

银行工作周报总结(优秀9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

银行工作周报总结篇一

今年一季度，我部认真领会和贯彻省分行年初工作会议精神，紧紧围绕率先建设长沙地区最好银行的企业愿景和营业部三年发展规划总体目标，按照“以业务提速为主线，以经营转型为重点，以机制创新为手段，以基础建设为关键”的总体工作思路，业务提速与发展提质并重，经营转型与基础管理并举，充分理顺营销新体系，释放经营活力；有效传导考核新机制，推动价值创造；全面打造行为新规范，力促风气转变，上下齐心推动“春天行动”全面发力，实现今年业务经营开门红，为全年工作措施的有效实施，为年度工作目标的顺利实现奠定坚实基础。

一、取得的主要成绩(一)业务经营实现有效突破1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额399.3亿元，较年初净增50.4亿元，同比多增36.1亿元，完成省分行一季度目标计划的154.2%。其中，储蓄存款余额218.8亿元，较年初净增20亿元，同比多增2.3亿元，完成省分行一季度目标计划的87%；对公存款余额180.49亿元，较年初净增30.4亿元，同比多增33.8亿元，完成省分行一季度目标计划的313.6%；外币存款(含同业)余额万美元，比年初净增万美元，完成省分行目标计划的%。

2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。

季末，人民币各项贷款余额348.84亿元，较年初净增28.38亿元，其中法人贷款累放亿元，其中aa级以上法人贷款累放__亿元，占季度累放额的__%，个人贷款净增5.38亿元，占贷款季度贷款净增额的18.96。

实收利息亿元，同比增加亿元，贷款到期收回率达，比上年末提高个百分点。

3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。

季末，全行中间业务收入9312万元，完成省分行季度目标的84.96%，同比增加4403万元。其中，信用卡及收单业务收入万元，电子银行业务收入万元，国际业务收入万元，代理各类保险收入万元，结算手续费收入万元。

特别是三一重工“内保外贷”实现万元，中联重科中期票据万元。

4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。

一季度实现各项收入亿元，各项支出亿元，实现拨备后利润亿元，完成省分行目标计划的%。

截至一季度末，营业部实现拨备后利润21683万元，较同期增加4391万元增幅25.4；(二)基础管理开启全新局面1、全面启动“四大基础工程”建设，大力夯实发展基础。

为全力贯彻上级行关于深入开展“基础管理提升年”活动指示精神，紧密联系营业部基础管理中的重要薄弱环节，新一届党委郑重提出在全行大力实施以客户建设、网点转型、会计/信贷基础管理和人才队伍建设为内容的“四大基础工程”，并将其列为本届党委的头等大事，制定多项实施办法强力推进，力争用2-3年的时间，全力推动营业部客户结构不断优化和群体有效壮大、网点营销主战场地位的极大提升、会计/信

贷操作风险有效管控和适应跨越发展需要的人力资源充分供给等目标，切实推动营业部实现内涵式加速度发展。

2、切实维护和谐发展有利环境，全力稳定整体经营局面。

另一方面强化信访维稳属地管理责任，构建主要领导亲自抓、分管领导具体抓、班子成员分工负责的信访维稳工作格局，确保全辖未发生重大上访、群访事件，无重大负面新闻及“两会”期间平稳过渡。全行积极向上、和谐稳定的发展环境得到有效维护。

3、稳步推进各项支持保障工作，序时实现阶段目标。

后台集中工作有序推进，监控中心、现金中心、远程授权中心各项筹备工作已全部按计划启动。至一季度末，部分员工已进驻通宝大厦办公，并按计划顺利实现监控中心试点；中心机房搬迁方案经全体技术员多次研究讨论、反复修改、调整优化，已形成了较为全面、较为成熟、较为系统的最终版本，并已进入紧锣密鼓的前期演练，为中心机房的顺利搬迁奠定坚实基础。

