

银行个人述职总结(汇总9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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行个人述职总结篇一

各位领导、各位代表：

大家好！

20xx年已经过去，在过去一年中，在市分行领导教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部指导下，在我们经理带领下，我恪尽职守，忠实履行了自己岗位职责，为我行各项业务发展贡献了一份应尽力量。20xx年是我人生旅程中最重要一年，在过去一年中，在各位领导、同事们指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚感谢。现在，我向大会作20xx年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

各级领导精心培养下和同事们悉心照顾下，我也通过自己努力在思想学习和工作上收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合观念，积极参加上几行所组织政治学习在提高思想觉悟同时，将理论与自身柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业纪律性不强，操作不太规范化转变成成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好完成自己本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识缺乏，更让自己深入了解柜员业务特性，及工作重要性等基础知识。

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到农行优质完善服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好职业

道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷优质服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行印象。

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来

这一年来，在领导和同事关心、帮助下，我在各方面都有了长足发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新一年中取得更好成绩。

青年时期是人生最宝贵时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多梦想和希望！但在我看来，青年宝贵还在包括不懈追求与团队融合，崇高道德修养，以及坚强意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行个人述职总结篇二

我叫xx□19xx年x月出生，本科学历，于20xx年x月参加建设银行工作□20xx年担任x银行支部书记。作为一名金融工作者，自己能够牢固的树立“客户至上”的服务理念，直接面对客户办理业务提供服务时，能够真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；对业务精益求精，通过点滴工作实现着自身的人生价值，在工作中取得了一定的成绩，现将我的工作情况汇报如下：

银行支部书记既是银行的“一把手”，又是党建工作的第一责任人，身挑两副重担，既要履行好抓业务经营的工作职责，又要履行好党建工作职责。基于这种认识，我自觉树立“带头抓”意识，不断强化“抓好党建是本职，不抓党建是失职，抓不好党建是不称职”的观念，在全行形成了党委书记带头抓、党委成员分工抓、基层支部具体抓的党建工作格局。我们始终把党建工作列入党委的重要议事日程，与业务工作一起部署、一起检查、一起考核、一起总结，促使基层党建工作与业务工作相互促进、协调发展。此外，我对合行党建工作的重大问题，都要亲自过问，具体指导，常抓落实。亲自过问、指导的目的，并不是代替分管领导直接抓，而是加大领导力度，使班子成员时时感到“一把手”的关心、重视和支持，从而鞭策他们把全行党建工作抓得更紧、更实、更好。

提出了制度管理、纪律约束、道德培育的党建工作新思路。一是规定基层各党支部每月组织党员开展集体学习最少1次以上，机关支部每周1次。要求每名党员在集体学习之外，还要充分利用报刊、网络、手机终端等平台，认真开展自学。自己除认真组织并积极参加支部党员学习外，带头讲党课、写

心得，争做思想政治工作领头人。二是规定每季度召开一次党委会，专题研究全行党建工作，明确工作具体责任人并解决存在问题。三是在年初，按照县委全年工作部署，结合本行实际，及时研究制定了20xx年全行党建工作要点，完善修订了支部党建目标考核细则，下发各支部贯彻执行，做到了工作早安排早落实。四是实行党委成员联系包抓支部制度，建立了党建工作联系点，明确了各自职责，要求每名领导每月深入联系支部最少一次以上，检查指导，督促任务完成，并列入支部当季考核内容，形成了齐抓共管的党建工作格局。

一是抓班子，带队伍。作为班子的“一把手”，带头自觉维护班子团结，服从大局、沟通协调、凝聚力量，着力营造和谐、奋进的工作环境。紧紧围绕全行工作中心，每月组织4次政治法纪学习。严格遵守党委工作制度，坚持民主集中制，认真组织了党委的民主生活会。今年，先后在全行开展了三次民主生活会，班子及班子成员均按要求写出了对照检查剖析材料，尤其是通过开展批评与自我批评，使我自身的“四风”问题亮了相，为进一步抓好党建工作奠定了基础。为进一步优化支部班子，今年以来，针对支行领导调整、人员变动情况，及时对5个支部的书记、支委进行了调整，将部分年轻、有能力的同志充实到支部班子，进一步优化了支部班子结构，增强了支部班子的整体工作能力。

