

个人工作总结银行(优质19篇)

计划生育措施的采取可以保障儿童的权益，提高女性的地位和健康状况。在下面整理了一些试用期总结的范文，供大家查看和学习，希望对大家的写作有所启发。

个人工作总结银行篇一

1. 今年从部长那里全面接手公司的个人保证金账后，针对所有的个人保证金账目进行了全面的核算，进一步的对账目有了更准确的了解。

2. 针对个人保证金账进行了具体的电脑数字化管理，将个人保证金账有序的录入电脑。使得数据的使用更加方便，对保证金账的掌控也更加清晰准确。这样实体账本和电脑数据双重的核算，让公司的个人保证金账更加准确无误。

3. 对公司垫付账的每一笔利息都认真核对，同样对垫付款各个户也进行了电脑录入和账本登记。付个人款时准确分清保证金和垫付款，做到准确付款不让公司出现损失。

4. 客户对保证金旧账有异议或采购部的个人保证金付款单有问题时，及时与之沟通和数据的查找比对，用事实说话，不多付、错付每一笔钱，做到对公司利益负责。

5. 每月对保证金发票等问题与采购部沟通，做到准确无误。

1. 对每一笔公司付款单进行账户确认审查，不错付每一笔款。

2. 对付款单进行审查，看是否有领导签字确认，并核对金额。

当然在这一年的工作中，我也有许多不足和需要改进的地方。比如：在个人保证金凭证做账时更仔细一些，并加强对金算盘保证金账户的核对；在财务管理excel表格方面，应更及时

准确地向公司领导提供数据，强化对excel的应用程度；在财务工作中也应该多向同事学习了解彼此的工作内容，做到共相互学习进步，提高整体财务水平；加强对会计的进修学习以及税务学习。

作为财务人员，我将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，提高自身的综合素质，把学到的知识真正有效的运用到具体的工作中去，以适应时代和企业的发展。求真务实，大胆实践探索，稳中求进，将与社会同进步，与公司同发展，增强公司的公信力，为公司迈上一个更高的台阶，做出应有的贡献。

个人工作总结银行篇二

我于*年**月接到省分行的调令，调任支行客户经理。在支行8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20__年三个季度的工作状况总结汇报如下：

*年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，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。*年*月至*月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于*年**月顺利透过了afp认证考试。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，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行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”以赢得客户对我行业务的支持，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，成功营销了支行的优质客户，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xx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，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，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 and 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。

存在的主要问题：

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，而要持续

清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；个人职业发展的愿景：

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*年能争取到更多的培训机会，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。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，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，以争为我行来年个金条线的发展做出自我更大的贡献。

个人工作总结银行篇三

20xx年是我在招商银行寮步支行工作的'第二年，在领导的支持和鼓励下，我接手了大堂主管的工作，管理大堂的服务和大堂团队的销售，这一年中，大堂的工作无论在服务还是管理方面都有了很大的提升。以下是我20xx年几个方面的工作总结：

作为大堂主管，除要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，还要加强自身的职业道德修养，爱岗敬业；在服务礼仪上要做到热情大方，动作规范，而且还要处事机智，及时处理一些突发事件，避免不必要的投诉。在大堂服务上，要配合柜台及时分流客户，要为客户所需，为客户所急，赢取客户的信任，要让每一位客户都感受到我们的微笑，有一种宾至如归的感觉。

20xx年3月份接手了大堂团队管理工作。与之前不同的是除了做好本职工作外，还要管理好大堂理财人员之间的配合和沟通。按照支行的各项任务指标分解任务，按时间进度督促大堂理财人员完成任务，使寮步支行提前完成信用卡和保险及电子银行的全年任务，使我们支行的平衡积分卡取得了优异的成绩。

一年来，个人在大堂用更贴心的服务挖掘客户，赢取客户的信任，得到客户的业务支持，一年中开立了xx多张达标金卡□xx多张达标金葵花卡，_多张信用卡，还开立了钻石卡和私人银行卡各一张，除此之外，行外资金有xx多万，做客户定期存款有xx多万。本人能在本年度取得如此优异的成绩，当然离不开同事们的配合和领导的支持。

当然，在这一年的工作中，本人也有自己的不足之处，也曾出过失误，但在领导的教导下都得以及时的改正过来，并更加严厉的要求自己，不断的成长，不断的进步，以更新的面貌迎接下一年的到来。

个人工作总结银行篇四

作为银行的`管理人员，我深刻认识到学习的重要性；任职以来，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。

一是加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养□xx年年共完成xx万多字读书笔记和xx万余字心得体会；积极主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。

二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实；在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。