(三)文化深植取得明显成效1、员工凝聚力进一步增强，人心思齐共谋发展。

大力开展“文化深植年”各项活动，在加强核心理念和企业愿景宣导同时，结合我部工作实际，一方面通过各种内部新闻载体，广泛宣讲改革核心思想、新型机制办法等内容，大力促成改革理念广为接受，企业愿景深入人心的良好局面；另一方面，通过高规格承办省行客户答谢会，举办本部新春团拜会和有益文娱活动等方式，展示全新企业形象，丰富员工业余生活，极大增强员工自豪感和自信心，并极大提升团队凝聚力，切实营造出勤奋工作，快乐生活的工作氛围。

2、班子战斗力进一步改善，求真务实率先垂范。

新一届党委班子高度重视工作作风建设，通过一系列行之有效的机制办法，以身作则大力推动从严治行，亲身示范强力推动精细管理、身先士卒倾力推动务实经营，“营销在一线，调研在基层、办公在大堂”，极大鼓舞全行士气，有效提振员工精神。

3、干部执行力进一步提升，令行禁止指挥得力。

经过工作磨合和全新干部管理机制的推行，新一届党委班子对领导干部“高标准、严要求、求实效”的工作要求已得到包括中层骨干在内的全行上下基本认同，各级领导干部对党委战略意图的领会、思路理念的共识和政策措施的拥护已成为一种自觉行动，工作布置重传导到位，工作过程有情况反馈，中层干部带头依法合规、落实经营转型、注重工作督办、践行服务基层的理念得到初步贯彻，干部执行力水平跃上一个全新台阶。

二、主要工作措施(一)深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

工业经济工作先进单位、长沙市今年“两帮两促”活动136家企业和100个重点项目以及福建商会、浙江商会名录等企业信息，并要求各支行因地制宜，选取辖内纳税或销售额前50强等重点企业，作为各支(3)完善行发展的目标客户范围，有针对性地开展客户拓展工作。各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

二是着重强化对公负债业务战略地位，实施对公存款综合

营(1)落实全辖规模存量纯负债客户营销方案，有效拓展大型目销。标对公存款客户。一季度，系统性、源头性新老对公存款客户，如省财政厅、中南传媒等，对我部对公存款实现历史性突破贡献巨大，至3月末，仅上述两客户就分别贡献时点存款余额亿和5亿元。(2)大力开展对公产品综合营销，带动催款持续增长。我部通过强化现金管理平台、本利丰、双利丰、企业网上银行、代发工资、公务卡代理国库集中支付、水电费代收等产品的综合营销，为客户提供全方位、多元化服务，有效锁定集团性、系统性客户并带动上(3)全面推动同业存款营销。在继续重点营下游公司的存款增长;销湘财、方正、财富等3家本地券商和金信、德盛、方正、大有等4家期货公司的基础上，大力营销其他非银行类同业存款资金，并积极组织中国银行、农发行、信用社等本地银行类同业存款资金。

三是着力调整改善对公资产业务结构，推动资产业务优化升(1)以提高综合回报率为目标，妥善安排信贷计划。在银根紧级。缩的大背景下，准确把握上级行政策导向，及时传达和贯彻执行省分行“保重点、调结构、严监控”的信贷计划政策，将有限的信贷规模资源投向定价水平高、风险低、经济资本回报高的优质客户和项目上。每日监控全辖的贷款收回和投放情况，一季度，我部落落实体贷款规模__亿元，确保了“三一重工”、“中建五局”等优质客户的贷款需求，月度、季度规模严格做到规模不超额、不节余，同时有(2)明确战略性客户名单，实施效改善信贷结构和综合回报收益。倾斜性营销方案。根据现有资产客户情况，筛选出对我部对公业务贡献较大、发展空间较大的战略性客户，从客户经理管理、信贷资源配置等方面，加强营销管理，优先计划安排。目前已明确的战略(3)努力改善行业和客户结构，做性客户包括__在内，共计__户。好新客户(增量)调查授信工作。重点对长沙银行综合授信20亿元、对恒盛集团综合授信6000万元、浏阳河酒业特别授信1.2亿元、芙蓉国集团增量授信1亿元、新奥燃气综合授信1亿元、未名生物综合授信1亿元、湘锰电表综合授信20_万元、辣妹子固定资产项目贷款3000万元以及

