

银行个人总结(大全20篇)

考试总结是为了让自己更好地发展自己的学习能力和提高自身的竞争力。以下是小编为大家准备的军训总结范文，希望能够对大家的写作有所帮助和指导。

银行个人总结篇一

我于20x年11月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近x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。现将我本人在担任客户经理工作期间的状况总结汇报如下：

20x年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，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，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。透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，自我的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有必须的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处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，就务必先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我透过自我的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，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务必相当的高。

从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到此刻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，职责相比较较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每一天对不一样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，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围。

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，我已经能够用十分简单的姿态和亲切的微笑来从容应对。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，在和不一样客户的接触中，也使我自身的沟通潜力和营销技巧得到了很大的提高。

银行个人总结篇二

我的20xx年是在分理处度过的，分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过参加区直机关工委党校的学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和江三个代表重要思想的精神实质，对党的xx大提出全面奔小康的远景目标充满期望，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。

同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人高考参加了x大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，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，客户们都认为分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均多笔上升到多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，危常提醒自己“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，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

银行个人总结篇三

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20_年又过去了。我于20_年月进入南郑农商行这个大家庭，至20_年几月调入大河坎支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务，学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。20_年月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个新的挑战。一开始我就感到了压力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，在工作中，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培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。。。。。。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险防控。如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评，我深刻体会到该岗位的职责和使命。客户经理是我们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。开始

工作了几天时，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，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，“撸起袖子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

银行个人总结篇四

1、存在着综合业务会计应用系统所用的微机和打印机等办公设备无法在营业室内安装使用的问题；以及存在着个别营业单位的综合业务会计应用系统所用打印机在打印过程中经常出现故障，不能正常使用的问题；同时，存在有两个营业单位无ups电源，一旦停电就要影响综合业务会计应用系统的正常运行。另外，存在综合业务会计应用系统在运行过程中网络断断续续不通和无备用网络线路等问题。

2、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件要求，我行自行办理出纳业务存在的问题：一是个别行没有按

上级行有关要求配备出纳人员；二是现金的存取虽说按要求与寄库行签订了寄库和委托押运现金的协议，可是在实际操作中有时不按规定操作，存在不安全的隐患；三是出纳工具配备不齐全。如：无点钞机和反假币识别器等出纳工具。

3、存在着个别年龄大的财会人员不能全面掌握计算机基础知识和计算机的操作技能，而新参加财会工作的财会人员没有经过岗前培训，不熟悉财会业务，没有上岗资格证，不符合会计法的要求。所以说存在一少部分财会人员不能完全胜任本职工作的问題。

4、个别行对推广综合业务会计应用系统的宣传工作做的不够好，不能使本行的每位员工充分认识综合业务会计应用系统上线后对会计核算、账务管理的重要性，个别员工从思想上认为推广综合业务会计应用系统只是会计部门的工作，不涉及自己等问題。另外，存在对外部宣传工作力度不大的问題，不能够使更多的相关部门和开户单位知道综合业务会计应用系统的特点和功能以及它的作用。

下一步工作打算：

1、加强财会业务知识的培训，结合业务实际，制定培训计划，开展强制的、定期的继续教育学习，更新知识，提高会计队伍的整体素质，使每个会计人员掌握会计的基本原理、相关知识，熟练掌握本专业必备的基本方法和基本操作技能，提高解决财会工作中各种问題的能力。

2、狠抓财会制度的落实，强化财会基础管理，严格按照会计内控制度的要求，完善内控管理机制，使财会制度得到很好的贯彻落实，切实做好会计工作，全面提高会计工作管理水平，有效防范会计结算风险。

3、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件精神，严格按照出纳管理和安全管理的有关规定规范出纳操作，

协调各行配备出纳安全工具，加大对出纳管理工作的检查督导力度，确保现金库款的安全。

4、加强财务管理，继续开展增收节支活动，推行财务公开，实行民主理财，强化财务监督，控制财务风险，全面完成财务计划指标。

5、按照总分行的统一部署，全面做好综合业务会计应用系统的推广应用工作。

6、财会部门面对新形势，提高认识，顺势而为，主动应战，牢固树立大局意识，责任意识，安全意识，认真分析、研究新形势，尽快适应新形势的需要，合理科学利用财会资源，紧紧抓住发展机遇，与实俱进，迎接挑战，为农发行可持续发展的目标提供优质的服务。

银行个人总结篇五

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20x年就过去了，在担任x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20x年工作情况汇报如下：

一、20x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x贵族白酒交易中心□x市电力实业公司□x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x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。20x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”的工作解实际工作中遇到的种种困难。

银行个人总结篇六

找到这份实习一年的银行工作真的是很不容易，现在的情况大家也都知道，金融危机的影响很大，我是经过了很大的努力后才找到这份来之不易的工作，所以我非常珍惜现在的工作，下决心在实习的时候做到最好。

下面将我的学习情况汇报如下：

我思想积极上进，热爱中国共产党，拥护党的领导，。我热爱工行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真学习行长的讲话，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我努力学习，认真学习《中国工商银行稽核处罚暂行规定》、《工行员工手册》等相关的法规和规章制度，树立强烈的风