二是抓培训，提素质。首先，年初制定了全行党员干部学习培训规划，共分14批对全体党员开展了十八大报告、党建基础知识等培训，截止目前，累计培训数量达到895人次。其次，认真落实“3会一课”制度。4月22日，我带头开展了以“深刻领会党的群众路线教育实践活动内容，进一步提升西乡合行为民服务新理念”为主题的专题党课辅导，在自己的带领和要求下，全行9个党支部均积极开展了“党日活动”、“支部书记讲党课”等活动，支部工作达到了经常化、制度化、规范化。再次，加强党员干部管理。对全行党员登记造册，积极抓好学习教育专项活动，认真落实各项管理制度，定期开展党员民主评议，加强党员的考核考评。通过教育培训，

使我行党员干部整体素质得到明显提高。一年来，全行先后有6名同志获得省、市业务能手、优秀党员称号，本人也被省联社汉中办事处授予“十佳优秀共产党员”。

三是抓规范，强基础。为履行好“第一责任人”职责，我始终把全面加强党组织建设作为全行党建工作的一项长期工作任务来抓，从强班子、建制度、促规范等方面入手，将全行基层组织建设与业务经营管理工作同抓共管。今年，修订完善了支部党建目标考核办法，从定量、定性两方面对支部进行全面考核评价，并对支部班子成员开展述职述廉“双评议”，使其既接受全体党员评议，也接受服务对象和一般群众评议，增强了其履职意识。通过坚持不懈的努力，全行基层组织建设逐步探索出了一条党工互促、实现“双赢”的新路子，受到上级组织充分肯定。

四是抓服务，重创新。按照县委创建服务型党组织的工作安排，制定了服务型党组织创建方案，确定了x□x两个支部为创建示范点，积极开展创建工作。先后投资6万余元购置了投影仪、平板电视等，为两个支部更新了电教设备。在打造示范点的基础上，还根据业务发展和改革要求，责成各部门修订完善了全行管理类、业务类各项制度66个，为全行科学发展、科学决策提供了制度保证。

五是抓载体，求实效。在深入开展“为民务实清廉”党的群众路线教育实践活动中，全行党员和客户经理积极开展了以送资金、送信息、送技术和进村组、进农户、进企业为内容的“三送三进”活动，在每个机构网点醒目位置悬挂了办事流程、工作人员公示牌和联系电话，把“支持三农，为民服务”工作真正落实到了每名党员的实际行动中。

在履行党建责任人具体工作中，按照一岗双责要求，我认真落实党风廉政建设工作党委主体责任，带头严格遵守中央八项规定和《企业领导干部廉洁从业若干规定》的各项要求，以身作则，率先垂范，严格落实党风廉政建设责任制。年初

在全行工作会议上专题安排反腐倡廉工作，并在总部机关设置了《党风廉政建设宣传栏》，在全行统一悬挂了廉政警示牌，加强了廉政文化宣传。按照干部交流轮岗规定，对重要岗位人员工作岗位进行了调整，今年共调整54人，并与县检察院开展了“检企共建”活动，开展了预防职务犯罪专题讲座，组织全行有关人员到汉中监狱接受了警示教育，增强了全行党员干部廉洁自律意识和合法守规意识，全行已连续15年没有发生经济案件。

审视自我□20xx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，因此在履行党建直接责任人职责方面还有不到位之处，全行总体工作与县委和上级领导的要求、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；二是深入基层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“三严三实”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。

二要自觉履行党建直接责任人职责。按照落实从严治党的要求，把抓好党建作为的政绩，坚持党建工作与中心工作一起谋划，一起部署。

三要树立创新意识，在企业党建工作中不断了解新情况、总结新经验、探索新规律，逐步实现总体思路、工作机制、领导方式、工作方法、活动内容和组织形式的创新，做到以创新的思路谋全局、以创新的举措求突破、以创新的方法抓落实，努力推进我行党建工作迈上新台阶，为县域经济发展和

本行改革做出自己应有贡献。

银行个人述职总结篇三

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

20xx年，我在州分行党委的正确领导下，紧紧围绕五个抓好，五个突出'的工作思路，结合'讲党性、重品行、守廉洁、作表率'主题教育，时时省视自己在工作作风、思想作风、等方面存在的问题，与班子成员团结一致，较好地完成了各项工作。我认真回顾了自己一年来学习、工作方面的情况和存在的不足，在这里向大家汇报，请各位领导和同志们对我多提宝贵意见。

一、加强自身学习

今年以来，我积极适应角色转变，认真总结自己在思想和实践等方面的不足，自觉加强政治理论学习，我在思想认识上有了明显提高、理论修养上得到了增强、政治信念上更加坚定。认真学习金融管理等业务方面的新知识，努力提高自身业务素质和工作能力，做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用，在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人，获得领导和同事们的信任。

