# 最新银行职员个人工作总结亮点 银行职员个人工作总结(优质9篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-10

*银行职员个人工作总结亮点一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...*

**银行职员个人工作总结亮点一**

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。

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。

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，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，然后将此信息反鐀给后台科技部门，便于其研究开发新产品彧整合现有产品，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！

**银行职员个人工作总结亮点二**

本人于x年x月有幸成为建行银行这个温暖大家庭中的一员，在我入职的\'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，但是我却从中受益匪浅，感慨良深，主要的收获作自我总结：

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。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，争取学到的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

**银行职员个人工作总结亮点三**

时至今日，我进入x银行已经快一年了。在20\_\_年的上一年，我先后在总行公司部、x行授信审批部学习和工作过，现对自己上一年的工作进行总结。

一、工作内容

日常工作包括与各分行保持关于对公存款变化情况的沟通，每日制作并向主管领导和分行领导报送对公存款头寸表和整理存款大额变动情况、oa系统的文件流转以及本部门收发文件、内部通知、资料打印、物业沟通等琐碎工作。

周期性工作包括每周向主管领导、办公室报送当周工作概要;每月初从数据平台和各分行处汇总公司条线存款、贷款、票据直贴、贷款收息数据，将经营分析月报报送计财，汇总和整理“三法一引”报表报银监局，行领导讲话任务分解表、工作推进表、工作总结报办公室、贷款投放台账报风险监测中心。

临时工作包括搜集整理本部门x项目相关材料、汇总公司条线制度、参与设计客户档案模板、参与第一期公司业务培训班的接待工作，撰写报送省银监局、x支行、省金融办的调研报告，撰写本部门的资产盘点自查报告、档案与印信管理自查报告等等。

二、工作情况

来到本部门时间还不长，日常工作是担保公司担保额度审批。周期性工作包括按月汇总整理涉农贷款报表报总行农村金融部，整理担保公司担保业务月报表，按季度向省银监局报送房地产贷款风险监测表。临时性工作包括撰写《进一步规范企业短期融资渠道管理工作方案》，参与某医院病房大楼贷款申请项目实地调研。

三、工作收获

如果说工作的第一个半年的是适应新环境，实现从学生到职场人的角色转换，那么第二个半年则是融入新环境，实现从看工作到做工作的转变。对比去年11月末到岗时对总行机关工作的无从下手，6月初进入新的岗位后能以较快的速度接手新的工作，融入新的环境，思考工作中面临的新的问题，足见在这第二个半年里，确实取得了不小的进步。

但是自己还存在不少问题，在公司部的时候，对本条线的产品、业务等基础知识了解不够，工作常常不知其所以然。同时由于自己担任综合员的岗位，工作量比较大也比较琐碎，很难静下心来认真思考和探究一些业务上的问题，有时对分行提出来的问题一知半解，答非所问。

四、工作规划

由于工作性质的原因，自己也很着急，希望能多接触一些业务，在工作中有时候也会有一些负面的情绪，这些不够成熟的表现与职业经理人的标准相距甚远，还需要自己在今后的工作中不断严格要求自己，学会调整自己的情绪和心态。换岗之后，如愿以偿能够独自负责担保业务这块的工作，同时由于在上一岗位的积累以及两个岗位之间比较密切的关联关系，对之前一些不懂的问题有了豁然开朗的感觉，每天都能以积极的心态投入到工作中，收获着积累和成长带来的喜悦。

真心希望在自己工作满一年之际，能够取长补短、扬长避短，更主动地学习、更踏实的做事、更快速的成长。

**银行职员个人工作总结亮点四**

为了实现用户满意，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是站立式服务，且做到来有迎声，走有送声。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务等多个业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持工作的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以创新服务，持久服务的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，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，尤其钻研个金业务。

在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxxxxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得主管荣誉称号、两次在分行评为核算质量奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，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，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！

**银行职员个人工作总结亮点五**

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，个人简历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。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，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。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。

以上是我部xx年全年的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，热门思想汇报看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

**银行职员个人工作总结亮点六**

20xx年，在管理行、支行各位领导的关心和培养下，同事的支持和帮助下。我在思想和工作方法上都有了很大的进步，对待和处理问题也逐步趋向全面化。回首一年的工作，有艰辛，更有收获，有工作经验的锤炼，更有意志品格的磨砺。如果要用一句话来概括的话，那就是：累并快乐着，苦并收获着。现将我本年度的思想、工作总结如下：

一、20xx年工作情况

（一）脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

（二）积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四标准化支行”的创建工作。

（三）认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。在20xx年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及20xx年工作计划

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

20xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

**银行职员个人工作总结亮点七**

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 作为新入职的员工， 尽快的学习业务知识、 要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构 在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、 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 构成等企业文化； 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， 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。 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 在不断的学习和工作中， 我与行内的同事相处融洽， 的伙伴关系。 在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 增强了自己的 的伙伴关系。 在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 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 团队意识， 并被评为本组最佳队员。 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 成为和平 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 支行这个大家庭中的一员。 支行这个大家庭中的一员。 我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期， 我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期， 但在工作上我严格要求自己像正式员工看 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 齐。 工作中与同事互相帮助， 学习， 学习， 并认真记录下来； 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” ， 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 办理过程中做到 服务、微笑服务、来有迎声、走有送声； 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 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， 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， 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， 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， 并学习一些我行特色业务， 如 西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。 西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

