# 银行个人业务副职工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-11-30

*小编为大家整理了银行个人业务副职工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了银行个人业务副职工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行个人业务副职工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：银行业务副职述职报告

银行业务副职述职报告

银行业务副职述职报告202\_-02-09 07:40:0

5二四年，我在支行主要分管业务部工作，并任支行支部委员。在这一年中，建行改革进一步深化，特别是股份制改造提上日程，建行的发展步入了一个新的阶段。在这样一个充满机遇和挑战的大环境下，作为建行的一名基层机构负责人，作为新城西街支行班子中的一员，在营业部党委的正确领导下，在支行班子成员的支持配合下，我坚持脚踏实地，加强业务知识、经营理念、管理知识等多方面的学习，转变观念，提高认识，立足于新城西街支行这片沃土，尽自己最大的努力做好本职工作，使支行在建行改制的进程中进一步发展壮大。

一、廉洁自律，贯彻“八个坚持”和-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

“八个反对”

通过认真学习、严格执行上级有关党风廉政建设的政策规定，从严要求自己。从实际出发，在工作中坚持解放思想，实事求是，反对因循守旧，不思进取;坚持理论联系实际，反对照抄照搬，本本主义;坚持密切联系群众，反对形式主义，官僚主义;坚持民主集中制原则，反对独断专行，软弱涣散;坚持党的纪律，反对自由主义;坚持清正廉洁，反对以权谋私;坚持艰苦奋斗，反对享乐主义;坚持任人唯贤，反对用人上的不正之风。按制度办事，按规章办事，不搞特殊化，不搞违规经营。对照有关规定自查，没有违规违纪行为。

二、统一思想，促进班子团结和队伍建设

作为一名合格的副手，必须摆正位置，做好绿叶，当好配角，主动配合一把手做好工作，维护了班子的团结。在工作中，我努力做到大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。加强和其他班子-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

成员的交流和沟通，维护相互信任、相互支持、相互谅解、相互促进、团结合作的工作关系。重点做好分管工作，做好自己分工的职权范围内的工作，对分管工作中比较重要的问题及超越职权范围的工作，主动和一把手及班子成员汇报交流，按照规定集体研究决定。决不超越权限擅自处理，从而极大地维护了班子的团结，促进了班子声音的统一，步调的一致，形成了合力，树起了威信。为把新城西街支行这支队伍带好奠定了一个比较坚实的领导基础。

业务部是二四年初支行在原来三个业务部室的基础上整合成立的。在一定程度上，员工之间存在着隔阂。同时，随着岗位职责的变化和相关工作岗位的调整，员工的心态也一度出现动荡和摇摆。在这种情况下，我及时和支行一把手进行沟通。通过组织业务部员工每日进行晨学，通过这一方式，引导、强化了劳动纪律;并多方收集资料，利用晨学的时间，组织员工学习业务、了解建-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

行改革和发展的方向、掌握必要的与客户交流和沟通的技能，使员工的综合素质得以提高;随后安排该部门员工轮流讲授自己最有心得、最擅长的业务知识，让每一个员工将自己的亮点展现给同事，同时带给同事更丰富的业务知识和技能。极大地促进了该部门员工的亲和力，使整个部门在工作中形成了合力。在此基础上，再通过组织部门总动员的业务活动和业余文化活动，使这股合力进一步凝聚和加强。环环相扣，终于使业务部整体面貌焕然一新，员工的精神状态和工作态度、工作积极性的了质的飞跃。为业务工作的突飞猛进奠定了一个坚实的基础。在日常工作中，坚持用真情和真心去对待每一位同事，努力营造宽松、愉快、积极向上的工作氛围，尽量为员工创造一个适宜的发展和创造空间。通过工作的影响和日常工作中思想的交流，引导他们热爱本职工作，热爱建行事业，更新观念，加强学习，不断提高综合素质。在人事激励约束机制-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

改革的过程中，始终自觉和上级行党委保持一致，注重学习、掌握总分行和营业部党委的方针政策，了解大局，加强对员工的思想政治工作，谈心交流，正确引导，增强工作的主动性和自觉性，积极推进，稳步运行。

三、开拓进取，促进业务发展和内控管理，

一、对公存款业务取得长足进展

到四年年底，企业存款时点余额达到万元，比年初新增万元，完成计划任务万元的;日均余额万元，新增万元，较好地完成了营业部下达的计划任务。

二、信贷基础管理工作得到进一步加强

信贷管理信息系统基本实行了时时录入，及时上传，每旬的信贷与会计总帐对帐准确迅速。无论日常性还是临时性的报表、报告、调查、分析等都能做到上报及时、数字准确、内容完整。信贷业务完全杜绝了迟报、漏报现象。组织人员顺利完成了支行系统的升级工-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

