# 202\_银行工作个人总结

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-23

*20\_银行工作个人总结(通用10篇)20\_银行工作个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_银行工作个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_银行工作个人总结(通用10篇)】，供你选择借鉴。>20\_银行工作个...*

20\_银行工作个人总结(通用10篇)

20\_银行工作个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_银行工作个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_银行工作个人总结(通用10篇)】，供你选择借鉴。

>20\_银行工作个人总结篇1

1.加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2.贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度;对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的\'同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3.提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。

20\_\_年，我行把提高资产质量和防范案件作为工作的重要工作之一，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。根据总行开展的“降不良防案件抓管理促发展”攻坚战活动总体部署，我行提出了“创新监管方式、加强监管力度、扩大监管范围、保证监管效果”的工作思路，以保证信贷资产质量“双提双降”为风险管理工作的出发点和落脚点，风险管理工作围绕“压缩存量不良贷款、遏制新增不良贷款”开展。工作中主动思考，大胆探索、勇于创新，始终坚持事前预防与事后管理并重，把风险防范贯穿于信贷管理的全过程。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时,积极开展“风险管理平台工程”推广工作，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，完成场所文件编制、风险平台建设等各项准备工作，共编写场所文件120份，目前，试运行已经结束，推广工作进展顺利，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

>20\_银行工作个人总结篇2

我已经在银行工作几年了，可以说是对我们银行的大大小小的事情都能够做到知根知底，特别是我的工作业务水平方面，随着时间的推移，我的工作能力越来越高，这是得到了领导和同事多次赞扬的，但是我并没有骄傲和自满，我会继续努力的。

我在银行的工作时出纳员，出纳员说白了就是做好每一笔经济业务的收付工作，保证合理、合法、正确性。编制现金和银行存款日报表。这些工作我一直以来做的都很好，我负责的账目从来没有出现过任何一点死账、坏账。

自年初工作以来，在信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。现讲本年度的工作总结如下：

1、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天提前30分钟上班打扫卫生，把营业室的物品摆放整齐，使环境干净舒适，为客户创造一流的服务场所。从而确保各项任务的顺利完成。

(2)千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储60多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

2、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

3、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

(1)提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的共同努力，在上级行社的多次检查中，都受到了好评。

(2)严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在新的一年里，我会敬业爱岗，热爱本职工作;依法办事;客观公正;保守我们银行的账目秘密。严格按照国家有关现金管理和银行结算制度的规定，根据稽核人员审核签章的收付凭证进行复核。复核的主要内容是：核对收付款凭证与所附的原始凭证会计事项是否一致，金额是否相符，审核无误后才能办理款项收付。

在新的一年里，我会做好我自己，为我们银行的业务扩大做出自己应有的贡献!

>20\_银行工作个人总结篇3

\_\_\_\_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羸得顾客的信任。

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，给客户提供及时、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。

>20\_银行工作个人总结篇4

转眼间我们送走了20\_\_年迎来了崭新的20\_\_年，回顾这1年来的工作情况，还是收获颇丰，作为单位出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、现金业务

本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

二、银行业务

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，每月按帐号与银行对帐，落实并督促未达帐项及时入帐。

三、其他工作

从质和量上完成了领导交办的各项临时性工作。维护并保持了与各银行之间的良好合作关系，认真处理好与其他单位财务人员的合作关系，另外，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，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。及时回收整理各项回单、收据，及时将现金存入银行，从无坐支现金。根据会计提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作中坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、审核人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

回顾这几个月来的点点滴滴，每当完成一项工作任务，即使忙一点，心里还是感到很欣慰很踏实，在新的一年里，我还需要在工作上更加积极主动，态度上更加认真负责;另外，我能有现在这点小小的进步，这都得益于领导，前辈的帮助与交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也由衷的钦佩他们渊博的知识和丰富的实践经验。作为一名普普通通的员工，我的工作是再普通不过了，象我这样能做好自己本职工作的同事还有很多，我们能在过去一年圆满地完成任务，主要在于各级领导的关心和大力支持，采取各种灵活多变的方式和方法去解决各种不同的问题，我只是和所有我们公司的其他员工一样，尽自己的努力为公司，希望对公司能有所贡献。

我想，普通的工作也并非意味着追求的终结，我处在一个比较平凡的工作岗位上，所以我更应该去实现我的理想和追求，无论结果如何，即使平凡也不能平庸。更何况追求过程的本身就是一种成长，一种进步。在新一年中，我一定更加严格地要求自己，积级参加公司的各项活动和学习，从去年的工作中认真吸取经验，缩小在业务上的差距，让自己今后的工作更加严谨有序，让自己以更踏实的态度为公司的发展作出自己的努力，决不辜负大家对我的期望!同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，我再一次衷心感谢我身边的每一位同事和领导，有了大家这样好同事好领导，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好!而我们也将收获无限的希望!

