

银行工作总结精辟 银行工作总结(优秀6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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行工作总结精辟篇一

今年x银行历史上极为重要的一年。回首过去，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自己应做的工作，完成了自己应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况总结如下：

我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

今年以来，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个银行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换来的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够；正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天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，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高

自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的x银行员工，更好地规划自己的职业生涯。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为x银行事业的发展尽绵薄之力。

银行工作总结精辟篇二

20xx年，营业部在上级行和行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务。现就一年来的工作小结如下：

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

率先垂范，正人先正己，主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育。主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《服务行为规范》、《服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵

守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制。一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作。营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。二是服务好基层网点。

“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、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

工利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

3、积极配合客户经理做好服务工作。今年8月，集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的公司首次打入注册资金2158万。

今年支行将营业部确定为“雷区”，对我们营业部来说是坏事，更是好事。这充分体现了行长室对营业部工作重视和关心。营业部以此为契机，对各项工作进行了全面梳理，强化内部管理。

1、思想重视加强管理。主任室一班人以身作则，身体力行。熟话“打铁还须自身硬”。主任室一班人带头学制度，学操作流程。做执行制度的模范，为员工树榜样。内勤主任何君对于需要授权业务从不马虎，总是认真核实授权。

2、加强对员工的思想教育。首先是将“扫雷、上等级”活动的内容原原本本地传达到每一位员工，做到人人知晓。其次是消除思想顾虑引导员工主动配合自查自纠、排除隐患。

3、检查监督到位。认真对照“扫雷、上等级”要求，总会计和内勤主任按制度检查一次不落，发现的问题限定及时整改。做到“铁面孔、铁心肠、铁手腕”，促进员工按制度规范化操作。今年营部人员变动比较频繁，但检查监督交接都能及时跟上确保了安全过渡。

4、重视安全防范工作“三防一保”工作常抓不懈，逢会必讲，坚持“超前防范，确保安全”的指导思想，加大银企对账的力度，对账单回收率达86%。通过一系列措施和工作的开展，营业部核算质量大幅提高，出现了连续三个月全营业部无差错的好情况，全年无经济案件安全事故。

经过一年努力，目前在营业部已形成了上下一股绳，全体人

员一盘棋、团结协作好情景，干工作、干事业热情空前的高涨。我深信，营业部在行长室的关心和支持下，经全体员工共同努力，营业部会向着一个更光辉灿烂的明天前进！

银行工作总结精辟篇三

20xx年在上级行党委的正确领导下，在各部门的大力支持下，在员工们的共同努力下，我行金融资产总量一直名列前茅。按照年初制定的业务指标，我行不断加强基础管理，转变经营模式，不仅实现了对公业务、个人业务的持续、稳定、健康发展，而且各项改革、管理工作扎实稳步地向前推进，确保各项业务安全运行，实现了未来战略目标的良好开局。

20xx年我行人民币全口径存款时点余额55902万元，较年初新增16090万元，其中个人储蓄存款28549万元，较年初新增5885万元，时点计划完成率为79.53%；公司存款27353万元，较年初新增10205万元，时点计划完成率为92.77%；人民币贷款余额16787万元，较年初新增1215万元；中间业务收入164万元，完成率为172%；借记卡新增发卡5653张，完成率为191%；黄金交易总量为1114万元，完成率为91%，其中实物黄金交易量为6452克，完成率为138%；基金代销2854万元，完成率为155%；理财产品销售额为6196万元，完成率为132%；国债销售额为907万元，完成率为73%；个人网银完成655户，完成率为178.47%，个人短信完成1200户，完成率为206.9%；网上银行代发代扣1户，完成率为100%；新增结算账户：其中50（含）万元—500万元新增3户，500（含）万元—5000万元新增1户，5000（含）万元—1亿元新增1户，1亿元以上新增2户。