进入建设银行以来， 进入建设银行以来， 面对新的环境与工作， 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。 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 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。 中完全做到得心应手 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 次， 对本行金融产品和业务知识还不够熟悉， 准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。 准备不足。

另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。作为一名银行新员工， 到今天已经入行快 5 个月， 作为一名银行新员工， 虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中 用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐， 和同事之间互相帮助， 遇到不熟悉的业务积极向同事们学习， 并认真 和同事之间互相帮助， 遇到不熟悉的业务积极向同事们学习， 记录下来； 在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进 记录下来；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 行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付” 做好举手服务、来有迎声、走有送声， 服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客 户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之 户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后， 把客户的满意放在第一位 间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后， 间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对 自己一天所接触到的新业务进行复习， 并学习一些特色业务， 如西联 自己一天所接触到的新业务进行复习， 并学习一些特色业务， 汇款、境外电汇、环球汇票等。 汇款、境外电汇、环球汇票等。 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 全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练， 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、 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 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； 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， 把和平支行的发展作为大家共同的目 和同事之间建立更默契的配合， 标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。 相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

**银行职员个人工作总结亮点八**

2x1x年7月至20\_\_年6月是我工作的第二个整年，总的来说，工作很充实、愉快，工作能力也进步了不少。

2x1x年8月参加了国家开发银行贵州省分行的贷款项目评价工作，参考项目组下发的项目指引及分项项目负责人和有经验同事的经验，还算比较好的完成了分配给自己的任务。在这个项目中，了解了项目贷款的相关知识及国家开发银行对项目贷款的管理模式，也学习了一些银监会对金融行业的监管要求，也算丰富了一种不同的工作经历吧。

2x1x年9月就开始和闵姐姐一起做渝能购买日的公允价值分摊，我主要做除了产业集团以外的单位公允价值的分摊。这项工作的过程的是挺痛苦的，会苦于没有具体的准则或指南也没有相关经验指导有些问题该怎么处理，也会苦于寻找以前年度的数据等。不过现在看来，这项工作还蛮有意义的，学会了不少新的东西，养成了从不同角度思考问题的习惯，也更习惯在底稿中记录思考及解决问题的思路。

2x1x年1x月及之后的渝能预审，开始了很多时候都需要自己独立沟通和处理问题的工作，还要复核小组其他同事的工作底稿。工作很繁忙，也有不小的压力。但整个预审时期，工作很有状态，充实而快乐，跟项目团队和客户的沟通也越来越顺畅，合作也越来越愉快。

接着是暗无天日的渝能年报，从年底最后一天客户结账完成开始，到我们向总所提交初步工作结果的差不多2x天里，项目组的其他同事都会在12点以后才离开办公室，闵姐姐和我的日子则是在工作十几个小时，有时候会是差不多二十小时，和休息几个小时之间切换。在其他人看来是很恐怖的工作，但我们当时还觉得还好。现在来看，应该是一种对工作负责，对自己负责的精神让我们能那样坚持吧，还有就是年轻真好，有心也有精力去做可能做不到的事情。其实这样的项目也很有收获。在短时间内处理繁杂的数据，将从客户和小组同事那里得到的信息看过之后反馈给他们，并且整理出上一层级需要的信息，充分锻炼了在有很大的时间压力下不断的反馈和更新数据的基本执业能力，及与团队成员、客户、上级高效的沟通的职业素质。

20\_\_年2月开始耗时两个月多的大北农项目，如果没有欠渝能的报告，这应该是一个很轻松的项目，负责的几家子公司都具有同质性且不复杂，审计母公司遇到的问题都会有经理参与解决问题。对审计质量要求很更高，所以对审计程序和审计证据的要求也更高。在这个项目中更体现的审计的严谨及对自己的审计工作负责，对签字会计师负责的态度。

20\_\_年5月零星了做了一下恒升钢构这个项目，没有很具体的项目任务，也没有开具底稿的要求。不过跟着另外一个经理学习了不同的工作及思维方式，看了一些关于这个行业的资料，储备了基础知识，这个项目也还不错。

流水账似的回顾了一年，是很有收获也很愉快的一年。希望会有更愉快，收获更多的下一年。

**银行职员个人工作总结亮点九**

1、以专项活动严控风险重点。

一季度开展各条线部门200\*年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改;二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定\*员工全面管理规划，加强员工整体性管理。

将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。

从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

二、 突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先位置，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：

经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外,支行积极拓展分行新业务，制定竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：

培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加;对于另一结算大户—\*\*公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，\*\*公司国际结算量达亿美元，结算量达万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：

在有效防范风险的前提下，结合20xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增\*万元，较同期增幅为%。

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！