三是围绕分管的工作学习，提高业务能力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能

够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

为全面加强员工“以客户为中心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展□xx年年，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着亢奋的精神状态，思想上求进步，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。

四是强化服务；规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中

心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。

五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

（一）强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果。xx年年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

（二）在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益；以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量。xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业最受欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感；活动后，共收到读后感xxxx篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。xx年年，支行共开展各类培训xxxx次，举办各类文娱活动xxxx次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

个人工作总结银行篇五

自2002年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑

核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

个人工作总结银行篇六

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，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，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、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，经常提出合理化建议并获采纳，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，2006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，存在一定风险隐患的问题，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情况的问卷调查，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情况的调查，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，选作风好的人，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。

五、在廉的方面：

1. 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。增强接受监督的意识，主动接受党组织、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。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益；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。

2. 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。

3. 严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。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。

4. 密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

共2页，当前第2页12

个人工作总结银行篇七

xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

（一）、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、

一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

（二）、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

（三）、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜

绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

（四）、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦奋斗。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

（一）、用政策调动积极性是前题。运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性□xx年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发□xx年、xx年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深

入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

（二）、领导带头是关键。行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了铝业公司离退休、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位 and 户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。金堆铝业公司露天矿、离退休、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了的客户。

（一）、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之铝业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的'资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争□xx年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使xx年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想□xx年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计xx年也不容乐观。

（二）、工作设想

1、工作目标

（1）、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

（2）、个贷营销50万元，力争完成70万元。

（3）、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

（4）、灵通卡xx张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

（1）、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

（2）、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配

办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是xx年的重点工作。

(3)、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好铝业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动摇xx年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力。

个人工作总结银行篇八

银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构。银行是商品货币经济发展到一定阶段的产物。

x年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，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。柜台服务是展示农行系统良好服务的“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，在农行员工中，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农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，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，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们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。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

今年来，我行在省市分行党委的正确领导下，在县委县政府的大力支持下，遵照党中央、国务院一系列重要会议、文件

精神，以省市分行年初行长会议精神为指导，深入贯彻科学发展观，认真落实国家宏观调控和“三农”工作的政策措施，积极支持新农村建设和粮棉油购销和加工、水利建设和农村基础设施建设等，不断加强基础管理工作和合规文化建设，积极倡导和宣传以严斌为代表的爱岗敬业、无私奉献的精神，着力提升全行经营管理水平，在支持xx县县域经济发展中发挥越来越重要的作用，出色地完成了半年任务。

1、加大信贷投放力度，业务实现又好又快发展。上半年累计投放各类贷款2x14.50万元，同比增加2x14.50万元，达历史新高，各项贷款余额9x.65万元。其中，拓展银行承兑汇票贴现业务x万元，推进了信贷产品多元化。

2、及时收回各类贷款，确保按时清场。上半年累计收回各类贷款47330.50元，同比增加343x0.50万元，其中粮食政策性财务挂账贷款16x万元，准政策性贷款2x6.50万元，产业化龙头企业短期贷款70x万元，县域城镇建设贷款1x万元，农业小企业中长期贷款x万元。

3、积极拓展财政性存款，存款工作进一步加强。日均存款13x6万元，同比增加1196万元，增幅达x.34%□

4、加强咨询服务业务，中间业务超额完成。完成中间业务收入x.78万元，占半年计划1x.24%□

5、加大收息工作力度，综合收息率创历史新高。本年应计利息32x万元，实际收息32x1万元，帐面贷款利息综合收回率高达1x.99%□考虑中央财政补贴未到位因素，利息综合收回率进一步达1x.05%□

6、增收节支，赢利水平居历史高位。各项财务收入3x6.38万元，各项支出1x7.51万元，实现账面赢利1xx8.87万元，占全年计划的x%□

7、多方协调沟通，尽可能清收不良贷款。通过与法院、企业等有关方面的沟通，申请强制执行，实现清收不良贷款x万元。

8、精神文明和企业文化建设取得新进展，涌现以严斌为代表的爱岗敬业标兵。严斌事迹被总行和人民的日报刊登，严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。

9、深入开展党风廉政教育，扎实推进合规管理。

10、上半年实现安全运营，无任何责任事故发生。

措施

我行始终把支持粮棉油购销业务作为重中之重，坚决落实总行和省分行制定的各相政策和措施，全力做好收购资金供应与管理。

一是严格执行各项购销政策，切实做好20xx年度秋季粮棉油收购扫尾工作，及时足额供应政策性收购资金，确保粮棉油储备的增储、轮换和粮棉临时收储计划的顺利实施，确保国家粮油购销政策有效落实。上半年，发放地方储备粮贷款59.50万元，准政策性粮食收购贷款2400万元。