险防范意识。

我先后参加了一个星期的支行业务培训、省行组织在__培训中心的一个星期业务培训、反假钞培训、个人网上银行培训等，并在相关的考试和考核中取得了优异的成绩。我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、外汇买卖、基金、保险、银行卡、理财金、国债等方面我都已有了比较深入的学习。

在过去的一年，我一直在努力，我为加入工行而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

虽然我还不是正式的工行职工，可是我有信心成为工行的职工，因为在过去的实习时间里，我做的很好，这些都是领导和同事赞扬过的。在我成为工行正式职工的时候，我想我会做的更好的。

生活的不易早就了我艰苦磨练的过程，我相信我只要努力，那么我就会做的更好的。

银行个人总结篇七

20__年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神 and 总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104%；外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%；人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，

实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降11.9个百分点；帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年___、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行__、__支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元；代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行___属下部分存款业务交

接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会高碳纤维盘根个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。

好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合___实际，制订了《___不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对___存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于”原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为__年信贷重点支持对象，上半年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的53.8%，承兑汇票9179万元，占新开出承兑汇票总额的82.77%。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，

确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率87.2%，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的青岛液压搬运车效果，到6月底，全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。一是全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行(部)、业务部门的经营信息进行采集，编制了《__年__综合业务经营计划》，分解下达了各支行(部)的经营任务，按季对计划执行情况监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。二是合理摆布资金，提高资金营运收益。针对上半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币193695万元，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行____年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

(四)、加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。

一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动电话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

(五)、强化内部管理，全面落实从严治行。管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实__副《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸清情况，理顺关系，及时请示，待候处理。二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。上半年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和dc001-dc插座机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部

合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

(六)、加强党建和精神文明建设。一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程。

银行个人总结篇八

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况总结如下。

一，加强政治理论学习和业务知识学习。一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习了党的xx大会议精神，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二，做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三，大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同

志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，金额达585.5万元，其中2户余额达100万元以上，营销保险11.8万元，其中人寿保险6.8万元，人民人寿保险1万元，华安保险4万元，营销基金7.55万元，办理网银开户35户，电话银行18户，借记卡开户486户，电费签约36户，为本行创造了中间业务收入。

四，增强安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

五，工作中存在的不足及今后的打算。主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

银行个人总结篇九

围绕中心工作，发挥职能作用20xx年，我行工会在中心支行党委和上级工会的领导下，按照工作安排，结合实际，组织职工深入学习贯彻“三个代表”重要思想和党的十六届四中、五中全会及工会十四大精神，围绕中心工作，充分发挥工会的维护、教育、建设、参与职能，稳步推进民主管理，积极

开展央行文化建设和创新劳动竞赛。按照立党为公，执政为民的本质要求，努力维护职工合法权益，为职工说话办事。今年以来主要做了以下几方面的工作。

一、创建学习型组织，营造学习氛围

做好职工思想政治工作是工会的一项长期任务。今年以来，我们贯彻“以人为本”的方针，加快人的全面发展。组织职工继续深入学习贯彻党的十六大精神，认真实践“三个代表”重要思想，紧密围绕中心工作开展“创建学习型组织，争做知识型员工”活动，积极营造学习氛围。首先，我们根据新时期思想政治工作面临的新形势、新特点，不断探索做好职工教育的新方法、新途径，大力增强思想政治工作的针对性、实效性。通过维护职工合法权益，探望有病和有婚、丧事的职工，为职工办一些实事，把组织的温暖送到职工心上，把广大职工紧紧团结在中支党委的周围，增强党委的凝聚力。

其次，按照中支党委关于开展马克思主义发展史教育的部署，把学习马克思主义发展史和“三个代表”重要思想、科学发展观及建设和谐社会的论著作为工会组织读书活动的重要内容。理论教育深入开展，在今年6月和11月份，分别组织了马克思主义发展史第二阶段和第三阶段的学习测试，促进了职工政治理论水平的提高。同时，为认真组织职工学习十六届四中、五中全会精神，为干部职工征订了由中央党校编写的《加强党的执政能力建设若干问题学习问答》单行本、《十六届五中全会精神辅导读本》，为进一步深入学习四中、五中全会精神打下基础，提高了干部职工对科学发展观，建设社会主义和谐社会，加强党的执政能力建设及加快小康社会建设的认识。理论联系实际，做好本职工作，更好履行央行职能。

二、完善工会组织体系，大力改进工会工作

为了进一步做好工会工作，健全系统工会组织，3月份召开了中心支行系统职工代表大会，成立了中心支行系统工会、女

职工、劳动竞赛和经费审查四个委员会。会议还讨论通过了中支党委提出的进一步改进和加强对工会工作领导的意见，指导工会工作健康发展。

了《关于加强和改进工会工作的意见》的文件，要求各支行党组认真落实党委决定，加强和改进对工会工作的领导。明确由一名支行党组成员兼任工会主席，理顺了工会组织关系，目前中心支行、中支机关和各支行全部健全了工会组织，对进一步促进工会的思想建设、制度建设和作风建设，促进工会工作，为发挥工会的职能作用，履行好工会职责，起到了组织保障作用。

