# 银行员工年终总结范文(通用7篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-02-04

*银行员工年终总结范文1在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓黄，蒋，刘，雷，秦等。我通常叫他们老师。这个部门主要负责银行放贷和信用卡业务。其中一个姓黄的老师带领我们做了一...*

**银行员工年终总结范文1**

在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓黄，蒋，刘，雷，秦等。

我通常叫他们老师。这个部门主要负责银行放贷和信用卡业务。

其中一个姓黄的老师带领我们做了一周的银行卡业务。主要是处理大量的文案资料。大学期间经常看到有人到寝室来推荐大家办信用卡，还让填一份信息详尽的资料。去银行做了这方面的业务后才知道，这种让客户填写的资料单只是很少的一部分工作内容而已，其实银行工作人员还要将这些资料的信息反复使用，制作成很多其他的文档资料，比如说客户信用评分表，客户信息表等等。内容很简单，做的东西也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差让我明白了工作就是需要细致，哪怕是小到把资料按左上角对齐整这样的事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，看来这是我在银行工作学到的第一课。

谈到放贷业务，真的觉得银行业务经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着一个老师加班到七点半(五点半下班)，那天真的是饿惨了，后来跟其他的朋友一交流，才知道步入社会后加班是常事，我不抵触加班，我觉得如果有工作需要还是应该多为自己所在单位做贡献的，但是我认为不能将加班演变成一种制度，如此一来员工们的合法权益要如何得到保障，这不是阻碍我国法制建设的进程么?扯远了，还是谈谈信贷业务吧，银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员大家各持一部电话在和自己负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

在这个部门呆了一周，如果说在业务发展部学到了一些实践操作的皮毛，那么在这里我学到的纯粹是理论知识和“少说话，多干事”的工作态度。这个办公室相较业务发展部很是冷清，里面只有三个老师，他们很少闲聊，即使说话也大多不离工作内容，要么是询问他人自己不太清楚或遗忘的什么业务知识，要么就讨论工作上的事。因为他们讲的都是比较专业性的东西，我很少能插上话。通常我都是抱着桌上那几本《银行结算制度》自己研究。工作的第一天我就被主任叫去买20卷双面不干胶，我只知道什么是双面胶，不知道什么是双面不干胶，我问了他大概买成多少钱一卷，他说2、3块。自认为这已经问得很详细了，但当我买回来时他们说宽了，于是我就去换，换了后那个姐姐又说价值不到20元，不能开发票，我央求了半天总算开到了发票。

**银行员工年终总结范文2**

x月来到银行，加入了办公室。在各位同事的教导和帮助下，我渐渐的成长了起来。至今为止，已经能独自的完成一些基本的工作了。自来到银行后，我一直都在严格的要求着自己，认真的做好自己负责的工作。但是在工作中，因为自己的经验等问题，一直还是给大家造成了不少的困扰。现在，针对自己x月至年末的这段时间的工作，我做总结如下：

一、个人情况

思想方面：作为银行的员工，我遵纪守法，热爱工作，积极向上。对新的工作任务总是热情的接受，对于自己不懂的问题总是去详细的学习。在工作之余，积极的和同事们互相交流，讨论工作。

工作方面：我对工作认真负责，在培训和学习中也非常的好学，喜欢自己思考工作中的问题，并在有空闲的时候及时的去向前辈请教。在完成自己工作的时候，我非常的谨慎小心，在仔细的核对检查后，才会上交，保证自己的工作有足够的准确性。尽管在工作中还有许多的不足，但是我也在认真的学习前进。

生活中：进入了公司的圈子，我才明白自己在知识上的缺乏。在工作之余我和同事们热情的交往，并在于他们的交流中学会如何在工作中提升自己的能力。因为是办公室部门，所以在和其他部门的交流中，很多都是交给我这个新人去做，这也大大的提升了我在公司中的圈子，认识了很多部门的人。

二、工作情况

短短几个月的工作，其实很多的时候都是在学习和练习中度过的。因为自己还不够了解银行的运作，所以很多的工作都还不能进行。只能先做一些简单的如统计和整理类的小工作。但是在这种时候我并不会抱怨，努力的做好自己的简单工作，在工作中多听取前辈们的意见，让我也收获颇丰。

