

最新个人银行年终总结(优秀9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

个人银行年终总结篇一

回顾一年来学习、工作时间并不算太长上半年我在支行营业室任联行经办、事后监督等工作在工作中我一丝不苟谨慎处理好手中每一笔业务，既讲求速度又保证准确力求作到尽善尽美得到了领导同志们信任和一致好评。

7月14日我接受支行任命担任_分理处坐班主任一职在支行领导信任和同事们关心、帮助下我很快适应了新工作岗位在任分理处坐班主任工作中我认真履行职责较好完成了支行下达各项任务保证了20_年会计工作任务顺利完成。

在任职期间我具体做了以下几个方面工作：

第一、针对具体情况结合人员素质合理安排会计工作。

1、根据系统实施细则对现有人员具体分工进行明确划分严格划分前台柜员和后台柜员职责范围界定了柜员和主管职责为明确责任、加强内控制度管理提供了保障。

2、根据实际情况对柜员签到、签退管理等做了统一规定并强调了柜员轮班交接短期离职程序和要求做到签到、签退及时交接、监交有纪录。

3、突出主管审核和授权管理规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核其余业务，可以分批复核当日帐务日终必须复

核完毕。

4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围记载内容和保管要求，并监督各种登记簿内容真实和完整性。

5、强调柜员密码管理要求，按旬定期更换密码并进行登记管理。

6、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细记载和监督，对会计凭证签章、整订、归档情况进行每日监督。

7、对现金业务帐务核对，双人核对现金实物双人加锁入库保管工作监督执行，坚持每旬定期查库工作。

8、规范了自助设备操作流程，详细进行记载及时处理突发事件。

第二、在处理日常会计工作，同时积极学习新业务，拓展业务经营范围。

1、根据支行统一安排组织人员认真学习，确保了安全认证卡和跨中心汇兑业务顺利进行。

2、拓展新业务领域，对__网上银行业务上线和开通后业务处理，进行了具体安排和规范，确保了大批量网上银行业务顺利开展。

第三、坚持业务学习，积极推行综合柜员制，提高员工整体素质。

1、坚持业务学习。利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少理论知

识和操作技能，做到既能熟练办理业务，又能圆满解答客户业务询问。

2、积极推行综合柜员制实行。为使综合柜员制能顺利开展，我倾自己之所知，不厌其烦，努力将每一位柜员都培养成为能够全面掌握各项业务综合柜员。在短短半年时间里，我分理处柜员业务知识得到了很大提高，前台柜员均掌握了各项业务基础知识。

3、组织员工认真学习各项规章制度。让办理各种业务程序和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防患于未然，防止经济案件发生。

总之，在任职期间，我尽自己所能，认认真真完成各项业务，取得了一些成果，但还存在许多不足。成绩属于过去，未来属于自己，作为一名年轻人，我知道我工作才刚刚开始，我唯有勇于进取、不断努力才能取得更大成绩。

银行个人述职报告总结 篇3

个人银行年终总结篇二

银行个人工作总结报告与银行个人工作总结

银行个人工作总结报告与银行个人年度工作总结__合集

银行个人工作总结报告

我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和把握财务各项政策法规和业务学问，不断提高自己的业务水平，加强财务平安意识，维护个人平安和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员

工一起共同进展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；2、业务素质提高不快，对新的业务学问学的还不够、不透；3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的全部成绩都只代表过去，全部教训和不足我们每个人都___在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们信任“点点滴滴，造就不凡”。有今日的积累，就有明天的辉煌。

银行个人年度工作总结___

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xx□现在，我将这三个月来的工作、学习状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示自己要在工作中仔细仔细再仔细，严格根据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，在业务上还不是格外娴熟，为了尽快熟识业务，当我一遇到问题的時候，我会非常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，要想方设法的把自己不会的学会。今后想在工

作中关心其他人，就要使自己的业务素养提高。刚开头的时候，我还由于不够细心和不够娴熟犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的主动性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论学问。

xx所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的四周有许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。我时刻提示自己要从详情做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，微小化，平民化，生活化。让客户在这里感受到暖和的含义是什么。

所里常常会有外地来的务工人员或同学来办理个人汇款，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。临走时还要嘱咐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。或许有人会问。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，专心来为广阔顾客服务，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……那个小妹儿看法真不错……x行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的兴奋，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，更好的改善自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有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四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的进展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互沟通好的工和阅历，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行个人工作工作总结____

银行个人工作工作总结

以下文章由本站我推举！

一概述

xx年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探究开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印改善自己，加强自身团队的建设 and 各项机制的完善，克服困难，主动创新，渴望胜利；5月——9月最终在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺当开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上；10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

