

2023年银行岗位工作总结(实用8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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行岗位工作总结篇一

xxxx年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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。xxxx年x月至x月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于xxxx年xx月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

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xxx年能争取到的培训机会，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。展望来年，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，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

银行岗位工作总结篇二

为深入开展民主评议行风工作，建立健全民评工作长效机制，

加强作风建设，提升服务品质，**支行结合工作实际，确定全行20xx年民主评议行风工作选题评议的'议题，制定本实施方案。

改进作风，加强管控，全面提升网点服务品质。

（一）根据**县政府纠风办《关于20xx年“保民生促发展请群众评议”民主评议政风行风工作实施意见》（南纠办〔20xx〕4号）；**县政府纠风办《**县20xx年度民主评议政风行风结果通报》情况。

（二）结合我行在民主评议政风行风中开展的调查问卷，支行领导和部门深入企业调研了解客户需求，行领导组织召开党的群众路线教育实践活动征求客户意见座谈会，上年度客户95599投诉情况，信贷客户回访，召开服务对象、行评代表、监督员座谈会，组织监督员明查暗访等渠道收集的意见和建议，围绕客户反映较多的网点建设和服务方面的热点问题。

围绕以为民务实清廉为主要内容的党的群众路线教育实践活动，着力解决“四风”的问题和群众反映强烈的突出问题，通过开展以“改进作风，加强管控，全面提升网点服务品质”为选题的评议，持续推进“服务规范化”建设，自觉践行“客户至上、始终如一”的服务理念，固化“诚信立业、稳健行远”的核心价值观，不断增强服务“三农”、服务客户、服务基层的能力，提升客户满意度，为**地方经济建设提供优质高效的金融服务。

（一）员工服务水平明显提高。首问负责制落实到位，客户满意度稳步提高。

（二）员工服务技能持续提升。全力推进网点员工岗位练兵，加强员工“基本知识、基本制度、基本技能”学习，持续提升员工的业务技能和专业服务能力。

（三）网点转型项目加快推进。网点定位明确，岗位设置合理，服务营销流程优化，绩效考核到位，文化氛围浓厚。

（四）网点服务投诉明显降低。建立完善的投诉处理机制，做到“及时发现、有效控制”，切实提升客户满意度。

（五）网点标杆创建稳步推进。实现网点示范单位创建和服务明星评选居**同业前列。

（六）网点服务效率明显提升。加快科技创新，优化网点服务流程，建立预约排队、免填单等服务，客户排队等候时间明显降低。

通过日常工作的不断细化，强化网点服务管控，扩大“神秘人”现场检查范围，加大非现场视频检查频次，建立立体化、多层级的服务监控体系；优化整合网点服务检查指标，加大短板指标权重，增设转型评价指标，建立动态化、差异化网点服务检查指标体系；有效运用服务检查结果，强化正向激励，确保全行网点服务品质及客户满意度稳步提升。

1. 不定期运用视频联网监控系统对全行网点“两个标准”开展非现场检查，对不规范行为在支行辖内进行通报，并下发检查整改通知书，同时将发现的问题直接纳入全行年度绩效考核服务品质评价项目。

2. 积极开展“神秘人检查”、“客户满意度”调查，提高网点服务品质。加大对落后网点的服务监管，对每期“神秘人”检查得分低于85分的网点，必须安排重新导入，且增加视频监控检查频次，确保网点复查时达到90分以上，对未达到提升目标的网点，支行对其所在网点领导进行问责。

3. 开展学“百佳”活动，观摩20xx年度“百佳”示范单位。充分利用外部媒体、内部媒体等渠道开展宣传活动，提升服务美誉度，号召全行学习“百佳”网点先进经验与做法，并

做好20xx年度银行业“千佳”网点创建工作。加快网点环节改造及设施配备，加强团队管理、服务管理及文化建设，提升营销能力与服务品质。

4. 组织参加全省农行“十佳”服务网点的评选和中国银行业协会文明规范服务示范单位的评选活动。

通过加强各岗位特别是营销人员的配备和培训，定期开展岗位技术能手评比，建立以网点负责人为核心，包括大堂经理、客户经理、理财经理、非现金柜员在内的专业化团队，有效理顺各岗位业务范围，明确岗位职责，充分发挥渠道分流作用，提升网点服务效率。