二是根据市场行情和企业收购进度，合理把握收购贷款投放节奏，确保了不出现因收购资金断档而出现“卖难”，同时防止收购资金大量入市而哄抬粮棉油收购价的现象。

三是加强市场行情分析，深入油脂企业调查和核实企业的经营能力、经营计划和实际资金需求，及时足额拨付收购资金，确保了收购工作平稳有序开展。

上半年，发放了油脂收购贷款3000万元。四是强化了库存检查、企业经营情况分析等贷后监管措施，准政策性贷款每月查库不少于4次，政策性库存和商业性库存不少于2次。

今年我行将新农村建设、水利建设和农业综合开发等中长期信贷业务作为我行业务发展的新增长点，着力加强项目营销，积极支持我县以旧城区改造为核心的新农村建设项目和围绕大别山红色旅游开发的农业综合开发项目，充分发挥农业政策性金融的信贷杠杆作用，促使土地出让收益延伸带动水利等涉农基础设施建设项目和盘活城镇建设，推动现代农业农村经济形态的形成，带动边远的乡镇和农村经济发展。

根据项目的情况和建设及运营单位的实力，我们择优支持在建、续建项目，合理地满足其规模资金需要。今年，我行大力营销的xx县旧城改造3亿元贷款项目已由省分行批复，根据目前项目进度，已经投放一二期建设资金共x万元。同时，我行营销的大别山红色旅游x万元农业综合开发项目已经进入贷款申报审议程序。

(三) 择优支持和加强维护并举，大力支持中小型企业，活跃地方经济

对于农业产业化企业，我行坚持区别对待、有保有压、择优扶持、严控风险的原则，实施差异化的信贷策略，审慎发展新客户，坚决退出劣质客户，积极维护好现有优质客户，为优质客户提供更换贷款品种、合理增加贷款额度、提供银行承兑汇票业务等更多元化的金融支持，促使农业产业化经营业务理性发展。在支持传统产业化企业发展方面，湖北力达纺织公司就是一个典型例子。

我行根据企业的情况，主动上门服务，积极营销x万元产业化龙头企业循环贷款，切实为企业解决了资金需求，合理地满足了企业对资金需求时限的要求。在支持非粮棉油产业化龙头企业发展方面，湖北五瑞生物工程有限公司也是一个典型。该企业更是在我行的大力支持下一步步发展壮大起来，上半年获得了4x万元产业化龙头企业畜牧业短期贷款，为企业进一步发展壮大插上了腾飞的翅膀。

我行严格按照“稳健发展、择优扶持、差别管理、严控风险”的原则，合理支持农业小企业发展，积极培育农业小企业做大做强。今年，我行围绕现代乳业有限公司扩大养殖规模的项目，积极开展前期营销工作，并与省市分行进行了多次沟通。

(四) 紧盯市场行情，合理引导企业销售，确保按计划收回贷款

一是密切关注棉花期现货市场行情，引导和督促棉花企业利用有利时机适时销售，积极倡导现款现货，防止不当赊销所带来的风险。20xx年棉花价格波动巨大，三级棉从最高的3x0元/吨一直跌到前期x00元/吨，我行始终关注棉花市场行情，并根据形势于2月份、4月份、5月份三次邀请棉花企业开座谈会，督促企业利用有利时机加快库存销售，减轻了企业市场价格下跌的损失，并进一步制定市场风险防范措施以保障贷款本息安全。

二是多次与企业进行沟通，严格执行清场计划，切实做好上年度油菜籽收购贷款的清场工作，及时收回了全部贷款本息，为20xx年油菜籽收购打下了坚实的基础。三是认真执行粮食购销政策，加强收购资金回笼工作，确保约期收贷。截止6月底，我行收回贷款x.50万元，清收准政策性不良贷款x万元，实现准政策清场2x6.50万元，其中粮食收购贷款收回x万元，收回率达x.86%；油菜籽收购贷款收回3x万元，收回率达1x%；棉花收购贷款收回x万元，收回率x.61%。

(五) 双管齐下，加强存款营销和中间业务工作，提高经营效益

由于去年存款工作未完成计划，对我行考核排名起了较大的影响。这激发了全行上下的工作积极性。我行在年初职工大会中明确了，将今年的存款工作作为重中之重贯彻始终，并

从两点着手：一是严格落实企业销售归行制度，并考核到每个客户经理，保证企业一般存款全部归行；二是利用“银政对接会”召开有利之机，大力营销财政存款。经过半年的努力，取得了一定的成效。6月末全行各项日均存款139x万元，比去年同期增加x万元。6月末存款余额1x.85万元，比年初增加2x9.85万元。