（一）重视教育学习，全面提高员工的思想素质和道德素养

为了全面提高员工的思想素质与道德素养，我行采取集体学习与自学的方式。今年以来，我行认真深入地学习实践科学发展观，全面贯彻落实上级行的会议精神与工作要求，积极

开展业务操作、安全保卫、法律合规等方面的教育学习；组织员工学习《柜面业务操作手册》、《员工职业操守》、《员工行为规范》、《员工违规处理办法》等相关规章制度；在培训方面，不仅积极参加上级行的业务培训，而且利用晨会等空闲时间开展对新业务知识、柜面业务操作注意事项、服务礼仪、风险防范等方面的学习培训。我们在提高员工素质的基础上，秉承“以客户为中心”的服务理念，为客户提供“一致的、持续的、可测量的”服务。我们恪守一名银行从业人员的职业操守，提高职业素养和职业道德水准，忠于职守、诚实守信，依法合规、遵章守纪，树立建设银行良好的企业形象。在实际工作中，我们拥有不怕困难、勇于创新的精神；拥有兢兢业业、坚定执著的工作信念；拥有忠于事业、坚守岗位、默默奉献的职业作风；拥有勇于承担、敢打敢拼的职业品格。我们树立高度的工作责任感，做到对工作、对事业的高度忠诚，做到踏踏实实做人、认认真真做事。

（二）加强基础管理，全力创建一支作风好、业务精又年轻的队伍

今年是总行提出的“基础管理年”，为了积极响应总分行的号召，提高精细化管理水平，我行相当重视基础管理工作。一是网点转型后，网点的品质与形象有了质的转变，我行在营造网点文化氛围的同时，也焕发出网点员工澎湃的工作热情。二是服务方面，我行通过不断的培训学习与员工的自我认识与努力，最终将实现“不同的柜员，相同的服务”这一目标。三是推进岗位设置改革，实现岗位和人员的高效组合。按照岗位轮换体制、不相容岗位和风险控制对岗位设置的要求，结合我行实际，我行建立了岗位设置、人员配备、业务发展、风险控制等要素间相互联动的管理模式。四是推行考核机制。考核机制是以价值创造为导向的绩效理念，实施严格按照上级行对各种产品的标价，认真推行员工做多少拿多少，考核直观透明。五是建立内控机制。内控机制建设体现风险管理要求，我行认真查找内控薄弱环节，落实整改计划和措施，其中包括整改支行和个人两个层面。支行层面上，对银监部

门进行的操作风险排查、上级行及各部门业务大检查、人民银行帐户清理、检查中存在的问题全面落实整改。重点加大洗钱、反虚假管理、关联交易行为工作力度，建立合规文化，严格防范操作风险和道德风险。个人层面上，通过对员工风险及纪检行为、岗位职能职责和业务操作规程的排查，掌握员工在思想认识、工作作风、业务操作方面存在的问题，并提出整改措施。今后，我们将更加加大基础管理工作力度，全力创造一支作风好、业务精的青年队伍。

（三）转变经营观念，全力实现各项业务指标又好又快发展

网点转型要求我们转变观念，促使网点从交易核算型向营销服务主导型转变，提高产品销售能力。一是严格按照上级部门的工作要求，加强员工思想观念的转变，加大培训力度，明确激励机制，发挥员工的积极性，为产品销售奠定基础。二是加强客户服务标准规范的建立，从产品、渠道、营销、服务等各方面不断提高和完善对中高端优质客户的服务水平，尽快将客户服务从产品关系提升到顾问关系，让客户真正认可建设银行，信赖建设银行。三是紧紧把握业绩创造，提升网点销售能力一条主线，坚持以客户促进产品销售，以产品销售促进客户拓展的双促进原则，把销售产品与拓展维护客户有机地结合起来。总之，我们要不断规范销售流程，丰富销售技巧，挖掘网点内部资源，全面提升产品销售能力，全面实现各项业务指标又好又快发展。

（一）储蓄存款方面。虽然我行今年储蓄存款新增较快，取得了比较好的成绩，但公司存款增长缓慢，与个人存款差异较大。

（二）业务结构失衡，保险业务完成情况较差。本地贷记卡趋饱和状态，我行贷记卡发卡量新增也明显下降。

（三）基础管理方面有待提高。特别是上半年神秘人检查成绩不理想。

（一）加强员工学习教育工作

继续加强员工学习教育，紧紧围绕拓宽业务领域、开办新的产品和员工综合素质提高这一中心，全方位加大学习培训力度。在完成好基础业务培训的同时，重点强化一线员工营销实战能力的培养学习，不断提高队伍的职业技能和水平，真正建立一支适应市场竞争的专业化人才队伍，实现优势业务和产品的领先地位进一步巩固、“短板”业务和产品的拓展能力不断提升的目标。