在衡南县志的宣扬册里，我们加入了“建设银行衡南支行”的名字，让它载入史册，我们把银行卡，信用卡，电子银行带入了千家万户；让全新的服务理念和品牌形象在衡南县扎根；通过与衡南县政府的互动合作，吸引了大批的优质机构企业大户。在不断开拓过程中，我们总结，筛选，维护，差别化分层管理，使衡南支行的客户结构不断地优化，中高端客户在我行贡献占比大。

本站

二各项指标完成状况

存款

截止12月底，我支行全口径存款

万元，完成市分行方案

%，其中公司存款

万元，个人存款

万元。全年开立对公账户

装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约

户，其中白金级客户

名，金级客户

名。

资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营状况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止xx年底，我支行胜利发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家产地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

中间业务收入

全年实现中间业务收入

万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中照旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入渠道也慢慢拓宽。

产品完成状况

电子银行的新增有效户的各个指标始终系统内排名靠前，其中网银

户，手机银行

户，电话银行

户，短信金管家

户。信用卡完成张，代理保险

万。

三

工作亮点和成效

胜利建立衡南建行的品牌形象。

银行实习个人工作总结

20xx年8月16日，恰逢七夕，我到广州银行开头为期2周的实习。8月27日，实习结束，有关的记忆想借助文字长存。

那些事：

第一天去实习的时候，坐车超级不顺当，那天6点就爬起来了，结果由于挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个剧烈的念头：留在广州生活的话，应当要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户沟通，有次有个女客户说他们公

司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是任凭说说，我对此也没啥爱好，但心里还是美滋滋的。秘书？还真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户询问一些问题时，我基本都是答不出来的，由于我对银行的业务挺生疏的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此埋怨我们。其实实习时没人特地培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户询问的那些问题许多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络特别发达的今日，我们许多东西都是可以自学的。当我们去做一件事情的时候，为了避开像个傻瓜，是应当提前去做一些预备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么沟通，但我知道那里应当是不需要实习生的，他不但赐予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了我们每天20元的补贴，格外感谢他。最终那天，他临出去办事时，还__在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里格外的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆忙地踏着高跟鞋横冲到对面的公路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上舍命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们供应休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自

己职业取向的思索，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应留意东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，不知以后我能否有好的运气找到满足的工作，期盼着。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心关心我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥沟通很快乐也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

还有思想前卫的雯姐、看似酷酷的民哥、很会与客户打交道的古经理、害羞的访哥，大霞姐、思敏姐会是怎样的人呢？可惜还来不及怎么接触、、总的来说，他们都是一班善良可亲的人，消失在我的生活里，给我留下了一段美妙的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。许多系的同学都艳羡我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服！

最终想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很欢乐，感谢！

实习的圆满是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我临时也难以有深刻的体会。至于将来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感谢了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美！

银行实习要熟记业务流程，懂得银行各种服务方式，这对自身的抗压力量是一个巨大的挑战，在银行实习的时候，把握银行业务的基本技能，熟识银行日常业务的操作流程以及工作制度等。以下是我为大家整理的“2021年银行实习生个人工作总结报告”，欢迎大家阅读，仅供参考。

2021年银行实习生个人工作总结报告(一)

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和熬炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月

20xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和永前支行在过去的6个月里给了我不断学习和熬炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在韦国祥师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟识所学学问和技能，妥当的完成培训任务。

其次，在参与新进员工的入行培训过程中，我作为柳州分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，主动参与各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的其次、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成果。我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本学问，全面了解了工行的各项业务，并把握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友情。

再次，进入永前支行见习的两个月，在所内各位前辈的关心和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。永前支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必需保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，仔细对待每一笔业务，不行因程序简洁而放松，亦不行因自我感觉良好而大意。其次，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐烦等待，用微笑打消老人的紧急。对看法蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发觉在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句说明。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。第三，坚持学习，全面把握各项业务。顾客问的问题千姿百态，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广阔顾客是潜在的中高端客户群，假如业务娴熟，学问全面，可以准时向顾客宣扬工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子登记来，以便下次遇上能够顺当解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务力量会有所提高。

2021年银行实习生个人工作总结报告(二)

经过在银行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的学问有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的资料，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简洁的录入、统计和之后的前台营销、接待工作。

实习资料

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。透过这些简洁的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简洁的一张信用卡，是务必经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的订正工作。刚开头认为对于简洁的电脑操作完全能够胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简洁的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也应有尽有，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被安排到黄兴所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每一天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到营口路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行根据法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作持续不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐烦讲解外，还会依据他们的需要为他们带给各种便利帮忙他们申请和用法。介绍、答疑、填表、复印、装订、跑上跑下这些看似简洁的活拼凑在一齐，比起在办公室里的电脑录入工作但是辛苦多了。但是这样的“亲民”实习让我学习到了许多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚意感动他们，尤其是银行这样一个公立的主角，更要时时以仔细严谨的看法要求自己服务大众。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力气，让我收获的不仅仅是简洁的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会一

