# 银行员工个人年终工作总结大全

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-01-19

*银行员工个人年终工作总结大全（精选14篇）由“”投稿提供，以下是小编为大家准备了银行员工个人年终工作总结大全，欢迎参阅。篇1：银行员工个人年终工作总结根据中国邮政储蓄银行的定义，邮政储蓄小额贷款业务是中国邮政储蓄银行面向农户和商户(小企业主...*

银行员工个人年终工作总结大全（精选14篇）由“”投稿提供，以下是小编为大家准备了银行员工个人年终工作总结大全，欢迎参阅。

篇1：银行员工个人年终工作总结

根据中国邮政储蓄银行的定义，邮政储蓄小额贷款业务是中国邮政储蓄银行面向农户和商户(小企业主)推出的贷款产品。农户小额贷款是指向农户发放的用于满足其农业种植、养殖或生产经营需要的短期贷款。商户小额贷款是指向城乡地区从事生产、贸易等部门的私营企业主(包括个人独资企业主、合伙企业合伙人、有限责任公司个人股东等)、个体工商户和城镇个体经营者等小企业主发放的用于满足其生产经营资金需求的贷款。

一、邮储银行小额贷款业务发展的现状

20xx年6月22日在xx省xx县试点开办小额贷款，此次小额贷款业务是由中国邮政储蓄银行与德国技术合作公司联合开发，由德国技术合作公司提供技术援助的一项合作项目，20xx年12月，小额贷款业务系统在全国上线运行，20xx年l月邮储银行发布《小额贷款业务管理办法(试行)》，规范了业务流程和风险控制。

截至20xx年6月，全国31个省(区、市)分行和5个计划单列市分行全部开办了小额贷款业务。截至20xx年4月末，全国所有的312个二级分行、 1946个一级支行的2542个二级支行实际开办了小额贷款业务，有23个一级分行所有的县市都开办了小额贷款业务。截至20xx年年底，全国累计发放小额贷款48万笔、金额312亿元，贷款结余43万笔、金额266亿元。截至20xx年4月末，全国累计发放小额贷款92万笔、金额569亿元，贷款结余73万笔，372亿元。小额贷款业务开展过程中，得到了监管部门的大力支持，形成了地方政府欢迎、农民受益的良好局面。根据计算机系统的分析，截止20xx年12月，全国各地发放贷款的单笔金额平均为8万元左右，平均期限在10个月左右，而90%左右的借款用途是生产性用途，10%左右的借款用途是消费性用途。截至20xx年底，只发生了15笔贷款逾期30天被扣划的情况，还没有发生过贷款损失和客户纠纷的情况。

邮储银行小额贷款开办后，受到了社会各界的高度关注，得到全国各地商户、农户、小企业主等目标用户群的热烈欢迎。

二、邮政储蓄银行小额贷款业务的优势

近年来，随着金融体制改革的不断深化，农村金融市场出现了一些变化：一是各大国有商业银行相继退出农村金融领域；二是农业银行为追求自身利润最xx而大量撤并在农村的经营网点，随着粮食流通体制改革的不断深化，农业发展银行的业务逐渐萎缩，功能比较单一；三是农村信用社长期以来作为农业银行的基层机构存在，其制度变迁的“路径依赖”难以打破，商业化经营倾向严重，按合作制原则规范进展步履维艰。而邮政银行各项业务的发展，使其已成为一支不容忽视的金融力量，邮政储蓄服务的触角已深入到农村社区的每一个角落。邮政储蓄银行通过其遍布的网点优势和积极的资金运用，能够为支持国民经济发展和方便城乡居民发挥重要作用。同时，邮政储蓄银行在有效降低农村金融服务的交易成本方面，有着其它银行不可比拟的优势。

(一)邮政储蓄庞大的农村网点机构可以有效降低签约成本

邮政金融依托中国邮政庞大的网络系统．全国邮政储蓄网点总数超过3．7万，其中三分之二位于县城及县以下地区，尤其是在一些较为偏远的农村和山区，邮政储蓄是当地居民能够获得的唯一的金融服务渠道。邮政储蓄在农村已经拥有了相对稳定的市场基础，目前农村储蓄余额的近40％集中在邮政储蓄机构，同时全国4．5万个邮政汇兑网点中有70％在农村，有将近70％左右的汇款交易流向农村。可以说，邮政储蓄是深深扎根在农村地区的金融机构，是连接城乡之间的最大金融网，可以有效降低签约成本。

