

银行三季度工作总结(大全10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行三季度工作总结篇一

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了x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xx银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在xx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。x年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入xx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xx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。xx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xx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。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下坚实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参

加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入20__年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚意和热情去对待我的工作。在xx银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行三季度工作总结篇二

xxxx年是忙碌的一年，也是播种希望的一年，更是收获成功的一年。从**分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随**分行成长的岁月里，作为为银行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和**区域对**银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及xxxx年工作计划向领导做一个汇报。

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日**分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到xxxx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日

均1180万以上的存款数。

(二) 员工的个人能力培养

从五月份开始，在**分行的筹备期，我行下大力度，在**地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在**支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到**后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三) 积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好**银行的惠民宣传工作；对外，

我们以**分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助**商会成立的机会，在**商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势**人自己的银行这一优势，让奋斗在**的**人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为**分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足**，增加知名度□xxxx年12月12日到15日，**银行**分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用**商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个**商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在**市区选择了花园里、滨河公园、百世**和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了**商会、**商会、**商会、**商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用**水产商会等各商会年会

的契机，积极营销**银行，不错失每一个向**市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

(四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

(五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范的工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范的工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接**市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，

向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

(六) 认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为银行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为银行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待银行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

(七) 带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向银行里各单位输送人才10余

人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。银行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽**市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务

系统培训的支持，让我们银行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在**银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的伟大事业谱写华美的篇章！

银行三季度工作总结篇三

时光如梭，岁月匆匆，不知不觉，加入湖北xx农商行这个光荣的集体已近三月，时近岁末，中国人向来就有在此时总结过去，展望未来的传统！今天，我怀着忐忑的心情，写下这篇工作总结，望领导和各位同事指正！

过去的xx年对于年轻的xx农商行来说是不平凡的一年，对于朝气蓬勃的xx农商xx城支行来说也是值得纪念的一年，对于扎根基层，服务“三农”的xx支行来说，同样是值得细细回味的一年！在这一年的里，我觉得有10件大事，值得我们去共同记忆！

它们分别是：

□1□xx年xx农商行“春天行动”在各级行社的努力下取得圆满成功！

□2□xx年4月8日，湖北xx农村商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会召开，选举产生了第一届董事会董事、监事会监事，拟任董事长、行长、监事长、副行长。各级领导与股东亲切见面，这标志着xx农商银行正式成立。

□3□xx年5月19日，湖北xx农村商业银行股份有限公司正式挂牌开业□xx市副市长王忠运、人行xx中心支行行长李帆□xx银监分局邱承金局长和贾德志副局长出席挂牌仪式□xx农商银行部分股东代表，各县级行社董、理事长□xx农商银行机关员工及各一、二级支行、农村业务部负责人参加了挂牌仪式。

（4）伴随着xx农商行的成立□xx农商行xx城支行也随之成立，晋锐任行长。

（5）原隶属于xx城支行的卧龙支行成为总行直属二级支行，不再纳入xx城支行管辖范围内。

□6□xx年新招录的大学生有7名分配到xx城支行，其中4位女同志分配在xx集支行，3名男同志分配到xx支行。

（7）在全市范围内进行各支行行长人员调动□xx任xx支行行长。

□8□xx城支行正式搬迁到xx路上，办公条件有了很大改善□xx路支行也开业在即。

（9）在新一轮的老旧网点改造浪潮中□xx农商行xx支行即将在原址重建，相信在不久的将来，一栋现代化的4层办公楼将矗立在xx镇的街头，更好的服务百姓大众。

□10□xx城支行客户经理实行集中办公，未来除部分网点外，各基层网点的客户经理统一在胜利街网点集中办理业务。

(1) 继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

(2) 结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

(3) 结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

(4) 熟练的掌握各种业务技能特别是计算机最新办公软件的操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基层行领导的带领下，立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体农商行员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