三、抓民主管理，突出维护职能

做好民主管理工作的关键是如何协调党群、政群关系，而职工代表大会就是党政与职工群众直接沟通交流的有效渠道。建立和坚持职代会制度是《工会法》赋予我们的神圣职责，通过坚持职代会制度，既发挥工会参与民主管理、民主监督职能，增强央行工作透明度，又能切实维护职工合法权益。在民主管理工作方面我们主要抓了两个方面的工作。

一是坚持召开职代会，并形成制度化、规范化。职代会制度在我辖已全面铺开，全辖8个支行和中支机关从20xx年至今坚持每年召开一次职代会，其中xxxx已连续10余年坚持职代会制度，中支机关连续五年召开职代会。职工代表大会听取和审议行长工作报告，工会工作报告，组织职工民主评议领导干部，认真研究落实职工代表的议案、审查行政经费和工会经费。

二是注重维护职工合法权益，认真落实职代会提案。我们注重实效，主要体现在议案的落实率比较高，近年来中支机关职代会列入大会议案共17项，已经完成16项，1项正在落实之中□20xx年中心支行系统职代会提案的落实率达到90%以上。中支机关通过职代会，解决了自学考试取得学历的奖励问题、

增加保卫人员的值班费、专业技术职称聘任以及家属楼洗澡难等问题；支行重视职代会提案的落实，拨出经费及时维修了职工家属楼。

通过认真落实职代会提案，既发挥工会参与民主管理、民主监督职能，增强工作透明度，又切实维护了职工合法权益，为职工营造一个良好的学习和工作氛围，实实在在地解决了职工的困难，调动了干部职工的积极性和创造性。

四、创新劳动竞赛，为中心工作服务

人民银行职能转变后，对工会工作提出了新的要求。为了适应这种变化，工会履行教育职能必须确定以组织职工学习新知识、熟悉新业务、掌握新技能，组织开展适合中央银行特点的劳动竞赛为主要形式，以促进干部职工素质和工作水平的提高。

开展劳动竞赛，树立先进典型。今年以来，我们围绕人民银行中心工作，按照上级工会要求，一是开展了工会“先进”的评比工作。经自下而上评比、审查，评选出中心支行13名“先进”工会工作者，评比表彰了中心支行25名“先进女职工”。

二是做好20xx-2017年度中心支行“双先”评比工作，对中心支行级的6个先进集体、20名先进工作者进行了表彰和奖励。xxx支行和xxxx同志被评为20xx-2004年度先进集体和先进工作者。

三是为了进一步规范中心支行系统先进集体、先进工作者的评选表彰和各专业先进集体、先进个人及各类竞赛优胜者的表彰奖励工作，工会在反复调查研究的基础上拟订出《中国人民银行xxx中心支行“双先”评选表彰及有关奖励实施办法》经行长办公会和各科室进行反复讨论后提交行务会议研究通过，于8月份正式实施。并对机关04-05年度获分行以上先进称号和业务工作评比优胜的10个科室和24人（次）先进个人

进行奖励兑现。

四是配合机关党委组织了?中国人民银行xxx市中心支行‘保先’教育知识竞赛?；配合中支xx科搞好?xx业务知识竞赛?参赛人员的训练和统计、后勤、保卫、支付清算先进的评选推荐工作。同时，今年在中支局域网上开辟了?光荣榜?栏对获得分行及总行的先进单位和先进个人进行通报表扬，在?职工园地?报道了三期先进女职工的事迹。

银行个人总结篇十

20xx年二季度我在支行行长和各条线同事的关怀指导下，用较短的时间熟识了新的工作环境。在工作中，我能够仔细学习各项金融法律法规，乐观参与行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素养和业务技能[]20xx年3月至6月，我参与了北京金融培训中心举办的afp资格认证培训，取得参与afp认证考试资格，并于20xx年7月顺当通过了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进展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论学问和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探究新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作阅历、营销技能和其他的客户经理相比有肯定的差距。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生疏，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，就必需先增加客户群体。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（理财学问）的专业性，胜利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。

担当客户经理以来，我深刻体会和感受到了该岗位的使命和

职责。客户经理是我们x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需相当的高。从我第一天到任新岗位，从开头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。

刚开头时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，渐渐的，我变得成熟起来，我开头明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热忱、急躁地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财方案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，一切都变得清楚、明朗了起来。

当客户坐在我的面前我不再心虚或紧急，我已经可以用特别轻松的姿势和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和怀疑我都能够快速、清楚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，也使我自身的沟通力量和营销技巧得到了很大的提高。

银行个人总结篇十一

20xx年，作为银行人员的我在党组的领导下，在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一年工作现作银行个人工作总结如下：

20xx年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的工作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，

安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措□20xx年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从20xx年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照20xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从20xx年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监

管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

□1□□20xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在20xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对20xx年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于20xx年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在20xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款工作，进一步化解农村信用社贷款风险。今伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1,472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的成效。

一年来，我组织带领综合监管全体职工，对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管，按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控，为及时掌握辖内金融机构贷款投向，为货币监管提供依据，我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析，按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份，信贷资产质量分析三期；动态反应12期，调查报告12期，，按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查 and 信贷咨询系统登录情况检查工作，使我辖区违规问题明显减少。为支持信用社和地方经济，共为信用社申请再贷款2800万元（50为头寸贷款），至12月15日已收回1860万。此外，我还积极组织调查研究和信息调研工作，一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调

