

2023年表演银行工作总结 银行工作总结 (优质8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

表演银行工作总结 银行工作总结篇一

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

我是xx年9月有幸被xxx录用，进行培训。于10月8日正式到上海就职，至今已有四个多月的时间。

上海北玻财务部目前只有夏部长和我两个人。所以，我担负着出纳和会计辅助工作。工作伊始，人员少、工作杂、业务多，我一兼数职，在繁忙的工作中锻炼自己磨练自己，也常常加班加点的熟悉自己的本职工作，在短时间内就进入角色并配合夏部长按纪律做好财务工作。

财务部一直人手较少,而且我们没有独立的办公室,一间办公室内安排四个部门。但在夏部长有序的组织下,能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作。一年来,我们及时为各项内外经济活动提供应有的支持。基本上满足各部门对我部的财务要求。由于上海公司是筹建阶段,工程、生产、后勤需要的资金量巨大,每月的现金流量就有上千万。虽然现金流量巨大而繁琐,但我们“认真、仔细、严谨”的工作作风,各项资金收付安全、准确、及时,没有出现过任何差错。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的

方式展现出来。在财务核算工作中我都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

今年下旬上海北玻的一期工程已接近尾声，设备的生产阶段开始展开。随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在12月份进行会计电算化的实施，即采用新中大a3财务软件，虽然系统开始不是太稳定，但工作的高效率已经体现出来。这为我们节约时间，还大大提高数据的查询功能，为财务分析打下良好的基础，使财务工作上一个新的台阶。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理各单位的往来款项的收支。同时与银行建立优良的银企关系、与税务机构建立良好的税企关系，并圆满完成对统计、税务等各部门有关资料的申报。

新的一年我为自己制定新的目标，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。争取更好的工作成绩。

表演银行工作总结 银行工作总结篇二

时光荏苒如白驹过隙，蓦然回首，象牙塔里三年已所剩无几，我们只是单纯学习的日子也似乎已经进进尾声了!在开始步进社会之前，我们就要充分做好迎接人生挑战的预备。要学会现实，学会认清自己，认清自己在这个社会中的位置，既不要有不现实的奢看，更不要盲目的自卑自弃，也就是学会在

人生的风浪中自由安闲的游泳，而不被人生的任何风浪击倒。

实习，是一项检验我们大学三年理论成绩的最好标杆，它对大学生的就业有着很大的促进作用，是大学天生功就业的条件和基础，它不单是为了落实工作，更是让我们明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，从而明来弥补自身的不足。

一、实习目的

了解国际经济活动的各项实务与治理工作，熟悉银行内部各个部分的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，了解金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好把握了银行会计实务工作，巩固国际金融专业知识，进步实际操纵技能，丰富实际工作和社会经验，把握操纵技能，将所学知识用于实际工作，在现代就业形式严重的情况下，达到“行知同步”的目的，促使返校后能对罅漏的理论知识及时补足。

二、实习背景

1、实习时间:20__年1月3日~20__年4月10日

2、实习地点:杭州银行慈溪分行

3、实习岗位: 银行柜员: 日常的工作主要是从事各类现金业务的复核、零钞盘点、大额现金盘点等工作。

4、实习单位扼要先容:

杭州银行成立于1996年9月26日，已成为一家初具规模、资产质量良好、盈利能力较强、综合实力跻身全国城市贸易银行前列的区域性银行，先后在船山、上海、北京、深圳、南京、宁波等地设立了分支机构。20__年，在中国《银行家》杂

志“中国贸易银行竞争力排行榜”中，获“20__年度最佳城市贸易银行”殊荣。宁波分行于20__年5月26日正式对外营业，各项业务稳健发展，截止6月末，分行本外币各项存款余额达到40.8亿元，各项借贷余额达到25.5亿元，不良借贷率为零。