1. 充分依托条线业务骨干、农行网络学院、零售业务培训师团队及第三方培训机构师资，开展职业化、规范化、系统化的岗位职业轮训。有针对性地设计培训课程，分层次、分岗位、分阶段、集中式组织零售业务团队各重点岗位人员培训，提高重点岗位员工的实战能力，提升队伍整体素质。

2. 提升网点服务能力，明确网点对公业务设置、营销服务和业务办理流程，逐步把网点打造成为公私联动服务平台、小微企业营销管理平台和市场信息捕捉反馈平台。所有网点至少配备专职大堂经理和非现金柜员各1名，精品网点至少增配1名个人客户经理，理财中心和营业部至少增配1名理财顾问和1名大堂副理，建立与贵宾客户和有效管户规模相适应的个人客户经理队伍，切实提升网点营销服务能力。

3. 抓好大堂经理团队建设。建立大堂经理（大堂副理）的选拔任用机制，严格大堂经理准入标准，在全辖范围内组织公开选聘，切实将沟通能力强、业务能力强、营销能力强、管理能力强的员工选拔到大堂经理岗位。落实专职大堂经理进入网点管理团队的岗位职责和待遇，提升大堂经理在网点现场管理中的地位和作用，建立由网点负责人、运营主管、大堂经理组成的管理团队，充分发挥大堂经理现场管控作用，

实现网点内外部科学管理、有效联动。

通过开展软转型和“6s”管理的二合一导入工作，有效理顺岗位职责，改进优化营销服务流程，导入全面绩效管理的同时，规范柜员台面定位，物品设施摆放有序，网点精细化管理水平有效提升，促使网点服务文化行为化，推动网点从交易结算型向服务营销型转变。

银行岗位工作总结篇三

在市分行党委的正确领导下，我们认真贯彻落实省分行年初制定的“服务立行、服务兴行、服务出效益、服务是核心竞争力”的经营理念。多次召服务工作联系会议，专题研究和安排部署服务工作，通过集中整治，全行的服务工作有了明显的好转，客户投诉率明显下降。主要抓了以下几项工作：

1、从年初开始，我们将服务工作作为全行的重点工作，结合我行的实际，及时制定了服务管理考核办法和各项具体实施规定，并认真贯彻执行；市分行制定了“内部承诺奖励处罚办法”，重新修订《服务工作检查考核办法》，《工会工作目标管理考核办法》、《客户投诉管理办法》等，使服务工作的管理制度更加完善，达到系统化、规范化。并汇集成册，下发各行组织员工进行学习和讨论。

2、市分行党委十分重视服务工作，在工作安排、检查、总结时都有服务工作的内容，由一把手负总责，分管领导专门抓、主管部门具体抓，专业部门配合抓，初步形成全行齐抓共管的大服务格局，员工服务意识的提高和服务质量的进一步增强，在客户中产生良好影响，保证了各项业务健康有序地开展。

在今年五月份，在市分行党委的高度重视下，专门召开了服务工作整改动员大会，xx支行班子成员和网点负责人共计100余人参加了会议。市分行党委书记xx作了重要讲话，xx部、xx

部等部门的负责人作了承诺发言，向一线员工做出了郑重承诺，要求监督执行。网点负责人和员工代表也作了表态发言。会后我们将会议材料汇集成册下发执行，为全年服务工作的顺利开展起到较好推动作用。

3、服务工作纳入行长经营目标管理考核。年初、由市分行分管领导与各支行、城区各网点负责人签订服务工作目标责任书，明确考核的内容，强化服务的管理。并在绩效工资的发放大中，专门将服务工作纳入考核，占比为10%，每季由服务办打分考核，与绩效工资挂钩奖罚兑现。有力地推动了优质文明服务工作的开展。

4、立足实际，建设精品网点。为了突出服务品牌，扩大xx行影响，市分行对地处繁华路段、客流量较大的xx支行□xx支行和xx支行营业室，按照精品网点的标准进行了装修改造。安装了标准化户外标牌，分设了现金区、非现金区、个人理财区和客户休息区，使网点的布局多功能化，充分体现了人性化特点，及时适应了不同层次客户群体的服务需求，提升了服务档次，增强了竞争能力。

同时，认真落实各项服务工作制度。认真实施总行的《服务工作规则》，严格按照营业网点规范化服务标准和二线为一线服务标准的要求，认真落实营业网点大堂客户经理、重点个人客户和xx电话银行推荐性服务标准，对优质客户备自助银行、电话银行、网上银行等多种服务渠道；同时配备有专职的客户经理，较大网点还配备了大堂客户经理等；拥有较多的优质客户资源；并能提供全面的个人金融业务产品和服务，具备客户关系管理能力。