该如何做好一个银行人员。

实习收获与体会

这次实习，除了让我对__银行的基本业务有了必需了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向生活在单纯的高校校内的我，这次的实习无疑成为了我踏入___前的一个平台，为我今后踏入___奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入___以后务必要有很强的职责心。在工作岗位上，我们务必要有剧烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。假如没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班；假如不留意消失了错误，也务必负责订正。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐烦的说明为什么务必得这么做。此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作看法问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最终，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

因此，我体会到，假如将我们在高校里所学的学问与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的潜力与比较系统的专业学问，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习许多、成长许多、收获许多。

2021年银行实习生个人工作总结报告(三)

一，实习单位简介

此次实习的目的在于通过在__银行的实习，把握银行业务的基本技能，熟识银行日常业务的操作流程以及工作制度等. 实习过程主要包括以下几个阶段：

x年__银行年度个人工作总结____

我所在的岗位是农行的服务窗口，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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，今年我个人没有发生一次责任事故。我所在的储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所状况的其他同志讲，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，从没有一点冲突，假如有看法也是工作上的不同，这样的看法就意味着工作水准的不断提高。我始终认为我这个人的先天性格决定了我特别适合在储蓄做，由于我的脾气特别好，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看法，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。在平常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说明清晰，最终使顾客满足而归。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的阅历来关心其他的同志，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，我会非常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，要想办法的把自己不会的学会。想在工作中关心其他人，就要使

自己的业务素养提高。

我有渴望学习新学问的热忱，在每一次行里进展新业务的时候。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。由于我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会主动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。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的四周还有好几所高校与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提示自己要从详情做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，微小化，平民化，生活化。让客户在这里感受到暖和的含义是什么。

所里常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。临走时还要嘱咐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。或许有人会问。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xxx另处一名同志的话来说明。“他们来北京都不简单，谁都有不会的时候，帮他们是应当的。”我认为专心来为广阔顾客服务，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……那个胖胖的小伙子看法真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的兴奋，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，更好的改善自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有有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四周的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的进展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互沟通好的工作和阅历，共同进步。征取更好的工作成绩。

个人银行年终总结篇三

在今后的日子里，我将继续磨炼自己，团结同事，以饱满的精神状态，迎接新的挑战。努力为保定银行的发展贡献自己的一份力量。以下是小编为大家整理的银行实习鉴定表个人总结，欢迎大家阅读，更多精彩内容请关注。

时间流逝，光阴荏苒，一转眼已经在安国支行度过了六个月的时光。这期间，在单位领导的精心培育和教导下，在我行同事的帮助和支持下，通过自身的不断努力，不管是思维上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的成果。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，践行党的群众路线，自觉遵守各项法规。

学习上，在实习期间，我一直严格要求自己，遵守银行的各项规章制度，尽心尽力地履行自己的工作职责，认真及时地做好每一项工作任务。无论走到哪里，都严格要求自己，认真钻研业务，虚心向人请教。在实习期间，我先后在办公室和事后综合进行实习，并在完成本职工作的前提下虚心向其他岗位的同事和前辈学习请教相关业务，并在实习期间通过了反假币考试，使我的业务水平显著提高。

工作上，注意个人形象，争取每天给客户以全新的精神面貌。秉承以客户为中心，为客户提供全面，快捷，优质的服务，是客户乘兴而来，满意而归。

总体来说，我对自己这段时间的自我评价是比较满意的。但

是，和我行的领导，前辈，先进比起来，我还差的很远。在今后的工作中，我要虚心向他们请教，努力向他们学习，以他们为榜样，激励自己奋发向上。在今后的日子里，我将继续磨练自己，团结同事，以饱满的精神状态，迎接新的挑战。努力为保定银行的发展贡献自己的一份力量。

个人银行年终总结篇四

大学生个人总结范文

廉洁自律个人总结

内勤工作个人总结

秘书处个人工作总结

银行员工个人总结1

一年来在工作中狠抓支行的财务管理、薪酬管理、oa系统管理、人事管理、各类印章管理、办公用品管理以及各种建立等相关工作，起到各部室的枢纽作用，回顾过去一年，我深深地明白，办公室是为全行服务的综合部门，发挥着承上启下、协调关系的作用，在这样一个锻炼人的岗位上我加强思想道德建设，提高职业素养，树立正确的人生观和价值观，加强

自身爱岗敬业意识培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，全身心地投入工作，用细心、周到的服务，用敢为人先的创新激情，用务实高效的实干作风，用严谨精细的工作精神将敬业两个字铭刻在我心中，我深深地明白在在办公室主任这样锻炼人的岗位上，只有不断地加强和学习新的业务知识，做好本职工作，提高工作效率，才能发挥办公室的桥梁作用，协调作用，管理作用。为此一年来我认真学习相关理论知识，利用业余时间熟悉新的业务技能，提高管理潜力，这赢得了分行领导和同志们的广泛好评。