>20\_银行工作个人总结篇5

20\_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，每一名员工都有自已的收获。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。现将全年的工作情况汇报如下：

一、重视业务核算质量，贯彻人行、总分行各项制度

在会计经理的组织下每天晨会认真学习制度文件，并结合日常工作多总结多修正。一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算数量上一直高于平均水平。在核算质量上无重大差错事故，并控制在万分之2以内。

二、加强自身管理，做好安全防范工作

全年无迟到早退，以积极心态投入工作，完成好本职工作和领导交代的各项任务。在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日入库保管;对自己库中的重要凭证和现金能做到午晚盘库，帐实相符、不超库存。对二级库中的重要凭证和现金的领用，作为库管记账柜员能做到仔细核对、帐实相符;总之，我们要将一切防忠于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

三、培养自身操作能力，各项考试奋勇争先

在分行会计部和支行会计经理的组织带动下坚持苦练基本功，点钞、小键盘和汉字录入三项技能有了突飞猛进的进步。并，在分行组织的季度考试、新员工考试中，同事间形成你超我赶，互相帮助、互相进步的氛围，考试成绩始终保持在前三十名的水平。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。

四、加强服务品质、提升服务理念

今年在分行会计部的组织下，我行全体柜员、大堂经理参加了民航学院的服务品质学习。在学习过程中，我对服务有了新的体会，在学习结束后，大家的面貌焕然一新，更整洁的仪表，更规范的动作，更发自内心的笑容，使我更加自信的为客户提供服务。在分行的各项服务品质检查中，我们用标准、真诚的服务交出了满意的答案。

五、弥补不足，再创佳绩

回顾今年一年的工作，我发现在工作中还有一些不足：更加细心的办事态度，更有亲和力的处事方式，都是我需要在明年的工作学习中加以改进的。

以上是我20\_年的工作总结，向全行领导及员工作汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

>20\_银行工作个人总结篇6

20\_年是我负责工作的第x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，现将工作情况总结如下：

一、强化服务意识，优质高效为一线服务

做为一名银行员工，服务的好坏直接关系到银行形象。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。

二、强化风险意识，防范和化解金融风险

重点学习了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。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\_\_支行、\_\_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。以目标为导向，促使员工成长。

三、强化营销意识，积极为客户服务

20\_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，顺利完成了银行下达的储蓄存款任务。

四、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。

五、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，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。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。

>20\_银行工作个人总结篇7

一年结束，在银行这一阶段的工作也将进入到尾声了。时间消散很快，回顾自己在银行这一年，我的工作按照银行的要求做好了，不过也有一些小的方面需要去做出改进。

一、本年度工作情况

这一年我在银行继续做柜员，每天努力为客户办理各项业务，并为各位客户进行信息咨询服务。上班准时打卡，不旷工，也不迟到，整整一年，我都没有缺过勤，总是在自己的岗位上工作着。遵守银行规定和纪律，认真的做好各项工作，不给银行添加麻烦，努力维护好银行的名誉，并且在为客户进行储蓄业务的时候，凭借着自己的“火眼金睛”辨别出了假钱，获得银行和客户的一个赞赏，能力也因此得到大家更多的肯定。在规定的上班时间内，我从来都是认真的守在岗位上，不去做其他跟工作没有关系的事情，随时恭候客户办理业务。

二、学习勤奋认真

虽然在银行只是个小职员，但是我依旧向往着能够升职，并且把工作做的再好一点，所以我这一年里，仍然在学习，学习银行各项制度，了解这个行业，参加了几次的培训，让自己学会更多办理业务的技巧和知识，帮助自己在这岗位上做出比较好的成绩。上班勤问问题，努力把自己遇到的一些问题解决好，不让问题留到第二天，都是当天遇到就尽量在当天解决，请教各位前辈，向他们学习如何进行操作各种机器，这样我才能更好的为客户提供他们想要的服务。下班后我会在家里看书，看各类关于柜员的书籍，学习会计，在家里锻炼数钱的速度和准确率。

三、存在不足

这一年也存在不少的问题，发现自己工作上的不足。在为客户办理业务的时候，我还不够细心，所以当客户在填写单子的时候，总是会漏填，就是因为我没有注意到年纪大一些的客户是不懂的，我应该第一时间告知哪些空是需要他去填的，所以这也耽误了双方的时间。其次，在客户咨询时，我的耐心显然是不够的，所以服务的态度有待改善，没能让客户感觉到我们银行的服务很好，也是给银行造成了一些不好的影响的。