查、下岗职工再就业贷款情况调查、地区助学贷款情况调查、生态环境趋势调查、商业银行不良资产损失率情况调查、中间业务调查、房地产业务发展情况调查金融支持地方经济情况调查、中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

二00六年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导下，使我负责综合监管工作明显提高，主要表现为：一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；四是监管手段有所改进，力度进一步加强；五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。

银行个人总结篇十二

从20xx年x月份进入**银行的大家庭以来，到目前为止已经工作半年多了[]20xx年对我而言是人生中一次重大的转折点，这一年我经历了求职、准备了面试、度过了忙忙乱乱的毕业季，最后欣喜地接到了**银行的录用通知。在这一年的夏天，我换掉了稚气的格子衫，穿上了工装高跟鞋，也许从校园到职场的转变并不是十分的完美，但这对于我来说是一次大的飞跃，我也相信在今后的工作中会给自我带来更大的进步！

小的时候写作文，刚刚学会了时光匆匆、白驹过隙这样的词语，总喜欢拿来用一用，但那时懵懵懂懂的，并不能真正理解这些词语其中的含义。如今，我作为一名职场新人，也开始了自我人身历程中美丽的招银情结。当我回顾这一段从学校走向工作岗位的变化时，除了真真切切的体会到了时光匆

匆外，更多的是感慨于自我的蜕变，同时更加自信于未来的工作、生活。

幸运的是，在这个大家庭里我得到了每一个人真心的帮忙。虽然岗位调整的时光十分紧迫，但是领导和同事们对我的信任让我更加的自信。从第一天逐字逐句生硬的记录师傅的每一个动作，第二天对照规范理解每一个业务的资料，到第三天开始熟悉客户的面孔，慢慢的，在师傅的帮忙下自我动手处理业务，直到第二周完成工作交接，正式独立的接待客户。每一天都是一种挑战，每一次与客户的沟通都是一种历练，但是这种挑战让我兴奋，让我充满了奋斗的活力。

在编制日报表、月报表时，从刚开始的生搬硬套公式，到此刻对数据的分析有了初步的理解；在资金及头寸的管理中，我加强与计划财务部及本同事们的沟通，关注大额资金的往来，做到心中有数；工作之余不忘记练习打字、翻打传票，不仅仅仅是对于技能水平的提升，更是对于自我性格和工作态度的培养；在同事们加班做业务时，我能够帮忙做点事情，一方面减轻了同事们的压力，更多的是让自我学习到了业务，更加熟悉我们这个部门的工作。也许我此刻能够分担的只是这个部门里小小的一部分工作，也许我此刻每一天做的只是业务链末端最简单的一部分工作，但是我相信不积小流，无以成江海，不积跬步，无以至千里，从小事做起，我能够每一天超越自我，从而向着更大的目标前进！

从陌生到熟悉、从生涩到熟练，这是三个月带给我的改变，这些都离不开身边同事们的帮忙和鼓舞。在我做的好的时候，他们给与了我肯定，在我出错的时候，没有责骂，而是理解与教导，他们用切身的经历传授我经验，这些都是我成长路上宝贵的财富！

在对业务不断熟知的过程中，我也深刻体会到了**银行服务、创新、稳健的经营理念。我想，过硬的业务素质与良好的道德素质不仅仅仅体此刻我们应对客户的时候，更是要时时刻刻

刻注入在日常工作生活中，坚持挑战、自省、奉献，对待同事尊重、关爱、分享，工作中严格、扎实、高效。时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自我，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化。

刚刚踏入社会的年纪，我和**银行一样年轻。但是年轻，绝不会成为我犯错的借口和逃避的理由，相反的，年轻带给我更多的活力和更多的热情参与到这个大家庭中，成为众多葵花中的一朵。葵花朵朵向日倾。我想，再过六个月，六年，甚至更久的日子里，我会让自我绽放的更加灿烂，与我们的家庭一齐茁壮成长！

银行个人总结篇十三

一、加强了安全生产管理根据20xx年总行和区分行安全保卫工作会议精神，我行提高了对安全保卫工作职能和任务的重新认识：明确了安全保卫部门是全行治安保卫和安全生产管理的职能部门。一年(来，我们按照总分行党委的部署，在做好治安保卫工作的前提下，认真履行安全生产管理职能部门的职责，加强了安全生产、突发事件处置等方面的工作。围绕防火灾事故、防交通事故、防电气事故、防中毒事故、防坠落事故等方面的工作，做好了特种设备、危险物品、公用车辆、食品、饮用水等的安全管理、指导和监督。基本上做到了治安保卫和安全生产一肩挑，没有出现顾此失彼，偏废任何一方面工作的情况。对安全生产管理，支行安全保卫职能部门在进行指导、检查和监督的同时，坚持了“谁主管，谁负责”和“谁使用，谁管理，谁负责”的原则，建立、健全了安全生产管理责任制度，坚持了安全第一、预防为主的方针，主要立足于日常管理和事故预防，加强经常性的教育、检查、监督及隐患整改。