先导区土地储备项目3.8亿元等。

(4)创新中小企业服务方式和服务产品。针对湖南钢材大市场、三湘机电市场及南湖大市场客户的融资需求，推出“厂商银”、“多户联保”“工程机械设备按揭贷款”等同业同质类中小企业融资产品，抢占市场客户，提高市场份额。同时提高中小企业贷款审批效率，完善财产抵押制度和贷款抵押物认定办法，采取动产、应收账款、仓单、股权和知识产权质押等多种抵押担保方式，缓解中小企业贷款抵质押不足的矛盾，建立和完善中小企业金融服务体系，提高同业竞争力。

四是有效推动中间业务重点领域营销，（切实提高综合回报。

万元，三一重工、长浏高速、中联重科等重点单位财务顾问服务收入20_万元；同时通过对中联重科和三一重工两个超大客户的重点维护，深度营销，分别实现国际业务收入__万元和__万元，占全辖对公国际业务收入的__。另外，还开展了年结算量1000万美元以上客户联合营销工作，有效拓展了浏阳花炮、创元铝业、盛荣化工、瑞祥新材料等重要客户，实现国际结算量达1000万美元以上客户__家，其创造的国际结算总(3)着力强化重点产量达__万美元，约占全辖累计完成量的__%。品营销，提升整体收益水平。一季度，我部着重加强产品综合营销在中间业务收入实现上的作用。以第三方存管业务为切入点，突出本地券商营销，做大规模，全面提升合作效益；重点拓展银期转帐、银商通新业务，积极营销本地期货公司保证金到我行开户，并充分利用期货公司力量，扩大银期转帐签约客户数。同时，继续深化与宁乡御邦生猪交易中心，湖南九丰交易中心银商通系统合作；并正积极与总行沟通，争取长沙南方农产品交易中心银商通早日上线；对全行重点客户、“三农”客户，逐支行逐客户上门营销，落实目标任务；继续加强保险代理营销，努力提高财产险代理业绩，增强保险代理网点经营创利能力；加大重点外汇业务产品推介宣传工作，促动支行有效营销。

2、精心部署春天行动，深入推动网点转型，强化个人高端客户营销，不断掀起零售业务营销热潮。

(1)第一一是抢抓黄金时节，全力推动“春天行动”综合营销。时间进行“春天行动”全行动员，抢抓工作先机。经过精心筹备，在20_年12月26日省分行“春天行动”动员大会结束当晚，立即组织营业部动员会议，以最快的速度进行深入发动，落实方案、制定措施、(2)多层次组织高端客户活动，为全面营销进行预热。全面部署。继营业部高质量承办省分行今年高端客户答谢会后，营业部各支行也利用春节前后黄金时机，纷纷举办辖内高端客户答谢会，并由营业部统一精心准备答谢礼品，充分融洽银客关系，为一季度综合营销奠定客户基础。(3)开展多项专题营销活动，不断掀起营销热潮。一季度，营业部在全辖统一组织了“农行送福到万家”宣传营销活动并分阶段筹备了丰厚礼品。春节前，集中开展送“福字”、送“春联”的营销造势；春节后，大力实施“存款有礼”营销活动；各支行、各网点还根据自身特点，大力开展营销“进市场、进社区、进学校、进机关”等四进活动，掀起一波又一波营销高潮。

当前网点转型的现状，营业部已将网点转型纳入今年乃至今后三年发展的重中之重，并将网点转型作为“四大基础工程”之一，制定相应办法，提出明确目标，着力提速硬件改造升级，狠抓网点服务能力和服务水平大力提升。为确保网点转型各项工作落到实处，发布网点转型建设基础工程一号指令，从落实网点人员编制、客户经理配备、持证理财人员到位、标杆网点建设、贵宾客户分层维护责任落实等方面推动全辖网点转型加速进行。

