

# 银行工作总结完整版(优秀20篇)

银行的发展受到金融监管政策的影响。班主任工作总结对我的个人成长和职业发展起到了积极的推动作用，我在教学理念的形成和教育教学方法上有了更深入思考。

## 银行工作总结完整版篇一

按照中国人民银行征信中心部门的安排部署□20xx年6月14日我行开展了征信工作的专项宣传日活动，通过宣传征信体系建设的意义、信用信息基础数据库的作用和重要意义；相关政策法规规定的个人权利与义务、以信用报告知识为核心的个人征信知识；教育公众维护自身信用记录已获得社会认可和融资支持等，宣传收到很好效果。现将具体情况总结汇报如下：

按照上级管理部门有关征信宣传工作的安排部署，我行成立了征信宣传工作领导小组，由主管业务的行长任组长，市场发展部、综合管理部、计划财务部负责人为成员，依据上级制订的活动方案迅速展开相关宣传工作。

在全县36个网点通过led□发放传单，座谈会等形式进行宣传。

在几个农村乡镇，充分利用赶集的机会进行征信宣传，发放宣传单1000余张。特别是通过为农户提供信贷支持之际，对广大农民进行征信知识宣传，收到了很好效果。

征信体系涉及的部门多，已不单是一个行业、一个部门的工作，它的建设，依靠政府的支持、银行业与社会团体公众的相互协作，提倡一个和谐的公共信用环境是今后征信工作的重点。所以，我行利用征信宣传的时机，要求信贷人员多和贷款客户沟通，通过构建与客户的内外部评级交流沟通平台，促进内外部评级优势互补，鼓励客户参加评级授信，发挥好

评级授信的防范信贷风险作用，为本地区征信体系的建设和健康发展做出我行应有的贡献。

## 银行工作总结完整版篇二

xx年，营业部在上级行和支行党委、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，对公存款时点x万元，比年初净增x万元，日均存款x万元，储蓄存款净增x万元。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。

1、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。

2、充分发挥党员的模范带头作用。营业部现有员工x名，其中党员x人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

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xx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。我部先进做法□xx工行网讯和□xx日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

。主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习□xx银行员工基本素养和服务行为规范□□□xx银行营业规范化服务标准》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xx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。

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。

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。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了x万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

## 银行工作总结完整版篇三

逝者如斯，转眼间我在县支行审计部已经渡过了xx年，在这一年里我又经历了一次由彷徨到适应再到热爱自己岗位的过程□20xx年8月是我从学校踏入社会的一个转型期，在总行匆匆的培训后，我就满怀信心与激昂投入到了自己在邮政储

蓄银行的事业上，入行之初我被分配到了前台柜员岗位上，在这里我渡过了自己事业的第一个年，在营业部这个温暖的大家庭里，我忙碌而又充实，学到了很多业务知识和道理，这里就像我的一个家温暖而甜蜜，兄弟姐妹们热情又朝气，我们共同努力为着共同的目标奋斗。我以为我将会这里渡过1至2年的时间，来学习和体会，来成长和提高，我一直记得入行第一天我们行长语重心长的一句话“厚积而薄发”，而当时的我也安心的在前台岗位虚心的学习和努力的工作。然而20xx年1月11日，我接到了人事变动的通知，让我到审计部报到。当时的我真的是茫然无措，审计对于我来说一直是一个神秘的职业，从内心多多少少总有几分畏惧，我反复的思量，一方面我相信这是行领导们深思熟虑的决定，必有这样安排的道理，这也是行领导对我的信任；另一方面，从自身长远的发展审计工作能让我学习和吸收到更多。从此我便踏上了审计员的道路。

初入审计部，我感到深深的茫然和挫败，仅凭我自己掌握的那一丁点个人储蓄业务的知识在这里远远不够，作为一名内审人员，必要的前提就是要精通本行经办的各项业务，然后才是内部风险的把控。所幸的是，审计部的同事并非我以前想象的那样神秘和令人畏惧，一样是温暖和可亲的。起初我就随着他们一起下乡根班学习，回到部门我就开始学习各项业务制度和内控环节。每每遇到不懂的地方，我就主动请教部门同事，同事们也耐心细致的讲解。在同事们热心的帮助和自己刻苦的努力下，大约一个星期的时间我就开始参与审计工作了，尽管开始之时，速度往往根本上团队的进度，某些地方甚至还出现了一些问题，同队的同事总是耐心的等待和委婉的指正，就是在这样的情况下我一点点的开始成长。

到了现在我已经成长为我们支行审计战线的一员合格的员工，能独立的承担一块审计工作，撰写真实准确的审计报告。这一年来，我们对我们的支行的信贷部，公司业务部，会计出纳，2个一类网点，按月一次进行了常规审计，并按照上级提出的要求展开了多次专项审计，及时的发现了隐藏的问题并提出

整改的意见，为支行业务发展的巨舰保驾护航。同时还按季对邮政的二类网点、代理网点进行了常规审计，我负责每周针对邮政网点向县邮政局检查部门缮发审计意见书，及时的把邮政网点存在的问题报告给邮政领导，并提出了合理的整改意见。

审计部的工作没有出类拔萃的业务数据，也没有实实在在的成绩光环，我们默默的为支行付出，的目的就是为了不出现金融案件，确保企业的资金安全。同时我们的工作也有极少数人的不理解，对于检查存在的问题，没有引起足够的重视，也没能按要求及时整改。在检查中，有些问题屡犯不改，屡犯屡查，不断提出，这不但增加了我们的工作负担，也让我们甚为忧心。譬如，邮政部分网点防尾随门不关闭作业，每次我们提出这个问题，他们总有一大堆理由，什么工作需要总是进进出出不方便，说到头还不是因为员工自身的随意和懒惰形成习惯，把习惯凌驾于制度之上。

对于目前的审计工作，我觉得我们仍然停留在稽查的阶段，还未真正做到内审的需要，随着我们银行的不断发展，我想由稽查向内审的转变这是历史发展得必然，同时我们面临的挑战也会愈来愈巨大，对我们自身素质的要求也会越来越高。在这一年我参加了多次关于审计工作的培训，同时审计条线上的审计系统也在不断的出台。电子稽查系统、信贷审计系统、员工违规积分系统的陆续上线，现在又即将推出一个全新的审计系统，工作方式在不断的改变，所学习的知识不只停留在制度上，对于新系统的运用，新工作方法的实应等等，对于我们来说都是一次全新的挑战，不断的学习，才能适应不断升级的工作方法，否则唯有被淘汰。不骄傲不自满，努力学习和创新，不断尝试和总结才能保持着审计工作的新鲜与活力。

