# 银行202\_年度个人总结最新

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-01-20

*银行20\_年度个人总结最新(精选5篇)良好的个人工作总结还能加深我们对企业战略思考和规划的理解，从而促进团队和员工一同向上。以下是小编整理的银行20\_年度个人总结，欢迎大家借鉴与参考!银行20\_年度个人总结最新（篇1）本人于\_\_年x月有幸成...*

银行20\_年度个人总结最新(精选5篇)

良好的个人工作总结还能加深我们对企业战略思考和规划的理解，从而促进团队和员工一同向上。以下是小编整理的银行20\_年度个人总结，欢迎大家借鉴与参考!

**银行20\_年度个人总结最新（篇1）**

本人于\_\_年x月有幸成为建行这个温暖大家庭中的一员，在入职的四个月以来，我被分到\_\_支行实习锻炼。在此锻炼期间，我能积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。虽然在该岗位的学习时间只有短短的四个月，但是我却从中受益非浅，感慨良深，主要的收获体会如下：

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，---的决策，---和国务院对建行股改的政策。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的DCC操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用最好的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队、敬业、创新、奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

**银行20\_年度个人总结最新（篇2）**

转眼间，我进入\_\_行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的一年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20\_\_年x月末正式接手的\_\_分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、明年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的\_\_行欣欣向荣，作为\_\_行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实积极，克服不足，把工作推上新的台阶。

总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。我认真服从领导的唆使和共事的正确提议，我做的始终很好。

**银行20\_年度个人总结最新（篇3）**

时间过得很快，转眼间，年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，通过学习使得自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结如下：

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、兢兢业业，恪尽职守

平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

三、把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作

认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

四、突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实

银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

五、提升服务理念，全面提高规范化服务水平

服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

**银行20\_年度个人总结最新（篇4）**

岁末将至，回想这一年来，我始终保持着\"道虽通不行不至，事虽小不为不成\"的人生信条，在工作中紧跟支行引导班子的步调,缭绕支行工作重点,精彩的完成了各项工作任务，用智慧跟汗水，用举动和后果体现出了爱岗敬业，忘我贡献的精力。下面我从三方面对自己\_\_年工作进行总结:

一、端正思维，迎难而上，时刻坚持高效工作状况

我在工作中始终建立客户第一的思惟，把客户的事件当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，请求自己对待工作必需有强烈的事业心和义务心，不辞辛苦，踊跃工作，从不挑三拣四，避重就轻，看待每一项工作都尽心努力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高尺度，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜就义业余时间，应用所有时光和机遇为客户服务，与客户交朋友，做客户乐意来往的朋友，通过自己不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满足的答卷。

二、事必躬亲，狠抓落实，力求美满杰出完成义务

在工作方式上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤着手、勤动脑，以博得客户对我行业务的支撑。在实际工作中可能做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得悉咱们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔先容，自己又几回登门访问，向客户宣扬我行的服务优势和产品上风，终极压服客户打算将130万的分地款存入我行，我晓得这还不是最终的胜利，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动帮助客户收集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单散发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口吻。

在服务客户的进程中，我居心细致，把兄妹情、友人意注入工作中，使简略单调的服务工作变得丰盛而多采，真正体现了客户第一的观点.在与客户打交道的过程中,真正做到以诚相待,把客户的好处视为本人的利益,懂得客户的动向,知晓客户的所思所欲,为每位客户量身推举我行的各种金融产品，通过我的不懈尽力，在”争一保二”运动中实现了营销存款180万,理财金卡8张，信誉卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的事迹,最令我快慰的是客户也得到了双嬴,他们在满意自己须要的同时,也享受到了建行更加过细周密的服务。

三、努力学习，一直进取，全面进步本身业务素质

作为一名前台工作职员，有时自己在服务中还不够耐烦细致，需要控制的常识还良多，在当前的工作中我会自发增强学习，向实践学习，向专业知识学习，向身边的共事学习，进一步提高自己的理论水温和业务才能，特殊是理财业务知识，全面提高综合业务知识程度。战胜年青气躁，做到兢兢业业，提高工作的自动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实际中完美提高自己，决不能由于获得一点小成就而沾沾自喜，戒骄戒躁，而要保持苏醒的脑筋，与时俱进，发明出更大的光辉。同时持续提高自身政治涵养，强化为客户服务的主旨意识，努力使自己成为一名更及格的建行人。

**银行20\_年度个人总结最新（篇5）**

\_\_年是我负责工作的第3年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况汇报强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。

1、在日常工作中

我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。

重点学习了《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。一是注重引导员工风险意识,防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识；二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《心桥》，制定《\_\_年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

3、强化营销意识，积极为客户服务。

\_\_年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺利完成了总行下达的储蓄存款任务

4、强化队伍意识，提高条线人员综合能力。

一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

5、工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，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。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！