(1)在运作三是实施客户建设基础工程，全面提升竞争实力。方式上要严格落实分层经营，实行专业团队运作。着重完善以财富中心、支行理财中心、精品网点贵宾理财室“三位一体”的贵宾客户分层维护体系，加强中高端客户的维护管理：营业部以财富中心为平台，营销维护白金卡以上客户；支行建

立本行金卡(含)以上客户名单制管理，并按“一对一”“1n”模式配备专职个人客户经理、理财顾问和专家团队；对所有储蓄存款余额10万元以上的客户指派客户经理，落实管户目标责任，并明确客户经理包客户关系维护、包零售产品营销、包客户等级提升的“三包”责任，全面提升个人中(2)在客户维护上有效分解营销责任。从支高端客户的管户水平。行行长、前台部门总经理，到支行副行长、前台部门副总经理，直(3)在营到客户经理，均明确了相应层级的客户维护目标和职责。销策略上灵活高效。对个人高端客户以加强关系维护、定期走访、(4)在机制产品渗透、资讯服务、关怀答谢等多种方式开展营销。建设上，要专项配置资源、严格考核兑现。3月末，我部10万元以上优质客户净增3372户，完成省分行春天行动任务的98，在全省排名第三。特别是500万元以上客户净增7户，列全省第一，中高端客户维护和拓展工作初见成效，客户认可度逐步提升。

(1)顺应宏观环四是完善个贷经营模式、促进个贷健康发展。境，促进个贷业务转型。一季度，适应国家宏观紧缩趋势，我部及时调整思路，大力营销收益较高的个人生产经营和个人消费类贷款，增强对利率、理财顾问费的议价能力，促进个贷业务从数量的(2)不断理顺业务流程，切实提高工作效率扩张向质量的提升转变。率。充分发挥个贷集中经营对基层行营销的服务、保障作用，每个环节均严守操作流程和时限，每笔业务均完成所有环节；同时积极响应支行工作要求，联动营销、上门服务，以高效标准的服务促进(3)逐户建个贷业务又好又快发展，一季度实现新增个贷__亿元。账、定期催收，切实做好贷后管理，严密防范风险。

3、大力实施培训先行，积极创新营销模式，着力开展重点突破，实现零售中间收入有效突破。

行业务适用人海战术的特点，向社会公开招聘了一批从事信用卡、电子银行的直销人员，组建了信用卡/电子银行直销中心，专业从事信用卡、电子银行产品营销工作。这一模式在

一季度取得显著成效。至季末，各项信用卡、电子银行指标；同时重点抓好大型市场专题营销活动，向专业市场优质客户重点推介以转账电话为主体的电子银行产品组合，并开展扫门店等营销宣传活动，取得了明显的实效。仅3月2日雨花区支行在长沙高桥大市场家电百货城举办“‘e市场赢轻松’电子银行产品走进专业市场”大型营销活动中，就办理转账电话40台，为300多名客户办理了网上银行、短信通、手机银行等电子银行业务，发放宣传资料3000余份，赠送小礼品1000余份。