银行三季度工作总结篇四

回顾一学期的工作，在我跟幼儿共同成长的过程中，我心中充满感激，我要感谢我们班的孩子，是他们让我感受到快乐和自信，是他们给与很多关于教育的火花。我还要感谢我

们班的郭老师和小卢老师在工作上对我的帮助与支持，是她们帮助我很快地融入了这个大集体。现将本学期的工作总结如下：

本学期，我担任月亮班的老师，这是我工作以来第一次与这些孩子接触，所以我和这些小宝贝之间都感觉比较陌生。为了让自己尽快地和孩子们相互熟悉，我一有时间就和他们说话、聊天，拉近我们之间的距离，让他们对我产生好感、亲切感。孩子们从太阳班升入月亮班，由于不同年龄阶段的要求，有些方面要从头开始慢慢地教育、培养，这要求我们老师要非常的有耐心、细心和爱心。

针对我们班孩子的年龄特点，我们在平时的活动和生活中注重发展孩子的独立性，培养他们大方、开朗的性格。从孩子的实际出发，注意调动他们学习的积极性和创造性思维，激发孩子们的学习兴趣；教会他们怎样友好地与同伴相处、交流，让幼儿觉得我们月亮班就像一个温暖的大家庭，从而喜欢上幼儿园。

在学习上、生活上关心爱护孩子，把他们的闪光点放大，尽量不在大家面前指责他们的缺点或错误。特别是一些特殊的孩子，更不能去强化，做到不用放大镜就能看到他们的缺点和不足。相反，我们应该要用放大镜去找他们的点滴进步和微小变化，在班级中为他们树立自信。

每天我们都会给孩子们安排一定的时间去户外活动：散步、游戏、做操。在活动中，认真观察孩子，了解孩子，同孩子们一起游戏、玩乐，学习做孩子们敬爱的良师益友。

安全工作是幼儿园所有工作的重中之重。一切事物都没有孩子们的安全重要。我们在每周的活动中都安排了一节安全教育课程，告诉他们危险的事情不能做，危险的地方不能去等安全方面的知识，定期要求他们修剪指甲，确保孩子们的安全。

孩子是祖国的明天祖国的希望，这就需要家长和老师精心、科学、合理而有针对性的教育。我们平时充分利用家长早晚接送孩子的短暂时间与家长交流、沟通，介绍孩子在园的表现，了解孩子在家的情况，提出合理的要求，并从实际出发，采用多种方式，积极而有效地做好家长工作，以取得他们的信任和支持，共同教育孩子。每周认真填写《家园联系手册》，如实反映了孩子在园的学习、生活情况。

回顾一学期的工作，我深刻体会到教师工作非常辛苦，不仅担负着传授知识的工作，更担负着培育下一代的重担。在幼儿园里，老师就像孩子们的妈妈，更是孩子们的好朋友。做一名优秀的幼儿教师必须具备爱心、责任心，公平地对待每一个孩子，对他们的点滴进步都应给予肯定和鼓励。

以上是我本学期的个人总结，相信自己以后会做得更好。当然，我们班的每一位孩子也会越来越棒的！

银行三季度工作总结篇五

xx年xx月，我有幸加入xx银行大家庭，在柜台担任柜员一职。转眼间，三个月的见习时间将满，回顾见习期的工作与生活，感触良多。借此机会，我就见习期间本人的工作情况向各位领导做如下汇报：

作为一名新柜员我时刻提醒自己，在工作中恪守各项工作守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识不断充实，能力水平稳步提高。

在这三个月的工作中，面对日益增多的工作任务和压力，我很高兴自己能时刻保持工作的激情。这不仅仅是因为我个人对银行工作的喜爱，更多的是因为在这里，处处能感受到同事的关心、领导的关怀，使我在这里感受到家一般的温暖。这种融洽的氛围感染了我、激励了我，让我每天都能以饱满

的工作热情去迎接挑战。

作为一名刚上柜的柜员，由于经验不足能力有限，时常会给领导和同事带来许多麻烦。在深深自责的同时，我也会针对业务操作中出现的问題进行归纳总结。不懂的地方向同事请教、模糊的部分和同事探讨。在这三个月的工作中，我积极总结各种问题的处理方法、积累工作经验，现已取得明显进步，可以较为熟练地应对不同的业务要求。