作。信贷基础管理水平有了更大的提高。

三、贷款质量有了进一步提升

××年贷款总量为万元，较年初余额万元，减少了万元。其中个人助学贷款余额为万元，个人住房贷款余额为万元，贷款质量按一逾两呆口径统计较年初有较大提高，不良贷款由年初的万元下降到万元，不良率由年初的下降至，全年存量贷款回收万元，其中不良贷款按五级分类口径现金回收万元。本年核销贷款万元，剥离可疑类贷款万元。全年实现贷款利息收入万元，利息实收率为，催收利息回收万元。个人住房贷款全年回收万元，回收假个贷户，金额万元;个人耐用品与消费类贷款回收万元;全年剥离与核销贷款万元;其中剥离贷款万元核销贷款万元。组织人员备选户核销户的资料在归集、整理并移交信达公司统一管理。

四、工作中存在的不足

一是就分管的工作而言，对公存款稳定性不够。

-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

二是在工作中，有些时候考虑得不够全面，有急躁情绪。

三是作为支部宣传委员，在加强自身学习的同时，对支部宣传工作，投入的力度需要进一步加强。

四是要进一步加强对外的协调和营销能力。

-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

第2篇：银行业务副职述职报告

银行业务副职述职报告

银行业务副职述职报告202\_-02-09 07:40:0

5二四年，我在支行主要分管业务部工作，并任支行支部委员。在这一年中，建行改革进一步深化，特别是股份制改造提上日程，建行的发展步入了一个新的阶段。在这样一个充满机遇和挑战的大环境下，作为建行的一名基层机构负责人，作为新城西街支行班子中的一员，在营业部党委的正确领导下，在支行班子成员的支持配合下，我坚持脚踏实地，加强业务知识、经营理念、管理知识等多方面的学习，转变观念，提高认识，立足于新城西街支行这片沃土，尽自己最大的努力做好本职工作，使支行在建行改制的进程中进一步发展壮大。

一、廉洁自律，贯彻“八个坚持”

和“八个反对”

通过认真学习、严格执行上级有关党风廉政建设的政策规定，从严要求自己。从实际出发，在工作中坚持解放思想，实事求是，反对因循守旧，不思进取;坚持理论联系实际，反对照抄照搬，本本主义;坚持密切联系群众，反对形式主义，官僚主义;坚持民主集中制原则，反对独断专行，软弱涣散;坚持党的纪律，反对自由主义;坚持清正廉洁，反对以权谋私;坚持艰苦奋斗，反对享乐主义;坚持任人唯贤，反对用人上的不正之风。按制度办事，按规章办事，不搞特殊化，不搞违规经营。对照有关规定自查，没有违规违纪行为。

二、统一思想，促进班子团结和队伍建设

作为一名合格的副手，必须摆正位置，做好绿叶，当好配角，主动配合一把手做好工作，维护了班子的团结。在工作中，我努力做到大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。加强和其他班子

成员的交流和沟通，维护相互信任、相互支持、相互谅解、相互促进、团结合作的工作关系。重点做好分管工作，做好自己分工的职权范围内的工作，对分管工作中比较重要的问题及超越职权范围的工作，主动和一把手及班子成员汇报交流，按照规定集体研究决定。决不超越权限擅自处理，从而极大地维护了班子的团结，促进了班子声音的统一，步调的一致，形成了合力，树起了威信。为把新城西街支行这支队伍带好奠定了一个比较坚实的领导基础。

业务部是二四年初支行在原来三个业务部室的基础上整合成立的。在一定程度上，员工之间存在着隔阂。同时，随着岗位职责的变化和相关工作岗位的调整，员工的心态也一度出现动荡和摇摆。在这种情况下，我及时和支行一把手进行沟通。通过组织业务部员工每日进行晨学，通过这一方式，引导、强化了劳动纪律;并多方收集资料，利用晨学的时间，组织员工学习业务、了解建

行改革和发展的方向、掌握必要的与客户交流和沟通的技能，使员工的综合素质得以提高;随后安排该部门员工轮流讲授自己最有心得、最擅长的业务知识，让每一个员工将自己的亮点展现给同事，同时带给同事更丰富的业务知识和技能。极大地促进了该部门员工的亲和力，使整个部门在工作中形成了合力。在此基础上，再通过组织部门总动员的业务活动和业余文化活动，使这股合力进一步凝聚和加强。环环相扣，终于使业务部整体面貌焕然一新，员工的精神状态和工作态度、工作积极性的了质的飞跃。为业务工作的突飞猛进奠定了一个坚实的基础。在日常工作中，坚持用真情和真心去对待每一位同事，努力营造宽松、愉快、积极向上的工作氛围，尽量为员工创造一个适宜的发展和创造空间。通过工作的影响和日常工作中思想的交流，引导他们热爱本职工作，热爱建行事业，更新观念，加强学习，不断提高综合素质。在人事激励约束机制