其次，在这几个月的工作中，我认识到了很多部门的负责人，这让我在交流和传递信息的工作中，变得更加的顺利。还学会了不好啊关于办公机器的保养和维护，当然复杂的维护主要还是要及时的打电话叫师傅来修理。

尽管都是一些小事，但是我相信过去的前辈们都是这样学过来的，只有掌握了这些基本的工作，我才能更加的了解银行办公室的运作，才能进行接下来的学习，努力做好自己今后的工作。

三、不足以及今后的计划

自己最大的不足就是还没能完全透彻的理解自己的工作，作为办公室人员，我们要负责公布公司的近期方向，为此，我们必须自己要去了解，去熟悉。如果我们这个枢纽出现问题，其他的部门就会更严重。

在今后的工作中，我会更加努力的去向前辈学习。我在今后也要加强自己的练习，让自己能更快更好的完成自己的任务。

**银行员工年终总结范文3**

一年的工作转眼之间就结束了，在这一年中自己听从领导的指挥，时刻遵守着银行的纪律，很好的完成了自己这一年的工作，也有了很不错的工作成绩。马上就要开始新一个阶段的工作了，我觉得自己若是想在新的一年中有更大的进步的话就应该要为自己这一年的工作做一个总结，这样才能够知道自己这一年是有哪些地方没有做好的，在新的一年中就能够有一些进步。

>一、工作表现

作为柜员就是帮助来银行的客户办理业务的，同时也可以根据客户的需求推荐银行的一些理财产品。所以自己是必须要清楚这些理财产品的特点的，才能够根据客户的需求做好推荐。自己每天都会花时间去了解银行一些产品的特点，也会向领导领教这方面的一些问题。一年下来自己对所有的产品都比较的了解了，我觉得自己今年在工作上的表现是很不错的，一直都有在认真的去学习一些新的东西，在工作的过程中也非常的努力，也是能够很好的去完成自己的工作的。但自己在工作能力这一块还是有一些欠缺的，所以也导致自己在工作中出现了一些错误。

>二、工作心得

在这一年自己也遇到了几个比较难沟通的客人，也在工作中犯了一些小的错误，我也明白了想要做好这个工作不是一件容易的事情。在跟客户的沟通上我还是存在着一些小的问题的，所以自己之后还是要加强这一方面的训练，让自己能够更好的去处理自己面对的一些问题。在工作的过程中也要更加的认真和细心才行，很多的错误其实都是可以避免的，但就是因为自己的不细心导致犯了错误，所以在之后自己要改变一些不好的工作习惯，让自己能够把工作完成得越来越好。

>三、工作计划

明年自己要多向优秀的同事学习，我的各方面能力都有需要提高的地方，所以自己要抓紧时间努力的提高自己的能力，让自己在新的一年中能够更好的去完成工作。虽然今年的成绩是很不错的，但自己也不能骄傲和满足，在新的一年要给自己定下一个目标，新的一年努力的去完成自己的这一个目标。我跟优秀的同事之间的差距还是有一点大的，所以在新的一年中自己要努力的去缩小这个差距，追赶上别人的脚步。我相信自己在明年是一定能够有进步的。

**银行员工年终总结范文4**

>一、——省行中小企业部为期一月实习

这是在入职前我主动致电向省行人力科申请的实习机会，十分幸运能够见识到作为核心业务部门之一的中小企业部的真实运作。在为期一月的实习期里，我的工作资料从开始的送报纸、传送档案文件、贴发票、给来访者斟茶倒水等行政性事务逐渐过渡到录入小企业审批信贷台账、制作Word和Excel版的客户经理信贷题库、制作部门副总的行长汇报会PPT、协助科长处理办公日常文件等较有含金量的实务性工作，实习时我和另一位实习生同事何琦努力坚持阅读思考实践总结分享交流提高等职场七步走的习惯，尽量做到工作0出错，并且时刻注意优化流程和提高工作效率，最终结束实习时也受到了科长对我工作认真负责的肯定。更重要的是，经过这次实习有幸认识了部门中十分优秀各有所长的经理们，从他们身上我不但学到了职场上接人待物的种.种细节进而提升自身职业素养，也与他们中不一样年龄段的人进行了日常交流和比较参照，进而修正了自我的日后职业规划，以上林林总总，都是我在这次实习中的收获。