在中间业务工作上，落实省分行《投融资顾问业务管理实施细则》，将评估费收入、保险收入、信用等级评定收入纳入企业投融资顾问费统一计算，逐企业地做好了解释工作，并与企业签订《公司投融资顾问协议》。经过半年的努力，中间业务任务完成情况较好。元至六月，全行实现中间业务收入x.78万元，完成半年计划1x.24%□其中咨询顾问费收入x.04万元；专业协作服务收入x.58万元；人民结算收入x.72万元；代理保险费x.2万元；银行承兑汇票承兑收入x.15万元；其他中间业务收入x.09万元。

(六) 夯实基础，切实加强信贷基础管理和合规文化建设，促进业务规范化建设

认真组织开展合规教育，培育合规文化氛围。上半年，通过“合规管理月”活动，利用板报、警言和事例教育等形式，大力宣传“尽职尽责、失职追责”等文化理念，使之深入了员工内心。同时，在全行开展了自查自纠活动，加强检查整改，取得了一定成效：一是对工作中存在的问题，不查清不放过，切实纠正了以往存在的一些小毛病；二是及时制止各类不合规苗头。

在信贷基础管理上，认真抓落实规章制度和严格操作流程管理，确保信贷投放合规合法。在贷款营销环节，严格贷款准入条件，合规营销项目和企业，对在社会上有劣迹、在金融机构有不良信用记录的企业，一律不予支持；对于实力较强、信用较好、有发展潜力的企业，则纳入项目库进行跟踪培育。

在调评估查环节，倡导廉洁调查和科学调查，对客户经营管理状况、财务报表数据、担保资产、风险情况等重要信息，逐项进行现场与非现场的调查评估活动，确保调查评估所形成的结论有根有据、科学合理。

在贷款审议环节，坚持和完善贷前决策会议记录制度，严格按照准入条件和贷款要求进行认真审议，并对不同企业不同信贷品种采取差异化的支持，对商业性贷款不留风险敞口，做到风险全覆盖。在贷后管理环节，加大对物资流和资现金流的检查力度，加强对贷款企业库存实物、应收应付账款、各类现金流变化情况等的调查和分析，确保信贷资金安全，并落实了全程操作尽职记录。

(七) 勤俭办行，进一步加强财务会计管理，提升服务水平

一是坚持艰苦奋斗、勤俭办行思想，严格财务收支管理，控制成本费用，优化支出结构，确保每一分钱都用到实处。

二是加强收支管理。在收入管理上，我行一方面将收息工作作为重点，深入挖掘收息潜力，多收息、早收息；另一方面，大力发展存款业务和中间业务，降低经营成本。在费用管理上，制定各项费用指标开支执行实施细则，进一步明确开支标准和列支范围，严格费用标准，控制费用支出，特别是严格控制非业务经营性支出，杜绝铺张浪费；加强固定资产管理，合理利用指标，将指标用于确实需要之处。

三是加强窗口服务，为企业提供网银业务，方便了企业办理各项业务，企业满意度上升。

四是实现“零差错”。上半年，我行会计结算工作做到了账务核算无差错、系统运行无中断、业务变更无滞后、运行管理无事故。

五是实现了稳健盈利。我行有效贷款规模不断扩大，存款和

中间业务不断拓展，综合盈利水平有所提高，上半年各项费用支出控制在上级行核定的指标范围内，实现了稳健盈利。

元至6月，全行实现各项财务收入3x.38万元，其中贷款利息收入3x.31万元，金融机构往来收入x.07万元，中间业务收入x.78万元，其他营业收入x.22万元；各项财务支出1x.51万元，其中借款利息支出1x.83万元，营业税金及附加x9.04万元，业务管理费1x.39万元，存款利息支出x.38万元，其他营业支出x.07万元，营业外支出x.80万元。收支相抵实现账面赢利x.87万元。

(八) 树立榜样，着力宣传严斌事迹，提升我行形象

榜样的力量是无穷的。严斌生前是我行客户部门的一名员工，他的先进事迹感人肺腑。我行深入发掘严斌先进事迹，从先进事迹中提炼出丰富深刻的严斌精神，严斌精神不仅是xx县农发行的精神财富，也是整个农发行系统精神文明和企业文化建的一个缩影。我行以宣传严斌先进事迹为契机，大力弘扬严斌精神，组织开展了“认真学习严斌精神，争当爱岗敬业标兵”座谈会、报告会等多种学习活动，开办了学习严斌事迹专栏和学习园地，制作了严斌先进事迹活动展板，每个行员都撰写了心得体会，并向省市主要媒体进行投稿宣传，人民的日报也对严斌先进事迹进行了专版报道，通过宣传和教育活动，不仅提高员工综合素质，而且提升了我行的社会形象。上半年，我行员工在市分行组织的“弘扬严斌精神，争做知识型员工”财会比赛中，获得一个一等奖、二个三等奖的好成绩；在省市分行举办以学习严斌精神为主题的“红心向党、青春激扬”演讲比赛中，我行选手均获得第一名的好成绩。所取得的这些成绩，无疑是学习严斌精神所结的硕果。

