

最新银行员工个人工作总结 银行工作总结 (实用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇一

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业

务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇二

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是x银行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。现对今年的工作进行以下总结。

众所周知□x支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到x笔。接待的顾客x人左右，因此这样的工作环境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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己□20xx年我没有发生一次责任事故。

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。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行

的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

不论是工作上，还是生活上，同志间都和一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在x做，因为我的脾气非常好，而且随着工作时间的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以严格的标准来要求自己。因此我工作到现在，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。

x有着密集的人口。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

x经常会有外地务工人员来办理个人汇款，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，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇三

20xx即将结束，失去的时间已成为历史。只有今天属于我们，只有今天我们才能把握！我们应该学会感恩，在顺境中体验幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用活力创造辉煌，让我们的生活更加精彩。失败不是成功之母，失败后的总结是成功之母。向各位领导和同事总结一年来的工作情况如下。如果没有发现，请批评和纠正。

1. 强化服务意识，以优质高效的服务稳定客户。作为前台出纳员，窗口是一个极其重要的因素。前台服务的质量直接关系到整条线在客户中的印象。在日常业务办理过程中，注重服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到各项服务工作中，扎实有效地践行银行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所需，帮助客户融资，提供全方位增值服务，确保高效高水平的服务稳定客户。

2. 加强内部控制制度建设，防范和化解财务风险。本行组织员工学习《内控制度指引》等资料，重点学习总行《关于禁止聘用中国建设银行员工的若干规定》和《内控管理制度》。注重落实落实，督促员工严格执行，从防范操作风险入手，抓紧制度落实，逐步使管理工作走向规范化，提高服务水平和经营环境，以真诚的服务和微妙的关注打动客户，赢得客户支持。同时，把思想教育与实际工作结合起来，根据自己的工作发现差距和问题，真正把风险防范工作落到实处。

3. 努力提高自身的服务水平和专业素质，锐意为客户服务□20xx年是企业业务转型的一年。培育核心客户的关键是提高客户忠诚度。要提高客户忠诚度，必须把客户关系放在重要位置，在提高客户满意度和忠诚度的基础上获得应有的回报。因此，我们在推出每一个产品和服务，制定每一个体系和流程时，都应该从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准。例外是为不同层次的客户制定差异化服务规范，为高端客户制定并实施整体服务计划，要树立“服务无小

事”的理念。为了持续改进服务，我们应该将扩展和维护并重，深入挖掘客户价值。通过加强客户关系管理，推进营销服务由单向服务向互动服务、由粗服务向精服务、由普遍服务向个性化服务的转变，真正形成利益共享，与客户建立双赢互利的关系。

4. 工作和未来计划中的缺陷。首先，学习是不够的。时代在变化，环境在变化，银行的工作也在不断变化。每天都有新事物出现，新情况发生。面对这一严峻挑战，我们仍然缺乏紧迫感和学习意识。学习新知识，掌握新的理论基础、专业知识和工作方法，以适应周围环境的变化，要求我随机应变，提高履行职责的能力，把自己培养成为建行的全面员工。第二，一些企业不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服缺点，努力做到以下几点：1. 加强学习。我将不懈努力，在本行学习新的业务知识，并将其应用于实践，以更好地满足建行发展的需要。2. 努力提高工作效率和质量，开拓进取，与银行领导和同事合作，做得更好。

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇四

去年一年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻xx届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部xx年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度

体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了*****、*****、*****、*****等优质客户，稳定了*****、*****、*****等，盘活了*****、*****、*****存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与*****联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百

万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬***，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

1.银行年底工作总结,银行年终工作总结

2.银行实习工作总结

3.银行的工作总结

4.银行职工工作总结

5.银行内审工作总结

6.银行年终工作总结

7.银行安保工作总结

8.银行客服工作总结

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇五

一、2017年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日

常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2013年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，

用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇六

1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着。还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这半年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

2、在思想方面，我不断地在进行转变。一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在hyzh领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于jh的客户层次较鲜明，特别hyzh的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验

报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

这半年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

1、理论水平不够高。虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作；

2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成；

4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个部门，甚至是整个交行的高度上。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的专业技能，配合实际工作不断地进步。