审计为我打开了一扇挑战的窗户，是闭门造车还是勇敢的走出去，这已经没有必要再做回答。这一年是工作的总结也是面临新的挑战的开始。我明白自己还有许多的不足，理论知

识的不全面，人际交往技巧的缺乏，都是我目前急需解决的难题，为此我专门为自己制定了一个学习计划，每天花2个小时来补充自己在这些方面的不足。我也明白自己不是缺少敢闯敢学的冲劲，缺乏的是耐心和持之以恒的决心。自己的敌人永远都是自己，我坚信自己一定能够战胜自己。一年的工作已经结束，新的工作才刚刚开始，每一天都是一个全新的挑战，我有信心在未来的审计工作中做得更好。

## 银行工作总结完整版篇四

20xx年初以来，我行在市行党委的正确领导下，党建工作坚持以小平理论和“三个代表”重要思想为指导，坚持不懈地贯彻执行党章的各项规定，增强党的观念和党员意识，把学党章与熟悉党的历史、明确党的任务与加强党员修养结合起来，主动适应股份制改革的新要求，以发展为第一要务，切实加强思想、组织、作风和制度建设，充分发挥党建工作在业务经营与发展中的保证促进作用，为全面完成全年的各项任务目标提供了重要动力和组织保障。

近年来，随着金融改革的不断深入，金融业务发展迅速，行业竞争日趋激烈。面对金融发展的新形势和我行股份制改革的新要求，我行通过加强思想政治工作，引导全体员工顾全大局，把大家的思想统一到业务发展上来，把大家的注意力吸聚到业务发展上来，把大家的力量汇集到业务发展上来，坚持解决思想问题与解决实际问题相结合，既以理服人又以情感人，努力增强思想政治工作的说服力、凝聚力和感召力，充分调动各方面的积极性。具体开展了以下工作：

- 1、坚持政治、业务学习例会制度。政治业务学习例会制度的建立，保证了一定的学习效果。每月学习例会采取多种形式，主要以通读学习和自学中央重要文件精神、工作思想回顾和小结、批评与自我批评等形式开展。对行内好的风气及先进

个人及时给予肯定和表扬，同时对不良的倾向和歪风及时予以批评和制止，同时将县行的当前任务、业务经营情况、面临的困难和问题及时向行内党员通报，培养全行员工的主人翁精神，从而在全行内部树立起了一种积极向上的良好氛围和团结合作的凝聚力，保障了全行各项工作的顺利开展。

2、宣传贯彻全行的发展目标和发展战略，培育和发展企业文化。我们通过宣传贯彻县行的发展目标和发展战略，让员工对县行的前途有一个明确和良好的预期，以振奋精神，凝聚人心。与此同时，县行党支部坚持教育与管理相结合，不断建立和完善自律与他律、激励与约束相结合的充满活力的管理机制，不仅做到人尽其才，而且做到绩效优先凭贡献决定分配，以激励先进，鞭策落后，努力形成奋发向上的氛围。

一是继续开展“爱岗敬业，遵纪守法”社会主义道德教育，发扬理论联系实际，密切联系群众的工作作风，着力解决思想认识上的偏差，从源头预防犯罪和遏制腐的发生。

二是加强理想信念和廉洁教育，引导党员干部树立正确的世界观、人生观、价值观、权力观和利益观，筑牢思想防线。

三是强化警示教育和正面教育，做到政治思想教育和法纪约束教育相结合，正面典型示范和反面典型警示相结合，廉政教育和勤政教育相结合。

四是结合员工守则、员工违规处罚办法的教育活动开展，县行党支部把廉洁自律教育作为日常教育的主题，逢会必讲，遇事就说，加强全行员工特别是党员干部的政治思想教育，切实提高整个队伍的'思想道德素质，提高思想免疫力。

4、开展健康向上、丰富多彩的团队活动。年初以来，县行党支部充分利用业余时间，组织员工开展多种文体活动，既保证了业务发展和经营需要，又增进了员工之间的交流，促进

了团结。平时，县行还鼓励员工为贫困地区捐资捐物，其中：捐资350xx-xx元，捐棉被衣物30xx-xx件；与挂钩扶贫单位的群众结对帮扶；组织员工观看电影《任长霞》等；开展“五四”征文比赛；深入社区、企业、客户家中进行反假-币宣传活动，丰富了员工的业余文化生活，增强了员工的社会责任感，陶冶职工情操。通过以上活动，我们收到了良好的效果，使员工更加增强了对县行的感情和发展的信心，增强了党支部的凝聚力和战斗力，员工之间更加融洽，团结合作蔚然成风。

5、为职工办好事办实事，解决好职工的后顾之忧。今年来，除了做好节假日物品的发放和为全行每位员工庆祝生日发送生日蛋糕之外，还调高了全行员工的住房公积金缴纳比例，积极改善营业环境和办公条件，促进员工之间沟通和交流，形成一个其乐融融的大家庭氛围。

的主题教育活动，以保持党员先进性，深入实践“三个代表”重要思想。

为了更好地发挥基层组织的职能作用，提高党员职工的凝聚力、向心力和战斗力，把广大党员和职工群众组织、团结起来，充分调动他们的积极性和主动性，为全行改革发展做贡献。一是加强组织建设。结合支部党员的变动情况，对全行xx-xx党小组进行了改眩通过对党小组的人员调整和改选，进一步充实了各组的力量。

加强干部队伍建设。县行党支部贯彻“以人为本”的战略思想，结合县行业务发展的实际，大胆实践，引入竞争机制，不断完善和推进人事制度改革，把xx-xx有能力、懂业务、会管理的同志选拔到中层干部部岗位上来，使中层干部队伍更加坚强有力，更加朝气蓬勃，增强了党组织的凝聚力和向心



力和战斗力。

加强制度建设。重点建立健全了民主生活会制度、党支部“三会一课”制度、理论学习制度等，建立健全党员教育管理制度，重点针对工作和队伍管理中存在的突出问题和薄弱环节，完善监督制约机制，认真落实岗位责任制，积极推行激励机制，认真执行各项责任追究制度，严格考评考核，严格兑现奖惩，充分调动党员的工作积极性。

进一步完善各项内控制度，全面推行行务公开，自觉接受群众监督。四是严格按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的十六字方针，坚持高质量、高标准的原则，成熟一个发展一个。从员工队伍中注意培养年青有为，综合素质较高的积极分子，加强对这些人的培养，提高入党积极分子的整体素质。上半年发展了一名党员、推荐了一名发展对象，为党员队伍输送了新鲜血液，扩大了党员队伍。