二、关心爱护保卫人员，加强保卫队伍建设实践证明，关心

爱护保卫人员首先应当体现在对其人格的尊重和所从事工作的重视，也是培育以人为本、团队精神和创新精神为核心内容的“家园文化”的重要内容。近年来，支行在政治上关心保卫人员的进步，引导他们树立高尚的精神追求，使他们的积极性和主动性在工作中得到充分发挥；在生活待遇上根据他们的工作特点和劳动的付出给予合理的报酬，尽力为他们的工作提供必要的保障措施：一是为前台员工和保卫守押人员购买人身意外伤害保险，使其在危急时刻无后顾之忧；二是承认他们所从事劳动的特殊性，在今年8月份全员竞聘专业技术岗位职务和经办岗位职务时，对保卫守押人员区别对待，即不限制他们的学历、职称、资历，在名额非常有限、竞争十分激烈的情况下，保卫守押人员全部被聘为一级业务员以上的岗位职务；三是建立了双休日、节假日行领导跟车押运制度，节假日顶替守押人员值班。通过这些工作措施的实施，极大地激发了保卫人员的工作热情，全行保卫人员在人员少、任务重、风险大的情况下，忠于职守，遵章守纪，文明值勤，勤奋工作，圆满完成了各项工作任务。有的长年坚守岗位，很少休假；有的小孩生病住院都不肯请假。正是有了这样一支可靠的安全保卫队伍，我行的安全防范工作才有了坚强保证。

三、总结全年的安全保卫工作，还存在以下问题：

(一)安全保卫部门对履行治安保卫和安全生产管理的双重职能，因主观或客观的原因，认识上还有差距，对安全生产重视不够，需要在今后更加认真地把这项工作抓起来。

(二)安全保卫部门工作人员，特别是部门负责人要摒弃怕得罪人的思想，各项检查要认真负责，敢于“挑毛病”；对安全检查中发现问题，要敢于处罚，不能心慈手软，搞“下不为例”。

(三)在安全检查时要注意采取更加有效的方式，将常规检查、突击检查、抽查录像等多种形式结合起来。

银行个人总结篇十四

xx年，我行抢抓机遇，加快发展，多项指标创造了里程碑式的记录，在总行各项综合考核中稳居第2位，其中个人贷款余额突破600亿，新增市场份额位居同业第一；这一xx年，在各级领导的正确指导和各位同事的关心、爱护下，我较好的完成了日常的信息核查工作，为全辖零售贷款业务的良好发展，尽了自己的微薄之力。现将全xx年工作情况汇报如下：

xx年，按照总行统一部署，结合我行实际情况，信息核查工作与相比，做出重大调整：

- 1) 信息核查比例由起初的10%抽查提升为100%全部核查；
- 2) 核查范围包括个人住房贷款、汽车消费贷款；
- 3) 电话核查结果作为落实放款前提之一，未信息核查的业务不得放款；
- 4) 信息核查流程与结果反馈进一步规范；
- 5) 定期汇总分析，提示以通报全辖。

1、工作数量

xx年全xx年本地区信息核查贷款完成总计19856笔，其中个人住房贷款14270笔（含一手房7021笔、二手房7249笔），个人汽车消费贷款5586笔。初次核查存在问题的业务共计166笔，检查有误率为0.836%，发现的疑点已逐一及时地向经办机构或客户经理提示进行核验反馈，并要求通过notes反馈结果，留存《信息核查情况反馈表》，在经经办行再次确认无重大虚假、异常情况下方可放款。

2、工作质效

个人贷款客户信息核查制度作为零售贷款集中审批运作模式下的重要配套制度之一，在保证客户申请信息的真实性和防范虚假贷款及贷款诈骗方面发挥着重要作用。经过近三xx年时间的试行摸索，总行将旧版的核查工作流程进行了适当调整，简化核查步骤，提高核查比例，强调核查制度的执行落实和监控反馈。在明确工作任务之后，我适时地提高了工作效率，进一步精细化信息核查流程，积极配合尽职、审批和放款人员做好零售各环节工作，有效地保证所核查贷款的真实性和准确性。

3、学习与成长

xx年，我深刻领会行长各个季度工作讲话精神，积极参与关于金融危机下的新零售贷款政策变革的讨论，认真学习总经理室提出的“四点体会十个要求”，不断更新知识，在反思中取得进步。作为一名青年党员，我积极响应省行党委号召，结合自身实际，认真参与了“学习贯彻十七届四中全会精神”的活动。在心得体会中，把学习贯彻十七届四中全会精神同我行开展“锻造五种作风、强化五种意识和树立发展四观”教育活动相结合；同贯彻落实我行“xx年-xx年发展战略规划”相结合；将个人目标统一到为实现我行“百年历史、百亿利润”“建设系统内一流分行”的战略目标上。我所在的团队经常利用工作间歇组织各种形式的学习、培训活动，我行各项政策以及与业务相关的金融、法律知识，由团队主管及有所专长的同事主讲，部门内部刊物《每周一学》、《信息周报》都是我们的必修课；另外，今xx年我以优异的成绩通过了行内组织的资金业务产品经理任职资格考试，并利用半xx年的业余时间参加了afp金融理财师的培训，并于11月份顺利通过认证资格考试，为日后更好地为客户服务打下坚实的基础。通过上述各种方式的学习，大大提高了自身的素质，不仅利于做好本职工作，更通过学习我认识到了自己在知识方面的缺陷，督促我继续不断学习不断完善。