总之，在这3个月的见习期内我深深的感受到了xx银行蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。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，提高自己的业务能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，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，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对我行的激情和热情，为我热爱的事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

银行三季度工作总结篇六

时间过得飞快，细数起来我来到银行工作已有三个月了，回首过去的这几个月，我的'心里不禁感慨万千，这是我毕业后的第一份工作，也正是这份工作让我真正认识到自己的不足。在领导和同事们的鼓励和帮助下一步步提高慢慢成长。

开始做的都是些很琐碎的事情，整理文件，复印东西，打印

东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我终于可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是一些简单而又复杂的事情。简单的工作，都要拿出百倍的认真。一不小心就会犯一些很简单的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可大家总是不厌其烦，一遍遍的为我讲解。安慰我，鼓励我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们还提前完成了一个大项目，心里充满了成就感，这是第一次，我体会到收获的喜悦。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，付出就有收获。一切都要不断地学习、去发现、去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己制定目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟。

新的一年意味着新的开始新的挑战，决心再接再厉，更上一层楼，新的一年，给自己定一个新的目标。

1、自觉遵守工作制度，学习理论，学习专业知识，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和专业的业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

银行三季度工作总结篇七

20xx年在县委、县政府的正确领导下，在银监等监管部门的监管指导下。村镇银行坚守村镇银行定位，坚持“服务三农、惠民共赢”的办行宗旨，立足农村，着眼长远，精心谋划，锐意创新，完善内部管理，积极拓展各项业务。至十二月三十一日，我行总资产达万元，比年初增加万元，增幅%，资本充足率%；各项存款余额万元，较年初增加万元，增幅%；各项贷款余额万元，比年初增加万元，增幅为%；年度综合收息率%，本年计提各类呆帐准备万元后，实现利润万元。拨备覆盖率%，资本收益率%，存贷比%。其中个人贷款余额万元，农业小企业贷款万元。不良贷款万元，不良率%。实现了我行20xx年工作的跨越式发展□20xx年获得县委、县政府表彰的xx年度荣誉。

科学发展的新路。结合县和我行的实际情况，通过年初的精心安排部署，重点抓好以下措施的贯彻落实：

- 1、坚守村镇银行市场定位，坚持服务“三农”、服务社区、服务小微企业，坚持“小额、分散”的信贷原则拓展业务。
- 2、推进客户经理专业化建设，充分借鉴银行客户经理专业化经验与成果，在全行积极推进客户经理专业化建设，不断增强服务“三农”的水平，提升银行核心竞争力。
- 3、开展综合营销、全员营销、客户带客户等营销方式，发挥全行员工的主观能动性，深挖全员营销、综合营销潜力，激活全行所有资源撬动负债业务发展。
- 4、在风险可控、成本可控的前提下，积极向村镇延伸服务点。今年已在镇新开一个点、计划年底再在镇开立一个营业点。不断完善服务功能，提高服务质量，把村镇银行真正办成为县域“三农”经济服务、基层老百姓服务的银行。

重点，加大涉农信贷投放力度，确保“三农”信贷投向政策不偏离。

6、以支持小微企业和劳动密集型企业发展为抓手，为增加居民收入、促进就业提供良好的金融服务。

为把客户经理团队打造成为一支服务“三农”的高素质队伍，不断提升“三农”专业化、特色化金融服务水平，提高风险防控能力。20xx年以来，我行积极实施业务、人才、机构专业化要求，坚持把区域优势产业、目标客户群体、本行市场定位、未来发展规划作为客户经理专业化分组基本依据。坚持“有所为有所不为”的行业选择、市场细分原则，按客户资源、行业熟悉程度优先的专业化客户经理组建原则，采用“一组一业，做精做透”深耕“三农”业务，全行经过全面布局与谋划，现阶段共设置3个专业化客户经理组。

