

# 2023年银行个人工作总结精辟(实用8篇)

试用期总结是对员工试用期间所取得成绩和所存在问题的一种客观记录和分析。在这里，小编为大家整理了一些社区工作总结的范文，希望可以给大家提供一些写作的参考和指导。

## 银行个人工作总结精辟篇一

### (一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日xx分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

### (二)员工的个人能力的培养

从五月份开始，在xx分行的筹备期，我行下大力度，在xx地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在xx支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到xx后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全

面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

### (三) 积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好xx银行的惠民宣传工作；对外，我们以xx分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助xx商会成立的机会，在xx商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势xx人自己的银行这一优势，让奋斗在xx的xx人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为xx分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足xx增加知名度20xx年12月12日到15日xx银行xx

分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用xx商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个xx商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在xx市区选择了花园里、滨河公园、百世xx和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的`客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了xx商会□xx商会□xx商会□xx商会□xx商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用xx水产商会等各商会年会的契机，积极营销xx银行，不错失每一个向xx市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

#### (四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了

回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

#### (五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接xx市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

#### (六) 认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，几经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

## (七)带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在

一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

### (一) 工作目标

20xx年1月1日—20xx年2月28日：日均存款达到800万；20xx年3月1日—20xx年6月30日：日均存款达到1500万；20xx年7月1日—20xx年12月31日：争取达到日均20xx万。

### (二) 工作计划

- 1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。
- 2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽xx市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。
- 3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。
- 4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。
- 5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

### 四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在xx银行xx分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的伟大事业谱写华美的篇章！

## 银行个人工作总结精辟篇二

我叫xx，现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是x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，xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，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。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

xx所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，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的务工人员或学生来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时再写。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，但是我认为，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……那个小妹儿态度真不错……x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。

## 银行个人工作总结精辟篇三

20xx年是银行发展史上浓墨重彩的一年□20xx年对x支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取

得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事营业部副经理工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为客户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在x支行营业部工作，主要负责营业部对公业务管理及营业部综合事务。通过自己的努力及同事的帮助，我个人还曾被评为“省分行电子银行先进个人”。我始终坚持“专业专注做服务，一心一意为客户”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在营业部工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“专业专注做服务，一心一意为客户”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为建行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

# 银行个人工作总结精辟篇四

回顾这一年的工作，收获颇丰，我现在在营运部从事现金出纳管理工作，尽管在大学里，学习的是会计学，在以前的工作中主要从事审计工作，接触过一些金融知识和银行业务，但从来没有系统的学习过金融理论和银行基础技能。一踏入银行这个全新的工作环境，首先就面对了我行核心系统的测试工作，紧接着就参与到了金库的启用及运作，离行自助设备的运作，各项现金出纳业务制度、流程的制定，凭证管理系统的开发及试运行等工作。在紧张忙碌的工作中，深感自己以往所学离现在的工作要求还有一定差距，自己以往的理念已经不能适应现在银行的发展，深深感觉到只有通过不断的学习才能逐步提高自己，只有通过工作中的实践才能完善自己。现将这段时间的学习、工作情况总结如下：

## 一、加强技能学习，提高个人素质

首先，加强业务理论的学习，积极参加行里组织的各类培训班，学习先进的银行理念；积极参加各类系统的测试，学习需求手册和使用说明，加深对银行业务的认识；加强对银行制度，业务流程的自学，提高自身的理论水平；并且在工作过程中的不断学习和总结，提高了自己实践操作能力。

其次，加强基础技能的学习，现金出纳工作是银行的基础工作，只有具备了一定的技能才可以做好现金出纳工作。我能够虚心向领导和同事请教，多看多想多做多练，通过不断的学习和实践，考到了人民币反假资格证，掌握了一定的外币防伪知识，并且能够熟练的完成自助设备的清机等一系列金库后台集中业务。

## 二、脚踏实地、认真勤奋的工作

在这一年的工作中，尽管遇到了不少困难和挫折，但我始终都能做到勤勤恳恳，任劳任怨，始终能够保证高度的工作责

任心。在金库启用后，由于人手紧、工作多、任务紧，在将近x年的时间里，没有享受过一天休息，金库运转正常后，也仍然经常加班，没有一丝的马虎和放松，曾在夜里，连续x次到金库，处理监控误报警。

对待新入行的员工，也能在工作中对他们高标准、严要求。一方面将自己学到的理论和技能细心教授给他们，让他们尽快的从事起银行工作，一方面不断的提醒和纠正他们的工作方式，提高工作的责任心，规范工作流程，一方面关心他们，帮助他们尽快的融入集体。