(二)邮政职工与当地居民的密切联系可以有效降低信息成本

邮政系统农村网点员工长期工作在农村基层第一线，邮递员、“三农”服务站工作人员以及提供种子、化肥等物流配送的人员往往走村串巷，对当地居民的状况非常了解，在当地都具有一定的影响力。邮政系统近几年推行“绿卡村”建设工程，利用基层网点的人员力量，对农村用户的家庭成员状况、从事职业、收入状况等进行走访和建档，重点对农村的“六大户”等进行了详细的调查和分析，掌握的大量第一手资料，可以有效降低放贷过程中的信息成本问题。

(三)庞大、优质的邮储资产带来强烈的放贷冲动

邮政储蓄银行的资产规模位居全国第五。20xx年8月之前，邮政储蓄机构吸收的资金全部转存中央银行，其后吸收的存款由国家邮政储汇局统一运作，主要渠道是风险相对较低的协议存款和国债投资。虽然面临着人民银行老存款转出等客观因素的影响，邮政储蓄资金运用的难度和风险性均有所加大，但与其他商业银行相比，仍然呈现出低风险的特征，与国有商业银行不良资产状况形成鲜明对比，为以后的发展打下了轻装上阵的良好基础。

(四)全面的服务能够为“三农”提供更为全面的金融产品

目前，邮政储蓄农村网点除了办理存取款业务外，还能办理绿卡、异地存取业务，包括代收话费、代收电费、代理保险、代发工资、代发养老金等众多中问业务，可为农民提供较为全面的金融服务。经过多年的金融信息化建设，邮政储蓄的绝大多数网点实现了通存通兑，能够提供横跨城乡、范围广泛、方便快捷、费用低廉的支付结算服务。随着国家加大对“三农”的支持力度，推进新农村建设，农村经济必将快速健康发展。邮政储蓄庞大稳定的网络优势，可以成为连接城乡之间、地区之间的金融纽带，这是一些区域性金融机构无法做到的，也正是邮政储蓄的核心竞争力所在。

三、邮政储蓄银行小额贷款业务存在的问题

(一)邮政储蓄贷款业务经办人员和管理人员素质参差不齐。

虽然邮政储蓄贷款经办人员经过了统一培训，并取得了合格证，但基础薄弱，管理经验少，且业务经办人员和管理人员来源复杂，实际工作水平相差很大。

(二)资金运用不尽合理。

目前，邮政储蓄银行并不同于一般意义上的金融机构，资金运用渠道难以得到灵活拓宽，随着新增储蓄存款快速增加，资金运用难的问题突出，不少邮政企业挤占挪用了邮政储蓄资金。

(三)市场定位单一。

一是业务宣传有待加强。目前只限于媒体宣传和海报、宣传折页等宣传品的发放，深入到广大农村，对农民做更详尽的宣传，让他们真正了解邮储贷款简便、快捷的特点不够;二是县级邮政储蓄部门贷款审批权限偏低，只能审批10万元以下的贷款，邮政储蓄银行小额贷款业务发展策略研究不利于有效拓展业务。

四、邮政储蓄银行小额贷款业务的可行性对策

(一)加强信贷队伍和信贷制度建设

目前，在我国金融业产品同质化竞争较明显的情况下，既要积极创新金融产品，不断满足客户的个性需求，更要立足服务行业的根本，开展服务竞争，而服务能力的高低则取决于服务人员的素质。长期以来，邮政储蓄“只存不贷”的经营状况，造成了其从业人员缺乏必要的信贷风险意识和风险管理能力。为此，邮政储蓄必须在现有人员配备情况下，通过系统的专业培训和信贷人才引进加强自身的信贷队伍建设，不断提高服务水平和质量。同时，加强信贷制度建设，为开展小额信贷业务提供制度支持。

(二)促进农村信用环境建设，加强经营风险控制

邮政储蓄要在当地镇委、镇政府的支持下，依靠村委会(村支部)以及村民代表的参与，共同对农户资信状况进行调查和评估，划分信用等级，根据不同的信用等级授予信用贷款额度，签定贷款最高限额合同，发给《农户小额贷款证》，按照“一次核定、随借随还、余额控制、周转使用”的原则，使农户可以在核定的贷款额度内随用随借，随借随还，无需任何担保。其意义在于实现政府、村委会(村支部)、邮政储蓄、农户的“四位一体”，利用村委会和部分村民代表的人缘、地缘优势，帮助邮政储蓄解决发放农户小额信用贷款中的信息不对称问题，并借此促进农村信用环境的建设。此外，邮政储蓄要加强与政府和司法等部门的配合，运用经济、法律、行xx社会舆论等各种手段，坚决打击恶意逃废金融债务的行为，加强对到期、逾期贷款的清收。