4、切实加强市场研究，重点支持优势产业，全面强化综合营销，大力推进“三农”业务。

一是以加强市场研究带动营销工作针对性有效提升。一季度营业部积极配合上级行组织的支持春耕备耕及抗旱工作、重点县域支行县域基本情况等调研工作，并针对调查结果制定营销计划，有效锁定营销目标。二是紧紧围绕客户建设基础工程和六项核心发展计划要求，拓展县域资产业务。加强对政府支持的农业产业化等企业营销，支持符合条件的房地产、医院、学校、电视、供水等县域基础设施和小城镇建设，扶持产权明晰、管理规范、信誉度高、市场前景好的县域小企业发展，紧握新型农村合作医疗和医药卫生体制改革、特别是国家加强县医院建设的历史机遇，择优发展县域机构业务。三是突出县域财政资金、代理业务的营销，大力提升对公负债市场份额。紧紧抓住省管县财政体制改革的机遇，利用新农合、新农保等项目，巩固代理各级财政国库集中收付业务，加大对养老、医疗等社保基金类财政专户资金的营销竞标力度，推进部队、海关等系统客户的业务合作和存款吸收，做大国税、地税税费资金代理和省、市、县三级财政非税收入收缴归集业务，加大国土资源部门、住房公积金、水利部门等事业单位大流量资金的营销代理力度。四是积极应对，创新和推广“三农”和县域特色产品，增强产品体系对六项计划的支撑能力。加强上下联动，深入研究特色金融需求和同业产品创新情况，大力研发区域性金融产品。当前正在重点

研发县域贸易融资贷款、县域油茶林贷款，积极试点我行县域特色小企业联保贷款，加大对“金益农”品牌及项下“三农”和县域金融产品的宣传与推广力度，确立在县域金融市场的高端和领先形象，提高品牌的知名度和美誉度。五是强化全方。

银行工作周报总结篇二

20__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__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。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使

我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大(即使仅为了保证我们的优厚待遇)，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。

新的一年,给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

银行工作周报总结篇三

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行201x年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞201x年三月末赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。三月末，各项存款余额为50,923万元，比年初增加24,604万元，比年初增加62.18%。

2、提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

3、开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于3月20日，开办了七天通知存款业务，到3月30日，通知存款余额已达1,317万元。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

银行工作周报总结篇四

2022年上半年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的半年，这上半年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整半年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一

滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

2022年上半年已经过去，在新的、半年中，我会一直保

持“空杯心态”，虚心学习，继续努力。

银行工作周报总结篇五

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。两个月来我很少对自身进行深入的自查。这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

7月10号开始了民生入职岗前培训。先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了汕头民生行的基础业务、特色业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。之后我们6个实习生开始接受会计业务的系统培训。我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课时间自己练习。毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握还很窄，特别是外汇、授信、合规、等业务了甚浅。今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自己的知识面。

7月30日，我被分到汕樟分理处实习，在这里，我很好的消化了熊燕姐教授的会计课程，进步神速。哈哈。。。

刚来汕樟的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一直到五点半，中午只休息了半个多小时。并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自己就更不应该休息了。那天下午四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最后每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。并非我虚伪，我告诉自己，我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到这里来，我要对得起我自己！我在全心全意的投

入一种职业，投入一种工作。哪怕将来我不在这里工作，我这个月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。呵呵。。。那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少可以让我上柜操作，第一次好紧张啊。我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。之后每个周末我都会上柜操作，在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误20__年银行新员工工作总结20__年银行新员工工作总结。她们教会了我很多。

8月23日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。来到汕樟实习，我真的很幸运收获很多。

银行工作周报总结篇六

吕萌同志，女，本科学历，初级职称，现任阳谷站前街支行高柜柜员。该同志2---年7月行工作以来怀着对银行事业的满腔热情，数年如一日，兢兢业业，勤奋工作，一步一个脚印，在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。

一、重学习、强自身、努力提高思想水平和业务素质

近年来，新的工作环境和全新的业务，使她深刻地认识到，只有树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。作为一名青年员工，吕萌同志始终把业务学习和知识储备放在首位。只要是银行开展的业务，她都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，她坚持边干边学边练，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质，她以严谨、细致、负责的工作态度，虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，

凭着扎实的银行业务功底和对银行业务较全面的了解，及时准确地处理各种类型的业务难题。她以坚韧不拔、吃苦耐劳的精神和优秀的工作业绩，获得了全行员工的高度认可。长期以来吕萌同志不断加强政治学习，提高自身思想认识，并积极的向党组织靠拢，在各方面的磨练下，她从一名普通的银行职工逐步锻炼成为一名政治思想素质好，业务工作能力强，文化水平高的新世纪农行女职工。