4、内部满意度

xx年，我基本完成了各级领导下达的各项任务，与消费信贷中心各团队密切协作、积极配合，并协助中心秘书做好系统各项维护工作和零售评审会会前准备及会后签报统计工作。我还担负起日常团队交通费报销等后勤工作，努力做好团队管理的“勤务兵”。同时，作为个人金融部团支部副书记，我组织部内广大青年团员，积极配合省行团委协同本部党委，开展了问卷调查、全员读书、五四90周年庆祝、“建设系统内一流分行”研讨、红色之旅沂蒙行、“建国大业”观后感征文等一系列活动。

xx年是我入行以来的第三个年头，我非常珍惜在个人金融部工作的机会，因为个金部站在市场的前沿，每天都能在第一时间掌握市场动态。虽然现在日常工作已经上手，但自身还存在很多问题。

1. 工作不够细致，质量与效率没有达到良好的统一

xx年年初，信息核查工作从10%抽查提升到100%全面核查，业务量急剧猛增，并整个年度逐月递增，在工作量上明显感觉吃不消，特别当几项任务同时需要完成的时候，因为过于追求速度从而忽略了质量，很多小细节上都有所欠缺，与同为信息核查员的同事在责任心和工作态度上都有一定差距。

2. 缺乏一线经验，在各方面的沟通上缺乏技巧性。

从入行起，我就一直从事信息核查工作，很多东西还都停留在理论上，缺乏一线工作的实际经验。在与客户交流联系中，不能及时正确地回答客户所提出的各种与贷款相关的问题；由于对相关业务政策了解不够全面，理解得不够透彻，造成在与经办行协调沟通中，明显和尽职、审批人员的在业务把握上存在一定差距，不能做到良好的换位思考，经常过于直接，缺乏技巧性。

1. 加强客户关系的管理，完善沟通技巧。

“得客户者得天下”，客户是银行赖以生存和发展的基石。加强客户关系的管理，是我行业务可持续发展的重中之重。要从以产品为中心，转变到以客户为中心，这是对传统观念和流程的一次革命。怎样做到以客户为中心呢？我认为就是“急客户所急，想客户所想”。积极与客户做到良好的沟通，就能实现维护客户、拓展客户的目标，在信息核查岗位上更是如此。客户选择在银行贷款，当贷款进入审批流程，信息核查就成为银行与客户沟通的第一座桥梁。良好的沟通技巧，能拉近银行与客户的距离，增添客户对银行的信任，更好地与银行配合以完善贷款信息，提高审批及放款的效率，让客户对银行的服务更加满意，从而形成一种良性循环。xx年被喻为我行战略意义上的“个金年”，是我行转型时期的关键之年。而我所在的信息核查岗位并将应对新的挑战，我们会积极申请增添录音电话来作为完善工作质量的一把利器，更好地为零售贷款集中审批而保驾护航。

2. 推进贯彻轮岗制度

作为新人，最渴望的是能全面学习各项业务，也希望能尽自身所能为部门发展贡献自己的力量。经过两xx年多的工作和学习，我感觉自己的进步突飞猛进，特别是在跟其他团队协调工作和日常交流中受益匪浅。轮岗制度以干代学，能够在最短的时间内掌握业务。只有具备了较强的业务水平，才能更好地为客户服务，为我行“百年历史、百亿利润”的战略目标更多地贡献自己的一份力。希望领导能推进贯彻轮岗制度，使我们新人都有机会熟悉我部的各项业务。

由于我的资历尚浅，对业务和市场的认识有限，希望领导和各位同事予以批评指正。谢谢！

银行个人总结篇十五

20xx年在市行结算处和支行行长室的领导下，依据□xxx分行《总会计工作职责》要求，我能认真履行总会计职责，有效防范了各类差错的发生，全年营业部各项业务运行正常。现将本人的工作情况及体会总结：

一、加强自身学习，提高自身素质。

思想是行动的指南，只有不断加强思想改造，才能提高自己。为此本人能以能以身作则，做好表率，在业务技能方面也不甘落后。现代商业银行的发展日新月异，操作中各种系统不断升级和优化。我深深体会到，只有活到老，学到老，才能不落伍。我作为一名总会计，能利用班后时间认真学习上级行的各项文件、规定及新系统的投产吃透精神，确保在工作中准确把握并辅导。一年中我积极参加了电子银行、会计要素系统、电子登记簿、自制凭证系统等业务培训，并通过实地操作掌握了各种管理制度和业务操作流程。对柜面业务操作中遇到的问题基本能给予解答，如：电子登记簿中“待处理抵质押品登记簿”非原经办员不好销帐，不能操作电子登记簿，自制凭证系统的处理等。工作中辅导、帮助经办人员查找和分析自动挂帐的几种可能性，使营业部多次及时正确处理167、284科目的挂帐。

二、履行工作职责，发挥总会计作用。

一是在每月检查前，根据《总会计的岗位工作职责》结合本网点实际，不定期抽查，现场检查、非现场抽查、事中监控等多种方式，一年来检查的内容涉及：现金、凭证、印章、极限卡、帐户管理、抵质押品、金库等，每月核对人行往来帐务、核打贷款借据、银承卡片、银承贴现凭证、单位定期存款，应解汇款等。同时，加大了对大额取现、反交易、对帐单回收等方面的检查。