(三)制定合理的小额信贷利率，提供更多符合当地市场环境的信贷产品制定合理的利率对邮政储蓄小额贷款的可持续发展十分重要，与其他商业性贷款相比，小额信贷的经营成本较高，其利率水平一般高于由市场形成的一般商业利率。国际研究发现，小额信贷有效利率只有达到16％才能覆盖其经营成本。但是如果邮政储蓄实行如此高的利率，会违背支持新农村建设的本意，因此国家应当给予邮政储蓄相应的政策扶持。邮政储蓄也应当对当地的信贷市场状况做充分的调研，找准信贷支持的切人点，创造性地设计符合农村信贷需求的小额信贷产品，以满足农村地区农户和小企业对金融服务的迫切需求。

(四)加大宣传力度，提xx政储蓄小额信贷的知名度

中国邮政储蓄银行应通过不同的宣传方式，来不断提xx政储蓄小额信贷在社会和客户心目中的知名度，为邮政储蓄小额信贷的快速发展提供舆论支持。小额贷款业务作为邮政储蓄为客户提供资金支持的服务性业务，放款快、操作透明是其宣传的主要亮点，在小额信贷业务开办伊始，就要始终坚持以“维护客户利益”为宗旨，以“放款快、不需要请客送礼”为特色，以“客户满意”为目标。在前期宣传阶段，开办小额信贷业务的市区和县(市)，通过在各邮储营业网点悬挂宣传条幅、设置业务咨询台、播放宣传片、录制农村广播录音带、邮送广告等多种形式，迅速提xx政储蓄小额信贷业务的知晓度。在扩大宣传阶段，要充分利用电视、广播、报纸、墙体、中邮DM等形式开展覆盖面广、持续性强的扫街式业务宣传，进一步扩大邮政储蓄小额贷款的市场影响力。在实际调查中，信贷员要利用走访调查时机，进行散发宣传，现场讲解，为更多的商户和农户更直接、更有针对性地推介此项业务。

五、结论

在我国新农村建设不断推进和深化的形势下，邮政储蓄银行要按照银监会确定的“互补优势、互换市场、互惠共赢”的原则，积极加强与政策性银行、商业银行、农村信用社等各类金融机构的联系，加快联动发展，开展支农业务合作。要将小额贷款业务积极融人到农村基础建设和农业综合开发等领域中去，为我国农村经济发展提供资金支持。

篇2： 银行员工个人年度工作总结

本人进入xx银行至今已半年的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。在下半年即将到来的日子里，在此我将本人今年上半年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了xx银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工xx拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为xx支行这个大家庭中的一员。

工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

二、存在不足

进入xx银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把xx支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为xx支行最优秀的员工之一。

三、下一步努力方向

加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。认真负责，勤奋工作。

匆匆半年过去，在xx银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的下半年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为xx银行的辉煌做出更大的贡献。

紧张而繁忙的一年时间的工作便是结束了，面对已经完成工作更是需要对其进行分析检讨，更是从中找寻到自己奋斗的方向，为自己的人生做更多的奋斗与努力。借此我便是对自己这一年在工作期间的各项成果与不足做简要的总结。

一、工作思想方面

面对工作我一直都是有端正好自己心态，以个人的努力来促成我更好的发展，在进行工作的方面，我都是有端正好的自己的态度，认真地做好自己的工作。身为银行的员工，我便是熟读银行的各项规章，在工作的时间严格的要求自己，努力的将自己的工作都做到完好。在我进行工作的过程中，我都是有认真的进行思考，就是希望我个人的努力是能够促成我更好的发展，争取能够让我在这份工作中变得更加的优秀，由我完成的工作更是非常的顺心，无比的顺利。

二、服务工作的完成

在银行的工作更多的就是为客户进行服务，也就是以个人最好的服务态度来为客户做更好的服务工作。从我个人的角度上看，我都是有端正自己的工作态度，以个人的努力尽可能地为客户做好服务工作，使用服务性语言，做好服务性工作，保持好服务性态度，就是希望能够让客户在银行中感受到非常棒的被服务的体验。不过自己还是有在这样的工作过程中犯下错误，更是让客户非常的不满，这也是让我需要去反思，需要去让自己有更多去改变与注意的方面。