二、老老实实做人、勤勤恳恳做事

随着农行改革的深入，规范化服务的实施，对银行最前沿的柜员，提出了更高的要求，不仅需要具备全面的业务素质，更需要能给客户提供优质、个性化的、情感化的高层次的服务，同时还需具备敏锐的嗅觉以便及时捕捉来自各方面的信息。她本着“热情、礼貌、快捷”的服务承诺，对每一个客户的询问都能耐心解释、有问必答、贴心服务，依靠周到的服务使跟客户建立了良好的关系。在工作中，她有大局观念，团队意识强，善于搞好配合，一切以部门工作为主，不搞个人主义。只要是在不违背内控制度的情况下，不分分内分外，她都能够认真负责，努力做好，没有出现过推诿扯皮或的现象。遇到行里组织各种活动需要留有人员值班的情况，她总是主动要求值班，把机会让给别人，自己坚持做好业务值班，及时处理有关事务和上传下达。

三、热情服务，真诚赢得客户

在长期的一线服务工作中，吕萌同志一直坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。平时总是提前到岗，抢着做好内务工作，并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客

户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

正因为该同志事事处处以农发行员工守则严格要求自己，一切以工作为重，任劳任怨，恪尽责守，认真履行岗位职责，多次获得组织给予的荣誉。

银行工作周报总结篇七

一年来，在分管行领导和陈主任的正确领导下，在全科同志们的积极配合下，我能认真按照行里的各项规章制度要求，对照年初工作目标和计划，扎扎实实的干好本职工作，以“德、能、勤、绩、廉”的标准严格要求自己，约束自己，并顺利完成了全年工作任务。现将工作和学习情况做一简要回报：

一、加强政治、业务学习，坚持用科学理论武装头脑。

我是一名行员，但更是一名党员，同时还担任着科室党支部的组织委员和党风廉政建设联络员。在日常工作生活中，我能恪尽职守，学以立德，学以增智，主动组织好科里的每周二政治理论和业务学习，并做好全员学习记录簿的笔记及检查与考评工作。同时，还按照行里要求，给纪检监察办公室报送好电子版和纸质版政治学习与党风廉政建设工作开展情况的有关材料。使事后监督中心这个讲政治的小集体政治理论和业务学习蔚然成风，也久而久之养成了一个良好的习惯。今年七月份，我支部还被评为全辖“学习型党支部”。政治理论学习的经常化、制度化，促进了我们“依法履职，制度至上，文明服务，促进和谐”责任的有效落实。

二、深刻把握制度至上的着力点。

当前，各级行不断加强事后监督中心工作，使我们也更进一步明确了新形势下加强和改进工作作风，强化完善职责的着力点。我认为，加强制度落实是干好会计财务监督工作的有利保证，离开制度监督就无异于纸上谈兵，闭门造车。因此，我能坚持原则，不徇私情，一切按照制度去开展工作。有时候，难免有暂时得罪人的地方，可是我清醒的认为，只要是为了工作，出于公心，以后他们都会明白和理解原则与制度的无情与有情。在工作中，只有一把尺子量到底，才能保证各项工作有序进行与科学开展。在事后监督中心工作几年来，我深深地体会到：基层央行履职核心价值观的其中一点就是强化制度建设和落实。去年12月份“宣化”案件的发生，已给我们一线业务人员敲了一个警钟。我们既然爱护同志，就应当首先执行制度，一切都要用制度来说话和办事。

三、努力发挥严以律己的表率作用。

银行业的特殊性决定了其健全内控制约机制的重要性。因此，我根据参加工作二十多年来的经验和目前的业务发展需要，认为，加强制度建设非常适时，也非常重要和必要。只有建立和完善各项规章制度，才能做到章可循，有规可依。年内，我结合实际，协助科长和同志们对科里主要业务环节、重要岗位及要害岗位进行了督察和普查，进一步强化人的思想教育和业务能力培训提升，加强监督流程管理，堵塞一切漏洞和死角。对业务科室的业务，加大执行规章制度的监督检查力度，追踪检查的深度和广度。充分发挥了基层央行事后监督检查体系的有效作用。