改革的过程中，始终自觉和上级行党委保持一致，注重学习、掌握总分行和营业部党委的方针政策，了解大局，加强对员工的思想政治工作，谈心交流，正确引导，增强工作的主动性和自觉性，积极推进，稳步运行。

三、开拓进取，促进业务发展和内控管理，

一、对公存款业务取得长足进展

到四年年底，企业存款时点余额达到万元，比年初新增万元，完成计划任务万元的;日均余额万元，新增万元，较好地完成了营业部下达的计划任务。

二、信贷基础管理工作得到进一步加强

信贷管理信息系统基本实行了时时录入，及时上传，每旬的信贷与会计总帐对帐准确迅速。无论日常性还是临时性的报表、报告、调查、分析等都能做到上报及时、数字准确、内容完整。信贷业务完全杜绝了迟报、漏报现象。组织人员顺利完成了支行系统的升级工

作。信贷基础管理水平有了更大的提高。

三、贷款质量有了进一步提升

××年贷款总量为万元，较年初余额万元，减少了万元。其中个人助学贷款余额为万元，个人住房贷款余额为万元，贷款质量按一逾两呆口径统计较年初有较大提高，不良贷款由年初的万元下降到万元，不良率由年初的下降至，全年存量贷款回收万元，其中不良贷款按五级分类口径现金回收万元。本年核销贷款万元，剥离可疑类贷款万元。全年实现贷款利息收入万元，利息实收率为，催收利息回收万元。个人住房贷款全年回收万元，回收假个贷户，金额万元;个人耐用品与消费类贷款回收万元;全年剥离与核销贷款万元;其中剥离贷款万元核销贷款万元。组织人员备选户核销户的资料在归集、整理并移交信达公司统一管理。

四、工作中存在的不足

一是就分管的工作而言，对公存款稳定性不够。

二是在工作中，有些时候考虑得不够全面，有急躁情绪。

三是作为支部宣传委员，在加强自身学习的同时，对支部宣传工作，投入的力度需要进一步加强。

四是要进一步加强对外的协调和营销能力。

第3篇：银行个人业务工作总结

银行个人业务年度工作总结

----WORD文档，下载后可编辑修改---- 下面是小编收集整理的范文，欢迎您借鉴参考阅读和下载，侵删。您的努力学习是为了更美好的未来!

银行个人业务年度工作总结范文一

一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

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;坚持以“三个代表”重要思想和十七大精神为指导，深入学习贯彻党的各种政策法规，边学习边做读书笔记，边写心得体会;XX年年共完成xx万多字读书笔记和xx万余字心得体会;十七大期间，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。

二、带班子，恪尽职守起好表率

为全面加强员工“以客户中为心”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。

1

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。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。XX年年，支部共发展了xxx名新党员，开展了xxxx教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

三、勤工作，竭尽全力干好本职

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

2

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。

银行个人业务年度工作总结范文二

20xx 年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂,使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。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，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。202\_年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须

3

把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、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。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，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建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。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，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，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助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步,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,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,争取更好的工作成绩。

银行个人业务年度工作总结范文三

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学

4

习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻‘的思想，开拓进取，不断创新。当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，

5

牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。

为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献! 看了银行个人业务年度工作总结的人还看了 1.银行个人年度工作总结 2.银行员工个人年度工作总结 3.银行个人工作总结3篇 4.银行个人年度工作总结范文 5.银行业个人年度总结 6.银行柜员个人总结范文3篇 7.银行综合办公室工作总结6篇

6

第4篇：银行个人 业务工作总结

银行个人 业务工作总结

时间飞逝，转眼我已经与\*\*银行共同走过了五个春秋，银行个人 业务工作总结。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\*\*银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\*\*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，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\*\*银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的\*\*之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入\*\*银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说:“储蓄出纳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五年，个人总结《银行个人 业务工作总结》。

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,改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\*\*银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人,经过长期刻苦地练习,我的整体技能得到了较大的提高。

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。\*\*银行是一家年轻的银行,每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。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95577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，这些小事，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\*\*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。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

第5篇：银行个人 业务工作总结

银行个人 业务工作总结

银行个人 业务工作总结

银行个人 业务工作总结时间飞逝，转眼我已经与\*\*银行共同走过了五个春秋，银行个人 业务工作总结。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\*\*银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\*\*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，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\*\*银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的\*\*之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入\*\*银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说:“储蓄出纳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五年，个人总结《银行个人 业务工作总结》。

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,改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\*\*银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人,经过长期刻苦地练习,我的整体技能得到了较大的提高。

