

# 2023年银行年度考核个人总结(大全9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 银行年度考核个人总结篇一

一年来本人在领导的关心和指导下，在同事的帮助和配合下，以认真实干的工作作风，踏实地完成本职工作。现将我一年来履职情况报告如下：

一年来，我能积极加强思想政治学习，并通过学习进一步树立了正确的世界观、人生观、价值观和为人民服务的思想，增强了工作使命感、责任感和服务意识。

在工作上，我积极主动地向领导学习、向同事学习、向书本和实践学习。同时，利用业余时间给自己增加知识，积极参加各项会计培训学习及我行举行的各项业务知识和业务技能考核，通过虚心请教，刻苦钻研，反复练习，熟悉掌握各项业务操作程序和技能，以不断提高自身素质和工作效率，适应新的工作要求。

今年，本人因工作调用，11月份从黄龙支行调往府前支行工作，无论在哪个支行工作，作为一名临柜人员，我深刻地意识到自己的一言一行代表整个温州银行的形象，并时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种文件精神与要求落实到实际工作中，以严谨、细致、踏实、高效的优质服务和热忱的态度留住客户。每天，我都以饱满的情绪投入工作，热情诚恳地对待每一位客户，急客户所急，想客户所想。我常常提醒自己“善待别人就是善待自己”，即使有时工作得不到理解，我也总以热情的态度做好解释工作，让客户满意而

归。同时，根据工作调动情况，及时适应新的工作环境，以最好的工作状态投入到新的工作中。

“存款是立行之本”。由于现在投资渠道开阔，一定程度上阻碍了储蓄的增长，但我仍积极宣传我行的各项业务品种，努力开展吸储任务，力争使储蓄余额增加，以完成行里的吸存计划，为我行存款指标达到新起点尽自己的微薄之力。

在这一年里，我在领导和同事的关心、帮助下，得到了长足的进步，较好地完成了各项工作。在今后的工作中我将更加努力提高和完善自己，做到自律、自省、自立、自强，为我行做出自己应有的贡献，做到与我行共荣辱、齐奋进、同发展。

## 银行年度考核个人总结篇二

20xx年，我在行领导的正确领导下，依靠全体同事的共同努力，以求真务实的工作作风，为我行的建设和发展，较好地完成了各项工作任务，在平凡的工作中取得了一定的成绩，现就20xx年度我的主要工作简要总结如下：

- 1、本人能认真学习党的方针政策，特别是金融方面的法规和相关政策，努力提高执行政策的水平。平时利用一些业余时间学习有关的文件，报刊及书籍，同时能积极参加市行组织的有关法规政策培训，为做好金融工作打下了一定的基础。
- 2、本人能较为认真的学习。坚定共产主义信念，明确工作目标，作为一名股级干部能在工作中起带头作用，团结同志一起为我行的目标任务而努力工作。

单位预算是我行完成各项工作任务，实现年初制订的各项目标的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我行的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据支行的发展实际，既要总结分析上年度预算费用执行情

况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在行总部允许范围内，挖掘潜力，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经领导班子研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了支行各项工作的顺利完成。

固定资产是银行开展日常经营及其它活动的重要物质条件，其种类繁多，规格不一。在这一管理上，很多人长期不重视，存在着重钱轻物，重采购轻管理的思想。为加强这方面管理，我在平时的工作中，根据现行的财务制度对那些该记入固定资产而没办理固定资产入库手续的，及时进行固定资产登记，并定期与办公室进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处理和解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的安全和完整。

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展业务的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们参照总行的有关规定，基本健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，通过认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了业务发展等一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地展开，又使各项收支的安排使用符合年初计划和财政政策的要求，极大地提高了费用的使用效益，达到了增收节支的目的。

针对我行发展中的新形势和出现的许多新情况，新问题，为了提高全体柜面人员的应对能力，经常性的组织员工进行技术练兵和各项业务培训，例如组织了真假身份证识别的培训，反假币专业知识的考核，月季卡常识的考试等，通过培训，提

高了大家的业务素质 and 理论水平，增强了分析问题和解决问题的能力，受到了大家的欢迎，得到了领导的肯定，效果比较明显。

在优质竞赛活动中，以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让需要借款的户住更满意，让存款者更放心的竞赛主题，以落实社会服务承诺和岗位服务规范为重点，进一步加强职业道德建设，自我加压，积极参与竞赛。同时狠抓环境卫生，营造优质服务环境，竞赛期间又以迎接全国卫生城市检查为契机，全面清扫环境，并坚持每日一小扫，每周一大扫，以及环境卫生巡查制度，服务环境明显得到提高，并且得到了客户和总行突击检查组的好评。

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是行总部和单位领导了解情况，掌握政策，指导学校预算执行工作的重要资料，也是编制下年度学校财务收支计划的基础。所以我非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了较为详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供依据。

总之，在20xx年，我虽然做了一些工作，但这与支行领导的正确领导和同事们的艰苦奋斗是分不开的，展望20xx年，支行即将搬迁到??地区，在新的一年里，我要总结经验教训，扬长避短，应对新情况，采取新措施，加大吸收存款的力度，改进内部管理方法，力争完成行总部和支行下达的各项个人目标任务，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为支行的建设和发展贡献力量。

## 银行年度考核个人总结篇三

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的一年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

## 银行年度考核个人总结篇四

我于4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理。在xxx支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在去年三个季度的工作情况总结汇报如下：