在即将过去的一年里，在分行领导的关心和帮忙下，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，推动了办公室工作的有序开展。

过去的一年，作为办公室主任，我在工作中主要抓好支行办公和重要会议，确保支行决策的贯彻落实，协调支行各部门工作，综合全行信息，加强信息反馈，提高工作质量和效率，在全行信息、业务宣传工作，支行文书事务、收发文并做好督促落实工作、支行人事档案、员工的调入、调出审批、支行的薪

酬核算、发放工作，支行经费管理，支行公章的保管、登记、管理工作、对外联络和接待工作，礼貌建立资料的收集、台账的整理和归档，做出了卓有成效的工作。有人说“把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”我坚定的从小处做起，对自己严格要求，在每一项具体工作中都注意严格要求自己，用心努力，锐意进取。从领导的指示出发，踏踏实实做好工作。

银行员工个人总结2

风险防范是银行每时每刻都存在的话题，每个行员都必须深

刻的认识银行存在的风险和防范风险发生的方法。几乎每天网点早会都会向行员提及办理业务的风险以及如何防范风险发生，同时像行员介绍一些案例让每个行员在为客户办理业务的过程中遇到相关的情况能够有效的避免风险出现。近期逸景翠园支行发生的案例又是一次银行柜员在风险防范认识不够深刻的表现。

该案例反映了柜员在办理业务过程中存在的问题有：

1) 柜员疏忽大意，处理业务操作不当，造成大额记账差错。

疏忽大意是柜员办理业务时出现差错的主要原因，特别是有些柜员觉得特别熟练的业务更加容易引起错帐抹帐交易，一味地追求效率而不认真审核输入内容的准确性。开户时户名录入错误；汇款业务金额，日期，姓名，账号，西联汇款收汇人姓名，身份证号码，出生年月和有效期等极易录入错误，而且错了有时也比较难以发现。取款操作成存款造成了自己短款，如能及时发现还好，待客户离开之后才发现就会造成严重的后果，这些都是有实际的案例的。所以我们办理业务的过程中在提高效率的同时必须对每笔操作都认真地核对确保正确的情况下才提交。

2) 原始凭证保管不善，丧失记账依据，存在风险隐患。

原始凭证是记载经济业务和明确经济责任的一种书面证明是记账的法律依据。如果我们随意的把客户的凭证随意乱丢，有可能被不法分子盗取利用该凭证作案引起法律纠纷。我们在每天的营业结束后必须保证我们办理业务过程所产生的传票完整不缺票，不跳票，保证凭证上的要素齐全，没有遗漏客户签名以防止某些有心的客户回头告知自己没有办理过该笔业务，而引起经济纠纷。填写错误的凭证交回客户自行作废，办理业务过程中打印的错误凭证如果是不需要跟随传票作附件的，应该使用碎纸机作废，不能随手扔进垃圾桶。对客户资料也要妥善保管不能随便泄露客户的资料。

3) 柜员风险防范意识不强，代客填写单据。

代客户填写单据极易引起客户纠纷，产生不必要的法律风险。在办理业务过程中有时会遇到一些客户抱怨自己填写单据很慢赶时间或者自己不会填写该单据要求柜员帮忙填写，这时作为临柜人员我们必须严格清楚不能代理客户填单了解代客填单有可能产生的后果，我们要做好对客户的解释工作，或者叫大堂经理指导该客户填写单据确认客户本人签字后才能为该客户办理该笔业务。

逸景翠园支行的案例再一次告诫我们必须增强风险防范意识，规范日常业务操作，提高自身的业务技能水平，形成自我复核的良好习惯。

银行员工个人总结3

今年年，营业部在上级的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，现就上半年的工作总结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。

以创建“文明窗口”为契机，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

三、求真务实、勇拓市场

“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。

营业部建立大户台帐，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，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。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。

银行员工个人总结4

在这个20__年里，我们在银行领导的正确指挥下，突破重重障碍，尽管工作困难重重，但我们还是努力的完成了工作目标，取得了较为出色的成绩！

作为一名__银行的柜台职员，在工作中，我主要负责的是为客户提供各种银行业务，以及向顾客们推荐适合的理财产品。而回顾这一年，真的可以用“白驹过隙”来形容。一年时间过去的非常之快，所以，在工作中我们更要打起十二分的精神，不然就会错失良机！

在今年的工作中，我在各位领导和前辈的帮助下，共销售了理财产品__万元，尽管这个成绩算不得特别的出色，但在今年这样的情况下，已经算是有了不少的成长。先对我这一年来的工作情况总结如下：

