# 银政合作的工作总结(通用17篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-03-24

*银政合作的工作总结1今年以来，我行积极贯彻落实市委、市政府以及监管部门的相关会议精神，不断创新金融服务产品，提升金融服务水平，积极服务“10+3”产业集群建设工作，为促进建设幸福xx、实现跨越发展起到了较好的推动作用。>一、积极参与政银企见...*

**银政合作的工作总结1**

今年以来，我行积极贯彻落实市委、市政府以及监管部门的相关会议精神，不断创新金融服务产品，提升金融服务水平，积极服务“10+3”产业集群建设工作，为促进建设幸福xx、实现跨越发展起到了较好的推动作用。

>一、积极参与政银企见面会，扩大业务服务范围

积极参加市政府组织的第二届资本交易大会及中小企业融资活动，与市中小企业局联合开展政企银三方对接，在县域召开融资产品推介会，积极及时向中小企业、个体工商户推介我行的贷款业务。截至11月底，我行各类贷款余额达到亿元，居全省第6位，其中小企业贷款余额亿元，计划完成率居全省第1位。

>二、积极开办新业务，加大支持地方经济发展力度

我行着力推动贷款担保模式创新，积极申请开办动产、应收账款、仓单、结算单等质押融资贷款业务以及票据业务，目前动产质押、综合消费贷、票据等业务已获批开办。同时借助同业合作，开办了保函贷、接力贷等新业务，小企业贷款授信额度也由1000万元提高至202\_万元。

>三、努力提高服务水平，为地方经济发展创造良好的金融服务环境

积极开展网点改造和网点转型工作，大力推进农村支付环境建设，同时加强服务质量管理，及时高效处理12345热线反映问题，通过组织网点员工业务培训、开展服务礼仪比赛、争创文明服务窗口等措施，全方位提升服务水平。

>四、维护社会稳定、促进和谐xx建设

我行通过开展安全意识大提升活动、风险联保责任制活动、“致员工家属一封信”活动以及合规知识竞赛等，实现了全年安全生产目标。

**银政合作的工作总结2**

临柜工作是最平凡最辛苦的。都说干一行，爱一行，我想，既然我选择了临柜工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象，吸取更多的存款。 客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时，我总是特别留意存单的到期日，若未到期，就看是否可以办理不提，能不提的，就尽量

**银政合作的工作总结3**

>一、基本情况

截止6月30日，我行本年投放涉农贷款11854万元，覆盖各类涉农客户1000余户，涉农贷款结余43193万元，较年初新增3942万元，增幅达到10%，同比多增1756万元。

截止6月30日，我行本年创业担保贷款投放22笔515万，业务开办以来已累积投放10911万，带动就业人数近1500余人，为解决我县各类人员在创业过程中遇到的资金不足的难题，推动创业带动就业发挥了重要作用。

>二、具体措施

一、加大涉农资金投入，增强金融服务普惠性。今年以来，xx银行xx县支行围绕“农民增收、农村更美、农业更强”，持续加大辖内“三农”贷款资金投放。同时，为了既适应县域和农村市场上客户缺乏有效抵、质押物的情况，又有效控制风险，增加第二还款来源，我们推出了农/商户保证贷款、农信担保贷款、创业担保贷款、亲情贷等产品，服务对象主要为县域内的广大农户、个体工商户和私营企业主等经济主体。通过对这些客户发放贷款，不仅支持了他们扩大生产经营，增加收入，而且促进了地方经济发展。

二、完善基础金融服务，提高金融服务可得性。为进一步延伸服务半径，下沉服务重心，目前我行运用在乡下网点优势大力发展金融服务，合理制定机构网点发展规划，合理调整县域机构网点，延伸服务网络；并在去年加强了物理网点建设，加强网点风险管控，有效提升金融服务效率。为进一步提高办贷效率，我行还积极推广“极速贷”、“E捷贷”、“移动展业”等线上产品，有效提升了农户办贷体验。另外，我行还积极推进“信用村”创建工作，深化“银村”合作，实现“整村授信”，村民凭信用即可获得无担保、无抵押的小额信用贷款，极大地提高了农民的金融可获得性。