今年是我行股份制改革上市的关键年，按照总省行的日程安排，我行党支部认真把握改革的大方向，坚持在市行党委的统一领导下开展各项工作，确保业务发展不出偏差、稳步推进，以党的建设促进县行各项改革事业向纵深发展，各项工作和经营指标都取得了喜人的成绩。截至12月20日，各项存款余额为23亿元，比年初增加了xx-xx亿；各项贷款余额为18亿元，比年初增加了3亿元；实现盈余500xx-xx元，经营效益再创新高。

回顾上半年的党建工作，对照市行党委党建工作的要求，我们仍感到工作中存在着一些差距：一是面对金融业的快速发展，金融业务科技含量不断提高，全行一线员工的整体素质还需要进一步提高，要以深化人力资源改革为契机，进一步加大培养和引进人才的力度；二是还要在狠抓制度落实上下功

夫，要以更为科学严密的管理措施，确保各项规章制度落到实处；三是少数党员干部的争先创优意识不强，先进性教育活动中存在的某些问题尚未全部整改到位；四是少数部门网点工作进展不平衡的问题有待于下一步采取针对性措施加以解决。

展望下半年，我们将紧紧围绕市行党委的中心工作，继续带领全行员工团结一心，克难奋进，与时俱进，抢抓机遇，沉着应对挑战，创造一流业绩，为实现全年各项目标任务做出新的贡献。

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

## 银行工作总结完整版篇五

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的

工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

虽然在\*度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习\*话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来\*话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲\*话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中\*话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

## 银行工作总结完整版篇六

xxxxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxxxx支行，在这里我将释放青春的'能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xxxx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xxxx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的客服何谈事业，不，客服一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬

的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好客户服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我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。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的xx行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 银行工作总结完整版篇七

截至20xx年10月底，我行当年累计实现业务收入987万元，预计全年收入1200万元。

### （一）信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，截至10月底，全行当年累计结余536笔、金额1940万元。

### （二）公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20xx年10月全县对公存款余额13.5亿元五家金融机构中我行占比15%。

### （三）储蓄业务

20xx年10月我行个人存款余额77535.88万元，其中邮储自营网点个人存款余额22613.96万元，邮政代理网点余额54921.92万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负566.67万元代理网点净增912.47万元。

### （一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销各项业务。

明确了目标定位后我行建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，如大象集团、国电项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

### （二）、坚持品种创新和服务创新多方位发展零售业务。

今年我行抓住推行vip服务等工作，抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度。抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，对周边的商户、村户和老客户有效地吸收理财资金。三是推出了vip服务方案。开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。四是加大宣传力度以业务宣传为媒介。全行总动员走进城乡的每一个角落加大我行对农村业

务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

（三）、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款积极争取扩大贷款规模带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销：主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证无误后才能受理。二是强化责任认定。经过努力效果较好确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方：一是经营理念有待创新。近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性。二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性。三是基础管理还有待进一步规范和完善。基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进确保各项工作再上新台阶。

## 银行工作总结完整版篇八

热爱本职工作、诚实守信，尽职尽责、遵守劳动纪律、不迟到、不早退、不擅自离开岗位；热情服务、礼貌待客、使用

文明礼貌用语，体现“真诚服务，相伴成长”的经营理念。

服从工作分配，听从领导安排；同事之间坦诚相待、相处融洽；以拥有相互信任、相互支持、相互学习的工作环境而深感欣慰。

学习技能，工作效力；办理先外后内，细致快捷，在规定的时限内完成每一笔现金收付；四年来，极少有差错事故。刻苦钻研，争当能手。凭着坚定的信念，本人精通自助银行、大堂经理、储蓄柜员、转账柜员、联行岗、信用卡、网上银行，手机银行等岗位的业务。连续两年荣获分行“优秀员工”的荣誉称号，在分行得到嘉奖。除了在服务客户上本人尽心尽力，在行里组织的活动中我也积极响应，经常参加行里组织的竞赛，展示自我，在支行“羽毛球比赛”中并取得第二名。在上一届的“运动会”上积极参与并取得了较好的成绩，受到了嘉奖。

以上这些都只是我在本年度工作中的一点成绩，这与我的自身努力和同事们的帮助是分不开的，在以后的工作中我愿意服从领导的分配、听从领导安排、努力工作、严守客户秘密，维护客户正当权益；做技术过硬，思想素质高，安全防范意识强的综合性人才。

我有渴望学习新知识的热情，每一次在行里组织学习新业务的时候，只要需要有人加班，必有我，加班到几点，从来没有任何怨言。我知道，这是对我个人的信任，我会好好珍惜每一次学习新业务的机会。

随着年龄的增长和工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是xx银行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不允许有一丝的马虎和放松。同时用我多年来的工作经验来帮助新的同志，其他同志们遇到样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会虚心的向老同志请教。



对待技能，我心里有一条给自己设定的规定：三人行必有我师，要千方百计的把不会的学会。想在工作中帮助人，就要使自己的素质不断提高。

由于工作的原因□20xx年下半年我被调到分行作业中心做新系统升级与维护的工作，尽管是一项新的工作，但我仍然是充满热情与信心努力配合各条线的工作人员去按进度完成工作，没有延误新系统上线以及正常使用，为了新系统上线能够正常运作，我经常加班至深夜，但内心也充满了无限的自豪，因为其中也有我的一份努力。这样的经历也将是我职业生涯的一笔财富。本人于同年10月被借调到分行营业部顶替转账柜员，其实这本是我的老本行，但接到消息还是让我异常兴奋，因为可以跳出原有的圈子学习到一些不一样的业务知识。尽管有些业务已经烂熟于心，但还是觉得不够熟悉，在顶替柜员岗位期间能够按照分行营业部的各项要求去做，努力认真学习业务知识，尽心尽力为每一位企业客户服务好，让客户满意而归。11月份我又接到启工街支行通知，作为一名即将开业的新支行员工来都启工街支行报道。怀揣着对新支行的希望和自己的梦想，我来到了启工街支行，这里的一切都是新的，觉得既新奇又特别。来到新的支行，我们要为新支行的开业做准备，做系统的调试、物品的摆放、环境的维护等等。

在过去一年的工作学习中，我认识到工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不努力工作就不能体现自己的人生价值。在工作中，我忠于职守，尽心尽力，以创业的心态从事我的事业。热爱工作岗位，虽然有同行业hr邀请我加入他们，但是被我婉言谢绝了，因为我已经深深的爱上了这个集体和工作环境。领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为xx银行的服务比其他的银行好，都愿意来这里开立账户和办理业务。

银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工

作中，我仍然坚持做好“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，遇到蛮不讲理的客户，我尝试着去包容和理解他，并最终得到了客户的理解和尊重。

在新的支行新的工作环境我为自己制定了新的目标和计划，要加紧学习，以充实、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、目光不能只局限于自身周围的小圈子，要着眼于今后的发展，我也会向其他经验丰富的同志学习，取长补短，交流好的工作经验并共同进步，争取取得更好的工作成绩。我将以更加周到热情的服务去赢得客户的信任、稳定客户，牢固树立“服务源自真诚”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。

