

银行上周工作总结和下周工作计划(大全10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行上周工作总结和下周工作计划篇一

银行作为现代金融业的重要组成部分，承担着储蓄、贷款、结算、投资等一系列金融服务业务。作为银行的重要参与者，银行员工的工作表现直接关系到银行的运营效能和企业形象。为了总结过去一段时间的工作经验，我特意撰写了这篇关于银行员工工作总结心得体会的文章。

首先，作为一名银行员工，我深刻体会到了团队协作的重要性。银行业务众多繁琐，需要各个部门和岗位之间紧密配合。只有团队成员之间相互信任、相互支持，才能确保银行业务的顺利进行。在过去的一段时间里，我主动与他人合作，并参与到团队项目中去，不断学习新知识、增强团队协作能力。通过锻炼，在困难和挑战中，我也不断成长，不断完善自己。

其次，客户服务意识的提高是我这段时期的一个重要收获。银行业务的特殊性要求员工具备良好的服务意识，面对每一位客户都能主动关心、主动解决问题。在这一方面，我希望自己能够进一步提高自己的沟通技巧和人际交往能力。同时，我也明白到一个真正优秀的银行员工不仅要为客户提供专业的服务，还要时刻保持耐心和微笑，以此传递出一个友好和和蔼的形象。只有这样，我们才能赢得客户的信赖和满意，进一步提升银行的业绩。

第三，因为银行是一个金融机构，所以处理金融风险是银行

员工工作中的重要一环。在过去的工作中，我不仅加强了对市场动态和风险因素的监测与理解，还积极参与风险管理工作，以减少潜在损失。例如，我时刻关注贷款风险，积极与客户沟通，确保贷款资金安全到达预期使用地。此外，我也主动学习金融法律法规，提升对风险防范工作的专业知识，以更好地应对风险挑战。

第四，我还注重提高自己的学习和创新能力。作为一名银行员工，市场变化快速、新技术层出不穷。为了不被时代淘汰，我坚持不断学习新知识，提升自己的综合素质。例如，在数字化转型这一领域，我努力了解新的技术和工具，并尝试将其应用于日常工作，以提高工作效率。同时，我也热衷于参加内部培训、行业研讨会等活动，与专业的同行进行交流，获得业界最新动态和行业趋势。

最后，通过这段时间的工作总结和经验分享，我进一步确立了自己的职业规划和发展目标。我希望能 在银行行业中不断提升自己的业务水平和管理能力，争取成为一名全面发展的银行从业者。为了实现这个目标，我将继续努力工作，不断学习、锻炼自己，积极参与各种培训和学习机会，积极承担工作任务，不断追求卓越和创新。

总而言之，作为一名银行员工，我深切体会到团队协作、客户服务、风险防范、学习创新等多个方面的重要性。通过总结这段时期的工作经验和心得体会，我更加明确了自己的职业规划和发展方向，也更加坚定了向着目标坚定前行的决心。我相信，在不断学习和努力的道路上，我能够为银行业务的不断发展做出更大的贡献，也能够实现自己的职业梦想。

银行上周工作总结和下周工作计划篇二

我于2017年11月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12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。现将我本人在担任客户经理工作期间的状况总结汇报如下：

2017年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，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，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。透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，自我的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有必须的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处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，就务必先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我透过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，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务必相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到此刻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，职责相比较较重大。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每一天对不一样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，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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，我已经能够用十分简单的姿态和亲切的微笑来从容应对。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，在和不一样客户的接触中，也使我自身的沟通潜力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时发现自我仍然存在很多问题：

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要坚持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；由于银行业的特殊性和必须程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，务必经过系统的培训与丰富的实践。我期望在2013年能争取到更多的培训机会，期望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

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、用心进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自我更大的贡献。

银行上周工作总结和下周工作计划篇三

xxx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自我，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营

销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如:xx月xx日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收

集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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一样看法的时候，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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，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，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，

扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行上周工作总结和下周工作计划篇四

按照上级行关于开展情系政府客户，服务公共财政联合营销

活动的通知要求，我行积极行动，精心组织，结合xx县政府部门实际情况，针对性的选择目标客户，落实目标责任，较好的完成了联合营销活动的目标任务，从_月_日至_月_日，营销个人网银用户xx户，信用卡发卡xx张，办理个人理财金账户xx户，牡丹e时代卡用户xx户。现将有关情况总结如下：

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了情系政府客户，服务公共财政联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开专题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提高我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。

二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲

属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释密码次数超限及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在不会用、不愿用、主动用的过程中逐步培植进来。

银行上周工作总结和下周工作计划篇五

第一段：引言（200字）

作为一名银行员工，我在过去的一年里积极参与各项工作，最终顺利完成了许多重要任务。在这个过程中，我深刻体会到了银行员工的工作特点和责任。通过反思和总结，我获得了一些宝贵的经验和体会，这对我个人和银行的发展都有着积极影响。

第二段：工作技能的提升（300字）

在我担任银行员工的过程中，我不断努力提高自己的工作技能。首先，我加强了对金融知识的学习，提高了自己的专业素养。通过参加培训和学习课程，我了解了银行业务的各个方面，包括贷款、理财和风险管理等。其次，我还加强了自己的沟通能力和团队合作精神。在工作中，我积极与同事和

客户交流，及时解决问题。最后，我能够熟练运用各种办公软件和系统，使工作更加高效且精确。

第三段：责任心与服务意识的体现（300字）

作为银行员工，责任心和服务意识是我们的基本素质。我始终坚持以客户为中心，始终保持积极的工作态度。无论是与客户沟通、解决问题，还是处理大量的文件和数据，我都努力做到尽善尽美，确保工作的精确性和扎实性。此外，在面对客户投诉和纠纷时，我也能够冷静处理，通过合理的解释和调解，最大限度地满足客户的需求。

第四段：团队合作与协调能力的提高（300字）

在银行工作中，团队合作和协调能力是非常重要的。我通过与同事积极沟通和协作，加强了团队凝聚力和协作能力。我始终尊重他人、理解他人，并积极主动地帮助他人。同时，我也学会了如何处理和解决团队中出现的不同意见和冲突，以实现和谐和合作。通过与团队的有效配合，我取得了很多优秀的工作成果，也提升了自己的个人素质。

第五段：展望未来（200字）

通过一年来的工作和总结，我认识到自己在银行工作中的优势和不足。在未来的工作中，我会进一步提高自己的专业素养和自我管理能力。我将继续加强学习和培训，在金融领域保持前沿的知识和技能。同时，我也将加强个人能力的提升，培养更好的沟通和团队管理能力。相信通过这些努力，我将成为一名更出色的银行员工，为银行的发展做出更大的贡献。

总结：

通过对银行员工工作总结的文章，我们可以看到作者在过去一年的工作中经历了不断的成长和提升。作者不仅提升了自

己的工作技能，还体现了对责任心和服务意识的坚持。同时，通过与团队合作和协调，作者也提高了团队合作能力，并有明确的未来发展目标。这篇文章展现了银行员工的优秀素质和良好的职业态度，无疑将对读者提供了很好的借鉴和启示。

银行上周工作总结和下周工作计划篇六

转眼间，一年就这样过去了，自我还没感觉怎样样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。但是总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自我的工作外，还帮忙同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确推荐，我做的一向很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、职责大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调潜力，充分调动广大员工的工作用心性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。
2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强理解监督的意识，主动理解党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央

持续高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化推荐并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面□20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必须风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求状况的问卷调查，制定了《关于进一步支持××*外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。