宁波分行第一家支行——宁波慈溪支行坐落在慈溪市新城大道南路的新都明珠苑门前，该行成立于20__年10月26日。慈溪是一座布满活力的城市，也是一片蕴躲无穷商机的热土，目前已形成家电、轻纺、轴承、化纤等诸多产业集群，20__年度分别在中国最具投资潜力中小城市百强中排名第6位，第九届全国县域经济基本竞争力百强县(市)排名第3位。在慈溪设立支行是我行进一步提升服务能力，更好地参与慈溪市跨越发展的一项重要举措。

慈溪支行正式开业后，将以服务地方经济为己任，坚持“立足中小、贴近市民”的市场定位，为慈溪中小企业、广大市民提供专业、便捷、高效、亲和的金融服务，真正打造成为服务高效、营业安全、业绩优良、特色明显的“精品银行”，成为促进慈溪经济金融发展一支新的新气力。作为我行宁波分行首家辖内支行，慈溪支行的开业正式吹响了杭州银行在宁波区域机构延伸的号角。

三、实习内容(实习过程)

实习的第一天，我被安排到了现金柜员的部分，我初步了解到银行柜员的概念，该类一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。银行柜员在最前线工作。这是由于顾客进进银行第一类人就是柜员，他们负责侦察与及停止错误的交易以避免银行有所损，该职位一般要求受雇者对顾客态度亲切诚吭冬为顾客提供银行服务及有关他们户口的资讯。

工作总是催人长大的，要做一名合格临柜职员，全面的业务知识必须要了解透彻，对于我们柜员来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中，工作中不要光顾聊天什么

的。要知道我们的一时疏忽可能导致储户有很大的损失，终极会导致银行的信誉受损。收钱时，记到先收钱才记账，收钱时确认客户是多少钱，实收多少之后，收好的钱放到抽屉里，然后记账，这样减少了记完账顺手把钱递回客户的差错。付款时，记好账才拿钱出来，也是为了减少没记账就付钱的差错(有时候，你钱拿出来，但客户有时由于密码或其它的什么题目取款不成功)。付款的时候，刚捆的钱先不要放出往，除非你点过库存是对的，由于有时候，捆的钱中也会有多或少，你没点过库存，那刚捆的钱有没错还不知道。而这种疏忽没不是没有发生在我们身边，比如在我实习过程中，我就碰到了一件事，当我收到储户的钱时候，对方说存2300块进往，我接过钱放进点钞机的时候发现只有22张，我当时没有向对方确认是23张还是22张，预备记录开存根的时候忽然发现在窗口槽里面还有一张遗落的100块钱，那时候我真的是哭笑不得，尴尬的要命。于是我故作冷静得将100块钱再次放进点钞机，才让整整23张钱放进我的柜台。倘若我没有及时发现这个题目，储户也在签字之后随即离开，最后损失的是储户的钱财，我们的信誉。刹那间，我明白我是作为一名工作职员，我现在有民事责任和刑事责任。

坐在柜台上的锻炼，我改正的是沉默的毛病。过往在学校，接触的主要是同学，同学之间关系比较单纯，没有夹杂任何的利益纠纷，相对来说交往起来也比较简单，大家上同一个学校，住同一幢寝试冬抬头不见低头见，使得同学们之间亲密了很多，偶然一句玩笑或者一件无心之失的事，完全可以将之抛到脑后，而对于社会上的各色人等，我以前都是避免接触的，怕和他们有什么纠葛或者冲突而给自己带来不必要的麻烦。然而现在实习中就不一样了，要接触各种各样的人，除了同事之外，还有陌生的顾客，我们前台服务职员天天面对的储户有成千上百，而我们作为银行的门面，必须随时保持微笑，即使是陌生人，也没什么可怕的，微笑，会让我们变得更有默契。现在我做好自己的天职，与他们是业务关系，他们有求，我们来供给，其中的利益关系很清楚，也不会给我们带来什么不必要的麻烦，反而储户有时候说“谢谢”的

时候会让我感到无穷的安慰。

银行的工作对于初进社会的我来说，是开始了与形形色色的人打交道的开始，这才让我真真切切的感到要想很快融进进往真的不是件轻易的事。由于存在着竞争与利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘冷问热。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门真的无法适应。我想我能做的就是“学会察言观色，多工作，少闲话”。工作环境环境往往会影响一个人的工作态度。一个齐乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发展。

