

银行工作总结报告 银行工作总结心得体会 (优秀6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行工作总结报告篇一

银行作为我国金融产业中最为重要的一环，其工作也是十分重要的。为更好地总结银行工作中的心得体会，本文基于笔者的工作经验，以五个方面进行总结。

第一，客户服务。银行工作的核心在于服务，而服务的核心在于客户。因此，要全心全意为客户服务，满足客户的各种需求，让客户感受到对他们的关注和关心。在服务过程中，我们应具备耐心、细心、热情和诚信的态度，合理解答客户提出的问题，及时为客户提供专业建议和意见，让客户感受到银行工作的质量和水平。

第二，风险控制。银行是一个风险控制的中心，除了要全心全意为客户服务外，我们还需要对客户的信用情况进行评估和分析，及时预警和控制风险。只有在控制风险的前提下，我们才能为客户提供更加稳健和可靠的服务，推动银行更加健康和可持续地发展。

第三，工作规范。在银行工作中，一定要牢记“规范、严谨、专业”的工作准则。无论是在办理业务时还是在处理客户的投诉中，我们都需要按照规范化的程序和操作标准进行工作，

保证工作的质量和效率。只有以规范的流程和操作，才能保障客户的资金安全和银行的业务可靠性。

第四，团队合作。在银行工作中，团队合作是必不可少的。因为银行的业务范畴广泛，个人无法完成所有的工作任务，需要和同事们密切合作，互相协助，共同完成各项工作任务，提高工作效率和工作质量。要想在团队中获得更好的发展和提升，个人的素质和自身的专业技能也需要得到充分的锻炼和提升。

第五，自我提升。银行工作是一个不断学习和提升的过程。我们应该认真学习与掌握各种最新的业务流程和法规政策，紧跟时代发展的步伐，提升自己的综合素质和专业技能，不断创新思维和工作方式，为企业的快速发展提供强有力的支持。

总之，银行工作不仅是一份职业，更是一种责任和使命。只有秉持着忠诚、诚实、敬业、奉献的精神，不断总结提升自己的工作经验，从而不断提升工作能力和业务水平，才能更好地推动银行持续快速发展并树立银行行业的形象。

银行工作总结报告篇二

进入**银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向

领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对**银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。**银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一

言一行都代表了**银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“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,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。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。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了,效率就必须提高,这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,谨慎谨慎再谨慎,严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

银行工作总结范文2018(二)

发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初,主任室根据支行市场为导向,以服务为手段,以客户为中心的精神,结合营业部具体情况,确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标,不达目的不罢休。

- 1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐,定期走访。

现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

时间飞逝，转眼我已经与**银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进**银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一一线柜面工作，在**银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在**银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的**之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

银行工作总结报告篇三

银行作为金融业的核心机构，承担着经济运转的重要职责。作为一名银行职员，我深刻认识到自身的职责与使命，不断

完善自己的业务技能，提高服务质量。回顾过去一年的工作，我从中汲取了许多经验和教训，下面就为大家分享一下我的银行工作总结心得体会。

第二段：工作经验与教训

在工作中，我深刻体会到了服务至上的理念。在客户区，我们需要时刻保持礼貌与耐心，用专业知识给顾客解答问题，主动提供服务，让客户感受到我们的真诚与关爱。也需要时刻注意保护客户的隐私，不能泄露任何个人信息。但在某一次工作中，我因社交媒体过度使用，给客户信息的保密带来了一定隐患，在之后我认真反思，提高了自我保护意识，确保信息的保密性。

第三段：业务技能的提高

银行的工作具有一定的专业性，每一项业务都需要高超的技能进行操作，这也要求我们不断提高自身的专业知识和技能。我在过去这一年中，扎实深入学习了各项业务知识和操作技术，尤其是熟练掌握了网点操作系统和ATM设备的使用。同时，也开展了业务知识排查培训，让自己的业务水平得到了比较全面的提升。

第四段：沟通与协作

银行工作中，沟通与协作是至关重要的品质。沟通不只是指口头上的沟通，还包括各种书面沟通。在工作中，我们经常需要与其他部门沟通，协调处理问题。在处理工作中，我始终保持积极心态，向其他部门主动寻求帮助和建议，并及时沟通交流。通过这样的协作方式，在工作效率和质量上都得到了明显的提升，也加强了内部团体的凝聚力。

第五段：展望未来

展望未来，我将在专业分工等方面不断发展自身能力，提升业务水平与综合素质。同时，也要进一步加强自身的自我教育与自我管理，保持一颗积极向上的心态，在工作中不断精益求精，为银行客户提供更加周到的服务。

总之，在银行工作当中，我愿意用自身的专业技能和良好的态度，为广大客户提供优质的服务。这份工作不仅可以培养自己的专业素养，更是探讨自身职业发展的好机会，我相信，在未来的日子里，我会更加注重专业知识的学习，并注重与其他团队协作。我相信，在一份以服务为主题的银行工作中，将收获自身与客户的双重成长和快乐。