三、工作中的不足

展开银行的工作的过程中，由于我个人对业务的不够熟练，所以在平时的时光中总是会犯下一些小小的错误，虽然是比较小，但是却对客户有非常大的影响，尤其是那些在时间上就比较的着急的客户。再者就是自己对客户意思的理解的错误，让自己的工作在进行中比较的困难，更是让整个工作的效率变慢，这是非常不好的。然后就是我个人的性子比较的急躁，所以会因为自己的不耐烦而产生出不好的情绪，所以也是在这方面上犯下了不少的错误。

从工作的整体情况上来看，我也是比较顺利地完成了自己的工作，但是也是在自己的努力的过程中出现了非常不好的情况，所以我更是需要端正自己的态度，在新的一年中为自己的发展做更多的努力，我相信在未来的时光中我都是会以个人的努力来为自己的未来做更多的努力。为此我也是下定决心要去为自己的人生而奋斗，我相信新的一年的我会在自己的工作岗位上做得更好，也是可以将自己的工作都完成好。

篇3： 银行员工个人年度工作总结

xxxx是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一工作。经过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我也已经融入到了金骄这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，感到自己成长了，也逐渐成熟了。

一、回顾xxxx

经过这大半年的煅炼，在工作能力上我有了较大的进步，但差距和不足还是存在的，比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态；对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

二、展望xxxx

在即将结束的xxxx年里，我的工作还有许多不足，我会努力加强学习并不断提高自己，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。在即将到来的xxxx年，我将继续与公司同事一起努力配合领导更好的完成工作任务。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

三、工作建议

经过这段时间的工作，我对于公司的日常运作了也有了一定的了解，在此基础上，我发现公司存在一些问题：

1、岗位不明确，职责混乱。

目前公司员工人数较少，很多工作都是大家一起做，在做的同时，因为岗位以及职责的关系，很难分清主次，没有合理的安排，甚至在日常办公中都不知道应该先去向哪个部门申请，以至于有什么事都是去找总经理，如此一来加重了领导的工作量，也影响了领导处理其它重要的工作，长此以往，对公司的发展会产生很严重的影响，所以希望在新的一年里这个问题能及早得到解决。

2、管理制度不完善，难以实施。

我看到公司也印有管理制度，上面明确发明了各岗位的职责与权利，但纵观全公司员工，敢说了解的恐怕不多，大部分人甚至不知道自己岗位对应的职责是什么，都有哪些权利，所以在工作中常出现一些牛头不对马嘴的事情，这对工作效率的影响非常严重，这个问题希望公司领导重视，并及时解决。

总体来说，我对xxxx年充满了期望，新年新气向，希望在xxxx年里，大家相互勉励，共同打造出更好的金骄！

[新员工年度个人总结(共2篇)]忙忙碌碌间，一年时间匆匆而过，对我个人而言，这也是我“转型”的一年。作为一名刚入职xx的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好这一工作。下面就我入职这一个月的工作和学习进行下回顾和总结。

一、虚心请教、努力学习。作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

二、遵守制度、服从安排。严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

三、辞旧迎新，展望未来。通过这段时间的工，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望20xx，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结

积累自己的工作经验，逐步提高自己的工作能力，更好的为公司服务。

总体来说，我对20xx充满了期望，新年新气象，希望在20xx年里，大家相互共勉，共同打造美好的蓝海。

售后服务与质量保障部xxx

20xx年01月9日

篇4： 银行员工个人年度工作总结

本人进入xx银行至今已半年的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。在下半年即将到来的日子里，在此我将本人今年上半年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了xx银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工xx拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为xx支行这个大家庭中的一员。

工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

二、存在不足

进入xx银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把xx支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为xx支行最优秀的员工之一。

三、下一步努力方向

加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。认真负责，勤奋工作。

匆匆半年过去，在xx银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的下半年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的`基础，为xx银行的辉煌做出更大的贡献。

本年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，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。

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。

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十分适合在储蓄做，因为我的脾气十分好，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。

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。

篇5： 银行员工个人年度工作总结

我是中国x银行的一名十分十分普通员工。在x银行已经工作的近三年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格x行员工的标准严格的要求自我。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自我能在平凡的岗位上奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自我不断提高，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国x银行x分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得x市第一名。

一、履行职务情景

在x组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮忙下，我经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握知识关心国家大事，拥护以党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求提高，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在贴合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了必须的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

1、今年“中国x银行x分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得x市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