要说从这次实习中最大的感悟就是两个：

1、机会总是留给有所准备又进取争取的人，如果我不是经过建行校招录取又主动致电人力科询问，怎样会有这么宝贵的经历和收获呢

2、世界属于有心人，职场上要处处用心优化流程改善细节，争取做得更快更好。

>二、——开发区丰乐路支行为期一天半大堂经理

在7月11号去开发区支行报到后，12号我就到了所分配的丰乐路支行开始上班，这次是和一位十分认真细心的女研究生陈炎成为新人同事，到了网点之后我被分配到大堂经理的岗位跟随客户经理们进行实习，之后再和陈炎调换柜员岗实习，丰乐路支行主要从事对私业务，行长和各位前辈们都十分热情，因为我在网点时间较短所以简单总结一下所见所闻及工作资料：

目前因为建行深化综合柜员制改革，所以我们所在的网点将会改组成网点负责人网点主任、营销主管副职、营运主管、网点客户经理、产品销售经理、大堂经理、低级柜员、高级柜员、后台职能等职位体系，在这其中我认为大堂经理是银行的门面，作为迎接客户、沟通客户与银行间的第一道桥梁，主要职责有五个：

1、迎送、导储及分流客户，快速妥善地处理客户投诉，维持大堂的正常营业秩序，并兼顾环境卫生、设备设施维护等工作;

2、对客户进行业务答疑及相关引导，如指导客户填写单据，指导客户使用自助设备、激活网银等;

3、识别客户并进行差别化服务，如为贵宾客户供给VIP服务，为一般客户供给基础服务;

4、进行客户经理之前的产品推介工作，如识别客户后根据其需求，主动客观地向客户推介、营销我行适宜的金融产品和交易方式、方法，体现员工专业性与服务性的同时也为后期客户经理的营销跟进做好铺垫;

5、利用大堂服务阵地及客户意见簿等工具资源广泛搜集市场信息、客户信息、客户需求及客户意见等，充分挖掘巩固重点客户资源，并定期归纳分析以书面形式向网点负责人报告。

在一天半的实习过后，我能做好的更多只是前两项工作，工作难点在于熟悉网点承办的客户业务种类以及金融产品交易种类。对此我的最大感悟是：看似再琐碎的工作也有自我的价值和很多需要学习的地方，时刻坚持向前辈虚心学习的心态才能不断前进。

>三、——省行信贷审批部为期两周学习

从7月16号开始，我和开发区另一位新同事马文超有幸被调去省行信贷审批部帮忙整理归档20\_年的信贷档案，这是一项任务量巨大并且十分要求严谨细心的工作，我们连同四个荔湾同事两个实习师妹交叉进行了约前后一月的工作，其中我参与的工作能够概括为催缴排序装订校对追缴归档六部分，即首先我们去信贷部各办公室催促审批人及其跟班徒弟把所负责档案按照月份上交，然后我们根据档案上的种类和序号进行分类排序，装订后再根据电子化档案与整理好的纸质版档案进行校对，若发现缺失则查明原因追缴核对后再进行归档、盖章和搬运等后续事项。

客观来说，这是工作价值链里技术含量较低的环节，可是我们相信就算在再小的工作里也能经过优化流程效率等细节体现自身存在的高价值，比如我和文超一齐装订封面或校对档案清单的时候，我们会研究如何配合，分工，流水线作业，乃至文件的摆放位置和方向，自身坐姿及文件拿放等细节都进行了尽可能的优化，并尽量将每一个出品的文件作为艺术品对待将各方面细节做到最好，以此到达了最大默契和最高生产效率，最高纪录是平均每2分钟就能完成一本档案的排序和装订工作，一个上午用3小时时间完成了60本档案的装订，就连同个办公室的信贷部员工也对我们的惊人工作效率表示了赞扬和认可，这不能不说是我们的骄傲，因为我们代表着建行人和开发区支行的形象，体现青年员工的既能打硬仗又能做小事的.多面手技能。我将在日后的工作中时刻坚持优化流程意识和用高标准严格要求自我，将工作越做越好。

