

2023年银行春节工作总结 银行工作总结

银行工作总结(通用8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行春节工作总结篇一

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。

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。

银行春节工作总结篇二

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现□xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间□xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提xx我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到

户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行春节工作总结篇三

又是一年一度的新春佳节，又是阖家团圆的日子，随着时代发展，春节走亲访友都有了私家车代步，2月15日至2月21日，

高速公路小型客车继续，吴桥站全体职工认真谋划，用心服务，为司乘提供一条高质、温馨、便捷的春节出行路。

临近春节，返乡过年的小型客车日益增多，吴桥主线站提前谋划，认真部署，确保站口的安全畅通。

一是实施备勤制度，确保人员充足。自2月6日中班开始到2月14日，白班、中班每个班次增加6名员备勤，每班收费人员由16人增至22人，确保岗上人员充足。

二是增加疏导人员，确保etc车道畅通。进入春运，小客车车流量增大，etc车辆也随之增加，etc车辆卡异常等非正常情况频发。为确保etc车道畅通，春运开始后，吴桥主线站增加4名etc车道专职疏导员，专职处理etc车辆非正常情况。

三是机电检修到位，确保设备正常运转。春运前，安排机电员对全站机电设备进行全面大检修，确保设备正常使用。春节免费前，机电员对etc车道软件检查是否升级，确保免费期间能够正常使用，进入免费模式。对人工车道紧急键、车道栏杆等进行重点检修。春节期间，加强机电检修频次，要求机电员必须坚守在收费岗亭，遇到设备故障，能够快速维修。

四是便民服务配置到位，及时做好延伸服务。为满足司乘的不同需求，为司乘提供力所能及的帮助，吴桥主线站提前对便民服务亭、便民服务台中的针线盒、修车工具、外用药品等便民服务用品进行了补充、更换。吴桥主线站还提前购置了一次性餐具，以便恶劣天气封道时，为司乘提供热饭、热菜。

五是安全专项检查与日常巡检相结合，站口安全生产工作良好开展。节前由站长、办公室主任牵头，带领机电员、办事员、票证员对站区重点区域、重点部位进行了专项检查，要求日常各班组巡检、岗前三分钟提醒工作要认真按时开展，确保站区安全工作的良好开展，让职工和司乘度过一个安全

祥和的春节。

为确保节日期间站口安全畅通，吴桥主线站积极与河北、山东高速巡警、河北路政、山东收费站等部门建立保畅联动机制。

（一）春节前，与山东收费站召开了收费稽查联动暨春运保畅联席会议，就代发卡、机电维修、站口安全保畅等方面工作达成共识，修订并重新签订了《京台（京沪）高速公路联管联动及安全保障协议》。

（二）在车流高峰时段积极协调公安交警、路政人员加强交通疏导和秩序管控，快速处理交通事故，妥善处理纠纷，提高车辆通行速度，防止出现车辆严重拥堵站口的现象。

（三）车辆高峰期，时时与监控指挥中心保持联系，询问冀津主线及各匝道站的车流情况、畅通情况，以便做好人员与设施的安排。

小型客车免费政策也持续实施了五年，免费假期开始和结束的两个节点至关重要。根据往年免费经验，吴桥主线站认真部署，领导到位，确保“收转免”、“免转收”两个节点的顺利过渡。

一是领导带头、人员到位，确保“收转免”节点顺利过渡。

2月14日23点，站长梁栋来到收费广场，根据车流量变化及时部署保畅措施。23点30分开始收费广场陆续有小客车等待免费通行，站长梁栋将广场疏导人员增加至6名，并与疏导员一起将等待车辆疏导至广场西侧，排成规则的两旁，给后面通行的车辆让出通道。

23点45分，安排机电员对全部车道栏杆进行检修，设置人工收费3道、4道、5道为小客车免费通行专用通道。2月15日零

点整，在接到“免费放行”的命令后，所有免费车道栏杆抬起，小型客车在疏导员的疏导下，有序快速通过，15分钟后，广场等待车辆全部放行完毕，未发生车辆剐蹭、拥堵等状况，春节小型客车“收转免”节点顺利过渡。