（二）夯实基础管理，用心经营客户

基础管理工作抓好了，我们的竞争优势就提升了。所以我们要着力巩固网点转型的成果，提升网点形象；我们要结合地区实际，保持以产品销售维系客户的理念，在提高客户效益的同时，也为客户提高快捷满意的服务；我们要加大对自助设备、网上银行、电话银行等交易平台的产能和贡献挖掘，提高业务替代水平，充分发挥其管理功效；我们要加强案件防范，维护***稳定，在着力提高风险防控效率的同时要落实好案件防控的各项工作，努力实现全年“零案件”和创建“平安建行”的目标。我们要用心去经营我们的事业，经营我们的客户，经营我们的人生。用心做好每一件事情，深化“以客户为中心”的经营理念，抒写好“经营客户”这篇文章，为客户提供最好的产品和优质的服务，不断提高客户满意度和价值创造力。全力打造建设银行优秀的经营与服务品牌。

（三）调整业务结构，提升产品销售

认真分析保险、信用卡、电子银行等特点，努力改善销售总量较小、产品销售不均衡的劣势，结合我行及地区实际，密切关注市场、跟进市场，重点发展适销对象；加大行内外的营销宣传力度，同时指导员工掌握产品知识及营销技巧，深入社区、企业推广产品。加强对信用卡预审批系统的

重视程度。加强与公司、机构、房金条线的合作，实现联动营销；做好个人业务的各类检查工作，以不断规范业务人员的业务操作，最大限度防范业务风险。

硕果累累的20xx已经过去，面对崭新的20xx年，我们满怀信心和***。我们将不断巩固转型成果，固化业务流程，按照网点转型要求，夯实网点经营基础，夯实客户管理基础，夯实渠道服务基础；按照网点转型要求，细化服务流程，细化工作目标，提高管理水平，为实现“两年再造一个准格尔”的宏伟目标而努力奋斗！

银行工作总结精辟篇四

一年，如果说长，其实也蛮长的，但到了总结的时候，却发现这一年来，我所做的事情并不是特别的多，时间过着还真的快，回顾过去，我也要对我这一年的在银行里大堂经理的工作做下总结。

每次工作，我都是在大堂迎接进入我们银行的客户，有些客户目的明确知道要做什么，走什么样的流程，这是我接待比较轻松的，甚至都只要微笑迎接就可以了，而有些客户却并不清楚需要做哪些流程，而我的日常则是耐心的接待，告诉他们该如何的做，是去自助机填写信息，或者要拿号等待，上柜台去办理，我都是认真负责的去做，还有些年纪大的客户对于操作或者信息了解不是那么清楚，我也是会在旁边耐心的讲解，帮忙去告诉如何的操作，来帮他们解决问题，在这一年的工作中，有轻松，有辛苦，但我都认真的去对待每一个客户，我知道，做好客户的服务，这本来就是我该做的工作。

在为客户服务的时候，我也是懂得，只有更加专业的知识，对于银行业务有更多的了解，那么我就能更好的去为客户服务，让他们的业务能更快的处理，节约他们办理业务的一个时间，所以在工作之余，我也是不断的去学习业务，了解我

们银行的各种业务，特别是新出的一些业务信息，也是能更好的去推荐给客户。同时对于自身的发展，我也是有一定的规划，所以在工作之余我也是积极的考取相关的资格证书，让自己在将来有机会的时候，是有足够的能力去把握职场上的机会的，这一年来，我也是积极的准备，争取来年能够考到资格证书，提升自己的一个工作能力。

在做大堂经理的时候，我也是发现自己有一些不足的地方要去改进，一年来，我也是积极的努力改进，不过可能是工作比较繁忙，或者我对这方面不是那么刻意，所以改进不是很大，在来年我要争取提升自己，让自己的不足变得少一些，只有不断的去进步，那么我大堂经理的工作能做得更好，同时自己的职业发展也是有更充足的准备，当机会到了的时候，如果能力够，我就能把握住。回顾这一年，我有收获，但同时要努力的地方还有很多，在来年，我要继续的加油，把大堂经理的工作做得更加的好。

银行工作总结精辟篇五

20xx年6月10日，我们参加招商银行20xx年投资者日活动，招商银行分管零售银行业务的丁伟副行长和零售金融总部刘建军副总裁对于招行零售银行业务经营情况和未来发展方向进行了重点介绍，此外我们还参观了招商银行私人银行业务和远程银行业务中心，银行个贷工作总结。

一、招商银行零售银行业务经营情况介绍

较高的品牌美誉度。

分摊运营运营成本，最终通过it系统实现快速精确的自动定价，从新客户的获取能力看，招商银行将通过客户介绍、信用卡、营业厅e理财、全员推介和公私联动等各个方面全力推进新客户的获取和挖掘能力，招商银行内部制定的目标是每年保持30%以上的客户数增长速度。