5、全力抓好检查制度的落实。今年我们坚持每月定期不定期的对网点进行检查，按照省分行的有关要求，由xx带领工作组，对全辖xx个营业网点采取调看录像、测试机具、随访客户、员工、现场指导等方法，按照服务工作检查记录表进行

逐项检查。通过检查，认真总结了优质服务工作的做法和经验，对不规范的方面提出了现场纠改或限期纠改的要求。

四月份前重点检查规范了网点的服务制度落实，投诉问题；五月份以后，利用星期六、星期天，主要检查了xx县和xx支行各网点办理业务、接待客户、网点负责人值班制度落实的问题。在二、三季度抽调有关部门人员，组成检查组，对全行的网点进行了普遍检查、严格按照服务管理的标准，进行了现场打分，对前三名的网点进行奖励兑现，对后两名的网点在全辖进行了通报。全年表彰奖励服务工作先进单位6个，先进个人2人，树立服务工作样板网点1个。

6、制定了在全行大力宣传推广的10条文明用语，对员工进行教育。开展了“百日优质文明服务竞赛”活动，在一线员工中广泛开展了服务工作星级管理评比活动。市分行专门下发了《关于在全行开展服务工作星级管理评比工作的通知》，对全行xx名一线柜员从服务技能、服务质量、服务效率、服务规范、服务纪律五个方面，进行了考核评定。

共评出一星级柜员xx名，二星级柜员xx名，三星级柜员xx名，四星级柜员xx名，五星级柜员xx名，评定结果标明在本人工号牌上□xx支行还对星级柜员每月增加绩效工资50元。实践证明，星级柜员的评定，进一步增强了广大员工学习业务，提高服务意识和工作效率的积极性、主动性；促进了员工服务理念的转变和服务质量的提高，为全面落实规范化服务标准，推动服务工作再上新台阶奠定了良好的基础。

8、今年以来共召开服务工作专题会议8次，召开服务工作现场会3次，发出限期整改通知4次，对网点处罚通报6次，编发简报13期。通过集中整治，使我行的服务工作有了明显改观。

尽管我们在服务工作中做了大量工作，也进行了严格的管理，但还存在一些问题。一是规范化管理还跟不上，服务工作的长效机制还建立起来，个别员工服务不主动，不到位的现象

仍然存在；二是有的支行对服务管理不够规范，检查不细，记录不全；三是个别网点硬件建设不够规范，利率牌时好时坏。

1、进一步按照市分行行务会议的决定，继续抓好服务工作整改活动的落实，将严格按照原来的方案要求，抓好每月的工作安排、工作重点、落实整改内容，确保整改效果。在元月份，对全行服务工作整改活动的情况进行一次总结，对全行服务工作进行再动员、再部署。

2、进一步落实服务工作检查制度。对今年出台的各项检查制度、网点考核办法、基层为机关服务打分办法进一步抓好完善，继续采取明查暗访，定期不定期的检查，督促全行服务工作的改善。在加大检查力度的同时，加强对网点服务工作的培训、辅导工作。

3、四季度在全行重点进行星级柜员的评比工作。根据今年制定的对全行的临柜人员星级管理评比办法、考核制度，经过半年多的实行，各支行，网点已全面推开，效果比较好，今后主要抓好评比管理工作，按照市分行服务工作管理的奖励办法，兑现前三名网点、通报后二名网点。

4、在全行开展抓典型树榜样的工作。对全行的营业网点选拔一到两个标准网点，作为样板网点的示范推广工作。前期我们已作了一定工作，今后将制定标准、统一规范管理要求，总结服务经验，及时推广典型。

5、结合业务中心工作，在全行开展好服务工作的培训和劳动竞赛工作，主要是通过现场检查辅导、召开现场推广会议、采取办培训班等方法，提高临柜人员的服务意识和服务质量的提高。

6、继续抓好二线为一线服务承诺制度的落实。对今年以来机关各部门的服务工作进行一次检查考核，采取基层支行对机

关服务部门在网上打分，根据打分的情况进行通报。

7、探讨服务创新内容，扩大服务功能。在各网点开展客户个性化服务、差别服务。适时推出新的服务品牌，不断满足客户的需求。

银行岗位工作总结篇四

20xx年银行的各项基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着时间的增长和工作经验的增多，我对我个人在柜员工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是工行的服务窗口，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，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，在我的努力下□20xx年我个人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。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，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储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，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，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。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。