二是解释到位，确保“免转收”平稳过渡。

2月21日下午财务票证员，提前将准备好的纸卡加盖好日期章，由机电员送到山东收费站，告知免费结束前5个小时开始向小客车发放纸质通行卡，并做好政策解释工作。

2月21日23点50分，免费车道中收费员已经全部就位，机电员对各车道安装了空的收卡箱，票、款也准备就位，为避免一些司机对免费时间、免费政策有争议，各车道还放置了免费政策文件，以便让有争议的司机进行查看。2月21日24点整，免费车道栏杆全部降落，进入收费模式，对一些有争议的司机，收费员认真、耐心进行了解释，“免转收”节点平稳过渡。

为让春节出行的司乘享受到高速公路的优质、便捷，让行驶在高速公路上的司乘感受到春节的温馨，力所能及帮助有需要的司乘，吴桥主线站提前准备，在便民服务亭准备了爱心雨伞、针线包、修车工具、多功能充电器等便民服务用品。考虑到春节假期可能出现雾、雪等恶劣天气，一旦实施交通管制，封道后，能第一时间为司乘提供热水、热饭，站领导安排厨师提前采购了充足的一次性筷子及餐盒。

春节期间，收费员也积极尽力为司乘提供帮助，在车发生故障后，积极帮助司机推车、帮助联系修车厂家；为司乘指出正确、省时的路线；帮助司乘捡拾掉落的货物等等。切实让司乘感受到高速的优质服务。

每年节假日，司乘人员平安、快乐出行离不开我们高速员工的默默奉献，他们放弃了阖家团圆、外出游玩的机会，坚守

在保畅的第一线。今年春节也不例外，吴桥主线站的员工们，立足本职，坚守岗位，为司乘的畅通而努力。

临近春节，值班领导排班时，站长梁栋首先把春节重要的前三天定下了：“春节前三天我值班，剩下的四天，你们商量着来吧”，自从到了吴桥主线站，每年每个重大节假日，安排值班，他总是自告奋勇，把团聚的机会让给站领导班子其他成员，春节值过几次班，他自己都数不清了。副站长张辉，也积极要求值班“我这过年也没啥事，后几天就我值吧，晓东还得上顾老下顾小呢”。值班期间，站长梁栋定期到收费一线，观察车流量变化，及时调整保畅措施，闲暇时到休息亭与收费员职工谈心，了解职工思想动态。

正是有了这么一群爱岗敬业的干部职工，吴桥主线站的春节保畅工作才得以顺利开展。春节期间，吴桥主线站日最高车流量达**辆，未发生一例站口拥堵，保畅预案零启动。2月22日凌晨，随着第一辆小型客车顺利交费驶出吴桥主线站，标志着吴桥主线站春节小型客车免费保畅工作圆满结束。

银行春节工作总结篇四

从我来到这个岗位上开始，我就觉得这是一个极为普通的岗位，真因为我对这份工作的歧视，让我对这份工作的定位就是那么的差，所以在进行工作的时候，我也就是一点上进心都没有，每天完成任务似的，在进行着自己分内的工作，从来没去想过自己哪里做的还不够好，哪里还有上升的空间，每天就那么按部就班的工作着。但是今年过完春节我重新来到的时候，我开始思考自己工作的目的是什么，我现在是在走向自己的目标吗。我开始一改自己的工作态度。

- 1、在电话接待客户的时候，时刻注意自己的说话方式，从语速、言辞、礼貌等几个方面去严格要求自己，一开始我是特别别扭的，因为以往我在工作的时候，随意惯了，但是不得不说，我端正了自己工作态度之后，的确是让我的工作情况

得到很大转变。

2、慢慢的意识到，在工作当中遇到的问题，我要是不去思考怎么解决的话，那么永远都不会得到解决，比如，我去年遇到过一次情况，一个客户打电话订房间，但是没一会又要退，然后又要重新订，举棋不定的。这种情况我也只能被客户牵着鼻子走。为了预防这种情况再次发生，我开始说明情况，请教同事、领导，最后我就得出了应对方案。

3、对待工作的心态发生了极大的变化，以前在面对这份工作的時候，我的内心不会有丝毫的波动，现在只要是表扬了，或者是在解决一些入住客户的问题后，他跟我道谢时，那是发自内心的开心。