## 银行工作总结完整版篇九

到我行工作的`时间已经有一年多了，根据公司的规章制度，现将这一年自身工作总结如下。

作为一名刚刚毕业的硕士研究生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守我行各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

银行工作有其特殊性，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学

习提高：

工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读行里所发的各项规章制度文件外，我还自费购买各种银行金融类参考书。

这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。

古人说，三人行必有我师。我觉的，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，银行这个大家庭才会整体的提高。

自入行以来，由于离家较远，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。通过1年的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我最大的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的惟一选择。

在一年的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

在工作、学习过程中，我深深体会到□xx银行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导

实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

要成为一名公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和工作上的内行。

在段的时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够；因此，我在今后的的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，一年的时间已经结束，我也将奋发图强的继续工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好。

## 银行工作总结完整版篇十

（一、）组织部门员工进行定期学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

每周星期一，我部门按质按量的遵照行领导的安排部署进行相关知识的学习，其中包括人事教育、安全法、会计基础知识，法律法规知识、税法知识以及思想道德素质的学习等。通过学习，使我部门员工更为深刻的认识到自己工作岗位的重要性：文件上传下达的及时性，人事教育培训的科学性、车辆资金重要空白凭证的安全性。人们常说，思想决定行动，行动决定执行力。我部门正是注重了这一点，使行之有效的

执行力得到了充分发挥，从根本上转变了他们的工作态度，调动了他们的工作积极性，出色的完成了各自的工作，保证了工作质量又快又好的发展。

## （二）顺利完成了三险五金的缴纳工作。

上半年，我部门在人员短缺的情况下，虽工作千头万绪，但是为了确保我行员工的切身利益，利用一切可利用的机会和时间及时的将我行34位员工的住房公积金和医疗保险从邮政局那边进行了账户过渡和缴费工作，确保了我行员工生病住院医疗报销和购房所需的住房公积金，维护了我行员工的切身利益。

## （三）积极配合业务部门，视支行为家，努力完成行内下达的各项指标任务。

支行的生存与发展，不是哪一个部门的事，而是每一个员工的事情。因此，我部门积极响应行内的号召，动用一切可动用的关系来推动各项业务的发展，并取得了一定成效：商易通业务户均余额、储蓄存款业务量与定活比、对公业务等都在一定程度上起到了推动作用。特别是失地保险资金的收取上，我部门更是积极响应，将收回的失地保险资金及时的清理捆把上存上划。减少了我行资金在途，提高了我行资金利用率以及收益率。

## （四、）安全生产工作得到加强。

安全工作重于泰山。我部门的重中之重的的工作就是确保车辆的安全以及资金票款的安全。车辆安全方面，严格要求驾驶人员定期检修车辆，定时进行车辆保养。严格要求驾驶人员不允许酒后驾车不允许疲劳驾车。严格按照行规和作息时间进行派车用车，确保了我行的车辆安全和人身安全。资金票款方面，我部门资金调度人员严格按照备付金定额和资金调拨审批权限进行资金调拨。按时收缴网点超限资金，及时使

资金回笼。每天严格两次网点资金监控，注意资金异常动向，及时反馈及时报告，使得不安全因素扼杀在萌芽中。总之，我部门员工通过教育学习实践，对安全知识以及安全意识都有显著提高，从而保证了我行各项工作的安全开展，得到了上级以及各级部门的认可。

（五）充分听从行领导的安排调度，使得支行后勤保障工作顺利开展。

我部门在行领导的直接领导下，在财务制度的指引下，严格按照规章制度办事。想尽一切办法控制成本，节约开支，并也初见成效。xx是一个特殊的旅游城市，来人来客相对比较多，为了节约开支我们努力将吃住安排在经济实惠的地方，让客人住着既舒服也让我行费用开支得到了节俭。在用车方面，严格按派车单和修车单进行出车和修车，尽量减少油料和过桥过路费以及修理费。在物资领用方面，严格按领料单进行领取材料，并分部门分专业进行归集，使得物资成本得到了有效的控制。在来人来客的接待方面，我们尽量做到热情周到，细致入微，使得客人有宾至如归的感觉。

（1）加强与邮政局以及外单位的沟通合作，努力营造良好的氛围，进一步促进我行业务的顺利开展。

（2）合理做好资金头寸以及资金调度工作，减少资金在途，加快资金的投放与回笼，提高我行的备付金率和运用率。

（3）以人为本，努力狠抓部门队伍建设以及思想道德建设。通过学习、谈心、了解掌握部门员工的心之所想，解部门员工心之所急。使之更能轻装上阵，安心踏实于自己的本质工作。

（4）加强与业务部门的配合，努力完成支行下达的各项指标任务，视支行为家，努力为支行添砖加瓦。

(5) 加强部门员工技能知识、安全知识、法律知识的学习，以此提高本部门员工的素质水平。

总之，上半年的工作虽取得一定成绩，但我们仍应该戒骄戒躁，扬长避短，总结经验教训，将工作完成的更好更出色。综合管理部门的工作千头万绪，但只要随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，团结一心，努力拼搏，我想再大的困难，我们也可以迎刃而解！

## 银行工作总结完整版篇十一

20xx年，云和支行宣传思想工作在上级行的正确领导下，按照围绕中心、服务大局、改革创新的要求，以“推进提升年”主题活动为抓手，以宣传贯彻党的十八大、十八届三中全会和上级行工作会议精神为核心，深入推进学习型党组织建设，全面推进理论学习和党建宣传，不断加强干部职工思想道德建设，为“提升软实力，构建和谐基层央行”总目标提供了有力保障。

一、以深入推进学习型党组织建设为重点，加强理论学习与理论武装工作

一是多形式宣传贯彻党的十八大、十八届三中全会精神。党的十八大、十八届三中全会召开后，支行党组把握正确导向、精心策划，通过组织收看党的十八大盛况、开展十八大精神知识竞赛、举办县域金融系统党校学习会等形式，迅速兴起学习宣传党的十八大、十八届三中全会精神活动热潮。其中，支行先后三次召集全县金融系统130余名党员和领导干部，以金融系统党校为载体，开展十八大精神学习辅导讲座、新党章知识辅导讲座和十八届三中全会精神辅导讲座，进一步加深了干部职工对其精神实质的理解，达到了统一思想、凝聚人心、激发活力的效果。

二是抓好理论中心组学习□20xx年理论中心组学习，主要是以

深入学习党的十八大报告、党章和十八届三中全会精神为主线，深入学习中国特色社会主义理论体系、中纪委全会、全国金融工作会议、中央经济工作会议和总、分行工作会议精神。同时，根据实际和阶段性工作，就xx市农村金融改革试点及有关国际经济金融形势进行了深入学习和探讨。至11月底，支行共召开专题学习会11次，开展理论调研10余次，撰写学习心得4篇。