另外，我们的工作还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户先容我行的业务信息、新产品。工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

“吸收存款，发放借贷，办理结算”是银行的主要只能，但是在营业厅里，还有一群人来的比较勤快，就是忘记密码，丢失凭证的。让我希奇的是，这群人中中学生比老年人还多，而且往往是开卡才一两个月就忘记了密码。仅挂失这一项，就浪费了很多时间和金钱。还有很多学生前来汇款的时候，签名时不好好签，汇款不知道对方是谁，甚至有的时候都让我汗颜，但是本着是服务职员心态，我只能笑颜迎人地解释哪里出错之类的。可以说，就办理银行业务的角度来看，最差的就是中年人，固然文化程度都还不错，经济实力尚可，但是无论男女脾气的不怎么好，而且经常自以为是，耐心极差，是试图插队职员的主力军。少数中年男性更是极不文明，稍不顺意，污言秽语张口就来。女性相对好点，但是比较喜

欢钻牛角尖，对于银行业务制度完全无视，经常要求违规操纵，并且琐屑较量。

四、实习感想

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在其他生活处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进社会以后必须要有很强的责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。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或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我

们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取__万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金(发达地区除外)，假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞

体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

五、对单位的分析和建议

杭州银行固然不属于四大银行之一，但是它同样为我国经济建设筹集和分配资金，是再生产顺利进行的纽带。一般银行通过吸收存款和发放借贷，为我国的经济建设筹集和分配资金。银行通过现金收付和资金划拨活动，一方面，促进企业内部的产、供、销连成一体；另一方面，又像纽带一样把国内经济各部分连接起来，沟通生产、分配、交换、消费四个环

节。银行能够把握和反应社会经济活动的信息，为企业和国家作出正确的经济决策提供必要的依据。银行通过存款和借贷数目大小的变化，信贷资金周转的快慢，现金的投放和回笼的多少，转账结算的数目和方向变动的趋势等信息，可以把企业乃至整个国民经济运行情况综合反映出来，从而为领导者的决策提供必要的依据。银行对国民经济各部分和企业的生产经营活动进行监视和治理，以优化产业结构，进步经济效益。

银行在自己的各项业务活动中，可以把握国民经济各部分和企业的经营状况，督促它们正确执行国家金融政策和有关法律法规，按照市场需求组织生产和商品流通，严格遵守财经纪律，搞好经济核算，不断进步经济效益。杭州银行立足于“地方银行、市民银行、中小企业银行”的市场定位，在支持城市基础建设、中小企业发展、国企改革、实施再就业工程以及满足广大市民金融需求等方面做出了应有的努力。20__年，本行制定了“三步走”发展战略：第一步，吸收国内民营资本进股，优化产权结构，在股权多元化基础上逐步完善公司治理结构和市场化经营机制；第二步，引进境外优秀战略投资者参股，以“引资”促“引智”，进步核心竞争力；第三步，实现跨区域经营，力争成为公众上市银行，成为一家总部位于杭州、具有竞争上风和价值领先的股份制贸易银行。20__年4月与20__年8月，先后与澳洲联邦银行、亚洲开发银行签署战略合作协议，从而成为全省第一家拥有外资股份的城市贸易银行。本行已建立了比较完善的以股东大会、董事会、监事会、高级治理层组成的公司治理架构，形成了以权力机构、决策机构、监视机构和治理层为主体的治理机制。

对此，我对自己所在的单位提出相关的建议。

一，建议开始零钱兑换转柜台。在实习的这段时间了，我发现有相当一部分的人想来兑换零钱的，目前主动愿意提供找零的银行较少，有些银行也吐苦水称零钞紧缺，现在工商银

行、农业银行、农村信用社等银行柜台称可提供服务，但是没足额零钞就没有办法，流通的零钞很少，只有几块钱。零钱比较紧张，只有储户存零钱时才能收到零钱，但一般人很少用零钱来存。