……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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。

银行岗位工作总结篇五

转眼间我到xx银行工作已经六年了，在领导的培养帮助和同事们的`支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。以下是小编为您整理的《xx年度银行客户经理年终工作总结》，阅读。

xx年2月我从西岗分理处调至栖霞山支行从事客户经理岗们工

作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护党的领导，并积极参与建言献策，努力学习党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需

要进一步克服年轻气躁，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己。

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，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行岗位工作总结篇六

你们好！

我叫林戴喜，现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是x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。众所周知□xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

xx所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文

化层次各不相同，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。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，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，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，以便下次再汇款时再写。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，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……x行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

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。

银行岗位工作总结篇七

一是拟增设市分行内设机构，银行业半年工作总结。根据上级行的有关要求和我行业务发展的实际需要，经研究，我行拟设立国际业务部、城区网点管理部、法律事务部和银行卡部，目前，国际业务部、城区网点管理部、法律事务部已得到省分行的批复。

二是顺利妥善地办好了农行九江白水湖支行和长虹支行(翻牌支行)的各项手续,正式挂牌营业。经市分行党委研究,并报经省分行和九江银监分局同意:我行原郊区支行更名为中国农业银行九江市白水湖支行,并从九江市浔阳东路47号迁至九江市滨江路33号中国国电集团九江发电厂培训中心营业;市分行长虹分理处近年来业务经营稳健快速发展,达到了农总行关于基层营业机构翻牌的标准,将该分理处升格为中国农业银行九江长虹支行。升格后该营业机构隶属关系和管理方式不变,机构的行政级别和干部的行政级别及各种待遇均不提高,无内设机构。

三是认真组织全市农行网点效益测评工作。基层网点效益测评是我行组织机构实行科学化管理的一项基础性工作,是今后我行机构调整 and 重要依据。市分行根据上级行要求,组织了以人力资源部牵头,计划财务、科技、个人业务等部门相互配合的测评工作组,并成立了以行长为组长的网点测评领导小组。通过近一个多月的精心组织测评,最终全市农行87个参评网点测评结果为□a+类1个□a-类1个□b类16个□c+类24个□c类12个□c-类16个。

为使我行的党建工作充满生机和活力,我部立足重点放在党员员工的“爱岗敬业,爱行如家”的教育上,不断增强党组织的凝聚力、创造力和战斗力,形成抓党建促发展的浓厚氛围,促进全行业务经营加快发展,工作总结《银行业半年工作总结》。

一、做好了全行党支部量化考核工作。全市农行共设党支部89个,通过自查、抽查,被评为“五好支部”的有48个,占总数的54%,达标支部41个,占总数的46%,未出现不达标支部。

二、做好了“党员示范岗”的跟踪教育工作。全市农行现有党员示范岗74名,年初,对全市农行23名优秀共产党员示范岗人员进行了通报表彰,并从党费奖励每人500元。对全市党

员开展争先创优活动起到了较好的促进作用。

三、《党员学习手册》(第二册)如期出版□20xx年,我部继续在内容和形式等方面充实,力争让《手册》成为党员干部的良师益友,增强他们履行共产党员责任和使命的主动性和积极性。市行党委组织编印的《党员学习手册》1500本已全部下发到全体党员手中。

四、做好了保持共产党员先进性教育的调查准备工作。

银行岗位工作总结篇八

二0**年我行安全保卫工作在上级行和支行党支部的正确领导下,认真贯彻年初全省分支行长会议关于安全保卫工作的意见,紧紧围绕支行中心工作,遵循“预防为主、综合治理,谁主管,谁负责”的指导原则,坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础,通过制度约束和检查督促,强化了职工的安全防范意识,使安全管理落到了实处,保证了我行财产和职工、客户的安全,为我行各项工作的顺利开展营造了一个安全、稳定得经营环境。

一是建立健全组织机构。按照规定要求我行相继成立了支行安全保卫工作领导小组、社会治安综合治理工作领导小组、消防工作领导小组,并组建了应急小分队和义务消防队,指定了兼职防火管理员5人,并明确各部门的消防安全责任;二是建立健全安全保卫规章制度。制定了《支行消防安全管理制度》《灭火作战计划及安全疏散方案》、《支行处置突发事件演练方案》《机关门卫管理制度》等制度规定,、进一步明确了各部门的安全管理职责。