>四、文华东方酒店基金投资者教育讲座及思考

在7月20号我有幸被网点派去听取华安基金与建设银行合办的基金投资者教育讲座，主讲人是华安基金的首席经济讲师，一位40岁出头的女士，她主要从理财和投资两个大方向入手，结合不一样年龄段及客户需求阐述了不一样的财富保值增值途径，听完后我确实感觉受益颇多，并思考自我在工作后应当如何建立思维和行动的新模式，对此我初步列出五点：

1、上下班挤地铁公交时或睡前抓紧时间阅读电子书及行业动态，坚持每一天至少一小时阅读时间;

2、每一天尽量早起15-30分钟进行热身及跑步跳绳等其他锻炼;

3、每月定投基金1000元零存整取1000元;

4、尽量每一天书写工作日记，每半年写一次大总结，以后老了还能够做成回忆录;

5、尽量每一天坚持和同事朋友的沟通交流，每周认识新朋友开拓视野，大家团结合作互相学习交流成长，这只是我的初步想法，日后会根据所见所闻不断修正完善，期望能建立起好习惯让自我在未来走得更快更稳。

>五、总结缺点及改善措施

这一个月以来，我觉得自我在以下两方面有所不足，阐述如下：

1、与同事们关系融洽，但与一些年纪较大的前辈交往时仍欠缺主动，对此改善措施是日常工作中能够留心前辈们有无什么需要自我能够帮忙的，多积极主动替前辈们解决困难创造话题及接触机会;

2、在工作中未能做到不断优化流程，多数时只能改善小细节，这可能是因为工作经验不足的关系，无法从更大局处着手，改善措施是耐心在工作中多用心观察思考总结，逐渐积累沉淀，争取不断优化流程提高效率。

总而言之，这一个月以来我的收获远远大于付出，十分感激建行给了我这个平台去不断提升自我，期望能和建行一齐越走越好!

**银行员工年终总结范文5**

经历过了这一年的工作时光，我也是在自己的工作岗位上付出了极大的心血，同时也是得到了不小的收获，当然各方面的表现也是极为不错。对于这一年的时光，我便是认真的分析总结如下：

>一、工作进程方面

在这一年的工作上我都是有端正自己的心态，让自己以最好的姿态在迎接每天的生活，对此我也是非常用心地在完成每一份工作。身为员工我在自己的岗位上没有一刻钟的松懈，更是努力地做好自己该做的任务，让领导看到我的成长，以及对于工作的付出。在银行柜员的岗位上，我都是坚持着自己的本分，尽可能地为每一位顾客服好务，为他们解答疑难，做好各项工作。对此我更是有多多的学习，就希望我能够在如今的工作岗位上做好需要做的\'事情，同时让我的工作能力得到提升，更是让个人的能力能够在这样的情境下得到改变。

>二、服务态度方面

作为柜员，每天都是要面对完全不同客户，并且为客户做到最好的服务，让他们更能够对银行的各项业务有更加深刻的理解，和明白自己下一步应该要如何去做。不管怎么说，在面对几乎方面，我都是有非常的用心，并且十分耐心地与他们进行讲解，同时摆正每一位顾客的事项都能够被较好的解决。我相信只要我用真心与诚心去面对每一位顾客，那么他们也是能够对我们的工作有好的印象，也是能够让我更有动力在这份工作上去坚守。

>三、个人的不足

其实在面对顾客上我确实还是经验不足，有时候甚至会曲解顾客的意思，更是在与其进行沟通的过程中，没有办法达成一致的思想，这也就是我在与人沟通的方式上还是需要更多的注意。在这就是我的工作速度还是比较慢，整体的效率不够高，这也是我个人在工作上的问题，是我之前都没有注意这方面的情况。

