

# y库建设的个人总结(优质10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## y库建设的个人总结篇一

为方便客户体验银行结算产品，提升服务效率，同时进一步提高资金结算条线的产品覆盖，扩大市场份额，夯实资金结算条线业务发展基础，打通资金结算业务转型发展“最后一公里”，我行积极转变营销思路，在充分解读省分行下发的《20xx年资金结算条线“助发展强覆盖抢份额促转型”竞赛活动方案》和《关于开展提升金融ic单位结算卡渗透率攻坚战营销竞赛活动方案》等活动方案政策后，依据支行实际情况制定营销方案，明确营销要点，借助新一代的强大功能支持，将结算卡与账单自助卡的功能整合，进行一次营销，签约两项产品，既提高了产品覆盖度，又提升了同步签约率，达到了“一次出击，多个硕果”的目的。既满足客户现实业务需求，同时又为客户带来操作便利，提升客户使用银行结算产品的好感度。

首先，针对新开户客户，我们向客户讲解结算卡等结算产品的功能及使用方法，从客户角度出发，解决客户实际需求，潜移默化的使客户认可我行产品，主动申请签约，在账户开立环节，即实现结算产品的成功同步签约。

然后，针对存量客户，我们向使用账单自助卡的客户加大产品功能整合的宣传力度，对于一张卡可解决银行柜面全部业务，客户接受度高，极易获得客户认可。客户纷纷主动申请要求将两张卡整合成一张卡，这种基于存量客户有的放矢的

营销，极大的提高了结算卡的受众群。

在利用新一代将产品功能整合的基础上，在支行全体产品经理的共同努力下，支行资金结算产品渗透率继续保持强劲势头，截止9月末，结算卡、账单自助、新型结算产品和基础结算产品四项产品的渗透率合计列城区支行第一名，较8月末提升值排名第一，较20xx年同期提升值排名第一。其中结算卡与自助账单的营销更是取得了骄人的成绩，结算卡新增923户，计划完成率，自助账单新增765户，计划完成率337%，计划完成率排名第一，并提前超额完成全年计划。

新一代系统的强大功能，将各项产品功能整合在一次签约中，既节省了柜员多渠道操作的繁琐步骤，减轻了柜面操作的业务量；又通过介质的减少，提高了客户使用的满意度。我们应善用这种功能整合，抓住营销机会，促成客户需求与我行的产品精准匹配。同时，新一代系统的数据筛选功能，也可助力我们有效挖掘符合产品整合的目标客户，可以锁定我行的营销范围，让我们感觉到挖掘客户、维护客户、营销产品变得简单起来，给了营销人员有的放矢的目标，为我们的营销工作提供了很好的数据支持。

依托新一代强大的功能，进一步提高资金结算业务质量，实现结算产品渗透率的快速提升，增强银企合作黏性，提升价值创造能力。为转型落地，为业务全面发展贡献全部力量，持续提升资金结算业务对全行的价值贡献度。

## **y库建设的个人总结篇二**

单位主要领导高度重视，乡企城管委会根据南昌市创卫工作要求，并结合乡企城的实际情况，就环境卫生、绿化、美化、亮化等工作制定了实施方案，划分了环卫责任区，就做好绿化、美化、亮化，提出了工作要求和目标。

为做好乡企城的环境卫生工作，乡企城管委会聘请了6名环卫

工人，组成了乡企城环卫队伍，负责清扫乡企城各条道路、街道、楼道的卫生，同时乡企城汽车市场内的各公司也分别聘用了2—4名环卫工人，负责各公司内部保洁工作。为了建立长效管理机制，使乡企城环卫工作经常化、制度化，我们成立了物业管理公司专门负责此项工作，并由一名副主任直接分管，同时，制订了乡企城环卫管理制度。

为了完善乡企城的公共卫生设施，结合乡企城的实际□20xx年建公厕4座，建大小垃圾池15个。为进一步做好创卫工作，今年8月份又安装了12个垃圾箱。为了做好垃圾外运工作，我们委托红角洲环卫所对乡企城的垃圾进行外运，每月付给红角洲环卫所20xx元垃圾外运费。

为了搞好乡企城环境卫生，铲除卫生死角，预防疾病传播，每逢季节交替，我们都组织劳力对乡企城进行全面彻底的卫生整治，特别是未完工的三、四层店面，由于地面未硬化，已成为卫生死角。每次费用都是在20xx—3000元以上，每年所投入的费用在10000多元。为了配合红谷滩新区创卫工作，今年以来，按照红谷滩新区创卫工作要求，我们对乡企城先后进行了5次大规模卫生整治活动投入费用10000多元。