三是推进理论学习和理论武装工作。以“读好一本书，写好一篇心得”为载体，组织开展了“送廉书、读廉文、谈体会”活动，向干部职工及其家属赠送了《党员干部必读的廉政故事》等书籍，并要求大家写好学习读后感，有效增进了干部职工的廉洁意识。同时，在支行新改版的信息港及“云和金融服务网”上，经常性得增设理论学习读物及金融知识等，拓展广大干部职工的知识面。

## 二、以弘扬先进典型为导向，加强思想道德建设和思想政治工作

一是深入推进“道德讲堂”活动。继续倡导“讲文明、讲礼仪、树新风”道德风尚，以提升干部职工思想道德修养和文明素质为核心，以“身边人讲身边事、身边人讲自己事、身边事教身边人”为基本形式，邀请了县道德模范、“老李帮忙团”团长李光亮同志走进“道德讲堂”现身说法其农村金融工作经历和退休后乐于助人的感人事例，促使干部职工牢记遵守社会公德、践行家庭美德和修养个人品德。

二是开展“全民学雷锋，争做最美云和人”系列主题活动。开展“学雷锋义务清洁日”活动。确定每月第一个周六为“义务清洁日”，全行干部职工上街开展市容市貌整治、环境大清扫活动，树立了良好的基层央行形象。开展党员干部争当“三员”活动。发动支行党员干部践行群众路线，蹲点乡村，帮扶困难群众解决实际困难，争当新农村建设的“指导员”；联系企业，重点解决企业在资金融通、要素



制约等方面的难题，当好企业的“保育员”；对接项目，帮助解决项目推进中的困难和问题，当好项目推进的“服务员”。开展窗口文明服务活动。各股室对外服务窗口以“雷锋精神激励我”为主题，倡导服务窗口服务人员把“微笑”渗透到工作的每一个环节，以“微笑”对待服务对象，以“微笑”对待他人，最大限度地提高服务质量和水平，创建服务品牌，树立文明、高效、廉政的基层央行新形象。

三是扎实开展核心价值体系教育，推进基层央行文化建设。以学习宣传《社会主义核心价值体系建设实施纲要》为重点，以召开专题学习会和中心组学习会的形式，引导广大干部职工深入理解和掌握社会主义核心价值体系的重大意义、内涵外延和实践要求，积极探索用社会主义核心价值体系引领干部职工思想的有效途径和方法，切实把社会主义核心价值体系融入到提炼、培育和践行央行核心价值观和央行精神等实践活动，深入推进央行文化建设。

### 三、以文明创建工作为抓手，不断加强精神文明建设

围绕“素质立行、创新兴行、文化强行”的发展战略，积极开展文明创建工作，并于7月荣获中支级文明集体称号。具体工作中：

一是完善机制，夯实文明创建基础。明确行长为创建工作主抓人，各股室负责人为文明创建活动的带头人，并建立股室创建工作联络员制度，由各股室抽选业务精通、工作责任心强、具有一定写作能力和计算机操作技能的年轻大学生为创建联络员，协助部门负责人做好本股室创建活动的组织落实。同时，对照中支宣传群工部要求，制定支行20xx年度文明创建实施方案，召开文明创建工作推进会，认真总结上一年度文明创建工作经验；并前往衢州江山支行就文明单位创建工作开展学习交流，为我支行文明创建工作提供了有益借鉴。

二是突出主题，做实文明创建工作。坚持以领导班子建设为

龙头，通过学习十八大精神、中央“八项规定”、廉政风险防控制度及上级行各类会议精神等，切实加强思想、组织、作风、学风建设和党风廉政建设，努力构建和谐领导班子。坚持以党员队伍建设为中坚，扎实推进以“木艺翰海、清廉樯帆”为品牌的“木玩”廉政文化建设，营造了浓厚的崇廉氛围。扎实开展廉政风险防控活动，制定《廉政风险防控实施方案》，汇编《廉政风险防控指南》，通过岗位廉政风险隐患排查、廉政谈话等形式，有效推进了支行防腐倡廉建设。坚持以职工队伍建设为根本，举办了金融系统第二届职工运动会，金融系统8支队伍、300余名运动员参加比赛；成立金融系统篮球俱乐部，于9月与市中支篮球俱乐部举行了友谊赛，有效增进了金融系统协作互助的团队精神。10月，组织举办“金融业务”劳动知识竞赛，有效提高干部职工的业务能力。此外，我们还组织开展了“阳光关爱”走访慰问活动、义务植树活动、庆“五·四”登山活动、慈善一日捐、“央行青年林”募捐活动、“雷锋榜样进校园”等多项公益活动，有效提升了创建活动的感染力。

三是突出重点，以履职促创建工作开展。在创建活动的推动下，支行各项履职工作有了新突破。20xx年，围绕“金融支持经济转型升级服务年”活动，积极调整信贷结构，增加信贷有效投入，存贷款各项指标稳定增长，金融资产质量位居全市前列，有效促进了地方经济发展。同时，县域农村金融改革试点工作亮点纷呈。如促成元和街道白洋墩村创新试点成立浙江省首个村级互助担保基金，目前已为该村第一批10位会员发放贷款300余万元。创新开展xx县金融服务网建设，着力将“xx县金融服务网”建成民间借贷管理服务平台、政银企信息对接平台和金融知识宣传窗口。

一年来，支行宣传思想工作虽然取得了一定成效，但与上级行要求还存在较大差距。如认识上还需进一步提高，工作机制上还应更加科学性、规范性、有效性，内容上还须更加丰富多彩，形式和手段上应更加贴合实际进一步探索创新

等□20xx年，支行将充分发挥宣传思想工作的作用，把支行宣传思想工作日常化、规范化、制度化；着力把宣传思想工作与支行履职工作密切结合、与地方党委部门、金融机构加强沟通，形成互动，多形式、多层次、多内容、大范围开展宣传思想工作，不断积累基层央行精神文化食粮。

## 银行工作总结完整版篇十二

近年来，我行全力构建全员技能练兵的长效机制，着力引导广大员工，立足本职，学业务、练技能、抓服务、促发展，员工素质不断提高。在20xx至20xx年河北省分行技能大赛中，我行始终保持团体前两名的好成绩。

开展好技能练兵工作，领导是关键，机制是保障。为此，我们着力构建技能练兵的长效机制，重点抓好“三个到位”。

比赛成绩计入参赛单位和个人大练兵考评成绩中，以此带动全员练兵。第三是与实际工作结合。利用远程监控中心，查看一线员工是否严格按平时技能练兵的动作、效率和准确性来要求自己，督促员工将功夫用在平时。