面对即将到来的新的一年，我更是需要摆正自己的思想，让自己在工作岗位上去坚守，同时以个人的能力来让自己收获到更多的成长。身为银行的柜员，我真正的在自己的岗位上做好了一切的工作，同时也真正的让自己明白了下一阶段我所需要付出的努力与成长。面对接下来的生活，我便是需要摆正自己的思想，在工作上去用心的对待，以更好的状态去面对工作，真正的让自己以真心来面对工作，来促成自己在工作上的更好发展。我相信只要在接下了来的时光中，我都摆正自己的思想，便是一定可以在自己的工作上做好自己的工作，也是能够真正的让自己有能力做好这份工作。

**银行员工年终总结范文6**

转眼间，20\_\_又开始了。我还记得去年时光飞逝。即使是刚入行的人也没有机会写这个报告，但现在都是业内老员工了。虽然只是短短的一年，但感觉生活发生了翻天覆地的变化，工作学习思想也逐渐成熟。

在秀水支行，从事最普通最基础的工作，——柜员。作为一线员工，只有日复一日重复的存款、取款、记账、收付、营销维护、迎送等枯燥的操作和复杂的事务。在银行员工中，柜员是直接与客户打交道的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作可能会很忙很单调。但在应对各类客户时，柜员要操作熟练，服务热情。每一天，有了周到的服务，客户才能真正体会到九阴人的真诚，感受到在银行做生意的温暖。这样的工作非同寻常。深深感受到自己肩负的重任，所以要求自己每天以饱满的热情、努力的服务、真诚的服务赢得客户的信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户所想，急客户所急，卸客户后顾之忧”的原则，做到操作规范，服务规范，语言礼貌，举止得体，给客户留下了良好的印象，赢得了很多客户的赞赏。在做好柜台服务的基础上，我们尽最大努力为客户提供更周到的服务。因为没有挑剔的顾客，只有不完美的服务。因此，在日常工作中，主管带领我们勤奋学习新知识、新业务，理论联系实际，熟练掌握各种服务技能。同时，我可以继续学习各种银行业务知识，积极利用业余时间加强金融理论和业务知识的学习，不断充实自己。我对总行和支行下发的各种学习资料进行了必要的改进，如学以致用的能力、业务工作能力、综合分析、协调能力、语言表达能力等。

虽然取得了一些成绩，但我仍然有以下缺点：一是业务技能提高不快，还需要努力学习;二是与其他同行相比，自身工作还有差距，创新意识不强，工作发展不够大胆。为了迎接新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1.学习从不停止看镜子。时代发展日新月异，各学科知识日新月异。我会不懈努力，学习各种金融理论知识，用它来指导实践，从而更好地适应行业发展的需要。

2.我会通过多看、多学、多练来不断提高自己的业务技能。

3.实践是持续改进的基础，“学善勤，废于乐”。我想通过实践不断锻炼自己的勇气和魄力，提高自己解决实际问题的能力，在实践的过程中慢慢克服自己的急躁，热情对待每一份工作。

今天，我们把青春献给银行，银行在青春的交替中一步一步发展。在她清晰的年轮中，我们也将深深地印下我们的青春。作为一个成长中的青年，只有将个人梦想与职业发展有机结合，才能充分发挥自我的进取性、主动性和创造性，在为银行创造完美明天的过程中实现自己的人生价值。

**银行员工年终总结范文7**

我于20\_\_年4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\_\_年三个季度的工作情况总结汇报如下：

一、熟悉新的环境

20\_\_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，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20\_\_3月至6月，我参加了\_\_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20\_\_年7月顺利通过了afp认证考试。通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，自己的工作经验营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。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，就必须先增加客户群体。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，我通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\_\_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必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在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锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同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，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。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，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

二、存在的主要问题

1.金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平;

2.针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入;

3.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;

三、个人职业发展的愿景

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20\_\_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。夯实自己的业务基础，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。展望来年，我将会更有信心更加努力积极进取精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年的发展做出自己更大的贡献。

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！