篇6： 银行员工个人年度工作总结

光阴荏苒，转眼间我进入XX银行XX分行XXXX已经一年半的时间。20xx年是对银行业来说是一个不平凡的一年，xx年次贷危机引发的金融风暴席卷全球，业界预期后续效应将在今年中国实体经济面上显现并传递至银行。经历了全球金融风暴的洗礼，国内银行信贷市场经营也顺时而动的发生变化。这些经营思路的变化，从上至下传递到了各家银行的一线营销部门，也使我在职业生涯的第二年有了更多的感触与体会。

今年以来，我部不但很好的完成了分行的各项指标任务，而且圆满的解决了部门历史遗留的一些问题。本人在部门领导的关心与指导下，在各方面都取得了明显的进步。当然，自身仍然有较多不足之处需要不断改进完善。截至目前，XX部存款余额84050万元，日均81463万元；贷款余额85000万元，日均77800万元；截至12月10日实现经济利润1042万元，中间业务收入363万元；本人存款余额14787万元，存款日均10636万元；贷款余额13700万元，日均5989万元。各项主要经营指标都取得了不错的成绩。

现将本人一年来的工作总结如下，从进行以来，我的工作历程可分为三个阶段：

一、在xx年7月份进入分行到年底，我主要是学习各项银行知识，适应银行环境，熟悉各项操作手续，在这个集体中快速成长。主要是从对银行业陌生到开始熟悉的过程，也是一个毕业生到职业客户经理的角色转变过程。

二、xx年上半年，我在主管的指导下，开始全面接手部门所有客户的关系维护，并协助主管开发新客户。此外，我还承担苏北部的每月部门业务指标分析、利润测算以及市场二部的部门月度经营分析报表工作。接触的业务层面越来越高，也使得我开始从更高的层面来思考问题。在这个过程中，我更多从市场营销、客户经营、指标管理等方面来不断提高自己的知识水平与技能。期间，本人业绩也开始有所体现。xx年1月，在主管的指导下，我上报一家新客户XX股份申请授信额度8000万，批复额度20xx万元。

三、今年6月，苏北部业务主管离职，新老领导的交替，也使得我身上的担子更加重。我积极配合好新老领导完成交接，并和新领导做好部门的老客户关系稳定。下半年，我先后配合主管完成新客户开发2家，老客户挖潜1家，独立完成7家老客户的授信续报工作。并在今年10月份独立联系意向性客户两家，其中XXXX集团目前的信托融资业务已经进入实质性的操作阶段。

此外，我还兼职担任本部门的计算机管理员、考勤员、保管员等职务，在做好本职工作的同时，我也主动安排时间，按质按量完成好兼职工作，在xx年分行信息技术部的考核中，我部计算机管理考核为满分，位列分行前茅。

结合一年来的工作经历，主要有一下心得体会：

1，发扬吃苦奉献的敬业精神

作为分行首家在省内开展异地业务的支行，XX部被认为我行比较辛苦的部门之一。一个礼拜有3—4天在外地出差，每天都在高速公路上奔波，放弃与家人团聚的机会，放弃了自身的休息时间，甚至是人身安全也打了折扣。能在这样的工作环境中继续奋进，与自己一种“年轻不怕吃苦”，“苦难越大，挑战更高”的心态分不开。诚然，一份工作需要我们失去一些的同时，也势必让我们有所收获。应该说，在市场营销二部得到的锻炼是我最大的收获。今年9月，分行领导在得知我们自己既做业务员、又做驾驶员，遇到几次惊心动魄的高速公路突发状况的情况下，特别为我们配置了驾驶员与业务公车。使我们在远赴异地办业务的时候不再一心多用，安全得到了更大的保障，也让我们感受到了分行领导的关心。

2，不断加强自身学习建设

不断学习、不断提高是我进入分行来一直恪守的目标，新的形势迫使我必须不断地充实自己。在给自己的学习目标中，一是业务知识的学习：包括授信报告撰写、企业财务分析、投行业务、国际业务、资金资本业务以及不断更新的我行金融产品知识。二是业务能力的提高：包括处理各项银行业务的能力，与客户打交道的能力包括一些社交礼仪、谈判技巧等，以及一些社会经验。今年以来，这些方面我都在不断地学习之中，特别是我部分别与投行部，公司部资金资本市场部联系，请这些部门为我们传道授业，为更好的将这些产品运用到这些客户之中去打下良好的基础。行领导与部门老总多次强调，异地业务更多的需要依靠产品来推动。因此，加强学习，是为将来更好的推动业务的发展打下坚实的基础。