二是抓日常训练，做到“三个延伸”。要求全行所有一线员工，不论从事何种工作，都要严格参加日常训练、日常测试，真正做到全程参与、不留死角、不漏一人。同时，我们注意向三个层面延伸，即向管理层延伸，各级管理者中文录入必须达到相应标准，分行党委成员也要达到每分钟20个字以上；向二线人员延伸，本着“干什么，练什么，测什么”的原则进行了明确部署；向40岁以上的员工延伸，鼓励他们积极参加技能练习。几位行领导，自觉克服年龄较大、工作繁重的困难，带头参与，极大地调动了全体员工参与练兵的热情。

三是抓考核奖惩，做到“三个严格”。我行规定，35岁以下的一线柜台人员必须达到能手三级水平，36至40岁的必须达到合格水平。对技能测评结果，直接与绩效工资挂钩，达到

一级标准的系数为1.15、二级为1.1、三级为1，而达不到规定标准的系数为0.9，由分行在绩效工资分配中直接予以兑现。考核标准、考核过程、日常奖惩的严格细致，有力推动了这项工作的开展。

每年11月份，我行都在全辖范围内组织集中技能测评工作，这一工作既是对各单位技能练兵工作效果的检验，也是提高全辖员工整体技能水平的重要途径。考虑到传统测评中自行组织、自行监考、自行统计容易出现监考不严等问题，我行在监考形式上积极思考、主动创新，成功引入并推行了外包监考模式。

一是监考外包。聘请具有一定银行测评经验的学校教师，全程进行监考。同时，行内成立由主管行长作为总巡视，相关部门人员组成的巡视小组，坚持测评期间随时巡视。为确保监考工作真实可靠，我行制定了严格的奖惩措施，即监考老师在监考过程中，每抓到一名作弊人员，奖励监考老师50元；但在该行巡视过程中，每发现一名作弊人员，将扣减考试学校300元费用，以此确保监考老师尽责。

二是核对外包。为避免技能测试题因人为因素外泄，我们从个金综合、传票录入、中文录入等各个层面先行建立了考试题库，然后在抽题、评定和成绩登记等方面均实行外包。对于每场测评中身份证核对、成绩登记，也由监考老师来完成。我行人员主要负责技术支持和现场服务。

三是汇总外包。测试结束后，首先由监考老师将所有计算机内的成绩数据库进行合并、汇总，逐人录入数据库后，全部打出纸质版，经其签字后，和我们进行具体交接，然后下发全辖，进行成绩公示，以此确保各个环节都得到有效监控，确保测评成绩真实。

## 银行工作总结完整版篇十三

近年来, 银行办公室, 在行党委的正确领导和上级行的`指导下, 紧密围绕党委中心工作, 充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用, 使办公制度化规范化明显加强; 职能作用得到较好的发挥; 调研和信息质量不断提高, 为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是, 随着金融同业竞争的进一步加剧, 我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后, 运行速度慢, 故障比较多, 影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题, 影响了办公室工作质量。当前, 深化改革的步伐进一步加快, 对此, 我们必须认清形势, 紧跟形势发展需要, 结全实际, 围绕x全行工作目标和科学发展这条主线, 大力弘扬求真务实的工作作风, 深入基层调研, 积极为行领导建言献策, 充分发挥好参谋职能作用, 并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

调研材料是行党委决策的重要依据, 由于我们忙于日常事务, 深入基层调研不够, 掌握基层情况较少, 向行党委和上级行反映重头信息较少, 上级行采用我行信息少, 致使我行的调研流于形式, 没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题, 今后调研工作的重点是, 在继续编好《农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

- 1、紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。
- 2、紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。
- 3、紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体, 也是各

级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化 and 高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

1、加强制度建设，夯实公文管理运行基础。

2、加强过程控制，提高公文管理质量和效率。

3、加强对公文的督查督办。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显着成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

## 银行工作总结完整版篇十四

20xx年就要结束了，在过去一年的工作中，我可以自豪的说，我是努力的了，我可以不断的进步，我也为银行创造了很多的工作业绩，为工作的发展做出了自己应有的贡献，我知道这些都是我努力的来的结果，也是在领导和同事的帮助下完成的。

20xx年我的工作不能说是完美，但是我想说我已经尽力了，虽然我知道自己还是存在着不足之处，但是我在不断的改正

中，我会做的更好的。

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□callcenter系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

经过20xx年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入20xx年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力。在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市尝大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金代替发、收复失去的代替发工资阵地、集团企业工资源头上及来充投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认

真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

20xx年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了



工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的方面，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

## 银行工作总结完整版篇十五

20xx年上半年，银行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx□xxxx□xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实基础。

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx□列xxx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生风险，并且对xxxxx进行了。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中□xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx□

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献职工，在获取支行营销奖励同时□xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由

专人先进行理解梳理，将提炼好重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己客户分级营销制度，在开拓新客户同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较

差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效,在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统,职工磨合熟练还需要一定时间。

今年上半年,我行各项业务工作平稳发展,各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临巨大困难和挑战。今年下半年,央行仍有可能再一次降息,并且由于利率定价权松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们工作重点:

1、继续抓好队伍建设,进一步增强全体员工组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度,提高职工业务素质,服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户工作力度,进一步巩固和发展上半年已经取得成果,尽最大努力全面完成全年目标任务。

## 银行工作总结完整版篇十六

各位领导,各位同事大家:

晚上好我叫赵政友,现任南台所所长。过去的20xx年中,在行党组和行领导的精心培育和教导之下,在部门领导的直接指导下,同志们的关心帮助下,我通过自己的不断努力,无论是在思想上、学习上还是工作上,都取得长足的发展和巨大的收获。

20xx年是南台所网点转型的第一年,也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

网点转型后,无论是在软硬件及人员素质方面,都发生质的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要

牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所20xx年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在工作中，我们要克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台

所业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建行事业发展尽职尽责。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、有正确人生观、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，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

述职人□xx

20xx年x月x日

## 银行工作总结完整版篇十七

韶光似箭，两个多月的试用期即将结束！从6月18号工作至今，每天都过得很富裕，我从刚进来的陌生到如今的熟悉，这个进程，\*\*信社的'带领以及各位同事给了我很大的赞成与鼓动，他们的相信与教导使我连续进步。

为了熟悉农信的各种交易和根本知识，我看了很多如柜台、信贷、考核、管帐标准、财务等方面的交易册本，在兵戈到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相干的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去兵戈更多我尚不熟悉的知识。