在总行、省分行和市分行三级行的指导和帮助下，我行严斌先进事迹报告团先后在黄冈市分行、湖北省分行、总行□xx县、黄冈市银行业界作了5次报告，影响较大，反响强烈，严斌的

先进事迹和严斌精神在农发行系统和湖北省广为传颂。我行还积极向xx县党政领导进行宣传和沟通，积极配合xx县戏剧院以严斌事迹为基础，创作了大型现代戏《赤子情》，即将上演。这将是戏的发祥地以戏传颂当代农发行企业文化典型的创举，将对宣传严斌先进事迹和精神起着不同寻常的作用。

(九) 警钟长鸣，狠抓廉政建设和安保工作，确保安全经营

腐朽是关系党永续发展的一大问题，事关民心向背，要做到警钟长鸣、毫不松懈，坚决反对各类腐朽行为，牢筑反腐败战线。上半年，我行一是通过视频讲座、个别辅导等形式在全行深入开展党性党风党纪教育，加强对党员干部和职工的理想信念教育和廉洁从政教育，以系统内发生的大要案为典型案例，有针对性地开展示范教育、警示教育、岗位廉政教育，用身边的事教育身边的人。二是建立了银企廉政共建机制，与所有贷款客户签订了廉政共建协议书，加强相互监督和制约，推进廉洁办贷管贷，防范违纪违法案件发生。

安全无小事。我行从廉政建设、案防和保卫等方面强化安全意识，建立了案件防控机制。一是提高全行员工安全认识。把安全运营作为全行基础管理的一个重要内容来抓，形成全员参与、齐抓共管的工作格局。二是锁定重点。结合实际，确定了三个方面的检查重点，即财会内控管理、计算机及网络管理、安全防范。三是密集检查。对安全防范部位坚持每月至少随机检查一次，一个季度普查一次。

(十) 突出红色旋律，着重抓思想政治工作，组织开展好建党xx周年各项活动

今年是个喜庆年，是建党xx周年大庆，也是辛亥革命xx周年。我行结合xx周年庆典，着力做好思想政治工作，进一步突出红色主旋律对员工的教育和激励作用。目前，我行改革发展中新老矛盾相互交织，员工思想活跃，且社会影响、其他金融机构对我行的影响不容忽视，加强思想政治工作尤为重要。

我行坚持把思想政治工作作为经常性工作来抓，坚持教育引导、意愿诉求、适时谈心、心理减压、思想隐患排查相结合，不断提高思想政治工作的感召力和渗透力。把思想政治工作与解决实际问题结合起来，重视员工的合理建议，及时研究解决存在的问题，一时解决不了的耐心做好说服解释工作，营造和谐的企业氛围。

围绕建党xx周年庆典，积极组织开展各项文体教育活动，为党旗添彩，为祖国喝彩，为黄冈加油。一是行领导主动带头，积极组织全行员工排练红歌大合唱；二是深入发动干部及家属，认真排练紧扣时代主旋律的大型歌舞《春天的故事》、戏舞蹈《山山水水唱发行》等相关节目。通过全行上下及职工家属的共同努力，我行参加市分行庆“7·1”演出活动取得了比较好的成绩。

经过全行上下的努力，半年工作取得了一定成绩，但是与先进的兄弟行比较，与省市分行的期望，还是存在差距，存在一些不足之处，主要表现在存款工作未能完成任务、贷款清收进展缓慢、综合盈利能力有待进一步提高等，究其原因：

1、从我行内部方面来看：一是人员素质有待提高。我行员工平均年龄大，结构不均衡，综合素质有待提高，已经不能完全适应业务发展的要求，迫切需要提高业务操作技能，急需组织大规模的培训，提高干部职工素质。二是一些员工存在消极懈怠、过份注重个人得失、小团体主义等不良情绪和行为。三是管理上存在一些薄弱环节，还不够精细化、人本化。

2、从外在环境来看：一是市场形势变化加剧，导致企业经营困难，加大了我行经营管理的难度。二是已批复项目未达到放贷要求或正在落实贷前条件，一些好项目不够成熟，影响了业务的有效发展。三是县域经济环境有待改善，政府支持力度有待加强。

