

最新银行基建工作人员个人总结(通用10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。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！

银行基建工作人员个人总结篇一

不知道经历了多少个花开花落，熬过了多少个日落日出，我们现在总算又迎来了新一年的春天。忙忙碌碌的20xx年就这样从我们的人生中飘过去了。回首我的20xx年，有过成绩，也有过跌倒的时候，但是因为我的不放弃，因为我们_银行人员对我的鼓励和支持，我在一次次跌倒中又爬了起来，在一次次错误中学会了成长。

说起这一年，还是有很多辛酸，因为这是我出校园的第一年，没有任何社会工作经验，也没有很多人脉资源。所以当我孤身一人来到银行时，我就是很无助很害怕的一个状态。因为经验少，所以在我一开始经手办理银行业务的时候，总是很慢，所以有一些顾客总是会等的不耐烦，时不时还会抱怨一两句。因为害怕出错，导致我更容易出错，所以在那个时候，我犯了不少错误。因为我自己的过失，而让前来办理银行业务的客户等上了几个小时，也因此挨了不少骂。所以我有许多委屈都没有人说，我的自信心也受到了严重的打击，开始陷入了一种自我怀疑的状态里。我甚至有想过要辞职，但是又没有这个勇气。所以那段日子，是我这一年来最难熬的日子。

幸运的是我遇到了我们银行的这群小伙伴，他们在得知了我

的状态和困扰后，开始齐心协力的`帮助我。为我一个人进行银行业务技能的培训；借给了我很多有关银行知识的书籍，还给我画出了重点内容；他们还教给了我最重要的一点，就是要学会安抚客户的情绪，耐心的和客户进行一个沟通。除了这些以外，在实际操作的时候，他们还亲自过来给我指导，告诉我很多需要注意的事项；所以慢慢的，我就很少犯错了。现在在工作中，我已经能够独当一面了，处理一些简单的银行业务更是不在话下。

所以我要感谢在这一年里，陪我一起度过我人生艰难时刻的同事，感谢他们陪我一起走出困境，感谢他们在我不知所措的时候伸给我的一只手，感谢他们在我犯错的时候对我进行的指导。如果没有他们的鼓励和帮助，我也许现在都已经不在银行工作了。他们没有任何义务帮我，但是他们还是选择了帮我，所以这是我这一年里感受到的最大的温暖。我也会继续坚持在_银行奋斗下去，继续和我这群可爱善良又的同事们并肩作战。

银行基建工作人员个人总结篇二

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加万元，增长了%。。其中，

人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源,同业存款和储蓄存款也大幅增加,存款增长速度创历史新高。

(2)贷款规模增加,结构不断优化。年末,各项贷款余额47亿元,比年初增加3亿,主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量,不良贷款占比低于3.5%,尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析,呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上,综合收息率预计达97%,收息水平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位,已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长,预计可达350万,相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长,成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200*年,我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入),其中人民币利润约为7700万,外汇利润约为450万美元,结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比,今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场,准确定位,抓住重点,积极营销批发业务□20xx年,我行将对公市场细分为“五个一”,即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后,我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制,创造性地开展工作,全方位

拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至

年末，我行各项储蓄余额约为亿元，约比年初增加亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta□翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

三、工作中存在的问题和困难

(一)从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

(二)从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务；三是我们的网点间发展非常不平衡。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

银行工作人员的个人总结

银行工作人员年终总结

银行工作人员个人述职报告范文

银行工作人员个人辞职信

银行工作人员简历模板

银行工作人员述职报告

银行工作人员辞职报告

银行基建工作人员个人总结篇三

20xx年，作为一线柜员，我把工作定为两个任务，一是做好前台柜员，二是积极推销银行理财产品。在前台柜员的工作中，本人认真、细致、合规、合法，基本做到零违规、零失误；在银行理财产品销售方面，我积极推广并尝试推荐，共销售银行理财产品万元，其中基金万元，保险万元，银行卡万元。

银行基建工作人员个人总结篇四

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着“道虽通不行不至，

事虽小不为不成”的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己20xx年工作进行总结：

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

银行基建工作人员个人总结篇五

自__年1月入职以来，我一直以一名银行员工的高标准对自己提出严格要求，本着“爱回家、业绩第一、风险控制第一、遵从同行”的原则，严格开展日常工作。从以下几个方面简要汇报一年来的工作。