二是认真记录总会计日志，认真记载检查中发现的问题对发现的问题能分别情况采取口头或书面方式提出，使差错事故的隐患消灭在萌芽之中，如：过去手工帐登记簿记载不规范有涂改漏章的现象，单位定期存款质押表外不符，银企对帐回收率达不到要求，小票面现金复点差错较多等现象，我直接向经办人员提出整改建议，柜员也能乐意接受并采纳。

三是由“查完了事”转为持续不间断地后继检查，在工作中我十分注意解决边常边犯的现象，对查出的问题过一段时间再进行跟踪检查，确保检查发现的问题纠正到位，对屡查屡犯的问题，按照内控核算管理记分标准在违章记分系统对相关柜员进行扣分，适当的给予处罚，使员工真正从思想上提高认识加强制度观点，规范操作，防范风险。

三、严格把好核查关，做好分内工作。

一是在平时工作中能认真执行各项制度，按章办事，严格把关，今年接待企业开设人民币帐户193户，外币户36户其中验资户48户。今年3月份能配合营业部开展了帐户核查工作，我能认真帮助填写开户申请书并打电话通知企业送资料来行，10月份综合科多次督促营业部尽快移交开户资料，营业部因有人休产假，人员紧张，我能主动加班加点将老资料进行整理，对少资料或税务登记证营业执照副本的，及时通知企业来行更换，前后共整理开户资料档案300多户送交综合科。

二是为提高核算质量减少差错的发生我和其他同志一起每天坚持审查各柜员的凭证，发现问题及时纠正，力将差错率降低到最低限度。有了这样的责任感，经过大家的共同努力，特别是9到11月份无一笔差错，得到了行领导的肯定，平时我还能坚持对超越权限的每笔业务按规定刷卡输密码。如：借报、电汇、签发银行汇票、查询查复等业务。逐笔认真上机复核授权。把好了出口关，今年未出责任差错。

四、围绕中心工作，做好主任助手。

营业部是我行对外最大的窗口。对内是全辖的核算网点，集中了全行的贷款、财务业务，久悬未取户账，强行扣款，开立帐户向人行发送，核对全辖重要空白凭证等，工作多而杂。牵涉所有的业务管理部门和物理网点，这应需要在工作方面和各部门及客户经理保持密切配合和联系，来不得一丝的疏忽，热情为企业客户和本行客户经理服务，无论他们提出的要求，我能在不违反制度的情况下，尽可能通融，特别是遇到服务与制度、制度与客户利益有冲突时，基本能做到摆正位置，化解矛盾，既维护了客户和本行利益，同时又巧妙地解决了问题。

五、工作体会：

几年来通过坐班工作实践，我越来越感到责任重大，现代科技发展迅猛，给我们管理人员带来了无形的压力，作为一线直接面对员工和客户的总会计，要履好职责，使我深深体会到：

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](#)

银行个人总结篇十六

20xx年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和关怀下，较好地完成自己的工作任务，取得了确定的成果，获得银行领导的确定和客户的满意。现将20xx年工作状况具体总结如下：

20xx年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成果。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品xx万元，其中：基金xxx万元，保险xx万元，银行卡xx万元。二、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平20xx年，我认真学习党的理论，坚决理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务学问，做到学深学透，把握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我生疏和把握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务学问与技能，增加了履行岗位职责的力气和水平，做到与时俱进，增加大局观，能较好地结合实际状况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成果。

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的.满意，以此增加银行品位与形象，促进银行业务的进展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：

一是摆正位置，认真做好服务工作，消退自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。

二是把业务技术和娴熟程度作为衡量服务水平的尺度，苦练

基本功，加快业务办理的速度，避开失误，把握质量。三是努力学习新业务学问，把握做好银行工作必备的学问与技能，特别是理财产品方面的学问，为扩大业务范围与缔造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务学问上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成果，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要连续努力和提高。今后，我要连续加强学习，深化管理，以求务实的工作作风，以创新进展的工作思路，奋勉努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，缔造优良业务成果，为银行的健康持续进展，做出我应有的贡献。

银行个人总结篇十七

在分行党委的正确领导下，在我部全体员工的配合下，本人主持住房金融业务中心工作，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地学习“三个代表”重要思想以及科学发展观为核心的一系列讲话文件，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严管理，较好地规范

了经营行为。

一是严格按照制度办事，自觉维护我行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，做到及时发现问题，完善制度，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。

三是规范信贷操作行为。对建总行、分行近几年来出台的有制度、办法、规程、实施细则等文件进行了整理，带领我部员工认真开展学习，有效地促进了个贷业务规范化发展。严格执行个贷新规则，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。

坚持围绕我部的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力和战斗力，充分调动党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

审视自我□xx年虽然做了一些工作，取得了一定成绩，但由于自身党建工作经验、能力尚有不足，因此在履行党支部书记职责方面还有不到位之处，我部总体工作与市分行要求、干部员工的期望也仍有一定差距。

一是理论学习的深度以及指导党建工作、学以致用力度还不够；二是深入解决深层次问题做得不够，调研工作有待加强；三是创新意识不够强，党建工作创新成果较少。

针对上述问题，在今后的工作中，我将从以下几个方面切实

加以改进和提高。

一要对照市分行要求，不断提高自己的领导能力和决策水平，除了认真组织并积极参加单位学习之外，还要不断向书本学习，向实践学习，向同事学习，力求多读点书、多听些课，增强抓好党建工作的本领。