3，发挥主观能动性

在一年来的时间里，一方面是由于人事变动，另一方面是也是领导对自己的信任，自己得到了越来越多的锻炼机会。给我最大的感受是自己身上的职责越来越多，担子越来越重，压力越来越大。以前接触的业务层次比较低，作为协办客户经理，更多的是配合领导在做一些事情。到后来自己需要承担的越来越多时，在协助领导做好工作之余，很多事情需要自己动脑子去想问题，采取各种方法去解决问题，更大的程度上来分担部门压力，做出更大贡献。发挥主观能动性，就是要有这种主人翁意识，把所有客户当成自己的朋友来相处，把所有的业务当做自己的事业来经营，这样才能精益求精，把事情做得更好。

为了先谋先动早作准备，并为明年的部门业务与自己工作打下良好的基础，先将自己的明年工作思路作简要阐述：

1，继续发扬吃苦奉献的精神，继续配合领导圆满完成分行与部门分配的各项任务指标。在今年良好的发展势头的基础上再下功夫，做大存贷款规模、稳步提高经济利润，此外还将网银业务、储蓄业务等往年的弱势指标能够有所扭转。

2，完成好各项客户维护工作并做好新客户的开发工作，目前客户数量不断增多，我部人手有限，如何有效地做好客户维护工作成为一个重要问题。今年，我仍然以老客户维护为主，并帮助部门新员工逐步熟悉各项业务流程。明年，我的工作重心仍将是配合领导做好老客户的维护与挖潜工作，并将今年的一些储备项目继续推行。此外，在部门新员工能够胜任一些工作的同时，按照领导的指示，我将投入更多的精力投入新客户的开发之中。其中思路就是，在现有的客户群基础上，在XXX地区成片开发一批优质客户。

3， 继续加强自身学习，贯彻用产品推动市场这一新的突破。目前，我部业务品种中，已经有索普的银团贷款在总行审批、海发集团的信托融资在操作过程中。这些业务将有效地扩充我部的产品范围，为我们用新产品推动异地市场做有益的尝试。明年，我们还将积极主动的联系分行后台部门，继续加强创新产品的学习与应用，并力争在创新产品上有大的突破。

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的20xx年，是辛苦的一年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，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。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记王行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

又在张行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。

每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作程序办事，防范任何风险的发生。工作态度方面，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，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。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。

对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。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工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。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，为中行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

篇7：银行员工年终个人工作总结

银行员工年终个人工作总结

20xx年，在交通银行领导和上级有关部门的关心、指导、帮忙下，本人始终坚持从我行发展的大局出发，以科学的发展观为指导，以服务群众为工作中心，以树立我行良好的形象为工作手段，爱岗敬业，不断进去，提高了柜面工作效率，全面完成了年度部门既定的工作目标，受到领导和同事的充分肯定。现本人将20xx年柜面工作总结如下：

一、爱岗敬业，创一流服务

在工作中，我时刻要求自己对待客户要做到轻声细语、礼貌热情、认真细致，要如一阵清风扑面而来。从事柜面授权工作以来，我给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的职责，对每一件事和每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到业务精、作风硬、肯奉献，爱岗敬业，全心全意做好自己的工作。我深知，与客户直接打交道既累又繁琐，但是我喜欢看到客户带着期望而来、满意而去的表情。在工作中我坚持以服务至上的原则，对待每一位顾客都是微笑服务，良好的服务态度受到了顾客们的一致好评。急客户所急、想纳客户所想，满腔热情、全心全意地为他们带给各种优质服务，以其特有的真诚赢得了高度评价。每当客户对我说：“谢谢你的认真负责，解决了我的问题”我感到一切的付出都是那么值得，客户的肯定让我一切的辛劳都一扫而空。因为我找到了我价值的所在---为人民群众服务在工作中坚持做好“三声服务”，所谓“三声”指的就是客户“来有迎声”，客户“问有答声”以及客户“走有送声”。

二、爱岗敬业，争创一流

（一）立足岗位，争创一流成绩

坚持立足岗位、踏实工作、爱岗敬业，把做好本职工作作为实现自身社会价值的必经之路，让理想和信念在岗位上熠熠发光。在日常的工作中，我用心提高自身履行职责的潜力，把奉献在岗位看作是自己天经地义的事情，勤勤恳恳地做好本职工作。在工作中做到正确的认识自己，真诚的对待她人，认真的对待工作，公平的对待管理。严格遵守柜面服务要求，礼仪规范，热情周到，规范作业，推行“三个一”服务：一杯水、一个微笑、一声问候。工作日清日结，日事日毕。“没有最好，只有更好”，服务不单单要有意识，还要有技术。将“以从容之心为平常之事”一如既往地做好服务工作，将“打造服务最好的银行形象”的服务理念带给广大客户。用真诚的服务、真心的微笑、严谨的工作态度赢得客户的满意。

