统在我行的推广应用。

三是继续扩大atm和pos等自助设备的入网建设工作。

四是选择不同介质、不同通信方式的联通公司线路做为应急备份，解决部分行主干网线路无备份问题，达到电路的完全备份。

五是以中间业务平台为重点，进一步完善系统功能，根据分行的安排解决系统运行中存在的问题，不断提高运行质量。

六是针对全行计算机应用水平差的现状，举办几期计算机应用培训班，以适应发展和业务的需求。

七是切实抓好科技人员的再培训、再提高，从根本上扭转当前技术人员知识面窄，技术人员严重缺乏的局面。

## **银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结篇七**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在

实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

带着对实习工作的向往。我来到了xx公司。当我刚进公司时总有一种激动又紧张的心情，刚刚接触工作的我，生怕会在工作中出差错，时刻告诉自己在工作中一定要认真仔细做得更好。学校换成了公司，同学换成了同事，不再有自由支配的时间，一切来得那么无情，但是去必须适应，刚开始工作的那几天还真不习惯，每天完成自己的工作，时不时向同事请教遇到的问题，生怕他们会嫌烦，每天按时上下班，就这样几天过去了，渐渐觉得每天都过得很充实，不懂的同事会耐心教我，虽然每个人工作都很忙，但是办公室的氛围很很和谐愉快。我对刚工作的紧张感也就慢慢消散了，开始进入了实习工作的正轨。

在实习期间我的主要工作就是协助客户经理处理完成运营商的需求承接、订单签订、项目立项等阶段的系统阶段的信息筛查、整合及确认；单项服务协议生成、签订、下载和扫描件上传；工程完成后系统阶段的交付验收工作和对基本站点的产品基本数据筛查核对工作，以及对企业系统内部错误数据的修改。

具体对单项服务协议签订前的下载打印和排序，协议签订后进行公司签章，扫描排序并上传系统，交付验收阶段的验收单扫描编号并整合在交付验收清单表中，最后完成上传扫描件等系统交付工作。主要在公司pms项目管理系统和crm客户管理系统中完成。

在这几个月的实习以来，我在xx公司真正进入了一个成长的时期。随着同事们的耐心指导与提醒，我的实践操作能力在所具有的专业知识的基础上很快得到了提升，迅速适应了运营发展部门这个岗位上的工作内容，步骤及要点。同时也提

高了我对公司运营发展部门工作的认识和了解。激起了我对这份工作的兴趣和重大的责任感。我的每一个环节都必须从小事开始，从细节做起。时刻牢记系统操作步骤和规范，认真仔细的坚守自己的岗位职责。不能有过半点的马虎和大意。各项工作的操作中，我都虚心接受和听取领导与同事的指导。不懂就问，不会就学。从不掩饰与含糊。并在每一项操作过程中不断的刻苦钻研，总结经验，不断的吸取教训，以致使我在工作中学到了更多的新东西，得到更大的进步。

从每一次运营商提出要求，需求整合开始的立项到工程交付的过程中，同事们都会教我完成每一项任务的步骤。耐心细致的为我讲解公司运营的流程和每个步骤所需要注意的事项。特别是在每一次的立项与协议签订时，他们会一步步细致严格的为我讲述每一个站点的需求及塔型的划分。总之，教到我学会，听懂，熟练为止。这一切的工作内容与工作氛围，促使我更加的不怕苦累，吃苦耐劳，勤奋好学努力总会得到果实。

虽然我没天都只是在完成我的工作，但在工作之余听同事们对工作事项的相互交谈和浏览公司论坛中也使我收获很多新东西，虽然有很多是我工作所涉及不到的。例如论坛中的对如何提升三家运营商对铁塔公司的合作共赢的认知感做出讨论，大家在论坛各抒己见，为公司发展出谋划策。还有各地区的工作中所出现的困难或存在的问题在论坛交流心得和解决方案，也使我学习到了许多他们在工作方面的经验。在同事的工作交流中让我认识了许多关于运营发展方面的东西，例如如何处理好与运营商的沟通协作工作，如何有效处理系统工作各个环节中所出现的问题和潜在问题，如何把关施工项目的工程质量和交付日期等问题等等。每一天的工作生活满满的都是收获。

在这段时间的实习工作中，也使我明白一个公司的运营发展不是一个人能完成的，而是需要各个部门之间以及公司与合作商与运营商之间的沟通协调合作下才能按质按量的进行。

使我充分认识了团结协作的重要性。

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得。同事之间不舍的道别，部门主任写完实习评语告诉我好好努力，有空多过来玩。使我尤为感动。

(1)、坚持专业知识指导实践，努力学习各项运营管理规章制度，认真履行公司运营发展岗位职责，提高工作意识，严格执行本岗位的工作，遵守操作纪律，熟悉了操作crm系统工作流程，注重每个工作流程的准确无误性，提高了自己的沟通协调能力。

(2)、积极参加公司举办的各项活动，充分的锻炼自己，磨练自己，充实自己，使自己的特长得到展现和升华。

(3)、在工作中锻炼了自己勤于思考，善于分析，善于负责，乐于奉献的精神，并学会如何定位自己的工作，如何有效的提高工作效率，如何通过团队合作协调来为公司获得发展。

(4)、保持谦虚的工作心态和学习的态度，认真听取建议，以最大的努力去工作，以最大热情去学习。把规章牢记心中，虚心接受与采纳每一位同事的提议，累积经验，以便更快的完善自己，充分的发挥一个员工的责任，为自己的前程打下一个牢固的基础，从而实现自己的人生价值。

虽然时间很短。可我学到的却是我两年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我

们的日常工作中也是不无道理的。而且在工高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

## **银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结篇八**

在银行工作的这一年，我也是感受到优秀的单位带给我的成长，同事们都是非常的有修养，同时对于工作也是有很多可以分享的经验，也是愿意帮助我，我也是很好的融入到我们支行里面来，自己也是尽责做好自己该做的一个工作，而这一年收获也是特别的大，让我明白，自己也是只有不断的进步，才能变得更为优秀，做一名更好的银行员工，而自己一些不足，也是要不断地学习来提升，做好工作，在此也是来就这一年自己所做的工作，以及自己在银行的生活学习来总结下。

### **一、生活学习**

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的

竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看见，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

## 二、工作成长

工作的任务很重，但是我也是尽责的做好，时间不够，我也是会加班，不会觉得有什么怨言，毕竟自己既然选择了，那么也是要去承担，同时收获也是格外的多，经验的积累，自己能力的提升，还有和同事的工作配合也是让我对于银行的了解更多，让我坚定了要在银行一直工作下去的信心，而要立足，甚至走的更好，以后有晋升，那么自己也是付出的努力要更多才行的。这一年，我的工作也是完成了不错，而且也是得到了领导的肯定，让我知道自己的付出是值得的，而收获的也是特别的大。

当然不足依旧是有，要去以后提升，同时随着工作的开展更多，我也是更加的熟悉并且在工作里头去反思，找进步的方法，让自己能做得更好，我也是相信在来年，我的工作会有更大的进步。

## 银行库房工作总结 银行新员工工作总结银行工作总结篇九

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，在处理业务时常常遇到困难，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。

## 银行工作总结范文2018(二)

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初,主任室根据支行市场为导向,以服务为手段,以客户为中心的精神,结合营业部具体情况,确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标,不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

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。

## 2.2018银行转正工作总结

## 6.银行年底工作总结,银行年终工作总结

7.银行职员工作总结范文2018

8.银行工作总结范文