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的.向客户传达

他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在明年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年的发展做出自己更大的贡献。

## 银行年度考核个人总结篇五

备课：课前认真地备好每一节课，写好教案。既备教材，又备学生，针对学生分析、概括、表达能力差的特点，设计好教学方法。譬如：(3)班的同学比较活跃，上课气氛积极，相对(4)班有一定的中等生数量，但因班级的调整也出现了为数不少的差生。而(4)班的同学比较沉静，虽然中上生有一部分，但差生比例较大，尤其偏向男生。因此，讲得太深，就照顾不到整体。我在备课时就比较注意这种情况，每天都花费大量的时间在备课上，认认真真钻研教材和教法。虽然辛苦，但事实证明是值得的。一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。

上课：每天都保持饱满的精神，让学生感受到一种自然气氛，认真做好组织教学，尽可能保证上课内容丰富，现实，教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，并且充分调动学生的学习积极性，让学生多动手，多动口、，多动脑，让课堂气氛活跃起来，充分调动学生的主观能动性，力图让学生学有所得，学有所乐。

作业和辅导：作业的布置适量，有针对性，重点放在遣词造句、阅读理解等；批改作业时多用赞美式、鼓励性的语言予以评价。对学生的辅导方面，做到有耐心，有方法，因材施教，个别无心向学的学生，经过一个学期的耐心教育，学习兴趣明显提高，成绩也有较大的进步。

考试：本学期根据学校的要求进行了多次阶段性的考试，考试的成绩基本处于同级同科的中上水平。每次的考试，都能做到考试前进行有系统的复习，考试后进行学科总结，及时查漏补缺，从中改正教学方法，也让学生调整学习方法，争取更大的进步。

## 银行年度考核个人总结篇六

我对待工作的态度是认真的，在岗位上遇到任何问题，我都会事先与客户做好沟通，及时与客户取得联系，如果客户有什么意见，有什么问题，自己能够解决就会及时解决，不能解决就会呼唤大堂经理来代为处理，因为我不能随意的乱弄，任何客户的数据出现了错误或者有什么问题都是要承担责任的，我有必要精确做好工作保证少出错。

虽然我的工作效率不是最高，但是我却从来没有出现过错误，一直都牢记的工作责任，保证让每一个客户都满意，每天来到我们银行办理业务的人有很多他们想要办理好业务也不容易，所以我们都会按号办理业务，对于随意插队现象我们坚决反对办理，做是事情秉公办理，不偏不倚，认真的做好每一天的工作，及时做好自己的基本工作任务。

不知不觉我从一个新人成为了一个有一年经验的老人，对于银行的很多业务已经能够熟练办理，不在如果去一样需要担心其他工作做不好，因为我牢记一点就是我不能出错。为了减少问题，宁可多问几句也不愿意自己瞎琢磨，毕竟每天都要流动很多资金在手上，一不小心就会犯错的，细心的人才能够办好是情，在能够完成工作任务。



我不是一个优柔寡断的人，但也不是一个刚愎自用的人，知道轻重，也明白该如何抉择，子啊银行不懂就不能装懂，不然会吃很大的亏的，不想后悔就必须要把自己的每一份工作都要上心，保证安全，正确，是基本的条件，还要能够及时总结和灵活反应，对于一些老人要有耐心，不管做的有多慢都会记住一点，做好不要急，稳重求稳，保证正确就行，毕竟有很多客户，不能草草了事，保证工作的安全正常才是重点。

机会掌握在每个人手中，时间确实非常紧迫的，我不期待自己有多么了不起，但是我知道一点就是会抓紧任何学习时间不会轻易的犯错做出其他难以完成的任务。在银行不懂的问经理，问同事。及时完成，及时做好就可以，每次工作都按照规章制度办事，办好为止。

在岗位上不需要鲁莽行事，细心的工作做，在规定时间内完成任务就行，因为我们不是做销售，我们需要给客户满意的答卷，才行，帮助客户解决问题才是我们需要办的，不能随意的以往自己的主要任务，在今后的工作中我会一直按照自己的工作方式做好遵守银行规定，做好工作，给客户留下好印象。

## 银行年度考核个人总结篇七

20xx年，在分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“xx”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止20xx年x月x日网点储蓄存款达xx万元，比年初新增xx万元，新增代发工资户xx户。现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

### 一、抓好自身建设，全面提高素质

工作责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

## 二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。

1、摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。

2、把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

3、努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”：

三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

## 三、抓好队伍建设，全力做好工作

首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

#### 四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

20xx年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点x名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面

尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与x行共同成长。

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储xx万元，营销基金xx万元，营销国债xx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品——汇财通x万元。营销理财金帐户x个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

## 一、加强学习，提高自身素质

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客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如□x月x日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在x万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考□x月我做为客户对xx银行□xx银行□xx银行□xx实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从xx银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务□xx实业银行的人民币理财产品□xx银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又

起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表x多份。做为客户经理，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。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

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。

## 三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在

建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□x月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

（一）道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

（二）心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

（三）业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

（四）营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 银行年度考核个人总结篇八

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的20xx年，是辛苦的一年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确、认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的

基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

又在行长的`带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。

## 银行年度考核个人总结篇九

时间过的`真快，转眼间一年过去了，在这一年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结：

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办理业务的客户中老年客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。

为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安



排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

每当客流量较大时，我就会大声询问“xx客户请到x号柜台办理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。

平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。

而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。