一、一年来自我的提升

在这个20__年以来，我除了在工作中的锻炼，也一直在默默的改善着自我的工作能力。除了在工作中积极地参加业务培训和工作会议以外，我还利用自己的时间，一直在钻研着销售和服务方面的书籍与教程。我了解自身的服务算不上出色，尽管在严格的工作中，我并为出现过工作方面的操作不当，但也很难得到客户的高评价。这自然也影响到了我在推荐理财产品时客户对我的回应。

但在经过了这一年来的逐步提升之后，我在工作中的服务也越发的熟练了，不仅得到了领导的好评，在销售中，也给我带来了不少的帮助，大大的提升了我的个人成绩。

二、个人的工作情况

在工作方面，我严格用心的对待每一位顾客。认真理解顾客

的需求，并迅速的为顾客办理业务需求。同时，我也不忘自己的职责，对顾客积极的推荐我们银行的理财产品。尽管是重复不断的工作，但我一直保持着了一颗积极热情的心态，这也让我的工作能力一直在持续不断的增长。

此外，我也在工作方面累积了一些与附近客户交流的技巧，如慢慢的学会了一些本地的方言，这在面对年龄大的客户的时候尤其有效果，不仅能更好的了解到老龄客户的想法，也能更好的提供服务。

如今，20__年的工作转眼已经结束了，但未来还有更多事情在等着我们。而我在工作方面也有许多的值得完善的地方，为此，我会继续努力，让工作能完成的更加顺利！

银行员工个人总结5

用心体会，善待客户，这是做好服务的根本。客户如果得到满足，他会把他的喜悦向别人传递；如果他的心情极糟，他也会把造成的原因向别人倾诉。这种效果不是简单的加减，而是以n次方的形式进行扩散。在一些小小的细节之中，它体现的不仅是我个人，而是我们建设银行的整体形象。所以工作中我经常从换位思考的角度去观察、体验客户的心态和具体服务的需求，以真诚换取客户的真情，从客户的角度出发，想客户之所想，急客户之所急，争取把工作做得最优最好。给客户方便，也给他们留下良好印象，让他们觉得来建设银行办理业务是正确的选择，是种服务的享受。

服务要注重细节，要让顾客觉得，我们的一言一行，一举一动，都是很用心的在为他服务，我们要善于观察客户，理解客户，对客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急。并且要持之以恒地做好每一个细节。不要总是抱怨客户对你的态度，客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

服务是品牌，是形象，是一个企业核心的竞争力。柜台是向客户提供服务的第一平台，它是顾客直接了解我行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。其实，客户是实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就是来自我们所提供的实实在在的服务。我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到建设银行接受我们的服务。

有一位经济学家曾说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意地善待每一位客户。”所以我们每一个员工务必都要真正树立“以客户为中心”的服务理念。

银行员工个人总结报告

个人银行年终总结篇五

根据我行过去半年会计结算工作的实际情况，我们的工作主要从三个方面入手：围绕内控体系建设、会计素质和柜员专业素质，提高服务水平和风险防范能力。今年完成的工作总结如下：

一、加强内部控制体系建设，防范风险

定期召开行长、网点负责人参加的内控、制度、风险分析会议，提出并解决业务处理中的问题，形成会议纪要，统一落实网点部分非标准业务。加强对全行各网点系统执行和业务运行的监督检查，指定专人负责，及时提出问题并督促整改落实，定期向会计结算部报告检查结果并跟踪执行情况，防

止类似问题在网点再次发生。

会计结算部负责全行本外币会计、出纳、资金结算、结算业务的管理;组织实施相关制度、措施和柜台业务的核算和管理;负责人民币结算中介业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证的统一管理,包括领用、发放、保管、销毁的管理;负责会计专用章的收集、发放、回收和销毁;负责现金、贵重文件等贵重物品的保管和运输管理。这些业务的每一个环节都有风险点,需要我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

二、加强会计工作,提高工作质量

由于我们前台员工的流动性很大,我们的新业务和方法变化很快,这一直是对我们会计质量的挑战。继续推行柜员绩效考核机制。经过前几年的绩效考核,在我行柜台人员中发挥了积极作用。今后,我们将更好地利用这一评估机制,让更多的柜员参与这一评估,以提高柜员的工作主动性和责任心。

除了对检查中发现的问题进行通报和处理外,我们还将继续对来到柜台的人实施财务处罚措施,对犯错的人进行业务学习和考核。鼓励柜员注意业务错误的发生,尽量减少。会有罚有奖。根据全行柜面工作人员的差错考核情况,对全年无差错、工作表现好的柜员进行奖励,提升柜员的工作积极性。定期、准确、及时地向分行会计结算部门上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训,提高柜台人员的业务处理能力