二、工作方面情况

1、在工作中，我始终注意找准自己的位置，适应自己的角色，全力配合行长开展工作，充分发挥助手的作用。积极维护集体意志和决策，在思想上行动上与支行支部保持高度一致。

升整个团队的综合素质。认真贯彻落实省州分行纪检监察工作会议精神，切实抓好我行20xx年党风廉政建设和案件防控

工作，从思想上重视案防工作，抓好内控案防，突出日常管理。

3、把教育实践活动'融入到日常业务发展的具体行动之中。在今年的旺季营销活动中，我积极配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争确保计划完成，确保占比提升'的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务提供后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

三、自身存在的不足

1、角色转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销能力和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

四、在今后的工作中，我将采取以下措施加以改进和提高

2、是要承担更多的责任，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。

4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

以上是我的述职报告，恳请各位领导和同志们评议。

述职人□xx

20xx年x月x日

银行个人述职总结篇四

尊敬的领导：

您好！

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对

客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的'忠诚度。

20xx年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行个人述职总结篇五

尊敬的领导：

您好！

20__年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20__年工作具体情况总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20__年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚

服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20__年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

此致

敬礼！

述职人：

日期：

银行个人述职总结篇六

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，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、改善，并不断进步。以下是我这一年的述职报告。

我能够更加用心主动地学习银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职责感，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，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的xxxx银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，点钞技能已经基本达标，但是xxxx与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应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，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

我能够及时地融入到xxxx银行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。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。

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透过带给优质的服务来实现，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。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所

打动□xxxx银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。

在xxxx银行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

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。此刻社会日益进步，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，切实为不同的客户带给最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如

何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx年已经过去，在新的一年里，我会一向持续“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的xxxx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行个人述职总结篇七

全年组织47次贷审会，审查420个授信项目，授信项目总金额140亿元。其中：审议通过289个项目上，总金额122亿元；上报上级行项目64个，总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务，金额223.9亿元人民币，外币1.25亿美元。其中：借款260笔，金额83.55亿元；贴现450笔，金额38.8亿元；国际贸易融资450笔，金额1.25亿美元；承兑2500笔，金额110亿元；保函80笔，金额8.3亿元。

银行个人述职总结篇八

尊敬的各位领导：

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加xx大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛xx卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

在组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的'不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

1、思想上：

积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

2、工作上：

本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

3、学习上：

自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“业务技术比赛xx卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行个人述职总结篇九

在这一年的工作中，我担任银行前台柜员的职位，为客户提供储蓄服务。我通过每天服务xxx位客户，为客户存入xxx万元，取出xxx万元的工作，对自己的职位更加熟悉，并积累了更丰富的经验，也更加自信。接下来，我将对本年度的工作进行述职：

在我的工作中，我不仅仅是为客户提供储蓄服务，还会耐心回答客户的问题，确保客户能够接收到及时的信息。这些努力也为银行吸引了更多的客户，让他们选择我们的银行进行储蓄。虽然工作有些无聊，但我会努力工作，与同事相互配

合，确保柜员工作全部做好，给客户留下好的印象，为领导展示满意的结果。

在本年度的工作中，我越来越注重操作的规范，因为我发现操作越规范，办理各种业务也越快，客户对我的满意程度也越高。为此，我在岗位上的工作，不断规范操作流程，确保每一步操作都准确无误。同时，我也注重客户的感受，认真对待客户提出的要求，并将无法满足的要求呈报领导，确保客户的要求得到满足。每次面对客户，我都会微笑，并用最真诚的态度面对客户，让客户信任我。

这一年，即使已经有了几年的工作经验，但我明白时代总是在变化的，所以新一年出的相关工作新书籍，我都会去购买或借阅学习，就是不断去把理论给丰富起来，让自己在面对工作的变化能够及时应对，为客户办理业务时，能够给予客户准确的信息。我也向更多这方面的优秀人员学习，提高自己工作的业务水平和能力，以此更好去服务我的客户，为我行的发展进行更好的`服务。

总之，在本年度的工作里，我所获得的成长，是以前一两倍，我更加坚定工作的信念，我也更热爱这份柜员的工作。我想把现在的工作做得更好一点，所以未来一年，我依旧会更努力，会做好自己的新一年工作的计划，为之后的工作开辟新天地。