入职近一年，对信用卡销售工作的认识有了很大提高。信用卡销售是所有销售行业中最容易的，但也是最有风险的。我们不是在销售，我们是在为有需求的客户提供服务，我们没有发现我们需要的客户正在走向现代消费模式。我们在帮助他们快乐。尤其是当我的客户告诉我，他用我们的卡带来了巨大的快乐和便利时，我感到非常满足，为我是一个中信人而自豪，也为我们有这样一个优秀的银行职业发展平台而极其欣慰和自豪。我会在这里做一个有准备的人。在拜访客服之前，我会充分了解和学习我们各种卡的优点和功能。我应该如何向客户介绍每一项优势？我的客户会有什么样的疑问？我应该如何回答客户提出的问题？我会设想场景，规划对策。这将在客户面前显示我的信心。客户会觉得我的卡真的很好，不这样做对自己是一种损失。

银行基建工作人员个人总结篇六

工作中出现情绪非常不好，因为一点出现这样的情况，自己容易冲动，没有多少耐心，更做不好自己的工作，甚至会因为客户的叨扰让自己烦心，忍不住与客户吵起来，有的客户会没事找事感觉是在找茬，让自己原本不能平静解决，容易把事态扩大，自己的专业水平不够有，时候会被客户询问的哑口无言，这些问题虽然都不算大但是都不是好解决的，我会在以后通过中克服。

工作让我成长，同时也让我知道责任，我是银行的一员，就要做好这颗螺丝钉，不断提升自己，做好自己的工作为银行的发展提供力量。

银行基建工作人员个人总结篇七

在这一年中，我始终把工作放第一，围绕工作做好安排，领导和上级安排的工作任务都会认真负责，做好工作，把工作做细做好，任务安排下来不会直接动手而是会把工作做好安排，把时间规划好，需要同事协助工作的一定会及时与同事沟通，每天按照工作安排进行工作，保证工作合力，能够很好的完成工作中的任务，把任务做全，把工作做好，对每天的工作都要作分析，总结通过动脑钻研，把工作更有效率的做好，在规定时间内完成所有需要完成的工作。

银行基建工作人员个人总结篇八

入职近一年，对信用卡销售工作的认识有了很大提高。信用卡销售是所有销售行业中最容易的，但也是最有风险的。我们不是在销售，我们是在为有需求的客户提供服务，我们没有发现我们需要的客户正在走向现代消费模式。我们在帮助他们快乐。尤其是当我的客户告诉我，他用我们的卡带来了巨大的快乐和便利时，我感到非常满足，为我是一个中信人而自豪，也为我们有这样一个优秀的银行职业发展平台而极

其欣慰和自豪。我会在这里做一个有准备的人。在拜访客服之前，我会充分了解和学习我们各种卡的优点和功能。我应该如何向客户介绍每一项优势？我的客户会有什么样的疑问？我应该如何回答客户提出的问题？我会设想场景，规划对策。这将在客户面前显示我的信心。客户会觉得我的卡真的很好，不这样做对自己是一种损失。

银行基建工作人员个人总结篇九

在工作中，我始终把业务和知识放在首位，新系统上线以来，作为一个银行老员工，我努力学习新业务，在短时间内掌握了新系统德操作方法。娴熟的技能、过硬的理论知识，为做好日常工作供给了有力的支撑，也为自我赢得了同事和顾客的认可。

银行基建工作人员个人总结篇十

行的人力资源系统记录了每位员工的自然信息、教育程度、薪酬档案等资料。随着员工受教育程度的变化、职务的晋升、党派团体的加入以及各部门网点之间的岗位轮换，系统中各项资料都要随时更新和维护。而上级行也从今年11月份开始要求将每位员工的照片上传人力资源系统，还要将每位员工从入行前的毕业学校开始将简历补充完整，这两项工作量都很大，在困难面前我没有任何怨言，下到每一个网点给全行每一位员工照相，然后保存和修改，并逐一对每名员工的简历进行修改和维护，在规定的时间内完成了整个支行人力资源系统的维护工作。