下一个年度，我要努力改善自身的毛病，努力朝着优秀的柜员前进，把在银行的工作做更好起来，让自己的空间被提升起来。

>20\_银行工作个人总结篇8

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20\_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：

一、主要工作内容及职责

本人于20\_\_年\_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、反洗钱信息补录等。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大，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，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入\_\_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大的改变，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，大家要团结一致，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，如果因为粗心大意，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。

三、存在的不足和努力方向

回顾20\_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。

四、新一年的展望

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\_\_\_行共同走向更好的明天。

>20\_银行工作个人总结篇9

自年初工作以来，在信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，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。现讲本年度的工作总结如下：

1、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天提前30分钟上班打扫卫生，把营业室的物品摆放整齐，使环境干净舒适，为客户创造一流的服务场所。从而确保各项任务的顺利完成。

(2)千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储60多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

2、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。

认真学习了三个代表精神，能较好的理解了三个代表精神的内涵，在三个代表学习过程中，能及时的发现存在的问题及对三个代表精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

3、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

(1)提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的`共同努力，在上级行社的多次检查中，都受到了好评。

(2)严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在新的一年里，我会敬业爱岗，热爱本职工作;依法办事;客观公正;保守我们银行的账目秘密。严格按照国家有关现金管理和银行结算制度的规定，根据稽核人员审核签章的收付凭证进行复核。复核的主要内容是：核对收付款凭证与所附的原始凭证会计事项是否一致，金额是否相符，审核无误后才能办理款项收付。

>20\_银行工作个人总结篇10

伴新年钟声的临近，我依依惜别了任务繁重、硕果累累的20\_年，满怀热情迎来了光明灿烂、充满希望的20\_年。20\_年以来，我们在分行党委的正确领导下，以支行的工作思路为指引，全面提高柜员窗口服务质量，大力发展邮政代理金融产品、强化客户维护，不断提高战略高效业务和转型业务，积极开拓中小企，深入推进三大业务联动发展，加速网点销售管理转型，取得了较为优异的成绩，为了做好来年的工作，下面我将20\_年的工作总结和体会如下：

一、20\_年工作回顾

(一)在柜员工作中我不断强化自身建设，竭诚提高服务质量 作为支行网点柜员，提升服务质量是我一贯的追求，支行要成为城市的主流银行，成为百姓心中的口碑银行，只有以客户为中心，用全面周到的服务，赢得更多的客源，才能拓展支行网点业务，实现长足发展，为此一年来，我以我真诚，换客户真情，用我发自内心的微笑赢得每一位客户的信任，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，我都不会把情绪带到工作中来，我始终认为微笑是文明优质服务的引言，知识是提高服务能力的保证，沟通是做好服务的有效手段，满意是服务工作不懈的追求。

在从事柜员工作中我注重在“早”、“快”、“好”“实”字上下苦功夫，即体现一个“早”字，每天清晨早早来到工作岗位上，提前做好准备工作，对每天的任务有一个安排，做到急需办的任务早落实;体现一个“快”字，在柜员工作中我们面对的是排队等候的存取款人员，我只有不断提高自身业务素养，用娴熟的存取款技术为客户办结每一笔业务，减少客户的等待时间，让客户舒心，;体现一个“好”字，对每一项工作我都高起点定位、高标准要求、高质量落实;体现一个“实”字，在支行交代的无论是创先争优的材料完成还是平时的业务学习我都老老实实学习，不摆花架子，不做表面文章，不搞形式主义。我想是信任和真诚让我永不忘记服务宗旨，是竞争和进取让我在金融业竞争日趋激烈的今天一路前行，在工作中我们尽量把工作做细，做好，表面上看我们工作虽然工作加重了负担，但我行服务百姓，方便百姓，广纳客户不是我们应该做的吗?我想这些细微处正不断打造着我行迈向人们心中的口碑银行。

(二)、立足网点，做好客户开发和维护。一在过去的一年我积极配合网点推进销售管理转型，积极参加网点转型pk大赛，强化对网点转型模式的深入认识和积极实践。二是积极开展销售活动，维护客户资源。通过在“三八”妇女节、母亲节、端午节等节日开展形式多样的社区活动、理财沙龙、讲座活动、亲子活动，做好相关客户的邀约、问候和跟进，提升销售活动的达成率和客户忠诚度。

(三)、加强业务培训与交流，提升自身能力。过去的一年我通过持续反复地对新业务和转型业务进行培训，加强营销技巧、话术等方面的通关，每周一次经验交流，让我更深入地掌握业务知识，提升自身营销意识和营销能力。