有了交易知识还不敷，还得过硬的交易本质和操行本质，经过议定进修职(!)业操行典范读本以及信社按期展开的案件防控专项整治工作以及集会精神，我深知作为农信员工，必定得经得起考验，经得起勾引，做到莲花般的纯正，微笑办事，活动文明，切当作到“手握手的承诺，心贴心的办事”。

在同事们必要的环境下，我也会尽本身所能去给大家供给便

利，每天我都按时上下班，回到交易厅时做好各种展开交易前的筹办工作，如泡茶、开电脑大略是下班前的干净……尽管这都算不上甚么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得恰是如许一个精良和谐的办公室氛围，使我在一个平和的环境中可以把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我觉得获得了很大进步，学到了很多，固然也犯了很多错。在此朴拙感谢信社带领的关怀与个同事的教导，试用期的结束，其实不是真的结束，而是新的入手下手，是对我更严峻的考验，我将更加竭力，用芳华的汗水去灌溉农信社这颗茂盛成长的大树！

## 银行工作总结完整版篇十八

20xx年初以来，我行在市行党委的正确领导下，党建工作坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，坚持不懈地贯彻执行党的各项规定，增强党的观念和党员意识，把学党与熟悉党的历史、明确党的任务与加强党员修养结合起来，主动适应股份制改革的新要求，以发展为第一要务，切实加强思想、组织、作风和制度建设，充分发挥党建工作在业务经营与发展中的保证促进作用，为全面完成全年的各项目标任务提供了重要动力和组织保障。

近年来，随着金融改革的不断深入，金融业务发展迅速，行业竞争日趋激烈。面对金融发展的新形势和我行股份制改革的新要求，我行通过加强思想政治工作，引导全体员工顾全大局，把大家的思想统一到业务发展上来，把大家的注意力吸聚到业务发展上来，把大家的力量汇集到业务发展上来，坚持解决思想问题与解决实际问题相结合，既以理服人又以情感人，努力增强思想政治工作的说服力、凝聚力和感召力，充分调动各方面的积极性。具体开展了以下工作：

- 1、坚持政治、业务学习例会制度。政治业务学习例会制度的建立，保证了一定的学习效果。每月学习例会采取多种形式，

主要以通读学习和自学中央重要文件精神、工作思想回顾和小结、批评与自我批评等形式开展。对行内好的风气及先进个人及时给予肯定和表扬，同时对不良的倾向和歪风及时予以批评和制止，同时将县行的当前任务、业务经营情况、面临的困难和问题及时向行内党员通报，培养全行员工的主人翁精神，从而在全行内部树立起了一种积极向上的良好氛围和团结合作的凝聚力，保障了全行各项工作的顺利开展。

2、宣传贯彻全行的发展目标和发展战略，培育和发展企业文化。我们通过宣传贯彻县行的发展目标和发展战略，让员工对县行的前途有一个明确和良好的预期，以振奋精神，凝聚人心。与此同时，县行党支部坚持教育与管理相结合，不断建立和完善自律与他律、激励与约束相结合的充满活力的管理机制，不仅做到人尽其才，而且做到绩效优先凭贡献决定分配，以激励先进，鞭策落后，努力形成奋发向上的氛围。

3、加强廉洁自律教育，提升县行自身形象。一是继续开展“爱岗敬业，遵纪守法”社会主义道德教育，发扬理论联系实际，密切联系群众的工作作风，着力解决思想认识上的偏差，从源头预防犯罪和遏制腐败的发生。二是加强理想信念和廉洁教育，引导党员干部树立正确的世界观、人生观、价值观、权力观和利益观，筑牢思想防线。三是强化警示教育和正面教育，做到政治思想教育和法纪约束教育相结合，正面典型示范和反面典型警示相结合，廉政教育和勤政教育相结合。四是结合员工守则、员工违规处罚办法的教育活动开展，县行党支部把廉洁自律教育作为日常教育的主题，逢会必讲，遇事就说，加强全行员工特别是党员干部的政治思想教育，切实提高整个队伍的思想道德素质，提高思想免疫力。

4、开展健康向上、丰富多彩的团队活动。年初以来，县行党支部充分利用业余时间，组织员工开展多种文体活动，既保证了业务发展和经营需要，又增进了员工之间的交流，促进了团结。平时，县行还鼓励员工为贫困地区捐资捐物，其中：

捐资350xx-xx元，捐棉被衣物30xx-xx件；与挂钩扶贫单位的群众结对帮扶；组织员工观看电影《任长霞》等；开展“五四”征文比赛；深入社区、企业、客户家中进行反假-币宣传活动，丰富了员工的业余文化生活，增强了员工的社会责任感，陶冶职工情操。通过以上活动，我们收到了良好的效果，使员工更加增强了对县行的感情和发展的信心，增强了党支部的凝聚力和战斗力，员工之间更加融洽，团结合作蔚然成风。

5、为职工办好事办实事，解决好职工的后顾之忧。今年来，除了做好节假日物品的发放和为全行每位员工庆祝生日发送生日蛋糕之外，还调高了全行员工的住房公积金缴纳比例，积极改善营业环境和办公条件，促进员工之间沟通和交流，形成一个其乐融融的大家庭氛围。

部岗位上来，使中层干部队伍更加坚强有力，更加朝气蓬勃，增强了党组织的凝聚力和向心力和战斗力。三是加强制度建设。重点建立健全了民主生活会制度、党支部“三会一课”制度、理论学习制度等，建立健全党员教育管理制度，重点针对工作和队伍管理中存在的突出问题和薄弱环节，完善监督制约机制，认真落实岗位责任制，积极推行激励机制，认真执行各项责任追究制度，严格考评考核，严格兑现奖惩，充分调动党员的工作积极性。进一步完善各项内控制度，全面推行行务公开，自觉接受群众监督。四是严格按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的十六字方针，坚持高质量、高标准的原则，成熟一个发展一个。从员工队伍中注意培养年青有为，综合素质较高的积极分子，加强对这些人的培养，提高入党积极分子的整体素质。上半年发展了一名党员、推荐了一名发展对象，为党员队伍输送了新鲜血液，扩大了党员队伍。

今年是我行股份制改革上市的关键年，按照总省行的日程安排，我行党支部认真把握改革的大方向，坚持在市行党委的统一领导下开展各项工作，确保业务发展不出偏差、稳步推



进，以党的建设促进县行各项改革事业向纵深发展，各项工作和经营指标都取得了喜人的成绩。截至12月20日，各项存款余额为23亿元，比年初增加了xx-xx亿；各项贷款余额为18亿元，比年初增加了3亿元；实现盈余500xx-xx元，经营效益再创新高。