（二）扩宽客源，争创一流成绩

随着社会经济的不断发展，应对新的形势和激烈的竞争环境，我们不能有任何松懈，就应以崭新的服务态度从社会的各个层次、各个领域用敏锐的观察力去捕捉各种信息，开展各种形式的客户的营销方案。有效的推进新客户的营销工作；另一方面，提高客户服务的水平，不断提高老客户的忠诚度。能够将我行的大厅的管理工作作为提高客户服务质量的`第一道关键，充分发挥客户引导分流和识别中高端客户的关键作用，使VIP客户来到就能感受到我行的服务态度，从而带动更多的客户来办理各种业务，提高我行的营业额。

（三）当好帮手，争创一流成绩

在平时的工作中，除了要做一些自身岗位所应尽的职责外，还用心协助会计主管、副主管以及银行的行长的工作，对上级领导下达的各项任务不遗余力的去完成。在每周开展的例会工作中，仔细做好会议中的重点资料。

三、爱岗敬业，不断提升自我

（一）加强学习，提高自己的专业知识

“学无止境”，只有透过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好保险理赔工作尽一份自己的力量。为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，利用课余时间不仅仅仅学习跟柜面授权相关的知识，认真学习交通银行的规章制度；用心参加银行举行的各类培训班和培训活动，向身边的优秀工作人员学习。在学习方法上坚持做到三个结合：集中学习与个人自学相结合、学习理论与深入调研相结合、专题教育与参观学习相结合。不仅仅仅如此，我还用心参与银行举办的各项活动。

（二）加强授权队伍建设，提升整体形象

交通银行各项工作的顺利开展，离不开一支强有力的队伍做后盾。加强授权队伍建设，要严格执行纪律，做到全面细心处理各项业务，根据银行的各项规定予以授权。加强硬件设施建设，建立健全维修、救援以及配件为一体的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，对客户进行考核，只有贴合要求的才进一步给予授权。

（三）加强合规意识，防范风险隐患

在今年，我不断加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，使内控成为自己的自觉行为，切实做好内控工作，确保不发生任何差错。我深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的潜力和自觉性，构成事事都贴合工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的风险隐患。

20xx年，是忙碌的一年，更是收获的一年。虽然在即将过去的一年取得了一些成绩，但是时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的状况发生，这就需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个综合潜力高的交行人，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在务必的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮忙中提高自己，发扬优点，弥补不足。

篇8：简短银行员工个人工作总结

“同一广发、同一服务”的服务目标，文明规范小组成员严格按照总行关于对网点的服务支撑要求，对各营业网点配备的服务设施进行检查，及时发现存在问题，进行更新补缺，进一步完善大堂设施。积极改造美化营业场所环境，设置多功能服务区域，配备专职大堂经理管理好大堂秩序，做好业务分流与客户引导，拉近银行与客户的距离；做好网点功能区域划分，实施业务分流，实现对客户的分区服务，增强网点服务能力；为重点客户和vip客户设置专用场所，为残疾客户开通绿色通道，充分体现“客户为先、真情服务”的理念和适应客户多层次的服务需求。

一、抓好服务投诉及情况处理，改善服务效能

为进一步加强对服务作风的监督管理，我行按照总分行规范服务工作的有关规定，结合总行“投诉管理提升年”的服务主题，在营业网点柜台摆放服务投诉意见箱和登记簿，设置三级（总、分、支行）投诉电话，公布服务投诉举报电子邮箱网址，扩宽投诉渠道，便于客户投诉监督。每当接到客户的投诉，安排有专人负责调查跟踪处理，及时答复或解决客户合理投诉问题。

二、强化晨会制度、坚持常抓不懈

我行将晨会作为凝聚团队、打造队伍、统一思想的核心工作，作为提士气、鼓干劲、树形象的重要抓手、作为加强内部管理，提升服务质量的有效途径，坚持常抓不懈。规定每个营业网点必须坚持“晨会”制度，并建议员工轮流主讲，总结前日工作情况，安排当日工作计划，特别对服务工作进行点评，相互交流心得，指出存在问题，增强员工服务意识，不断提高服务水平。

