

银行业半年个人工作总结(模板5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行业半年个人工作总结篇一

作为当代人，我们必须具备先进的观念，学会用科学发展的眼光看待一切，才能适应未来的发展。因此，我通过网络、书籍及各类文件资料的学习，不断提高了自己的政治理论水平。工作中，能从单位整体利益出发，凡事以单位为首，在工作中虚心向领导、同事请教学习，取长补短，与同事之间能互帮互助，并保持融洽的工作气氛。另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，认真学习文秘写作、档案管理等相关业务知识。

二、尽职尽责，做好本职工作

(一)负责办理总行对政府文件的收发、登记、阅签、清退、整理、归档、保密工作，管理好上级下发文件以及银行内部文件的目录以及存档工作到月底做好各类文档的归档工作。

(二)做好办公室的日常管理工作，负责受理投诉和来访接待、收发飘走、考勤登记、接听电话等工作。

(三)协助领导日常会议的安排通知，会上做好会议记录，做好服务工作及会议后场地清扫工作。

(四)公文处理过程方面，严格按照国家事业单位公文处理办法中所规定的程序办事。发文时，能严格按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理；收文时，按照收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程

序办理，没有出现错误的公文处理事情。

另外，负责做好文档打印复印工作、每个月的办公用品的申领、完成报刊杂志的发放以及订阅工作，认真按时地完成领导安排的其它工作。

三、工作中存在的不足

(一)工作方法和形式比较单一，缺乏与各部门之间的直接沟通。

(二)由于办公室工作事务繁琐，工作上缺少持之以恒的心态。

在今后的工作中，我将努力填补自身的不足，以更大的热情投入到工作当中。通过5个多月的学习与工作，感谢领导和同事们的关心与支持。虽然各方面有所提高，但离的要求还很远，在接下来的工作中，我将理加努力学习，拓展知识面，不断提高工作能力和综合素养，为发展做出更大更有用的贡献。

银行业半年个人工作总结篇二

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意(此处最好举个做工作揽储的实例)。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成6.30任务。

银行业半年个人工作总结篇三

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了

银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述

缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心里，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

2011年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律己在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍

成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

银行业半年个人工作总结篇四

我叫，1988年1月出生□20xx年12月入伍□20xx年加入中国共产党，20__年荣获个人三等功。现警衔为中士，就任x中队一班班长。在这军旅的七年中，我始终能较好的严格要求自己，端正好思想态度，自觉地遵守好部队的条令条例和各项规章制度，积极参加中队组织开展的各项大小活动，较好地完成了上级赋予的各项任务。现借此次写总结的机会，结合本人在今年一年的实际工作生活情况自述如下：

一、重视抓思想认识，端正好服务部队思想

思想是行为的先导，好的思想是一个人成长进步的潜动力，思想的好与坏主要在于是否有正确的引导和灌输。本人自入伍以来，始终注重于自我思想的提升，积极参加中队组织的各项学习教育活动的同时，还经常利用闲暇时间学习科学文化知识。努力提高着自己的文化水平和思想觉悟。自担任带兵骨干以来，始终坚持把“以队为家”的观念铭记于心并贯穿于对班内同志的日常管理教育中。

四月份新兵下队后，我能够以一名思想骨干的身份去引导他

们树立正确的思想观念。做一个生活上的好兄长，工作上的好老师。我从他们的性格特点、家庭背景、社会阅历、实际需求、饮食起居等多方面去了解和观察，组织了“聊天、谈心、书信”等活动促使他们端正好正确服务部队的思想。“事无巨细、思想使然”，思想上如果越位就会给工作和生活带来各种各样的问题。部队的工作生活中时常伴随着紧张、高压、任务繁重等特点，会给刚下队的新同志带来不适应。为了能让他们能够尽快进入角色，我结合实际采取了一些压力适应的方法，让他们能更好的去承受日后部队工作和生活所要面临的各类压力。

二、弘扬奉献精神，履职尽责中显风格

月明如水，星光依稀；训练场上，汗流浹背，喊“打”声震天动地是我们在奉献；每逢佳节倍思亲，身处异地他乡，一家缺换来万家圆是我们在奉献；骄阳似火，寒风凛冽；寒来暑往的哨台上伟岸的身躯是我们在奉献；灯光璀璨，繁华街景，那不畏严寒迈着一致步伐巡逻的身影是我们在奉献。我们是可爱的人民的子弟兵，威武的中国武警。

我们用火热的青春年华，坚守在祖国需要的地方。我们拥有着共同温暖的家--x中队。就是这样的奉献精神始终激励着我以任何一名军人所共有的“以身作则，率先模范”的准则，严于律己，虚心求教，努力工作，和中队所有官兵战斗在中队的各项建设中，为这个家尽自己微薄的一份力。这里有段自己很喜欢的句子献给大家：你了解或不了解，我就在这里踏实工作着；你理解或不理解，我都在这里默默奉献着；你支持或不支持，我将在这里继续努力着！

三、立足本职岗位，从点滴工作抓起

任职一班长以来，新的岗位给自身增添了许多许多的压力的同时也锻炼和提升了自已。班次的变动，磨合着去融合，最终我适应了岗位，岗位也容纳了我。内务设置要求的提高，

我能够时常参与班内的卫生打扫，以较高的标准迎接上级的检查和友邻单位的慰问参观。执勤哨位的重要性不言而喻，在没有任何经验的情况下，我能够虚心求教，认真学习中队所发放的执勤资料。自己边学边教授给班内同志，利用课余时间组织全班开展勤务知识学习和训练。在全年执勤上，我班所担负的“三湘第一哨”南门主哨没发生任何一起警民纠纷和严重的执勤事故。并在中队官兵的协助下处置了多起大规模上访事件，成功制止了几起少数上访群众的偏激行为。

纵观这一年的工作，通过认真反思和查找，自身在平日的工作生活还存在有许许多多的问题和不足，具体体现在以下几个方面：

一、工作上不够深入，存在有懒惰松懈思想，吃苦意识进一步滑坡，重点体现在军事素质持续下滑，存在有厌训怕训思想。

二、为人“兄长、师表”的模范带头作用体现不明显，能力素质的欠缺，为人处事的不如人意都残酷地制约着班内的发展。

三、大局观念不深，思想过于狭隘。性格比较冲动，难设身处地考虑他人感受。

四、“尖刀”作用不强，虽任职一班班长，美其名曰“尖刀班”但却虚有其表，深感愧对中队党支部的厚爱。

总之，这一年的时间，在上级领导的关心帮助下。虽然带着不少的问题和不足浑浑噩噩、跌跌撞撞的完成了今年的任务，但我相信在接下来的军旅中一定能一点一滴的去进步伐。

银行业半年个人工作总结篇五

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自

己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。