贷款余额万元，其中小微企业贷款户，共计万元；发放小额农户贷款户，共计万元；发放专业农户贷款户，共计万元；发放农户经营性贷款户，共计万元；发放农户汽车按揭贷款户，共计万元；发放农户住房按揭贷款户，共计万元；发放农户其他贷款户，共计万元。利率市场化定价为客户与银行深入合作搭建了一个良性的互动平台，由银行单方面想方设法“稳存”变为企业主动千方百计“留存”。银行内部营销观念转变，坚持走利率市场化发展道路，客户寻求与银行合作意识加强。

强与县农委、农业局、水务局等部门联系，深入农户和田间地头，调查涉农贷款数量、用途。其中，我行投放信贷资金万元支持购买水泵、新打、改造机井，改善农田水利设施，提高灌溉能力，向改善农村人畜饮水条件方面投放贷款万元，向河堤防洪工程投放万元，支持“万村千乡”市场建设投放万元；今年支持新打机井眼、维修加固水库座、修整河道水渠公里、铺设灌溉水管公里、储备调运化肥吨、农膜吨、农药吨、籽种公斤，支持粮食、油菜籽、蓖麻等农产品收购贷款

万元。为提高支农效率，坚持“农事特办”的原则，我行将小额农户贷款的审批权限放到支行风险经理，缩短信贷审批流程，开辟信贷绿色通道，同时实施利率优惠政策。在担保方式上面，推广与我行合作的农村金融合作代理组织人员保证担保、多户联保、担保机构保证担保等组合担保方式，方便了小额农户、专业农户贷款。

广大农户的充分信任，服务质量和效率受到当地政府和农户的一致好评。

3、支持个体工商户工业品下乡、农产品进城流动资金贷款万元。支持村镇居民、专业农户发展生产贷款万元。

1、村镇银行点少，社会公信力还在积累中，存款业务的发展十分艰辛。

2、目前，我行所处的农村地区有效金融需求仍然较大，但今年受合意贷款额度管理，难以满足当地农村经济发展的需要。

1、新增存款元，余额达到元；

2、新增贷款元，余额达到元；

3、综合收息率达到以上；

5、实现利润万元；

6、上缴当地税金万元；

7、加强点建设，明年起新设支行。

8、加强客户经理专业化建设，在专业化深化上再下功夫。

9、业务上与紧密合作。

- 10、进一步健全内控管理制度，完善人事和薪酬管理制度。
- 11、坚持客户经理制，进一步推进客户经理专业化建设。
- 12、坚持“三农”专业化方向和社区金融服务，并把涉农金融服务作为我行业务的核心内容。
- 13、积极开展产品创新和品牌建设，促进业务转型。

20xx年的工作任务十分繁重，也面临多方面挑战。我们将以求真务实，扎实苦干的精神，努力改善经营、加强管理、提足拨备、增加利润、做实资产，为努力打造精品“村镇银行”而奋斗。

银行三季度工作总结篇八

在繁忙的工作中，新的一年即将到来[]20xx年是我们佳泰家房地产公司承上启下的一年。佳泰家花园三期于20xx年2月1日盛大开业，公司的全体营销人员进行全方面销售，随后至20xx年佳泰家花园四期也将启动。这段时间所收获的一切，现在做一个小小的总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。

一、自20xx年11月中旬后，从办公室岗位调到按揭专员岗位。现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出了保证，以及我公司和银行手续的快捷，并与银行、房管局、公证处建立的紧密的合作关系，保证了我公司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。

冷水江市房地产管理局规定，所有的按揭贷款客户都要先办

预告登记和预告抵押登记，才能办理按揭贷款手续，所以我部门与房管局有了更为密切的合作关系。

从20xx年12月5日起，中国工商银行股份有限公司冷水江

支行规定，所有按揭客户需要先办理资料公证手续，才能发放贷款，这对当时顺利的情形稍有阻碍，但我们对公证手续的办理进行了多次了解，现已对这步骤得心应手，保证贷款第一时间发放的进度。

因为按揭贷款的工作性质，我部门与银行、房管局、公证处等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配合工作，使他们能够为我们做最好、最快、最大的帮助和服务。我公司所有按揭客户为218户，在我们大家的共同努力下□20xx年我们共完成银行放贷180户，金额为？万元。还剩下38户，办理完公证手续为60户（以上数据统计截止时间为20xx年12月31日）。在按揭贷款工作过程中，我部和销售部的同事也针对一些特殊客户说服并放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼加快了速度。