此外，还组织对部分私营企业运作状况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的

措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，持续共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央持续一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个礼貌建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际状况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作用心性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达潜力，写作水平较高，口头表达潜力较强；文化水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能透过调研发现问题，总结经验，提出推荐，具有独立处理和解决问题的潜力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行状况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作状况，分析存在问题，提出改善意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面:本人事业心、职责心强,奋发进取,一心扑在工作上;工作认真,态度用心,雷厉风行,勇挑重担,敢于负责,不计较个人得失;工作勤勉,兢兢业业,任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来,本人基本无休工龄假,节假日较常值班和加班,坚持每个月底参加营业室的加班,协调有关工作,审核有关报表。由于本人工作较忙,因而多次放下了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说,年来,本人在支行党组的领导下,按照党员领导干部的标准严格要求自己,坚定政治信念,加强政治理论、法律法规、金融知识学习,转变工作理念,改善工作作风,坚持廉洁自律,自觉遵纪守法,认真履行职责,以实际行动实践“三个代表”。

在将要到来的年里,我不会有任何的松懈,我只会更加努力的工作,将自我的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结,做出在新的一年中怎样样去工作的方法,才能更好的工作下去,我能够做好。

银行是中国的命脉,只有银行的工作做好了,使我们国家的账目都能够完整的清楚,才能使我们的国家更好的发展,这就是需要每一个银行职员努力工作,才能使每一笔账目清清楚楚,为我们国家的经济发展做出自我应有的贡献!

银行上周工作总结和下周工作计划篇七

怀着期待与好奇,终于迎来了新入行员工培训。从小到大,我们学习了无数课程,历经十年寒窗,参加了多少培训多少考试,但这次的岗前培训对我们的意义是空前的,它作为一个过渡,一个桥梁,让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训,我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行内蒙古区分行有史以来举办的最系统化全

面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的值得信任的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从一人触电，全体重来的超级电网，到二人相互托举、提携，团队后方支援的天梯，从群策群力，迎难而上的团队营救，到众音合则成乐，众人合则成邦的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、战友们眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了挑战自我，熔炼团队。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的以人为本。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从**年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了三起三落的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部

门的业务情况有了初步的了解。

作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

银行上周工作总结和下周工作计划篇八

因为工作需要，20年1月底至10月初，我在xx支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和xx支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的

经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增..万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增..万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行..市分行个人船舶按揭贷款管理办法（试行）》xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的‘经济增长点。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意xx支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份xx支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄

金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套现及恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续发展。

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：

一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；

二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中20xx年5月、9月xx农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第8名第6名以及6万元的费用奖励。

上半年，我支行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx-xxxx-xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，

较年初新增xxxx亿元,增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx[]列xxx支行区所有网点第x位,新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力,为避免风险,上半年,我支行共收回个人贷款xxx万元,避免因利率波动产生的风险,并且网点第3名,代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx[]

(一)坚持以职工为本,狠抓职工队伍建设,充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感,努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来,我支行把队伍建设作为第一要务来抓,实实在在谋发展,真心诚意办实事,理顺了人气,凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施,对支行发展做出贡献的职工,在获取支行营销奖励的同时[]xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训,提高职工整体素质,凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理,将提炼好的重点要点交由职工学习,对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人,在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手,加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度,在开拓新客户的同时,应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万,500万-1000万,1000万以上进行分类管理。不同级别,组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度,锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户,加以重点监测,增强对客户存款异常变动的反应灵敏度,及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员,目前我支行安排x名对公非现金柜员[]x个现金对公优先窗口,满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段,利用网络与客户密切联系,第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神,大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势,扁平化后能够实现3层集

约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。职工磨合熟练还需要一定时间。

银行上周工作总结和下周工作计划篇九

转眼之间就到了年底了，来到__银行工作其实才几个月的时间，在这几个月中自己是成长得比较的快的，也学到了很多的工作技能。新一阶段的工作已经快开始了，我想在新的一年里取得更大的进步，所以我决定做一个年终的工作总结，总结自己这几个月的工作，找出自己的不足争取在明年的工作中进行改变，让自己能够把工作完成得越来越好。

一、工作表现

在银行工作的这几个月自己早已经适应了工作的节奏，现在跟刚刚进入这里的时候相比已经是有了很大的进步了的，自己也学习到了很多的工作技能。总的来说自己的表现还是不错的，在工作上没有出现过什么失误，也能够很好的完成