### 三、存在的不足

一年多来，我在学习和工作中有了一定的进步，但还存在很多不足，特别是工作的主动性不够。在以后的工作中，我将坚持不懈的改正自己的缺点，努力做好以下几点：

- 1、加强金融理论和基础技能的学习，提高工作能力。不断开拓思路，学习先进的银行理念，逐步提高自身的素质，满足未来工作的需要。
- 2、加强合规意识，不断提高工作责任心。金库业务是高操作风险的工作，只有规定动作，没有自选动作，只有严格按制度和流程操作，才能控制风险。
- 3、提高工作的主动性和创造性，不是去被动的应付问题，而是要主动的发现问题，解决问题，同时不怕多做事，不怕做小事，不断在实践中完善自己。

## 银行个人工作总结精辟篇五

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了x银行支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来银行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历

了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在银行柜员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到银行的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类

的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

## 银行个人工作总结精辟篇六

20xx年，我在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，认真贯彻执行中央、省、市分行制定的金融方针政策，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥内勤管理的职能作用，正确处理好与正职领导的工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了营业部工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习、廉政等方面的情况总结如下：

一年来，不断坚持政治理论学习，努力提高自己的政治思想水平，自觉地加强思想道德修养，以支行的规章制度严格要求自己，用金融工作人员职业道德标准规范自己的行为，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和金融法律法规，认真探讨其重要意义和，不断丰富了理论知识，提高了思想政治素质，坚定了正确的理想信念，树立了正确的世界观、人生观和价值观，自己的政治敏锐性、政治鉴别力和思想道德品质得到不断提高。

在提高自身政治素质的同时，本人认真学习业务知识，不断扩大业务知识面，在学习中，不仅学习储蓄工作业务理论，而且还尽量多学习计算机操作系统业务、金融管理业务知识、财务会计知识、法律知识和电算会计知识，不断地充实自己，提高自身的综合素质，努力提高自己的工作能力。同时狠抓

员工的业务学习，每月定时组织营业部的员工利用晚上休息时间学习政治理论、业务知识和支行下发的业务文件、制度等内容，以提高职工的整体政治业务素质。积极组织会计人员参加电算会计培训，完成了培训任务，本人也通过电算会计培训考试合格。一年来本人所做的工作基本做到了思路清晰，条理清楚，处理及时，手续完备，并能按时按质按量完成了支行领导和营业部主任交办的各项工作任务。

本人忠于职守，爱岗敬业，工作积极主动，认真负责，自觉服从营业部领导的工作安排。

支持主任的工作，与主任积极配合开展工作，大事讲原则，小事讲风格，讲团结、识大体、顾大局。培养了良好的集体主义精神和勤奋敬业的团队精神。

在工作中，敢于放手大胆开展工作，不畏首畏尾，不瞻前顾后，本人始终做到尽职尽责，坚持原则，廉洁奉公，勤奋敬业，团结同志，宽以待人，为人正直，公道正派。工作兢兢业业，任劳任怨。严格遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退。在有需要完成突击工作任务的时候能加班加点去完成，不计较个人的得失，乐于奉献，经常以工作为重。

一年来，通过自身的开拓进取和艰苦努力工作，强化内部管理并收到了实效，全年通过营业部全体员工的艰苦努力，共实现新增储蓄存款万元，净增长率达到%。主要做了以下几项工作：

认真履行岗位责任制，充分发挥会计工作职能。1—6月，本人在支行财会部从事财会核算工作：

一是做到认真审查会计凭证，及时清退过期的或不符合规定的`发票，不予入帐，确保我行正确使用发票，严把支出票据审核关口。

二是做好核对帐务工作。根据上级行的关于加强对营业所独立核算帐务对帐工作要求，除按旬用电话对帐外，并按月发出对帐单督促核对帐务，确保帐务相符，帐实相等。在与上级行对帐中，坚持按旬发出对帐单，并随时与上级行主管人联系。对大额资金调拨数实行按日逐笔核对入帐，保证资金的安全和业务工作的正常运行。

三是做好申报缴纳税收工作。按时与营业所核对划缴。

## 银行个人工作总结精辟篇七

时间飞逝，转眼我已经与兴业银行共同走过了六个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进兴业银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一二线柜面工作，在兴业银行的以“激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己，努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。六年来，在兴业银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的兴业之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入兴业银行伊始，我被安排在柜员岗位。常常听别人说：“柜员是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。

刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是六年。当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲，要做就要做得最好。”平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。

俗话说“业精于勤，荒于嬉。”为此，我为自己规定了“四

个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对兴业银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。兴业银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦争取来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。

在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95561客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，但這些小事却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了兴业银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务、站立服务和微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续

磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白柜员是一个具有挑战的工作，重要的是如何将它做得好，做得更好。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

凯东支行去年相继有两名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为凯东支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在凯东温暖的大家庭里快乐的工作着。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

进入兴业六年来，繁华的洛阳城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在兴业银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同兴业银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

## 银行个人工作总结精辟篇八

回顾这半年来的工作，我在单位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照单位领导的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前

的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，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、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，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。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解。

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。