下半年，全行将在上级行的指导下，查找薄弱环节和不足，

寻求经营管理良策，团结奋进，确保全年计划圆满完成，并为下一年工作打下扎实的基础。

1、扎实做好上年度贷款清场和到期贷款收回工作。要严格落实清场计划，进一步加强对粮棉企业销售的指导和督促工作，加大查库频次，加强资金监管和销售回笼工作，努力实现销货款及时归行，确保实现清场计划和按时约期收贷。

2、全力以赴做好秋季粮棉油收购工作。对粮棉油购销等主体业务，不能懈怠，要始终摆在第一位，不断加强和深化管理。一是要做好秋季粮棉油产量预测，根据企业经营能力、网点布局、仓容和经营计划，合理确定企业的资金需求；二是严格贷款准入和贷款条件，实行有差别的信贷政策，加大对优质的购销加工企业和产业化龙头企业的信贷支持力度，加大力度逐步退出对小米厂、小油厂、小扎花厂的信贷支持；三是加强全程管理，严格落实“五项关口”、“八个环节”、“十条底线”等信贷管理制度和措施，不断提高贷款物资保证率，着力加强贷后管理，合理引导和规范企业经营管理行为，加强销售货款回笼管理，确保“放得出、收得回，有效益”。

3、积极做好项目和企业的营销和维护工作，扎实促进业务有效发展。一是以新农村建设、水利建设、农村基础设施建设为新的贷款增长点，切实加强项目营销，不断完善项目库管理，对项目实行入库、培育和出库全程全方位动态管理。积极关注xx县招商引资大项目进展情况，争取营销1至2个有影响的项目。二是实行服务和管理并举，着力做好老客户的维护工作。三是对达到放贷条件的项目和企业，要进一步加强贷中衔接工作，加快实施进度，实现早投放、早见效；对未达到放贷条件的已批复未实施项目，要积极引导企业落实贷款条件，搞好客户服务工作。

4、多措并举加强银政对接、咨询服务和存款工作，促进业务全面发展。一是加大银政对接后续工作协调力度，积极引导和督促政府落实融资平台改造、财政补贴、财政性存款等承

诺事项。二是通过项目营销和企业续贷带动我行中间业务、其它业务和存款业务的全面发展。如项目投资咨询和抵质押评估带动咨询业务、项目资本金带动存款业务等。三是大力支持符合承兑汇票业务准入要求的企业开办银行承兑汇票有关业务，适当减化办贷手续，加快办理进度，为企业提供更多样化金融服务。四是排除人际因素，加大贷款回笼力度，将存放在农行和工行的贷款及早全额归行，增加日均存款。

5、加强会计核算和财务管理，确保全年零差错运营和盈利计划完成。一是加强“窗口”服务功能，改善服务，为企业提供便捷的结算等服务。二是加强财务核算和费用管理，合理利用固定资产指标和修理费等为员工提供更好的办公条件，尽力节约会议费，争取并合理使用招待费，办公节约化。三是积极做好收息工作，提前做好盈利测算工作。四是加强日常业务操作管理，落实各项操作规程和安全制度，及时准确报送各类报表和数据，确保安全无事故和“零差错”运营。

6、坚持查库巡库和风险排查制度，尽早发现和化解各类风险点。一是不断加大查库力度，提高查库的频次，确保账、表、实物与银行台账一致。二是进一步加强各项应收应付款项的核查工作，防止企业各类虚挂和做假行为。三是加强风险排查，在粮棉油贷款清场前后和秋季粮棉油贷款前进行两次全面的风险排查，防止各类风险向下一年度转移或隐瞒。四是公历年前和农历年前开展一次全面的清仓查库，确保贷款形成的库存物资、账簿、贷款、银行台账相符。

7、进一步加强企业文化建设，提高文明办行水平。一是进一步发掘严斌先进事迹，充实严斌精神内涵，引导员工学习和实践严斌精神，推动企业文化建设深入发展。二是加强人本管理，倡导关心员工、爱护员工、培养员工，坚决反对拉帮结派、搞小团体、挑起员工矛盾等各类有违道德和法纪的行为。三是加强制度建设，形成完善的制度体系，形成用制度管人、按制度办事的机制。

8、鼓励员工自学，加大员工培训力度。一是加大培训力度，提高员工业务素质和技能，促使员工适应业务发展和管理创新的新形势。二是要鼓励员工自学，调动员工学习积极性，认真落实省市分行有关自学成材的各项鼓励和奖励措施。