20xx即将过去，我将会带着我这半年的经验教训迈入20xx□
将优点发扬光大，把缺点一点一点地改正，努力做好自己的本分，为jh贡献自己的力量。

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇七

xx年，是xx“提高通用效果、加快市场建设、创建xx品牌”的关键性一年。我在总公司的领导下，紧密团结班子成员，带领分公司全体员工，围绕总公司提出的战略目标和各项任务要求，开拓创新，扎实工作。在湖北省内真正营造了一个和谐的“共同事业、共求发展”的业务环境。在大家的共同努力下，我分公司各方面都取得了良好的经营业绩。跨行交易、市场拓展、运行质量及xx发行等主要指标都全面完成了总公司下达的计划。全年实现跨行交易xx万笔、交易金额xx亿元，增幅分别为xx和xx。特约商户和直联pos布放量已达xx户、14200台，新增xx户、xx台；交易成功率同城为xx%、异地为xx%。发行xxxx万张。

现将主要工作报告如下：

今年，我紧紧抓住发行xxx和受理市场建设这两大中心任务，积极争取人民银行的领导，结合九部委联合发文，加强与政府部门的沟通、交流，组织分公司拟定了湖北省xxx产业发展五年规划，由人民银行武汉分行等10家省局联合发文。为我省xxx产业发展提供了有利的政策保障。组织协调在全省范围内开展了以“xxx之春”为主题的系列宣传营销活动，先后举办了“xxx之春联欢晚会”、“普及xxx知识户外宣传”“xxx联动推广”“xxx有奖征文”、“手机支付新业务推介会”、“金融系统xxx知识电视大赛”、“银联三周年音乐会”、“刷卡无障碍优秀示范商户街区评选”“xxx产业发展论坛”“xxx消费刷卡有奖”等活动。这些活动形式多样，内容丰富，贯穿全年，月月有新意、季季有高潮，在整个省市范围内产生了强烈而广泛的社会效应。真正搭建了一个金融机构与政府部门、广大商户、持卡人良性互动的交流平台。

推广xxx是xxx的战略核心，也是我们分公司战略转型的头等

大事。我多次组织班子成员召开专题会议，研究具体推广策略和方式方法。一是成立了xxx工作推广领导小组，责任到人，绩效挂钩。二是狠抓宣传，普及xxx知识。我们组织了“有奖征文”、“电视大赛”、大型音乐会，以及“9.25”联动宣传等活动，通过新闻媒体，不断灌输自主知识产权理念，唤醒民族品牌意识，争取各方支持。三是推动银行正式发行xxx□我们逐一拜访银行，细化奖励措施，与总公司联动营销，争取银行早日发卡。四是充分发挥银联优势，寻找行业合作伙伴，配合商业银行扩大发卡量。在我们与发卡银行的共同努力下，交行发行了公交联名标准卡，中行发行交管联名标准卡、邮储发行了百货联名卡。目前，我们又在与武汉市商业总会合作，发行银行商联标准卡。全省发卡势头非常好□20xx年共发行标准卡360万张，超额完成年度计划。

受理市场是创建银联品牌的重要基础。今年以来，我坚持巩固直联市场，维护稳定的市场秩序，与商务公司一起推动受理市场大发展。一是提高商户活动率，盘活存量商户，针对高扣率、低交易的餐饮、酒店类商户，采取收银员“积分兑奖”和“刷卡消费刮刮乐”等专项活动。该类商户交易额比去年增长60%以上。二是抓住市场热点，联合各行发展商户。我们遵循“共同市场、共同发展”的原则，带动银行共同发展市场。在今年发展的4000多家商户中，银行推荐占80%以上。三是加强行业合作，带动市场整体发展。今年我们分别与通信、烟草、物流、旅游等行业合作，与连锁经营机构合作，扩大了用卡领域和交易量。四是因地制宜，加快二级地市发展步伐。我们按照“控制成本、讲求效益”的原则，认真做好市场与效益的综合分析，以宜昌、十堰、襄樊和黄石为重点，不断拓展市场，二级城市交易量比去年增长了一倍多，直联网络已经延伸到全省62个县级市。