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。\*\*银行是一家年轻的银行,每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。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95577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，这些小事，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\*\*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,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 敬业精神佳。自工作至今，一直能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，刻苦钻研本门业务，任劳任怨，在如何提高工作效率上花功着力。在日常工作中，能够按照领导的要求，努力完成各项工作任务，一切以工作为重，兢兢业业，脚踏实地。同时本人还利用业余时间去学习其它的各项银行业务，时刻准备着自己能适应各种岗位的工作，心里充满着强烈的事业心和责任感。因为我是一名朝气勃勃的年轻人，有自己的理想、人生观和价值观，我要不断地努力学习工作，在平凡的工作岗位平台上，实现自己的人生价值。优势之三：

综合业务素质较全面。本人自1994年底参加工作以来，先后从事过会计，出纳，银行卡业务的柜面、综合记帐、微机系统管理、外勤、信控等工作，综合业务素质较为全面，对客户的咨询能够作出认真细致较为准确的回答。优势之四：

工作能力强。作为从学校毕业不久的我有着更年轻的头脑和更多的激情。自从事银行卡业务以来，本人不仅认真学习卡业务，做好卡业务，在领导和同事的共同努力下，使我们如皋行信用卡的各项指标每年基本上都位于同级行前列。自去年十一月份，本人接任银行信控工作，在二00三年不良透支占比率是如皋信卡历史上最低的比率。为完成卡量，本人与大家一起团结协作，想点子，出主意，克服困难，主动上门营销，终于完成市分行下达的各种卡量。

二、应聘后的设想本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：

稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。首先，是稳定和维护现有的优质个人理财客户，牢固树立“工商银行-您身边的银行，工商银行-可信赖的银行”这一宗旨，充分利用和

发挥自身的社会经验和公关能力，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带出更多的好的客户。其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金财户，汇市通等业务进行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第6篇：银行个人业务工作总结

银行个人业务工作总结范文

操作风险是银行业最古老的风险之一,伴随着银行的产生而产生,发展而发展,很多国际活跃的银行业早已重视操作风险的管理和防范。下面是 整理的一些关于银行个人业务工作总结，供您参考。

时光荏苒，转眼间，我已经进入中国银行六个月了。从盛夏到寒冬，在这短短半年的时间里，我学到了很多，下面将我一年的学习情况汇报如下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国银行的企业文化，学习了银行个金、公司、国结的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在永丰路支行开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则

1 是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好“文优”工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将“文优”的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照“双十禁”的要求进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

半年的工作经验让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自

2 身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国银行共同成长，共发展。

银行个人业务工作总结范文二一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们

3 共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻‘的思想，开拓进取，不断创新。当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它

4 三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。

为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献! 银行个人业务工作总结范文三我进入兴业银行已经有几个月的时光了，不过在这并不算长的时间里我却学会了很多很多…… 对于一个非银行业相关专业毕业的者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领

5 域中，我必须从头学起。

在我刚进银行的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切…… 由 于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门;;特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一 个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我

6

第7篇：银行个人业务工作总结

银行个人业务年度工作总结

银行个人业务年度工作总结【1】

时间飞逝，转眼我已经与\*\*银行共同走过了五个春秋，银行个人 业务工作总结。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\*\*银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\*\*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，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\*\*银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的\*\*之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入\*\*银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说:储蓄出纳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五年，个人总结《银行个人 业务工作总结》。

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,改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\*\*银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人,经过长期刻苦地练习,我的整体技能得到了较大的提高。

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。\*\*银行是一家年轻的银行,每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。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，协助客户通过我们95577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，这些小事，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\*\*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。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

银行个人业务年度工作总结【2】

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从\*\*分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随\*\*分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和\*\*区域对\*\*银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日\*\*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)员工的个人能力培养

从五月份开始，在\*\*分行的筹备期，我行下大力度，在\*\*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\*\*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\*\*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\*\*银行的惠民宣传工作;对外，我们以\*\*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\*\*商会成立的机会，在\*\*商会众多会员中掀起了一场沧行热，借势\*\*人自己的银行这一优势，让奋斗在\*\*的\*\*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\*\*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\*\*，增加知名度，20xx年12月12日到15日，\*\*银行\*\*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\*\*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\*\*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\*\*市区选择了花园里、滨河公园、百世\*\*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\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*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\*\*水产商会等各商会年会的契机，积极营销\*\*银行，不错失每一个向\*\*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\*\*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，凡经我部参与的，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了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。

二、工作中的不足

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。

三、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\*\*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\*\*银行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，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章! 银行个人业务年度工作总结

第8篇：银行柜员业务个人工作总结

银行柜员业务个人工作总结

以下是关于银行柜员业务个人工作总结，希望内容对您有帮助，感谢您得阅读。

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。众所周知，在xx支行辖内，xx分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多

·

笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，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，严格按总行和支行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，XXX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，还用我多年来在会计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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。

储蓄乃立社之本，XXX年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储XXX多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

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。新的一年里我应加紧学习，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。

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！