〈一〉加强全员安全防范意识教育和技能培训,夯实人防基础。人是做好安全防范工作的第一要素,我行把重视和加强对员工的安全教育,全面提高防范意识,增强防范技能,

作为安全防范工作的基础工作来抓。始终坚持“防范胜于治理”的原则，做到警钟长鸣。因为无论多么完善的制度、多么坚固的防护设施、多么先进的技防设备，都要靠人去遵守、去操作、去维护，只有把全员调动起来，夯实人防基础，制度、设施、设备才能发挥最大的效用。一直以来，我行经常组织全体职工学习“四方预案”，增强防范意识，提高防范能力，针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我行及时收集整理相关案例，认真组织学习上级行下发的各类文件、通报、通知、案例分析，并针对我行自身的防范工作查找隐患，完善防范措施，重点围绕防抢、防盗、防诈骗等内容，对全体职工进行预案教育和防范技能教育。

〈二〉、内部管理和操作规程执行情况 我们认真按照省分行《县级支行安全保卫工作考核标准》要求，对照各项安全保卫工作制度，加强日常性安全措施落实情况检查。一是加强安防器械的管理。对支行所有安全防卫器械进行清理检查，造册登记，对因时间过长而损坏的电警和灭火器进行更换，确保防盗、防劫、防火等防卫器械齐全到位；二是落实支行机关安全值班制度。对门卫和带班、值班人员的工作职责进行了细化、量化规定，实行行领导带班制度，针对我行周边环境和社会治安形势，重点加强双休日和晚间值班制度，并公布值班电话，安排专职保卫人员实行二十四小时不间断值班制度。三是加强电视监控系统管理。对电视监控系统操作，实行专人管理，明确职责，对营业期间情况进行不间断录像，对重要部位进行二十四小时监控录像，非营业期间电视监控报警系统处于布防状态，对全行重点部位24小时监控，并保证监控录像图像清晰和正常运转；四是加强营业期间安全检查。对营业期间安全管理进行经常性的监督检查，按照会计出纳制度的规定，对大额现金及时入库，非工作人员严禁进入营业室，在平时工作中，突出抓好“重点部位、重点岗位”和“早、中、晚”三个时段的安全检查；五是加强运钞过程中的安全防范，严格实行双人武装押运，押运人员必须穿戴防弹衣和头盔，并要求适时变更运钞路线，严禁办理与押运任务无关的事宜，同时加强枪弹的管理，对持枪押运人员经常性地开展思想政治工作，对枪弹经常擦拭保养，防止

损坏和锈蚀；六是建立健全计算机安全管理规程，制定了《计算机安全管理制度》，对计算机安全运行工作进行监督、检查。七是加强保卫队伍建设，把政治素质高、责任心强、有一定业务组织能力的同志选配到保卫队伍中来，对保卫、押运人员进行定期考核和思想动态分析，并及时了解和解决队伍建设中存在的问题；九是积极xx县公安局联系协调，使夜间巡逻路线延长至我行周边，有效防止了我行的安全隐患。

三、存在的主要问题及今后改进措施 虽然我行安全保卫工作在上级行的正确领导和支行领导的高度重视下，通过全行干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一些不容忽视的问题，主要表现在：一是内部管理方面还存在薄弱环节；二是安全保卫硬件设施还需要进一步完善。针对以上问题我行将在今后的工作中加大对职工的安全防范意识教育力度，同时更换安装监控录像硬盘，结合本单位实际，确定工作重点，研究解决安全保卫工作存在的问题。

于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，

这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在平常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪及保持良好的服务态度。

当然，在不断地将自己以上的经验和想法得以实施并取得一定成效的同时，我们在这个举足轻重的位置上，更象是一颗螺丝钉，同本部门的前台、后台、组长、质检及部门经理之间作着有效的配合，同时也与其它各组或各部门之间作着较为和谐的沟通和交流，将话务管理工作进行得有条不紊。在我尽自己最大的努力去做好份内事情的过程当中，对团队二字体会特别深刻。曾经被这样一个故事感动：

在洪水暴虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼：“看，那是什么？”一个好象人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。“那是蚁球。”一位老者说：“蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。”不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，