二、在这一段时间对按揭工作的锻炼，针对一些按揭贷款客户存在的问题，我们会尽最大的努力去做到最好，同时我们对工作有了新的认识；这里对以往碰到的问题及客户本身的问题进行总结。

（2）客户交完首付后，既不来交贷款资料也不签合同，最后导致联系不到本人；

（3）有些客户知道放款后，自己就要开始还款，所以客户觉得拖的时间越久对自己越有利。其次是销售员拿到客户首付后，便将客户推到贷款人员那里，不再管了的现象大有存在，所以要采取销售人员对按揭贷款客户负责到底的制度。

(4) 再与银行、房管局联系，有事找领导解决时应注意场合，说话应小声低调。

(5) 找领导签字前，应把提交的资料认真的整理一遍，做到无涂改，无粘贴，无漏填的迹象。

(6) 在工作中，应随时清楚掌握按揭的详细数目，做到即问即答的效果，并且对工作当天用笔记几下今天做的工作并进行总结。

(7) 与同事们的沟通配合要更加融洽。

20xx年度工作计划

1. 加强工作力度，从被动的工作转为主动工作；
2. 严格遵守认真执行公司的各项规则制度；
4. 认真负责管理购房按揭贷款客户的资料；
5. 负责对逾期未能提交按揭贷款资料的客户进行催缴；
6. 陪同按揭贷款客户办理所有手续；
7. 完成上级主管领导交办的其他工作。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，我要积极的提高自身各项业务素质，在今后工作中，一定认真总结经验，克服不足，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量，努力把把工作做得更好，将在按揭贷款方面

的资金回笼做出贡献。

银行三季度工作总结篇九

20xx年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几。

20xx年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，一个刚刚踏上社会的小兵，来到广发奉天，我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。我积极投身银行各种产品的营销，今年2、3月份，我跟着何斌和丛东宁等客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随李强学习了个人贷款有关业务，从个贷客户资料的收集，个贷资料的整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。期间，我多次随李强到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

下，我现在已经可以独立开始办理业务了。虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比

还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1. 在道德品质方面，我自认为没有问题。
2. 在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。
3. 个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存款150余万元，时点存款200余万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。
4. 业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

20xx年我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶奉天人

银行三季度工作总结篇十

为筑牢防范养老诈骗安全屏障，保护老年人财产安全，进一步提升老年群体法律意识，烟台银行城南支行党支部多渠道、多方位、多角度组织防范养老诈骗宣讲活动，用心守护老年人的“钱袋子”。

发挥网点优势，在厅堂各区域均摆放防范诈骗的宣传手册；大堂经理结合厅堂小讲堂，主动向厅堂等候客户发放折页，结合通俗易懂的诈骗案例向老年客户宣讲防诈知识，解答老年人各类疑问，提高老年人对养老骗局的警惕性；同时现场指导老年客户下载“全民反诈”app，手把手教会如何使用app验证对方身份信息等功能，为老年人财产安全增添一份保障。

组织开展线上宣传，定期举办线上老年人防骗微沙龙，通过对“养老银行”骗局、保健品骗局、冒充公检法诈骗等案例的剖析，帮助老年人及时知晓新型诈骗套路，提高防骗意识，避免财产损失。除了微沙龙活动，还通过制作多期养老反诈小视频，向社会公众宣传老年人常见诈骗套路，倡议老年客户安装“全民反诈”app，进一步扩大受众群体，确保宣传成效。

成立以党员为主要成员的“养老反诈宣传小分队”，走进老年人常聚集的小区公园、市场等区域开展重点宣传。通过面对面宣讲，引导群众掌握养老诈骗的特征，叮嘱老年市民保护好个人金融账户安全，做到不出租不出借银行卡、不向陌生人转账、不相信高利诱惑，有任何问题和疑问都要及时和家人沟通或者到银行等正规渠道咨询，提高防范意识、防范能力。