系统的稳定过渡是我分公司今年以来的一项大事，总经理室十分重视这项工作。一方面我们积极加强系统自身的运行管理，确保交易成功率的稳中有升。在10月份的质量交易月活

动中，同城交易成功率达到98.5%，位居18家分公司第5位；另一方面按照“高度重视，精心准备，分步实施，确保安全”的总体要求，联系辖内联网银行，配合上海信息中心有步骤的完成了网络改造、物理过渡、逻辑过渡等工作，于11月8日顺利实现了系统切换。随后又完成了分公司代收费系统向总公司公用支付平台过渡的工作，完善了系统功能，新增加了代收电费和代收保险费的业务。

我在组织分公司开展保持先进性教育活动的同时，特别注重带动业务的发展，促各项指标创新高。今年我按照总公司的要求，重点抓中层干部及业务骨干的管理素质和管理能力的提升。进一步完善了绩效考核、办公程序，岗位职责等各项内部管理制度，加强了员工思想建设及业务培训，有效提高了全体员工的整体素质，为各项业务的发展提供了强有力的保证。

在过去一年的工作中，我以强烈的事业心和责任感，带领班子成员，不断观察市场的瞬息变化，以积极的心态面对困难，化解矛盾，以至诚的心对待银行、商户和周围的同事。坚持以身作则，廉洁自律，勤奋务实，勇于探索，开拓创新，为银联事业的发展倾注了自己全部的心血和汗水。本人虽然取得了一定的成绩，但离总公司的要求还有差距。如系统性学习不够，理论性研究较欠缺，新业务拓展的市场效果还不够突出。

历史赋予我们新的使命，发展民族xxx品牌进入最关键的时刻。在新的一年里，我将再接再厉，加倍努力，开拓创新，与武汉分公司全体员工一起，全力以赴，以高度的政治责任感，良好的精神状态，扎实的工作作风，为实现xx战略目标而奋斗。

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇八

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股

份制改革的第一步□20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

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。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，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工行员工，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、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，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！

银行员工个人工作总结 银行工作总结篇九

转眼，自从x月来到xx银行这个岗位已经有三个月的时间了！虽然时间不长，但在这段时间里，我也完成了自己在工作试用期工作任务，即将转正为正式的员工！

虽然只是试用期的工作任务，但身处xx银行的岗位中，我却深刻的感受到了整个企业的精神、热情！以及我们团队中每位工作者积极奋斗的目标！

在培训阶段，领导针对我们不同的个人能力，从基础到复杂，每个阶段都进行了严格的教导和锻炼！而在学习上，我发挥自身刻苦的强项，对工作中各项知识和条例都牢牢的记住，并在后来的工作中通过实践将纸上的知识融会贯通！

当然，虽然在记忆中有一定的优势，但许多同事们在实际的锻炼中却有自己的长处。为此，我也积极的向同事和前辈们请教，大大改善了自己在实际工作中的不足和问题。

作为一名新员工，在实际的工作中，我严格的按照领导的教导和要求去完成自身的工作，并在工作中通过不断的反思，认识到了自身的不足，并通过自学和请教，努力的改善了自身的问题，并取得了一定的成绩。

就工作来说，我做的并不是那么的完美，因为工作经验的不足，我确实犯下了不少的错误和问题。但我善于改进，积极进取。在发现了问题之后，我能更加严格的要求自己，不断的在工作中反省自身，并让自己不会再犯下同样的错误！

如今，经历了三个月的工作，我在工作中也能较好的掌握自身的能力和技巧，虽然比起其他老同事还略有不足，但也已经算是一名较为合格的xx银行职员。

通过不时对自己的反思，我也意识到自己还有很多的不足和问题。如：

1. 自我管理的不严谨。

面对自身的要求，我经常容易放松警惕，导致了在工作中的问题。这是我自身思想和责任上的问题！

2. 在工作中不够耐心

耐心的问题也一直影响着我的工作成绩，虽然比起三个月前已经有了很大的改善，但我仍需要针对这个最大的问题进行积极的改进！

如今，三个月的时间已过，在成为了正式员工之后，我也会积极努力，让自己顺利的完成自身任务，取得出色的成绩！