二，实施“走出杭州”的跨区域经营战略，在浙江省内乃至长三角地区设立分支机构，建设具有经营特色和竞争上风的区域性银行；目前，杭州银行共有近百家分支机构，在北京、上海、深圳、南京、宁波、舟山、绍兴、合肥设立了分行，并且在嘉兴设立了支行。今后几年，本行将在新发展战略指导下，继续稳步推进跨区经营，为发展成为一家立足浙江、在长三角地区具有竞争上风、在长三角以外的其他城市具有经营特色的区域性银行而努力。

三，对于大厅工作的看法，实在我觉得这个工作的必要性不大。由于一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶然有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些题目往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。有时候我看见倘若主动往问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

四，加强员工治理体制，实现求名求利。现在区域性的银行蓬勃发展，而一家企业的信誉需要员工的素质来维持，倘若一个员工的素质没有打到相应的要求，而会让储户以为是银行的工作没有到位。所以在员工素质的挑选上，银行必要的时候要严格把关。我们在网上随处可以见“银行职员素质差”，“柜员牛什么牛”等等之类的话，而先现代信息传达迅速的时代，正所谓“好事不出门，坏事传千里”，一点点的差错都逃不过群众雪亮的眼睛，必要的时候，我们必须打起精神，全身心地投进到工作中往。

表演银行工作总结 银行工作总结篇三

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，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，有针对性的做好目标客户营销。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的工作。

二：加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的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，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。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。

表演银行工作总结 银行工作总结篇四

经过在x农商行二个多月的实习，客观上来说，我对自我在学校所学的知识有了感性的认识，使自我更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的主角转换。我这次实习的主要资料是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的简便，每一天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作资料。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每一天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦

恼的艰巨任务，并且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，可是此刻的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，可是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本信用社的制度读本，并且百般告诫与强调制度的重要性。

然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每一天必须的事情，并且也是我最紧张的时候，虽然每一天都在进行着这项任务，可是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事（特殊的除外），这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

在这次的实习过程中，授权是我印象最深刻的一项工作。不管是本地的授权还是统一的授权。在攀枝花农商行打造流程银行之际，制度规范，统一操作，流程化的操作时不可避免的，授权部门的存在就很重要。然而对于柜员来说，授权时每一天必不可少的操作，每一次打款，或者是五万以上的业务来往或者是卡密的基本操作都离不开授权系统。授权的存在也让我间接理解了为什么每一次必须保障两个以上的工作人员在岗，这不仅仅是制度的需求，互相监督的需求，安全的需求，也是基本工作完成的需求，因为有些业务必须得本地授权，必须得有监督柜员的存在。

对于银行制度，并不是了解就好，还得好好的执行，必须彻底的贯彻实行。对于在这次实习过程中经常听到的5万金额弄成50万金额的事故，就是对于银行制度没有贯彻实施的具体实例，也是我们必须引以为戒的事情，这就更加要求我们在

实际的操作过程中不论是临柜人员还是授权柜员都得认真、仔细、按部就班的进行规程操作。

在这次两个多月的实习生活中，柜台操作基本就是我每一天的生活写照。刚开始的一个多星期，我每一天都处在背操作代码的混沌之中——2521，2510，0111，0112……看似简单的几个数字，却将我弄的浑浑噩噩，并且只要有一天不操作，就会忘记业务的操作代码，为了这个事情，还没有少挨训诫。可是幸好，摸索的过程很短暂，慢慢的就熟悉了基本业务代码的操作。

在进行柜台操作的过程中，因为农商行此刻业务需要，基本是应对三农的服务业务，而对于实习生的我来说，每一天的业务就是柜面上关于卡和存折基本的储蓄业务、挂失、密码设置、重置，还有少许的个人电汇业务等等。刚开始上柜实习时，不管做什么事情都是小心翼翼，总是害怕出错，总是一个操作一个回头，看看带我实习的前辈的表情，并且操作过程和时间都很缓慢，应对各种各样的客户和业务，还闹过不少笑话，可是在慢慢熟悉了基本操作以后，基本能够做到独立操作。