银行个人总结篇十八

一、以存款筑基础，努力增强资金实力。

我行始终把组织资金作为一个工作重点来抓，年初就成立了旺季工作领导小组，明确任务，加强考核，同时开展“一季度开门红”、春节期间储蓄存款劳动竞赛和二季度专项劳动竞赛活动，充分调动了全辖组织存款的积极性，确保了存款稳中有升。截止六月底全行各类存款余额亿元，较年初增长亿元，增长 %。

二、以贷款增效益，重视贷款有效投放。

今年以来，全行继续重视贷款有效投放，大力支持社会主义新农村建设。一是根据宏观产业政策，进一步优化信贷结构，在信贷投放上向环保节能型企业倾斜，好中选优，确保新增贷款质量；二是关注小额贷款的推进，降低风险集中度；三是加快个私业务的拓展，个人住房贷款，个人消费贷款开展良好；四是开展好银企合作，与户企业合作签约亿元；五是积极支持抗震救灾，为赈灾物资生产企业开辟信贷绿色通道，累计向7家企业，发放资金万元。截止六月底全行各项贷款总额亿元，较年初增长亿元，增长%，其中农贷亿元，占比%，较去年同期增长%。

三、以创新求发展，增强自主创新能力。

今年以来，我行坚持以创新求发展的经营思路，取得了较好

的成绩：

二是加快信贷电子化建设，完成信贷电子系统的上线。

四、以管理保发展，提升内部管理水平。

今年以来，我行加强风险防范，不断完善内控机制建设，努力提高经营管理水平。

一是加强内控建设，完善各项规章制度；

二是努力压降不良资产，截止六月底我行待处理抵债资产全额压降。

三是抓好会计工作规范化管理工作；

四是加大监审稽核力度；

五是抓好案件专项治理工作；

六是加强安全保卫工作，确保安全无事故。

回顾上半年的工作，虽然取得了一些成绩但也暴露一些缺点和不足，将在今后工作中加以改进。

银行个人总结篇十九

“以史为镜可以知兴替”□20xx年的工作已经开展，回顾20xx年的工作可以温故而知新，从中吸取教训和阅历。总的来说□20xx年取得了一些成果，基本达到了省行三铁的标准，但也存在很多的问题，主要有以下几个方面：一、客户身份识别方面。

20xx年，营业部存在多次客户身份证应联网核查未执行联网

核查的状况，也存在单位账户大额出账未主动联系法人、财务人员的现象。柜员在操作过程中风险意识不够强，爱惜自己的意识不够强，尤其是在现在这种电信诈骗手段层出不穷的形势下。针对此种状况□20xx年对于新留存的客户信息，如有留存身份证复印件，联网核查必需打印在复印件反面，以备后期监督复核。单位大额复审时，复审柜员必需同时复核经办柜员联系单位财务人员、法人等人的信息。

20xx年，营业部存在大小写金额错误或模糊、账号书写不正确等方面的问题。营业部柜员日趋年轻化，前台柜员基本已是近5年入行员工，整体业务素养有待提高。对于很多业务，没有第一时间做好审核工作□20xx年，为确保做好传票质量，将做好自我复核、相互复核、专人复核三道程序。对于时常消逝审核不到位的柜员传票或者简洁消逝问题的柜员传票，我也将再次复核一次，将问题降到最低。

柜员是业务操作的主体，要想提升基础管理水平，必需做好柜员业务素养的提升，并依据柜员的特点做好更合理的劳动配置□20xx年，通过柜员等级考试，营业部的年轻柜员都达到三级以上并有多名5级柜员。老员工中，也有2名取得了6级柜员的等级。但在支行业务竞赛中表现平平□20xx年，营业部将利用好响应平台这个平台做好每日一练，青年员工也将定期做好支行的.测试和训练。我也将通过微信群每日学习业务学问要点，尤其是平常操作的重点和简洁消逝问题的一些关键点，逐步提升柜员业务学问水平。

目前超柜分流还未达到90%的标准，通过分析存在三个方面的问题。

- 1、大堂人员未第一时间识别客户办理业务的种类或者部分客户拒绝告知大堂经理需要办理的业务种类，当客户到达柜台后，柜员担忧客户等待时间过长或者引起客户不满产生投诉，柜员未再次分流到高柜。

2、大堂人员对于客户办理的业务种类是否可以通过超柜办理并不特别清楚。

3、客户办理多笔业务，部分业务可超柜办理，部分业务须柜台办理，柜员为避开麻烦未再次分流□20xx年，营业部将进行专项的超柜业务培训，使大堂人员更清楚地知晓超柜业务，尤其是轮班的客户经理。同时，也将超柜分流率考核的重要性再次对柜员做好强调，让柜员对客户做好解释工作，做好超柜业务的二次分流。

20xx年已经过去□20xx年任务照旧困难，但营业部将众志成城，团结一心，做好工作，不辜负支行领导的关怀疼惜。

银行个人总结篇二十

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。

着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按科学发展观的要求，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成

绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

【银行个人总结二】

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20xx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：