我们已向红谷滩新区书面报告，要求尽快批准该项目复工续建，以完善乡企城的形象，解决这一创卫工作难题，但红谷滩新区至今未批复。

针对乡企城创卫工作存在的实际问题，我们将认真研究整改措施，进一步加大清扫力度和管理力度，积极配合红谷滩新区做好创卫工作。

## **y库建设的个人总结篇三**

1、发放项目贷款15个，金额亿元。其中3个新农村建设项目贷款亿元，4个全市招商引资重点客户项目贷款亿元，8个技改项目贷款亿元。

2、投放房地产项目5个，金额亿元。

3、增加流动资金贷款亿元。4、办理银行承兑汇票亿元。

小企业贷款余额亿元，全省排名第2；有贷户646户，较年初净增30户，户数全省排名第3、净增排名第1；小企业贷款占比，全省排名第1。累计投放贷款亿元，全省排名第3。积极为个体工商户及个人住房等提供融资服务支持，个人贷款较年初增加亿元，同比多增加亿元。

结合组织开展党的群众路线教育实践活动，建立完善行级领导包支行联系点制度，严格落实职代会等各项制度，组织开展春季运动会等丰富多样的文体活动，为全部17家支行建立职工之家。认真落实党风廉政建设各项制度办法，坚持领导带头，严格会议、接待管理，转变工作作风，强化警示教育、监督检查各项制度，积极构建廉政建设长效机制。全年组织各类面授培训班65期，培训3126人次；专题讲座17期，培训290人次；组织各类晨训和班后学习2492期次，培训覆盖率达。为困难职工义务捐助17万元。加强四德教育工作，1篇调研论文荣获全国金融系统优秀奖，1人被省行确定为第四届十大道德模范候选人。

围绕全市优化金融环境总体要求，加大不良贷款考核力度，对存量不良贷款逐项目建立处置配档表，对重点支行实施驻点帮扶。累计清收处置不良贷款亿元，核销亿元，不良贷款占比，贷款质量继续保持稳定。

## **y库建设的个人总结篇四**

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来看年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□20xx年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实。

，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

## y库建设的个人总结篇五

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好

登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□xx年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺。

## y库建设的个人总结篇六

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200\*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。

## y库建设的个人总结篇七

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是建行的服务窗口，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，××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二三百笔。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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，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。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。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。

所里经常会有外地来京的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，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，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”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。

## y库建设的个人总结篇八

“同志们早上好！”“好，很好，非常好！”伴随着这一声声响亮的口号，一天的实习也就开始了。从一开始的陌生紧张、不知所措到现在的可以为身边的前辈们做一些力所能及的事情，减轻他们的负担，只花了一个月的时间，却也意味着我的实习即将结束。

建行是个人才济济的地方，小猫姐姐的幽默，虞大哥的勤劳朴实，方芳姐姐过人的主持才华，峰哥对待大堂助理这个职位的严谨的态度都给我留下了深刻的印象。建行也是个充满温暖的大集体。刚进建行时的一句“妹妹”便融化了彼此之间的那座大冰山；午休时间只能趴在桌子上休息的我们又被好心提醒可以到二楼沙发休息；在我们尽自己的职责帮助前辈们点滴时，那一句句“谢谢”更给了我们许多尊重。

与此同时，建行也是一个十分锻炼人的地方。通过电话给客户让他们来盖对账单，锻炼了我与人沟通的胆量以及快速准确表达的能力。另外，整理年检资料，查找资料编号以及打印复印这些小事也让我学会了如何合理分工，寻找最快速的解决办法等。

在建行的日子里有很多的收获，但更多的是对实习过程中暴露出的缺点的反省。首先，自我调整能力不够，有时会将生活中的不满情绪带入到工作当中，导致做某些工作时过于严肃，给人一种不容易亲近的错觉。其次，高调做事，低调做人这句话没有很好的落实，有时过于浮躁。最后，也是最重要的一点，就是人际交往能力还有待提高，要学会与各种各样人和平相处。

实习过了，反省过了，但并不意味着我的实习就止步了。看着前辈熟练的五笔输入法和快速的输入数字，我知道自己与他们还相距甚远。每当明月姐姐与外籍客户毫无障碍地沟通时，我知道六级过了还远不是终点。

再见，建行！明年我将以全新的姿态面对你！

## y库建设的个人总结篇九

一：作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策略，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城

投等公司业务响开展工作。

三：存在响问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好响客户资源，原本能够很好响合作，但自己却不能很好响有针对性响为客户制定业务方案。第二，现有响客户资源，没有能够很好响深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标响客户群体也一直没有找到合适响介入机会。第三，有些工作做响不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出响问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善响业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作响同时，积极营销，更新观念，争取以良好响心态和责任心，做出较好响业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

## y库建设的个人总结篇十

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；