4、这半年以来我的上进心爆棚，只要有培训会，我都会是最积极参加的那个，因为我知道，我离一个优秀的客服还差得远呢，所以我没理由不努力，我觉得我是有那个潜力的，能成为我们客服当中最优秀的那个客服。经过我这半年的努力，我也是在前不久的表彰会上被提名了。

不得不说我这半年因为工作心态上的转变，我变得无比充实，希望我在下半年的时候能再接再厉。

银行春节工作总结篇五

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够；以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，

更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。

在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方
面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理
工作才能得到提高！“查找不足赶先进，立足根本争先进”，
时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活
动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业
与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现
体现自己的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，
作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，
学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展
市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。

二、针对此次突击检查与仓库管理员的业务理论考试，合理
调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督
力度；今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的
力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突
击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人
员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强
培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真
正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，
今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一
步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟
悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管
理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与
绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工
资挂钩，真正做到奖罚分明。

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作：今年公司对各部
门都签订了责任合同，我财务部将继续严谨细致而认真地按
照责任合同严格审核结算工资，并组织资金确保工资的发放；
以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过
渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是
我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先

进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章!总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

银行春节工作总结篇六

我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；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付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*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”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，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，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点

打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm□关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点绵力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面！要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

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、价值观改造不好的表现。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。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，

更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行春节工作总结篇七

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。在工作的時候也一定要认真仔细，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。

银行春节工作总结篇八

在资本充足率、利率市场化和金融脱媒的大背景下，商业银行发展零售业务已经不再是“喊口号”，各行已经纷纷将“调结构”付诸行动，零售业务的发展速度和比重不断提高。

而xx年对于银联信零售银行部来说，也是调整年。在符总的重视下，各产品经理分析了客户需求，梳理了产品体系，同时也加强了与营销的互动，并通过向客户寄送《零售银行产品白皮书》等形式，零售银行部在公司内部的“声音”加强，在客户中的影响力也不断扩大。

四大方面

工作归纳

制定个贷和零售银行产品体系，制定最新产品推荐表；

指导分析师写作，全面监控产品质量，无客户投诉事件；

与数据部和技术部积极沟通，目前综合处理系统中已有个贷相关数据

对新产品制作营销方案，对客户经理培训；

及时更新样本、产品介绍、征订通知等；

加强主动与营销总监及客户经理的沟通；

通过撰写银行界、回答记者问题等方式，宣传产品

加大了与客户的主动沟通，如民生总行的个性化；

统计所负责客户的反馈信息，并进行归纳总结；

了解团队分析师各自优势及缺点，并适当鼓励和及时指导；

多与分析师沟通，将公司政策和客户需求及时反馈给分析师

负责产品

一季度

二季度

三季度

四季度

1、个人信贷业务月报

2、个贷业务年报

3、零售银行同业监测周报

4、零售银行同业监测月报

5、小微金融资讯

银行零售业务月度观察

个性化再销售

零售银行专题研究

零售银行同业数据比较

零售银行年报

商业银行竞争力评价报告

个性化项目合计

第一个亮点是个性化项目取得较大进步，全年共到款xx万元，不管是对产品经理还是对分析师来说，均具有重大意义。

第二个亮点是个贷月报优势依然保持，贡献了%的业绩。

第三个亮点是注重个性化的再销售，比如xx银行总行零售银行部的个性化，通过对产品的再组合与整理，及时出台征订通知，加大与营销的沟通，实现了产品价值的最大化，共创造了万的业绩。

《小微金融资讯》季度出刊，时间间隔较长

对于我个人而言，真是感叹岁月如梭，转眼到公司已经三年，作为我来北京后的第一份工作，又赶上公司实行新的产品经理制度，我有幸成为个贷产品经理，本人很珍惜这个机会，

时刻以实现客户价值和提升自我素质为工作理念，认真履行产品经理的工作职责。未来，我相信通过银联信的工作平台，在不断实现客户价值的过程中，也能实现自我价值。

下一年的工作计划：

xx年，希望能稳定保持目前的工作团队，继续不断改善产品，加强与营销客户经理、客户的沟通，敢于尝试做个性化报告，使我们的产品销售更上一层楼，业绩提升30%以上。同时，还要多向公司优秀的、有经验的同事学习，珍惜公司的培训机会，使得自身及分析师的职业素质不断提高。