一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起。那么平静，那么悲壮——于是，我开始为此而努力：一个有凝聚力的团队，应该象在遇险境时能迅速抱成一团产生出惊人的力量而最终脱离险境的“蚁球”，在我们呼叫中心全体员工的互帮互助与精诚团结下，不惧用户的无理纠缠，不惊投诉者的古怪刁钻，嗬，一大堆骚扰用户又何防！

很幸运的是，我们呼叫中心本身就是一个充满了激情和活力的团队，而且每一个身处其中的人在“逆水行舟，不进则退”的动力支持中积极地参予着这个团队的建设。在与另外一位班长良好而默契的配合下，我们彼此取长补短，查漏补缺，再加上部门经理的大力支持和富有亲和力的微笑，不管遇到什么困难，我们都能团结一心，寻求到行之有效的解决办法，渡过难关，将话务管理工作日臻完善地进行下去。众所周知，公话业务历来是用户争议和投诉的焦点，公话及卡类用户每月因业务上的原因在呼叫中心的投诉率是最高的，班长工作中很大一部分压力就是来源于此，所以在处理此类投诉时总是如履薄冰，小心谨慎，唯恐因处理不好而引起越级投诉。而每每遇到难以决定或影响较大的投诉时总少不了上级领导的帮忙和引导，这在很大程度上为班长的工作减轻了压力，那是一种“天塌下来有人一起扛着”的踏实感。记忆中有好几起这样的投诉，但都有惊无险，最终成为锻造我们能力的经历而不断丰富着我们的客服生涯。

细细回忆这段时间以来的工作过程及目前公话组的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多的缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离省局的要求还存在较大差距，不管成功与否，我们都将不断地摸索和尝试，如作大型的关于服务意识及情绪管理方面的培训来激发前台的工作积极性。或为了提高语音亲和力，作语音艺术培训及在公司工会的倡导和鼓励下号召全话务中心参与诗歌朗诵大赛等尝试，在培养声音魅力过

程中，让电话交流的载体更加生动，由此而产生一批更加出色的客服代表。然后是在座席间工作纪律及员工思想动态上将进一步加大管理力度，由于公话组是呼叫中心人数最多的一个组，对于今后的工作可谓任重而道远。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并且将更加认真地做好自己份内的事，努力克服个性和年龄的弱点，推开障碍和阻力，抛弃“小我”，轻松上阵。我相信自己不管受岁月如何地磨练而产生变化，但是追求完美、永不言败的个性永不会变。

我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许，只有用学习的心态来支撑自己，才能使我这个老员工以后在客服行业做得更有活力、更具创意和更加从容一些吧。

做售后已经半年了，不知不觉间半年过去了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，也认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。皮带机的用途及注意事项已有了些心得，长时间与各种人相处也明白了一些道理，一些对人对事的道理，现将工作总结如下：

通过传动把物料从某一地点运送到另一地点，这就是皮带机的主要功能·主要服务于矿山，煤矿，港口，电厂等地。

1，首先熟悉现场库房。与业主和安装队打好关系。

3，调滚筒支架中心距时，先把滚筒装在支架上，以滚筒的中心调中心距。

4，驱动和传动滚筒连接的时候，驱动比传动低的情况下，先调传动滚筒支架垂直度，平行度，然后焊接。之后再调驱动，与滚筒连接的联轴器它们之间的缝隙6~8mm□注意保证横平竖直。

- 5, 驱动打表, 打四个面, 上下左右。把百分表吸在制动轮上, 同时转动液力耦合器和制动轮进行打表。
- 6, 在空载的时候, 如果减速机安装了逆止器, 必须把驱动解体, 单独做空载, 避免毁坏逆止器里的逆止环。
- 8, 液偶里加油75%, 把液偶斜45度, 可以看到油就达到了75%。
- 9, 安装中间架时, 中间架离中心线不许超过2mm
- 10, 制动器温度允许范围: 环境温度+65度, 油脂名称25#变压器油。
- 11, 压带轮离皮带的高度是80~100mm[]过于太高就没有作用了。
- 12, 空载试运转的运转时间不得小于2个小时。主要检查驱动: 温度, 振动, 噪声, 漏油。还有跑偏程度, 机架支腿焊缝及机架和机械设备紧固件。发现问题, 解决问题。

1. 有真诚有朋友

俗话说的好, 有朋可走天下, 无朋寸步难行。朋友是对一个人的信任, 好感, 朋友多了没有走不通的路, 没有过不去的桥, 这对一个经常外出的人有很大帮助, 有真诚有朋友。