员工素质是银行发展的基础。在目前人员流动频繁的情况下,我们需要一支高素质的团队。制定一个培训计划来培训我们的新业务。让柜员及时吸收新的业务知识,帮助他们跟上银行的变化速度。加强与其他部门的联系,交流业务培训方面的需求,邀请其他部门的业务人员给会计结算柜员讲课,或

者谈谈业务知识或者自己的工作经验，加深相互了解，相互学习，提高柜员的专业素质，提供更好的服务。加强对业务经理的考核和评价，使业务经理能够发挥潜力，履职到位，提高我行会计素质。

个人银行年终总结篇六

20x年x月中期到x月上旬，我在湖北x农村商业银行进行了为期4周的实习。四周的时间里，我见习了大堂经理，参与了x农商行新开发的“四区网格化金融服务全覆盖管理系统”操作手册的编纂，了解了农商行的信贷流程，体验了初入社会的乐趣与烦恼，实现了一次书本知识与实践经验的深度结合。很感谢竹山农商行给了我这样一次珍贵的机会，感谢行领导对我的支持、信任，分配适合于我的工作给我，感谢农商行工作人员向我耐心地讲解知识，无私地传授经验。在这短短的四周里，我收获颇多，以下便是我的实习心得：

见习大堂经理时，我掌握了基础业务的流程，如开户，挂失，解挂，办理特殊业务(重置密码，更正银行卡的户名等)，办理个人向个人汇款、个人对公储蓄或转账、国内个人结算业务、定期存单业务等等。“进账单”、“现金缴款单”、“国内个人结算业务申请书”、“定期存单”等单据，我曾经在会计课上见过，但一直未能真正了解他们的用途，也不知道如何使用，如今在实际业务中遇上，我终于彻底弄懂了他们，还能够熟练的使用，这无疑深化了我的所学知识。

同时，我还学会了使用存折补登机补登存折，在补登补贴时，难免会接触到各类补贴：“义兵补”“粮油补贴”“高龄补贴”“五保金”“低保金”，深入去了解这些补贴，有利于我了解国家的财政转移支付政策，拓宽我的知识面。另外，我也学到了活卡率(新卡办理后，第二天有一笔1元以上的交易，或者较长时间内卡内余额大于300元，这才代表这张卡是活的)，活机率(安装pos机后，每个月至少有五笔交易，并且

一个月的交易总额必须在500元以上，这个pos机才是活的)以及替代率(能用自助机器操作的，尽量不到柜台操作以节约人力，节省时间)等概念，这些概念让银行的业务不再神秘，抽象，而是具体化为一个个可以一步步操作的细节。

见习大堂经理，不仅让我收获了专业知识，还让我学会了为客户服务的精神。指导我的那位大堂经理每日都穿着整齐的工作装，带着笑容，亲切耐心地为每一位客户提供他们需要的服务：指导客户填写必要的单据，向客户解释他们有疑惑的业务。有些客户年纪大了，需要来来回回解释很多遍他们才能听明白；有些客户不懂怎么在自助机上储蓄取款，她便耐心的教导。

工作多年，她也不改最初的热忱。初初见习时，我偶有厌烦，她便告诫我说：作为服务行业工作人员就应该时时刻刻为客户着想，本着为客户服务的心，用的服务态度和的服务质量来帮助客户办理业务，这才不辱没这份职业。这句话使我深受教诲。我也下定决心，既然将来要从事服务业，就要拿出应有的服务精神。

我来实习的这段时间，恰逢竹山农商行研发出一款“四区网格化金融服务全覆盖管理系统”的软件。这款软件旨在实现“深耕四区”走访建档工作的无纸化、网格化管理，提升金融服务水平，促进各项业务发展，推动地区经济繁荣。我有幸参与了这款软件操作手册的编纂。

编纂过程中，我深入、系统、全面地了解了这个系统的组成部分，一方面，我的专业知识与该系统所涉及的知识高度结合，我重温了“贷款五级分类”、“资产负债情况”、“巴塞尔协议”等所学知识，并将他们与实际结合，另一方面，我在实际业务学到了“重置成本法”、“市场评估法”“资金归行率”“三色分类”“四区”等以往不知道或不够了解的知识。为了编好这一手册，我也学习了相关的计算机知识，我对office办公软件的使用也更熟练了。

随着编纂的深入，我不断地惊讶于该软件内容的全面、设计的精妙、构思的周密。由此我想到，在银行稳妥运营的过程中，竹山农商行不满足于已有的业绩，不贪图现有的安逸，敢为天下先，另辟蹊径，勇于提出新思路，想出新方法并排除万难付诸行动，这种开拓创新精神是难得可贵的，也是我在今后的学习工作中应当参考的。

在我实习期间，这款软件已经在全县成功推广，我与农商行的工作人员一起分享了这份骄傲与喜悦。在不远的将来，我期盼着它能在全市、全省乃至全国推广。透过这一系统，我看到了政府实现网格化金融服务全覆盖的决心，我更坚信我选择金融专业没有错。我要用我所学的知识，促进金融服务的全覆盖，为国人提供更优质的金融服务。