可是因为毕竟不是专业的会计或者是金融专业的人员，对于很多业务的凭证，到目前为止还是不太懂，只能懂一些简单的会计科目和凭证票据。期望在以后的工作中慢慢熟悉，能更好的操作业务。因为实习岗位是个人储蓄业务柜，所以对于很多对公的会计业务不是很熟悉，可是就自我来说，还是很期望在未来的工作中，多多学习对会计业务，尽可能的全面的发展自我。

实习的时间很短暂，仅有短短两个多月的时间。可是就在这短短的两个多月的时间里，个人感觉收获良多，这不仅仅是工作上头的收获，也包括生活中的收获。

工作中的前辈们不仅仅教会了如何应对工作中的问题，在生

活中的待人处事上头，也传递给我很多宝贵的意见，在农商行的这个大家庭里面，工作很充实，生活很开心。

表演银行工作总结 银行工作总结篇五

二、积极拓展并督促联社下达的电子银行业务计划任务

7、自助设备交易量

三、创新服务方式，全力推进电子化服务进程

一是三农特色服务终端运行显成效

二是网银业务快速发展

三是在建安安装atm机1台

四是pos收单及特惠商户业务发展快速

五是按期超额完成惠农便民金融服务终端的布放计划

六是按期完成背包银行的布放计划

七是配合联社基建办做好机房改造及科技信息工作

四、端正工作态度，保质保量地完成各项工作任务

（一）认真做好文件的上传下达

（二）搞好20xx年电子银行业务营销竞赛活动

9、计划电子银行替代率45%，实际48%，占计划任务的107%

（三）将信息科技风险管理工作做为一项重要工作来抓

- （四）各项月报、季报、年报的统计上报
- （五）按时完成联社下达的存贷款计划任务
- （六）协助领导做好包社工作，发挥部门职能作用
- （七）做好榆林子镇下沟村两户贫困户的帮扶工作
- （八）配合联社纪委积极履行职责
- （九）根据联社安排，积极做好全县农村信用社内部控制检查督查工作

五、存在问题

一是工作积极性没有很好发挥出来，对工作关注和热心程度不够

六、下年工作打算

- （一）端正经营理念，确立营销思想
- （二）加大对各社业务培训力度，全面提高业务操作和新业务的适应能力
- （四）进一步做好设备和网络的维护和保养任务，为业务发展保驾护航

表演银行工作总结 银行工作总结篇六

时间总是在不知不觉间流逝，2011年已悄然过去。回顾这一年以来的点点滴滴，从一个什么都不懂得新人，再到现在能够独挡一面的工作，我真的十分感谢领导的栽培和同事们的帮助。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己。

一、认真学习金融法规，完善自身思想素养

20--年以来，我始终坚持学习学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，发扬爱岗敬业的职业精神。

二、积极巩固业务技能，尽心尽力服务客户

户，给客户最优质的服务体验。

三、主动学习，高效完成工作任务

我热爱自己的本职工作，能够正确、认真的去对待每一项工作任务。工作中，我以严格的规章制度来约束自己，热心帮助同事，收获了团队友谊，也收获了不俗的成绩。

四、不断弥补自身缺陷，争取业务上更大的进步

作为一名银行从业人员，我还存在着业务与思想上的不足。在新一年的工作中我一定通过不断的充实自己、提高自己来弥补自身的缺陷，争取更大的进步。在业务上，我所具备的创造性工作思路还不是很多，个别工作还不是很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在思想上，在以后的工作中，我一定夯实理论基础，深化理论学习，以更高的标准来要求自己。

以上是我20--年的工作总结。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我相信“点点滴滴，造就不凡”，有今天的积累，

就有明天的辉煌。

表演银行工作总结 银行工作总结篇七

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班——一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表

如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中既有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么去做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，

但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使

自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理。

表演银行工作总结 银行工作总结篇八

xx年xxx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xxx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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下[]20xx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。

xxx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xxx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。