银行工作总结报告篇四

近年来，金融市场竞争加剧，银行业也不断受到挑战，银行员工的工作压力也越来越大。在此背景下，作为银行员工的我，深感自身必须要不断提升自我能力，创新思维，才能更好地适应市场需求，为客户提供更加优质的服务。此次总结心得体会，旨在对自己在银行工作中的收获与不足进行梳理，进一步成长。

第二段：工作收获

在银行工作中，我通过自身的不断学习和积累，掌握了一定的金融知识，学习了信用卡、理财、外汇等金融产品的营销技能。同时，我也更加注重客户的需求和体验，积极与客人沟通交流，帮助他们解决实际问题，提高了客户满意度。在公司组织的培训和交流活动中，我也积极参与，扩展了自己的业务技能，提升了服务质量，为客户提供了更加专业和优质的服务。

第三段：工作中的不足

在工作中，我也遇到一些挑战和不足。首先，业务量的不断

增加和金融制度的不断更新，需要我不断学习和适应。其次，我在客户处理现场时，有时会出现处理不当或者说不当话语导致客户不满的情况，这也需要我进一步提升自身专业素养和服务技能。此外，在某些情况下，需要我在业绩和客户关系之间进行抉择，面对困难和挑战，我也感到力不够。

第四段：自我提升

针对上述问题，我在工作中积极转变思维方式，推陈出新，不断学习新的知识和技能，提升自身专业素养和业务能力。同时，我也注重积极的态度和良好的沟通交流能力，使自己更加成熟和专业。通过不断地反思和总结自己的工作，我要在今后的工作中进一步规范操作流程，提高自己的处理能力，完善自己的服务体系，使自己在金融行业具有更加突出的优势，提高自己的竞争优势，为银行提供更高效和优质的服务。

第五段：结语

总之，银行业在不断发展和变革，银行员工需要不断学习和进步，才能适应市场需求和金融发展的趋势。用心去服务每一位客户，是银行员工的职业素养之一，也是银行满足客户需求的保障之一。希望自己能够在今后的工作中继续提升自己，为客户提供更加优质的服务，更好地成长和发展。

银行工作总结报告篇五

转眼间，一年就这样过去了，自我还没感觉怎样样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。但是总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了我的工作外，还帮忙同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于

工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确推荐，我做的一向很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、职责大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强理解监督的意识，主动理解党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央持续高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面:本人工作思路清晰,计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取,经常提出合理化推荐并获采纳,完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法,效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作,工作成绩比较突出,效果良好。

在外汇管理方面□20xx年上半年,本人在调查研究的基础上,分析了我县外贸公司增加较多,领用出口收汇核销单大幅度增长,出口额大,收汇额小,核销率较低,存在必须风险隐患的问题,在支局局务会上提出了加强核销单管理,从源头上防范出口收汇核销风险的意见,获得局务会的采纳。随即,本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》,采取区别对待、分类管理、有保有压的措施,加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求状况的问卷调查,制定了《关于进一步支持××*外贸出口的指导意见》,对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。

此外,还组织对部分私营企业运作状况的调查,分析其运作存在的问题,提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而,促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中,本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则,坚持用好的作风选人,作风好的人,主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”,让人才的本领得以施展,在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面:继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想,持续共产党员的先进性,树立科学的发展观和正确的政绩观,法纪、政纪、组织观念强,在大是大非问题上与党中央持续一致。认真贯彻执行民主集中制,顾全大局,服从分工,勇挑重担。尊重一把手,团结领导班子成员和广大干部职工,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,坚持依法行政,认真负责分管和协管工作,大力支持一把手的工作,促进支行

三个礼貌建设的顺利开展。

四、在能的方面:熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规,能较好地结合实际状况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系,充分调动员工的工作用心性,共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达潜力,写作水平较高,口头表达潜力较强;文化水平较高,专业理论水平较强,具有本职工作所需的基本技能;能透过调研发现问题,总结经验,提出推荐,具有独立处理和解决问题的潜力;工作经验较丰富,知识面较宽。

一年来,本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行状况分析会,协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上,分别组织学习有关金融方针政策,把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门,并通报相关的工作状况,分析存在问题,提出改善意见,较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面:本人事业心、职责心强,奋发进取,一心扑在工作上;工作认真,态度用心,雷厉风行,勇挑重担,敢于负责,不计较个人得失;工作勤勉,兢兢业业,任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来,本人基本无休工龄假,节假日较常值班和加班,坚持每个月底参加营业室的加班,协调有关工作,审核有关报表。由于本人工作较忙,因而多次放下了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说,年来,本人在支行党组的领导下,按照党员领导干部的标准严格要求自我,坚定政治信念,加强政治理论、法律法规、金融知识学习,转变工作理念,改善工作作风,坚持廉洁自律,自觉遵纪守法,认真履行职责,以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自我的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年里怎样样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自我应有的贡献！

银行工作总结报告篇六

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，2013年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将2017年工作情况汇报如下：

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。