在实习期间，我也对信贷业务进行了一定的了解，由于种种原因，我没能亲身参与一笔贷款从申请到发放的整个流程，但是我查阅了很多已经放款成功的业务资料，向客户经理询问了相关事宜，也有了一点收获。贷款可分为贷款人提出申请、信贷营销员调查、复查、贷审小组审批通过、放款这几个流程。查阅贷款资料时，我发现银行尽可能采取一切措施将风险降到最低：

第一，要求贷款人和担保人(若有的话)提供家庭基本信息(包括收入、收入来源)、身份证、婚姻状况证明、收入证明、房产证(若有的话)、营业执照(若有的话)、企业资格登记证(若有的话)等等，陈述贷款用途并提供相关的证明，书面承诺一定遵守合同约定按时还款或督促贷贷款人按时还款，否则将会以自己的资产抵债或者担保人承担连带责任。

第二，要求信贷营销人员承诺贷款相关人员的信息真实、准确、完整，并对该笔贷款业务承担“四包一挂(即包放款、包管理，包收回，包赔偿，与绩效挂钩)”的责任，从而督促信贷营销人员谨慎放款。

第三，每一次调查、复查都至少是两人一起，既可以减少失误，又能够相互监督。

第四，每一笔贷款都需要经过由行长、副行长、客户经理组成的五人贷审小组审议并多数通过后才能放款，同时贷审小组必须书面承诺对放出去的款项承担一定的责任。这要求贷审小组审慎放款，无疑大大降低了贷款风险。

银行对贷款业务的精妙的流程设计和谨慎的风险管理让我更进一步认识到了贷款对于银行的重要性，也对信贷营销人员面对压力与风险对每一笔贷款负全责的职业精神深感敬佩。

银行柜台是银行工作很重要的一块，但由于只有经过专业培训的人员才可以进入网点办理业务，我无缘进入体验。然而在见习大堂经理时，我目睹了兢兢业业的柜员们在360度无死角监控的柜台里端坐一整个上午和下午，勤恳、耐心、热度、细致的办理业务，他们过硬的专业知识与崇高的职业精神令我深受感动。

在实习过程中，和不同的工作人员相处时，我切身体会到，不同职位工作人员的分工截然不同，每个人都承担着银行这个庞大机构的一部分职能，也许他们只了解只熟悉自己的这一部分职能，但只要每个人做好自己的本职工作，银行便能够正常运转。由此可见分工协作的重要性。另外，不同层级工作人员的工作性质也是迥然不同的。

低层级工作人员的工作较为简单琐碎，每个人只负责自己职权范围内的事宜，风险较小，灵活性较低，有严格的程序规范，趋于标准化，制度化；而高层级管理人员则掌控方向，知道每一个岗位的运作情况，并将各个部门的工作统筹整合，推动整个机构不断向前发展。他们的工作面临着更多的突发情况，处理事情更灵活自主，很难用制度标准去固化，同时他们面临的风险也越大。这些体悟与管理学所学的知识相一致，坚定了我学习更多知识以用于未来生活和工作的决心。

短短四周里，我也体味了一遭踏入社会后朝八晚六的职业生活。试想以后踏入工作的我，经过一天辛苦的工作后，回到家里自己准备餐饭，的确十分辛苦。我真真切切体会到了父母兼顾工作与家庭的不易，体会到金钱的来之不易——每一分钱都凝聚着劳动者的辛勤工作的汗水。我更加感谢为我操劳的父母，也更加明白了勤俭节约这一中华传统美德的内涵。

在实习过程中，除了收获知识，我也有一些自己的思考，对农商行工作有一些小小的建议，皆是个人的一些看法，由于知识储备不够，工作经验不足，若有不成熟的地方，还望多多包涵。

第一，早上的业务特别多，客户常常需要排队等候很久，无形中增加了柜员的压力，也常常造成客户的不满。只开设两个窗口似乎有些不够，如果有条件，我建议可以在早上开设三个服务窗口，在下午开设两个窗口，缓解早上业务的繁忙。

第二，给大厅的存折补登机增设一个开通或取消短信银行的功能。据了解，这项功能在其他银行的自助终端都已开设。开设后，可以减轻柜台的压力，提高替代率，使人力资源的使用更加高效合理。

第三，采取有效措施提高客户的素质。很多业务可以在自助终端自行操作，这样既节省客户时间，又能减轻工作人员的工作量。但大部分客户不知道这一点，于是他们在柜台前排了很久的队；还有一部分客户知道可以自助操作，却不知道如何操作，只好都来询问大堂经理让其代为操作，久而久之对大堂经理形成依赖。大堂经理代劳了很多客户可以自己完成的业务，时间精力不够用，造成大堂里总是大量业务堆积在一起等待着大堂经理处理的局面，给客户留下工作人员不足、长时间等待的印象。由此我认为提高客户素质是必须重视的一项工作。我想到一些可以参考的解决措施：