二、积极营销邮政代理的金融产品、提高服务质量，不断拓展我行业务范围

我认为要进一步做好邮政储蓄银行网点金融代理业务，培育壮大市场，关键在于抓好以下几个方面。邮储银行合规心得体会1、建立长效机制，激发自身潜力，加强自身思想政治工作融业务是我们邮政的吃饭业务，更是总体收入的半壁江山，这已是不争的事实，也充分说明代理金融业务将是我们邮政今后发展的总体势。当前，邮储银行正处在改革转型期、训练正规期，而邮政代理金融业务仍然一如既往的被列为支柱业务。对此，如果我们仍然停留在原来的经营理念上，没有认识面临的危机，没有从长远战略的角度去考虑，没有维系住原有市场(客户)或尽快抢占新市场，甚至偏激的理解金融业务单是邮储银行的事，现有的业绩就很难保住。

促进我们支行网点的可持续发展。首先，我的建议是要建立合理的激励机制，结合邮政体制改革的有关精神，要本着人尽其才的用人原则，合理调整用工结构，调动员工的积极性，提高职工的工作效率和劳动生产率;其次是建立合理的惩罚机制。对人员进行优化组合，在人员配置上实行合理兼职，做到职责清楚，分工明确，各司其职，奖罚分明，从而使有限的人力资源得以充分发挥;再次是建立风险管理的长效机制，强化内部控制机制，建设合规文化;最后是建立合理的福利机制，提高员工的凝聚力和归宿感。通过建立一整套能被员工广泛接受、科学的、规范的管理制度，在不断增强凝聚力的基础上促进支行业务的可持续健康发展。

2、做好软硬件建设，提高服务意识，实现双赢

塑造邮政储蓄形象包括外在和内在两个方面。外在方面指网点的区域布局及网点的功能布局。首先要优化网点内部格局，合理配置服务资源，科学规划满足不同客户群体需要的服务区域，营造有利于服务开展、产品销售、客户转移的营业环境，提升高价值客户的满意度和利润贡献度，最大限度地分流办理简单业务的客户，减少客户等候时间。

其次是加大投入力度，加快精品网点建设和原有网点的改造，统一装修，统一形象，让网点形象更引人注目。再次是加快自助银行建设，增加自助机投入，在每个网点设立24小时自助银行，在市区繁华地段设立离行式自助银行等方式尽全力提升邮政企业的外在形象。

在我们的软件建设方面，首先应从员工素质抓起，打造一支高素质、精业务、敬业爱岗的员工队伍，提高员工整体职业道德水平和实际操作水平，这是赢得顾客满意度的前提条件。其次，以客户追求为信念，真正用心为客户服务，想客户所想，急客户所急。最后，加强服务意识、服务技巧和业务技能的培训，提高一线员工服务的知识含量，打造客户眼中的好邮政储蓄银行，除了需要尽可能提高产品价值、降低货币成本以外，还必须特别注重品牌和声誉的建设，力求在客户心目中树立良好的独特形象，并提升人员的素质和服务质量，从而大幅度提高服务价值、人员价值和形象价值。

与此同时我们要做好客户服务工作，发展新型营销模式，区分客户类别，实现分层服务把客户分为高、中、低端三类，建立与之相适应的服务体系。实现低端客户的低价值需求大多由自助设备、电子服务渠道来满足;中端客户的稳定价值需求由物理网点的现金服务区、理财服务区来满足;高端客户的金融业务由相对集中的人力、物力资源通过提供私密服务空间、专属客户经理、专家理财团队、金融顾问以及私人服务的个性化方式满足。进一步发挥VIP窗口的作用，并设置存款数额门槛，安排精通业务的员工为高端客户提供服务。以优质、高效、快捷的服务赢得客户，使他们成为永久顾客，实现双赢的目标。

诚然，一份辛劳，一份收获，过去的一年我收获了很多，也感悟了很多，今天我将它在这里系统阐述和总结虽有不缜密之处，但我希望它能指引我未来的工作，能对我支行网点的发展尽我绵薄之力，我就心满意足了。当然，荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，未来还需不断努力，再往后的工作中我将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，乘胜前进，争取今后实现代理优点产品业务的大丰收，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上一个新的台阶。

实质岁末年初，承载着收获的喜悦，如今站在新的起跑线上，新一年的工作蓝图期待着我们众手描绘。让我们共同携手，凝聚起全体同志的智慧和力量，继续发扬只争朝夕的拼博精神、求真务实的光荣传统和扎实苦干的工作作风，立足新起点，瞄准新目标，追求新卓越，

紧紧围绕各项工作思路，抢抓机遇，跨域发展，再创造工作新篇章。

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！