篇9：简短银行员工个人工作总结

我是一名刚到华夏银行盛京支行工作才一个月的新员工，我对自己能成为华夏银行盛京支行大家庭中的一员感到十分荣幸。经过一个月的学习锻炼，我对华夏银行盛京支行有了新的了解，自己各方面都有所提高，下面，对10月份个人工作情况简要总结如下：

一、工作情况

我到华夏银行盛京支行工作，主要从事存款、个人房屋贷款、信用卡和TPOS业务，自己刚来，情况不是很熟悉，业务较为生疏，我加强银行基本功学习，认真向老员工学习，仔细看他们是怎样办理业务，努力把他们的工作经验学到手，遇到不懂有疑问的地方，虚心向老员工请教，空闲和休息时间着重学习银行业务知识，学习支行的制度规定与工作纪律，努力提高自己的业务工作水平。经过一个月的`学习锻炼，我自我感觉良好，熟悉了华夏银行盛京支行的基本情况，业务技能等基本功明显提高，掌握了一些银行业务与金融产品的知识，这为我今后开展工作打下了一定基础。

二、工作计划

今后我的工作计划主要是两点：一是继续加强学习锻炼，努力提高的自己的业务工作能力，确保按照支行的工作要求做好自己的本职工作。二是积极开展业务，我除了要做好存款、个人房屋贷款、信用卡等业务外，将主要着重做好TPOS业务，争取各项业务有稳步增长。在做TPOS业务中，我要努力开拓新的客户，加强与客户的联系，为客户提高优质、周到的服务，努力完成支行下达我的工作任务，做出优异成绩来。

以上是我，我将切实按照自己所订的计划，在支行的正确领导下，发挥自己的工作积极性与能动性，认真努力工作，力争取得优良成绩向支行汇报。

篇10：简短银行员工个人工作总结

中国光大银行成立来，伴随着中国金融业的发展进程，开拓创新，锐意进取，各项不断拓展，规模不断扩大，截至20xx年末，全行资产总额达5301亿元，一般存款余额4500亿元，其中储蓄存款余额792亿元，实现经营利润55.17亿元，整体规模实力处于国内股份制商业银行前列。20xx年7月，在英国《银行家》杂志最新评出全球1000家大银行中，中国光大银行排名第295位，成为一家对中国经济，社会有影响力的全国性股份制商业银行。

14年来，中国光大银行始终坚持以客户为中心，以市场为导向的经营理念，不断创新产品优化服务，较好地适应了市场和客户不断变化的需求，在综合经营，公司银行业务，国际业务，理财业务等方面培育了较强的比较竞争优势，成为唯一一家拥有全面代理财政国库业务资格的商业银行；唯一一家连续五年获得摩根大通银行清算质量认证奖的商业银行；首批获得短期融资券主承销业务资格，承销业绩遥遥领先；首批同时获得了企业年金基金托管人和账户管理人两项资格；首家推出人民币理

财业务，其理财品牌在同业处于领跑地位；首家推出固定利率房贷业务，引起社会客户广泛关注。特别是首家推出的阳光理财本外币系列产品深受客户青睐，逐步成为国内金融知名品牌，树立了精品银行，理财银行良好的社会形象。

篇11：简短银行员工个人工作总结

20xx年是我在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：

1、服务方面：

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。

2、大堂团队管理：

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。

3、个人业绩：

一年来，我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，一年中开立了多张达标金卡，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xxx，做客户定期存款有xxx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。

篇12：简短银行员工个人工作总结

XX年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

篇13：简短银行员工个人工作总结

我将对过去一段时间的培训和工作进行总结：

在进入鼓楼支行见习的两个月，在各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我现在也在柜台开始办理业务。鼓楼支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何做好储蓄柜员的工作，我总结了以下几点：

第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分神就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度很蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。

不断的去学习，全面掌握各项业务知识。顾客问的问题千奇百怪，作为柜台人员代表的是招行的形象，是招行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对招行留下不佳印象。而且柜台是接待客户最为集中的地方，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传招行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

篇14：银行员工个人年终工作总结

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，200\*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。

三、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。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，促进支行三个文明建设的顺利开展。

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，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；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、经济金融运行情况分析会，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，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，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、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。

总的来说，一年来，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，改进工作作风，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”。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己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么样去工作的方法，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己应有的贡献！

来源：（YJBYS.COM）

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！