三、积极开展创业担保贷款投放，助力经济社会发展。围绕深入推进第二轮“大众创业惠民工程”及助力乡村振兴等主体策划活动，加大创业担保贷款的宣传营销力度，加强联合人社等职能部门的宣传，提升群众对创业担保贷款知晓率。在有效服务更多创业人群，保证创业经营者从“无业”到“有业”的同时，用一揽子高效便捷的金融服务营造良好的营商环境，切实缓解创业者“融资难、融资贵”问题。

四、保证粮食安全，助力粮食生产。为了促进粮食生产和收购，我行对种粮大户、粮站、粮食收购商等推出专属信贷产品—助粮贷，金额高、手续简便；同时，我行主动和\_、农业农村局的职能部门合作，开展推介会和企业走访，在今年开展的夏粮收购活动中我行投放助粮贷2620万元，同比多增775万元。

五、践行社会责任，助力脱贫攻坚。作为扶贫小额贷款投放的主办行之一，xx银行紧跟县委、县政府步伐，积极响应发放小额扶贫贴息贷款号召，致力金融扶贫，简化调查和审批流程，切实做到应贷尽贷，确保今年扶贫贷款户数及金额均不低于去年。

**银政合作的工作总结4**

时光荏苒，转瞬即逝。回首20XX年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，也有攻坚克难之后的喜悦与欣慰。现将我的工作情况总结如下：

>一、夯实基础，储备知识提升能力

20XX年我有幸加入到XX这个大家庭中，工作期间我能够认真学习业务知识，努力提高理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

>二、开拓创新，立足岗位扎实工作

在20XX年中，我主要负责XX和XX工作。在XX方面，通过深入基层网点，了解网点存在问题，我认真总结发现问题，梳理和整理目\_点存在的问题和潜在风险点，第一时间下发到网点，确保业务合规办理。在XX方面，在行领导的指导下，我积极对接总行，协调部门合作，分批对全辖XX家网点进行XX建设，XX在全行XX建设考核中取得第X名的好成绩。

>三、明确目标，严于律己砥砺前行

新起点，新征程。在新的一年中，我将努力补足短板，扎实推进各项工作：一是稳步推进XX建设工作，力争全面建成XX家网点XX；二是建立XX通报制度，定期将各个网点XX建设进度、业务笔数、业务替代率、推广情况在微信群内公布，营造良好的赶、比、超氛围；三是制定符合自身特点考核办法，确保我行XX建设有序、平稳推进；四是继续梳理并总结风险点，积极为网点排忧解难。

**银政合作的工作总结5**

光阴似箭，年即将走过，我在迎来了第个春天，也由当年的新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回顾这忙碌充实而又紧张、愉快的一年，感觉有太多的地方值得总结、值得回忆和感慨。

在这一年中，我按照行里制定的工作计划和目标，我在自己的岗位上，认真履行职责，努力完成分配给我的各项工作任务。此外，今年对我具有特别的意义，我经历了工作上的变动，从营业部调入综合管理部，进入新的环境，面临新的岗位和工作，在经历了很长一段时间的适应后，我从心底开始热爱这份工作，人事工作非同小可，能够让我从事这一工作体现出行领导对我的信任，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好这份工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入到新的工作环境当中，个人的能力和工作水平也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到正逐步成长，也逐渐走向成熟和稳重。现就年的工作情况总结如下：

>一、积极准备

完成支行在全息同人力资源项目提升工作中的各项任务从今年年初开始，按照上级的有关要求，人力资源管理提升项目逐步开展了岗位梳理、定岗定编、岗位评价和确定薪点等内容。在人事主任的带领下，我做了大量的准备工作，加班加点将每位员工的岗位信息及自然信息录入梳理，并进行了认真的核对，确保全行员工信息准确无误，确保报送市行的各种报表真实有效，确保员工的切身利益得到切实维护。