9、倡导合规管理，做好党风廉政建设和安全保卫工作。一是在全行要宣传“合规创造价值”、“合规也是生产力”、“尽职尽责、失职追责”的观点，引导员工严格按照业务操作流程办理业务，坚决杜绝任意违反或逆程序操作。二是坚持预防为主、防治结合的方针，持之以恒地抓好党纪、政纪、法纪教育，加强内控管理和案件防控，杜绝各类事故案件发生。三是进一步加大行务公开力度，实行民主管理行务。四是继续开展“四无”创建活动，以促进我行依法合规、平安和谐、持续健康的发展。五是安全保卫工作常抓不懈，不能有丝毫的放松，确保全年安全无事故。

个人工作总结银行篇九

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20xx年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。

伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入xx行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

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，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我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能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度

不够。以信息技术为基础的新经济时代，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，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们xxxx行共同走向更好的明天。

个人工作总结银行篇十

要想富，先修路□xx是一个县级农业市，也是一个旅游城市，农产品进城、工业品下乡和发展生态旅游，都需要公路作基础；新农村建设、全面实现小康的奋斗目标，也需要良好的农村公路建设。为此，从去年第四季度起，我们积极与财政局、交通局、方兴公司等部门配合，对xx市的农村道路、桥涵等基础设施进行了全面考察，形成了科学、翔实的考察报告上报省分行。今年5月份，省行批复了我行农村道路维修项目贷款2亿元。今年9月份先发放了1亿元，明年初再发放1亿元。该项目总投资3.3336亿元，竣工后改建农村道路510公里，修建桥梁12座，基本实现村村通公路的目标，为我市实现跨越式发展奠定了扎实的基础。

产业化龙头企业是带动经济发展的发动机。在支持产业化龙头企业中，我们突出做好了两方面的工作：一是积极支持玉米加工产业化龙头企业发展□xx市圣地嘉禾油脂有限公司是济

宁市产业化龙头企业□xx年3月，我们发放了400万元贷款，支持该企业累计购进300万公斤玉米胚芽，拉动销售玉米5000万公斤，解决了农民卖粮难问题，保护了农民利益。二是积极支持麻类产业化龙头企业发展□xx市锦绣纺织有限公司是长江以北最大的麻纺企业，是xx的利税大户□xx年初，我们发放了贷款xx万元，支持该公司累计购进亚麻等原料3200万公斤，保证了企业正常流动资金周转需要，促进了企业健康发展。在国际国内经济环境极端恶劣的情况下，保证了3000名职工的吃饭问题，为确保xx市社会稳定作出了积极贡献。

我行致力于打造现代农业政策性银行，全行上下牢固树立客户就是上帝的观念，在信贷产品的种类、方式、额度、期限、利率、等方面充分考虑客户的资金需求，与政府部门及企业加强沟通，密切配合，努力提高办贷效率。一是运用cmxx信贷管理系统，进一步加大了贷后信贷营运综合管理与分析，提高了信贷管理的精细化水平。二是依托综合业务系统处理平台，保证了业务操作安全及时、准确运行，账务核算质量显着提高。三是加强了与工商银行开展网银业务合作，满足了企业离柜业务需求，提高了企业资金使用效益。四是完善了营业服务设施，规范了服务标准和行公:文有x约为，提高了服务质量和效率。五是积极稳妥地运行了大小额支付系统，为我行搭建了快捷、高效、安全的支付结算平台，极大的提高了我行跨行支付结算业务的速度。六是加快了银行卡及网银业务等服务手段的推广应用，开通了电子银行，通过互联网为客户提供快捷、统一、安全的服务，加速了企业的资金周转。

个人工作总结银行篇十一

200x年xxx的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在xxx工

作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，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，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□200x年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，

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同看法的时候，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。xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们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京的务工人员来办理个人汇款，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，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。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，我这里用xxx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”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……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……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。

个人工作总结银行篇十二

我始终坚持指导，认真贯彻。时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为交行客户的利益护航，这就是我们交行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为交行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。半年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的动力。作为xx银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了交行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的交行人一想起交行不怕苦，认真负责，一切

为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

交行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为交行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

个人工作总结银行篇十三

我行信贷业务起步比其它银行晚，业务做得比其它银行小。不过小也有小的好处，因为这样我们就能集中力量做好小贷业务了。我们可以用比其它银行更高的职业素质来抓住优质客户，最起先的一点就是做好咨询服务。首先就要建立一支良好的队伍，利用团队搞好服务；其次要注重营销，搞信贷不能完全等客户上门，自己出门做宣传、搞营销，做上门服务才是王道；最后要健全考核机制，根据“谁营销、谁受益”的原则，分片开发，专人负责，加强信贷员的管理与分工，提高他们的业绩。