二、招商银行远程银行和私人银行业务

招商银行远程银行中心成立于1999年，是由早期的客户咨询服务中心演变而来的

是集咨询、交易、营销、理财与一体的远程中心，目前服务与招商银行5000多万的零售客户和50多万的批发客户，在深圳福田、蛇口以及成都拥有三个场地，客户咨询服务中心于20xx年3月更名为远程银行，目前已经发展成为集远程柜台、远程助理、空中理财、空中贷款和空中商旅为一体的综合远程中心，主要包括：1、快易理财，包括转账汇款、产品购买、支付缴费和账户维护，2、空中贷款，包括在线受理、主动授信和电子化签约，在一年多的运营过程中，远程交易中心已经实现了600万笔的交易笔数，基金销售超过1000亿元，空中贷款授信超过60亿元，空中理财客户超过8万户，客户总资产提升将近10%。

具有良好收益的业务；招商银行目前的私人银行业务的客户数已经达到了1.44万户，管理的私人银行客户的资产总额达到了3000亿元以上，招商银行私人银行的服务特色包括：

基金类、股票投资类、另类投资（包括PE股权、艺术品投资和葡萄酒投资基金等）、海外投资以及其他投资；3、便捷的融资渠道，高额的消费易发放消费贷款，最高信用额度达到150万元和金融资产抵质押融资，4、全球联线的理财服务；5、尊享的增值服务；6、高雅尊崇的品质生活体验。

三、结论：

保持银行利润的稳健增长和盈利能力的稳定。

2、从招商银行其他方面的情况看，他的投资亮点在于：1、招商银行在降息周期的净息差下降幅度最大，实际也说明了如果宏观经济真的复苏进入升息周期之后，招商银行净息差

的上升幅度和盈利能力的提高能力也是最快的；2、在贷款规模天量增加而宏观经济复苏基础尚且不稳固的基础上没有轻易的释放贷款拨备来平滑利润波动；盈利质量良好3、收购永隆银行之后永隆经营的逐渐改善和协同效应的逐渐发挥；4、贷款结构逐渐调整，中小企业贷款业务发展顺利。

3、我们目前维持前期的盈利预测，预测招商银行20xx年实现净利润为366.81亿元，净利润的增长幅度为42.19%，不考虑可能的融资方案的每股收益为1.7元，每股净资产为7.2元，按照最新收盘价12.83元计算，目前20xx年的动态pe和pb分别为7.55倍和1.78倍。

银行工作总结精辟篇六

时光荏苒，岁月如梭。转眼我正式进入xx银行工作已经一年有余。从20xx年xx月xx日工作至今，我在领导们坚强的带领和同事们不懈的帮助下，我始终严格要求自己，努力学习，提高自身素质。xx银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。对于一个来自基层的求职者来说，能够有这样一个机会进入xx银行工作，对我来说是十分难得的机遇。虽然，我来之前有过在xx银行工作两年的经历，但在一个不同以往的工作环境中，我必须从头学起。

1、我狠抓业务知识。我利用工作之余的时间，紧紧围绕本职工作重点，加强学习有关经济、金融法律等最新知识，认真学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等。在日常工作中，我虚心向同事请教，积极刻苦钻研新知识、新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能，增强自身业务素质。

2、我加强业务锻炼。融入xx银行这个大家庭以来，我主要学习柜面现金等业务，要做好柜面工作，各项技能必须在原有的基础上加强锻炼。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、

个金业务每一项技能都需要加强练习。在网点同事的帮助下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，这样一来以后上柜柜面办理业务的效率也会随之提高。营销也蜀面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

有了业务知识还不够，银行业归根结底属于服务性行业，还得过硬的业务素质和道德素质。

1、职业作风提升。通过学习职业道德规范读本，我深知作为xx银行员工，一定得经得住考验，经得起诱惑，微笑服务，举止文明。在银行工作存在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

2、人际交往锻炼。虽然之前我在xx银行有过两年工作经验，但是在工作中还是会遇到不少的问题，包括工作方式以及与人交际方面的。20xx年xx月至xx月，我跟着大堂经理学习一月有余，已经在接人待物等方面有了长足的进步。

3、做好日常工作。在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都做到准时上下班，到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，尽管只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得。

总结这一年多来的日子，我自认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。