四、积极为构建和谐文明科室做贡献。

作为一名副职，就应当拉偏套，使正劲。时时处处要为团队建设操心谋事。精诚团结同事，共创和谐科室。今年，我虽然取得了一些成绩，但是成绩都归功于行领导的正确领导，归功于主任和同志们的辛勤工作，我只是尽心尽责的做了一些力所能及的事情，离组织上和同时们的要求还有很大的差

距。今天总结成绩，就是为了明天更好的开展新的工作，接受新的挑战。在新的一年里，我首先要加强学习，因为学习能力是一个行员德能勤绩廉素质高低的集中体现，也是一个团队组织核心竞争力强弱的集中体现。其次，要发挥人的积极性，坚持以人为本，用新的央行文化理念去补充制度上的不足和缺憾，达到一种愿景、文化和团队成长的完美融合，使我们的事后监督中心更富有执行力、战斗力和创新力。

谢谢_行长和同志们对我一年来工作上的关心与支持!

银行工作周报总结篇八

回顾这一年的工作，在单位领导的关怀下，在同志们的帮助下，业务水平和综合素质都有了很大提高。我深深体会到了理论与实践的巨大差异，认识到只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，才能不辜负领导和同志们的期望。

一、坚持思想政治学习不断提高思想水平和理论素养

一年来，我始终坚持学习中央会议精神和党的路线、方针、政策，坚持学习金融法律、法规，积极参加单位组织的政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想水平和理论素养得到了很大的提高，牢固树立了爱岗敬业、服务社会的人生观和价值观，自觉践行农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地做好每一项工作，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规程操作;尊敬领导，服从分配，团结同志、作风正派，无违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、紧抓理论学习不断积累综合业务知识

不懂就学，学无止境。在工作中我坚持学以致用，以用促学，在工作中学习《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习

资料》、《农村信贷》等书籍让我爱不释手，同时重点学习综合业务系统操作规程、反洗钱法、优质文明服务规范手册等规章制度。通过学习我深刻认识到农村信用社根在农村，是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，离开农村就成了无源之水。形势催人紧，我只有不断提高自身综合素质和业务水平，增强遵章守纪意识和职业道德观念，才能与时俱进。

三、脚踏实地，努力做好各项本职工作

自进入信用社以来，我先后任仁和信用社出纳员，黄岗信用社会计，后调入联社办公室。不管在哪能个岗位，从事何种工作，我都严守“十二条禁令”、“员工六不准”和“柜员操作禁令”等工作纪律，遵从职业道德，和同事密切配合，力求为客户提供文明优质高效的服务。在基层信用社临柜和任主管会计时，我坚持按制度操作，对每笔新开户业务都进行联网身份核查。加强对大额和可疑交易的监测，对大额现金支付进行登记，发现可疑交易及时上报；加强重要空白凭证管理，对特殊业务严格按章授权；提高柜面服务水平，为信用社赢得了口碑。因工作需要调联社办公室以来，踏实工作，虚心学习，积极主动，能及时完成领导交办的任务。

四、团结奋进，共同营造良好的工作环境

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够尊敬领导，团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同营造和谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高思想认识，增强业务水平。

总之，短短的一年见见期，是我由大学校门踏入社会实现人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村信合事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。作为一名信合新兵，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的

精神状态，努力发挥聪明才智，为信用社的快速发展添砖加瓦。

银行工作周报总结篇九

我于---年一月接到省分行的调令，调任一支行客户经理。在一支行8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。现将我本人在一年三个季度的工作情况总结汇报如下：

---年二季度我在一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。---年-月至-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---年一月顺利通过了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-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。

存在的主要问题：

个人职业发展的愿景：

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。我期望在一年能争取到更多的培训机会，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、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。