现在我们邮政银行信贷员的业务能力和工作能力良莠不齐的现象还普遍存在，所以才出现了有的业务做得很好，有的业务做得很差分级现状。要改变这一情形，只有不断地提升信贷员的业务能力。我觉得有必要每个月组织全行员工进行一次信贷业务知识和营销技巧的培训，确保他们烂记于心。每个季度组织进行一次考试，确保熟能生巧。

小贷的风险主要靠客户的信誉来保障，所以小贷的风险也不小。我们除了要求信贷员在业务上要精、熟、巧之外，在调查过程的防范风险之外，更要注重管理上的风险控制。

一是加强信贷员的自评自估活动，确保信贷发展质量。

二是建立清收组为信贷发展保驾护航，确保信贷资产质量。

伴随着时间一天天的过去，我的第一次实习体验也结束了。这次的实习为我以后的职业定向起到了明示作用，并让我了解到了进入社会工作以后将面临的种种问题以及各级之间关系该如何处理。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。因此，我现在需要学习的东西还有很多，虽然只有那么短短的半个月，但学到的东西却是一生受用的，为我未来的“目的地”提供了指路标。

个人工作总结银行篇十四

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫，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，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学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的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。

个人工作总结银行篇十五

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。20xx年，我全年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。

个人工作总结银行篇十六

20xx年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将20xx年工作情况具体总结如下：

个人工作总结银行篇十七

20__年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了____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__支行已经一个年头了，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_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__行员工中，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__行人的真诚，感受到在_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。

一、在工作上

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，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们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。

二、在服务上

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

三、保持着良好的工作状态

今天，我们正把如火的青春献给平凡的__行岗位，__行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与__行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银__行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行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默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该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，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

四、自身问题

回顾检查自身存在的问题，我认为：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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。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。

针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足

和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

银行个人工作总结

个人工作总结银行篇十八

从20xx年到现在两年时间一晃就过去了，这期间我在农行xxxx陶山支行工作，在各级领导的带领下和同事们的共同努力下，认真学习业务知识和业务技能，主动履行工作职责，完成各项工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将这两年的工作情况总结如下：

我个人觉得，思想认识的进步程度是衡量一个人成熟度的主要表现。两年里，我深刻认识到农行的发展是我取得成功的基础，我与农行荣辱与共，要主动推动农行的发展，自觉维护农行的社会形象，坚定为农行发展奉献力量。另外，这两年我最大的进步就是能很好地调节自己的心态。这一点表现为在危机关头、心理压抑时能很好地控制自我。在困难与挫折面前，学会了往好的方面想，学会了换位思考，看问题也学会用全局的眼光。这使我逐渐接受了这样一种思想：敢于吃亏，同时要善于吃亏；在工作和生活中尽量给人于方便，多些给予，少些索取。凡事往好的方面想，以积极的心态面对工作和生活中的困难及挫折。

在农行员工中，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农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的而自豪！两年以来，我立足本职岗位，踏实工作。在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给

客户留下良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

作为一线柜员，必须掌握过硬的业务本领，因此，我时刻不放松业务学习。这两年来，我一面向同事们请教业务知识；一方面积极参加农行组织的各种学习和考试。如：个人信贷、大堂经理的上岗证考试，运营主管后备的培训等，我都积极参加。

我作为一名成长中的青年，深深地知道：只有把个人理想与农行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

个人工作总结银行篇十九

我在20xx年这半年银行工作中，始终保持热情饱满的工作状态，以一名合格的银行员工的标准来严格要求自己，立足本职工作，潜心钻研学习，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业献出自己的一份光，一份热。

在领导的关心和同事的帮助下，我很快适应了新的工作环境，在这半年工作中，我积极参加政治理论学习和业务知识的学习，严格遵守单位的各项纪律规定，准时上班，有事请假，不在公共场所吸烟、喧哗等，注重提高自己的职业素养。同

时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能，对待自己不明白的业务技能，总能虚心的向老同志请教。并在这半年的工作期间，严格遵守车辆使用管理规定，安全开好领导用车和接待用车，认真仔细做好领导用车及接待用车的'日常保养、维护和清洗等工作，确保车辆处于良好使用状态，积极配合办公室做好会务及接待工作，圆满的完成了各项工作任务。

坚克难，阔步前行，我看到一大群业务过硬、热情勤奋的有为青年恪尽职守，为合作银行业务发展提供技术支撑。我感受到一片友好、和谐的工作氛围，孜孜以求、精益求精、充满生机的企业文化。我为自己有机会在这样的单位展现自己的智慧和劳动感到无比快乐。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己整治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对上述问题，今后一定要加以改正，努力提高。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好的做好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事指正批评。

最后，结合本人这半年的表现，希望领导给予试用期转正。
此致

敬礼！