回顾上半年的党建工作，对照市行党委党建工作的要求，我们仍感到工作中存在着一些差距：一是面对金融业的快速发展，金融业务科技含量不断提高，全行一线员工的整体素质还需要进一步提高，要以深化人力资源改革为契机，进一步加大培养和引进人才的力度；二是还要在狠抓制度落实上下功夫，要以更为科学严密的管理措施，确保各项规章制度落到实处；三是少数党员干部的争先创优意识不强，先进性教育活动中存在的某些问题尚未全部整改到位；四是少数部门网点工作进展不平衡的问题有待于下一步采取针对性措施加以解决。

## 银行工作总结完整版篇十九

今年，对于我来说有许多值得回味的东西，尤其是在银行客服的工作岗位上，感触就更大了。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，我是这样想的，也是这样做的。这一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。以下是我今年的工作总结。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做银行客服后，多问、多学、多练。做为银行客服，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，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。

在我做好自己工作的同时，我也尽我所能帮助其他的同志，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。

营销是银行客服的主要任务，但是“任务”和“客户”如何来平衡，怎样才能得到“双赢”？这半年来，我领悟到只有像医生一样，对客户做到“望闻问切”，对症下药，即：顾问式营销，只有这样才能获得客户的信赖与支持。

客户的资产比自己的更重要，不能让客户亏损。一旦亏损就会对你产生怀疑，可能要付出十倍、千倍的努力才能再次赢得客户的信任。我在工作中尽其所能全面收集客户资料，将客户姓名、电话、特征、有多少金额的需求、买入产品的时点价格等都记好，归档整理。把需要办理相关业务的人名做标记，逐个打电话提醒客户过来，客户都会配合我及时过来办理。有时候客户还经常会给我带来意想不到的收获。我的客户就是我发射营销信号的“中继站”，他们会用亲身经历把xx的声誉传播开来，为我介绍更多的优质客户。

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，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行客服，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，发扬优点，弥补不足。

在新的一年里，我将一如既往，努力使自己成为一名优秀的

银行客服。做好本职工作，与全行员工一起，团结一致，为完成今年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

## 银行工作总结完整版篇二十

我于xx年参加工作，至今已20xx年。先后在\*\*支行\*\*储蓄所、主控室、计划科、财会科技部等部门工作，并在出纳、会计、主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理、财会监管等多个岗位进行了系统的学习和锻炼。我深知“不积硅步，无以至千里；不聚小流，无以成江海”的道理。20xx年来，在领导、同事们无私的关心和帮助下，我坚持勤学、勤练、勤思、勤辨，不断磨练自己，不断鞭策自己，使自己具备了较强的业务处理能力、产品营销能力、风险防控能力和综合分析统计能力，也具备一定的组织协调能力，曾多次被评为金融工作先进个人、电子银行先进个人、女工先进、工会积极分子，我也以满腔的热情和更加努力地工作回报组织的肯定和信任。

在前台临柜期间，通过扎实的学习、苦练，自己很快成为储蓄所业务骨干，不仅使自己经手的账务合规、合法、整洁、规范，还帮助同事更好地完成组织交予的任务，并利用业余时间揽储200余万元，为储蓄所被总行评为全国十佳储蓄所贡献了自己的力量。

在后台担任主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理期间，我克服工作重、任务多、事情杂的困难，科学安排好时间，使工作做到杂而不乱、繁而有序，总能在第一时间处理好计算机运行故障，在第一时间发现并纠正前台误操作，筑牢了第二道防线，得到了支行领导的肯定。

在担任财会监管员期间，我负责4个营业机构的财会监管工作。在支行要求每季进行一次监管检查的基础上，自我加压，要求自己每季对负责的营业机构进行两次以上全面检查，并充分履行好工作职责，重点对各风险环节的控制上进行监督检查，即时发现问题并提出整改意见，使负责监管的4个网点没

有出现一次安全责任事故。由于监管工作抓得实、效果好□xx年我作为财会监管骨干人员被\*\*市分行抽派到\*\*分行参加全省操作风险大检查。在保质保量地完成好监管工作的同时，我还兼任全行统计工作，经常加班到深夜、凌晨，总能准时提取、汇总和报送相关数据，上报的各种统计资料做到真实、准确、无差错。我还汇总撰写全行《财会监管报告》，深入地分析和总结取得的经验、存在的问题及准备采取的措施，为上级行防范和化解财会风险提供了有力参考，所在的财会科技部也被市分行和市人行评为先进单位。

在担任\*\*任主任期间，我一是抓好基础管理，推行内控管理量化考核机制；二是建立学习制度，搭建起职工互动交流的学习的平台；三是抓好优质服务，倡导细心观察、体贴入微的智能化服务；四是抓好营销工作，充分挖掘员工潜能，大力拓展业务市场，推动了本所业务快速发展。在本所任职期间，各项存款累计增长4800万元，余额8109万元；营销银行卡2800余张，卡总量达11000张；电子银行注册客户528户□xx年评为\*\*市分行电子银行网点营销第2名□xx年上半年评为第4名，受到市分行表彰。我本人也因电子银行知识掌握较牢，运用较好□xx年7月，经过选拔和培训，代表\*\*分行参加了全省电子银行知识竞赛。同时，全所内控管理更趋严密，没有发生一起风险责任事故，员工业务技能、服务质量也明显提高□xx年我所还被市支行评为巾帼文明示范岗。

古语云：“学如逆水行舟，不进则退。”我在干好自己本职工作的同时，坚持在学以致用、用有所成上下功夫，努力提高自己的科学文化水平和综合素养。1994年参加了中共中央党校函授学院经济管理专业本科班学习□xx年参加了中央广播电视大学金融专科学习□xx年参加了\*\*农业大学网络教育金融本科班学习，现已全部毕业。同时，针对现代办公越来越趋于电子化、网络化的特点，我利用业余时间努力钻研计算机知识，通过了全国职称计算机考试，取得了微软公司办公室软件产品高手认证，目前

对“word”“excel”“powerpoint”“frontpage”“photoshop”“flash”等系列办公、制图软件都能熟练操作和使用，能够设计制作较大型的网页，能够编辑复杂的幻灯、影像资料等。我也充分利用自己的这些特长，一方面，帮助同事熟悉和掌握计算机有关知识，传授一些办公软件的应用技巧。另一方面，为业务部门进行的保险、基金、电子银行等知识培训制作一些通俗易懂、图文并茂的幻灯片等，起到了很好的效果，得到了同事和领导的充分肯定。

通过20xx年的磨砺和锻炼，自己逐步走向了成熟，也养成了稳重却不失果断、谦虚却不失自信、沉着却不失干练的工作作风。如果说有一些成绩的话，应该是得益于各位领导的关怀和培养，得益于同事们无私关心和帮助。在今后的工作中，我将一如既往、一步一个脚印地干好每一项工作，为农行的改革和发展贡献自己的力量。