自己的工作任务。在这段日子里我是很认真的在学习新的知识的，每天也是很努力的在工作。虽然现在我的工作能力还不是特别的好的，但是至少一直是有在进步的。我之后也是会保持自己现在这样的工作态度，让自己能够有更好的工作能力，也能够学到更多的技能。

二、工作体会

其实不管是哪一个行业的工作都是不容易的，也都是需要认真的去做才能够做好的。在这里工作的这几个月，我觉得想要完成这个工作是不难的，只要上班没有偷懒那是一定能够完成的，但想要做好的话是需要付出很多的努力的。在我们行那些工作能力很好的同事在我这个阶段都是很努力的，我也想要成为向他们那样的人，所以我觉得自己还是要更努力才行。在工作的时候一定要认真仔细，一定不要让自己出现一些不该有的错误，这样影响是比较的大的，所以自己也是要努力的去改变自己粗心的毛病的，虽然现在还没有影响，但以后是一定会让我出现错误的。

三、工作计划

新的一年的工作马上就要开始了，自己在新的一年中要更加的努力。在这里工作也已经有好几个月了，工作的流程也已经很熟练了，但跟其它的同事还是有很大的差距，所以必须要更加的努力才有可能追赶上别人的脚步，至少要拉近跟其他人之间的距离。在新的一年中自己要改变一些会影响到工作的不好的习惯，让自己能够把工作完成得更好，也能够更好的去完成自己的工作。

新的一年是必须要努力的，不能把自己是一个新员工当做是自己迟迟不进步的借口，反而是要当做是一个自己前进的动力。

银行上周工作总结和下周工作计划篇十

第一段：引入银行员工工作背景和意义（200字）

银行作为金融行业的重要组成部分，承担着金融服务和风险管理的重要职责。作为银行系统内的核心工作人员，银行员工承担着客户服务、资金管理和贷款审批等重要工作。通过总结工作经验和体会，不仅可以提高工作效率和质量，还可以不断提升职业素养和个人能力。

第二段：具体工作总结和成效（400字）

在工作总结中，我们可以对自己在不同领域的工作情况和绩效进行详细分析。在客户服务方面，通过反思自己与客户的互动和沟通，可以总结出更有效的沟通技巧和服务方法，提高客户满意度和忠诚度。在资金管理方面，可以针对个人和团队的资金运营情况进行分析，以找出优化资金结构和提高资金利用效率的方法。在贷款审批方面，可以总结各种案例和经验，从而更加准确地判断风险和进行审批决策。通过这些总结与反思，可以明显提高自己的工作效率和效果。

第三段：心得体会与反思（400字）

在总结工作经验时，我们还要深入反思自己的工作态度和方法。例如，在与客户互动时，我们要反思自己的沟通方式和表达能力，是否能够更加主动地了解客户需求，并及时解答客户问题；在资金管理工作中，我们要思考自己的资金运营策略是否合理，并且在处理风险时要勇于担当责任；在贷款审批中，我们要仔细考虑各种可能的风险因素，并专注于细节，确保审批决策的准确性和公正性。通过深入反思与机构内部和行业标杆进行比较，我们可以更加明确自己的不足之处，并着力提高。

第四段：总结自身提升与改善（300字）

在总结和反思的基础上，我们要提出自身进一步提升和改善的计划和目标。例如，可以选择参加培训课程或学习新技能，以提升职业素质和能力水平，更好地适应行业发展的需求；可以主动寻求业内高手的指导和帮助，以加快自身成长的速度；可以寻找机会参与更多项目和活动，扩展自己的工作范围和经验。同时，我们还要保持积极的工作态度和进取心，不断追求卓越，提高自身综合素质。

第五段：总结全文（200字）

通过对银行员工工作进行总结和反思，我们可以找到自己在不同领域的工作情况和提升空间，进而制定出提升和改善的计划和目标。通过不断总结和改进，我们可以提高自己的工作效率和质量，更好地服务客户和管理资金。银行员工的工作总结和心得体会是重要的职业成长和发展的过程，也是为实现个人和组织发展目标的关键环节。