- 1、将能够在自助终端进行操作的业务种类及其操作流程做成

简单易懂的视频，在大厅的电视上循环播放。客户在排队等候时看到视频，自然也就会去自助终端操作。

2、更进一步，可联系政府，于黄金时段(晚上七点至九点)在河堤广场的电视上展示该视屏，让更多的人了解农商行及农商行的自助终端操作流程。

3、印刷简单易懂操作流程宣传图，在下乡走访以及举办活动时赠送给客户。

4、在自助终端附近张贴大幅的操作流程示意图。

第四，大力发展中间业务。随着利息市场化的不断推进，银行不能继续依靠传统的存贷款利息差来赚取利润。发展中间业务已成为银行赚取利润的重要路径。在众多的中间业务中，除了传统的电子产品，结合农商行所处的环境，我认为应大力发展两项中间业务：理财业务和保险。

供的不高的定期储蓄利息。在这种情况下，农商行可以针对市场需求，设计开发出一些利息稍高的理财产品，集中起一定范围的资金，交由农商行专业人员去投资。一方面可获得利润，另一方面可以吸引更多的客户来农商行储蓄。

2、保险是朝阳产业，未来的发展前景不可估量。在农商行所在乡镇，大部分劳动力都外出务工，留下许多没有收入来源的留守老人和年幼的孩童。老人体质较差，易生病，死亡率也高，孩童容易因为意外事故受到伤害。在这种情况下，农商行可与专业的保险公司合作，设计一些针对留守老人、儿童的意外伤害保险，针对留守老人的养老保险和死亡保险。一方面可以赚取利润，另一方面也能造福一方百姓。

以上这些，便是这四周我的实习心得。我收获了很多，不仅仅是专业知识，还有接人待物，品德素质。四周虽短，但我所收获到的知识却使我终生受用。

请允许我再一次感谢竹山农商行给予我这次宝贵的实习机会，并无私的帮助我，教导我，信任我。衷心祝愿竹山农商行在未来开拓更多的业务，走出宽阔的一片天地，也祝愿竹山农商行开发的系统走向全省、全国！

个人银行年终总结篇七

我是在今年七月份正式加入敦煌支行这个温暖的大家庭，转眼间已经半年多了，六个月的时间并不算长，但足以为我划上深邃的记忆。因为这里包含了太多的教诲和厚爱，包含了太多的支持与帮助。在此，我向那些给予我感动和快乐的领导和同事表达我深深的谢意，感谢你们的帮助和支持！总结这期间的工作履职情况，主要体现在以下几点：在思想上，一方面，我坚定自己的政治信仰，始终以一个党员的身份严格要求自己。

努力提高自己的思想觉悟，积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把自己所学的理论知识运用到实际工作当中来。另一方面，在工作上转变思想态度，未踏入银行之前对我行并不是很了解，所以来到这里之后强烈的反差，使我很长一段时间情绪一直处于低谷，看到重重困难，我退缩过，甚至想过放弃，但支行温暖的大家庭让我又舍不得离开这里，经过一段时间的思想挣扎我终于明白人必须学会适应环境，而不是环境适应你。

也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。比如在操作业务的过程中不够认真仔细，给客户多付，在bos业务中没有弄清收费的方式，日终结账时总是漏打报表，究其原因还是自己的基本功不够扎实，工作中太浮躁。在过去的的时间里很多工作总是说的多做的少，想的多行动的少，因此在今后的工作中，我将坚持多实践的工作作风，“宽以待人，严以律己”，在工作中不断完善和细化自己的工作。

在学习上，认真参加行里组织的各项培训，并且在十一月份参加了省分行组织的新员工入职培训，通过半个月的学习，了解了业务办理的流程和原理，有利于在以后的工作中进行业务的操作。同时，利用空闲时间我不忘学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间，提高自身的理论水平，在日常还实时关注经济政治形势的变化，开阔了视野，丰富了知识，为更好的服务客户打下基础。

没有，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的2013，我们有足够的信心迎接更美好的2014，因为我们属于永远的大家庭—敦煌支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

个人银行年终总结篇八

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半年中的工作情况。

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。我所在的岗位是农行的服务窗口，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，朝阳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。半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。

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。

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。

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，直到他们学会为止。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。

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。

个人银行年终总结篇九

20x年至20x年是中行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着中行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着中行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客

户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为中行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

三、工作展望

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位竞聘，我也选择综合柜员这一岗位，我曾经在20x□20x两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，唯一的遗憾是没有冲到过5星级柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5星级柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602、79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。