>二、尽职尽责，做好权限卡的管理和维护

一是根据上级部门的要求和工作需要，从月份开始启用新版的《全功能银行系统权限卡签发及信息变更申请表》，并认真及时下发申请表的填写要求和审批签章流程，使支行在今年没有一笔因为申请表填写问题受到清算中心下的差错和查询。

二是认真做好全功能银行系统柜员岗位设置的变更工作，对全行100多名持卡柜员、营业经理和网点负责人分别进行了岗位编号和级别的变更。在工作中，对分期分批到行里修改信息的柜员，都给予了认真对待、认真审核，严格把关，把错误发生几率降至了最低，通过不断努力，变更工作圆满完成，在其他各项工作正常运行的同时保证新旧岗位信息顺利过渡。

三是针对支行部分营业经理在各网点轮换顶岗，需要定期及时修改信息以及柜员普遍出现的权限卡消磁的情况，我都认真加以对待，无论是节假日还是下半时间，都毫无怨言的对出现的.问题进行有效处理，一年来，共修改权限卡信息上余笔，累计补发卡余张，保证全行没有因为修改不及时耽误营业经理和柜员的工作现象发生。

>三、按部就班，搞好员工劳动合同的续签工作

由于今年有很多在岗职工和柜员合同工劳动合同到期，合同续签工作量较大，为了能够保障这项工作的顺利进行，我及时按照上级行的要求下发了劳动合同续签通知，公布岗位信息，及时提醒员工做好续签劳动合同的准备工作，监督员工本着严肃认真的态度签订劳动合同，并在第一时间报送市行，使全行今年没有出现到期没续签和不签劳动合同的现象发生。

>四、保质保量

系统开展总行人力资源系统维护工作总行的人力资源系统记录了每位员工的自然信息、教育程度、薪酬档案等内容。随着员工受教育程度的变化、职务的晋升、党派团体的加入以及各部门网点之间的岗位轮换，系统中各项内容都要随时更新和维护。而上级行也从今年11月份开始要求将每位员工的照片上传人力资源系统，还要将每位员工从入行前的毕业学校开始将简历补充完整，这两项工作量都很大，在困难面前我没有任何怨言，下到每一个网点给全行每一位员工照相，然后保存和修改，并逐一对每名员工的简历进行修改和维护，在规定的时间内完成了整个支行人力资源系统的维护工作。

>五、有条不紊，搞好统筹保险和公积金管理

一是按照统筹保险属地化管理要求，对新调入的外地员工全部建立了三险一金档案，对新录用的大学毕业生及时建立了统筹保险和公积金帐户，有效消除了这些员工的后顾之忧。

二是严格按照上级行的有关要求，按时上收法人营销中心的员工的公积金余额划转到指定帐户，保障法人营销中心及时上收。

三是认真做好行内不幸去世的员工的善后工作，及时帮助职工家属提取了公积金及医疗保险卡内的余额，确保了职工及其家属的权益得到维护。

四是做好员工提取公积金的各项程序和准备工作，对需要提取公积金的员工，帮助其认真填写凭证，督促其准备各项手续，保证公积金得以顺利提取。截至目前，共有名员工提取了公积金，累计xx万元，没有一笔在领取过程中出现问题。

一年来，我在工作中虽然取得了一点成绩，但仍然存在着一些问题和不足。业精于勤荒于嬉，形成于思毁于随，新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我要一如既往地向领导和其他同志学习，发扬优点、克服不足，勤勤恳恳，任劳任怨，努力开拓，力争使自己的政治素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，更好地完成领导安排的各项工作任务，争取取得更好的工作成绩，不辜负领导和同志们的信任。

**银政合作的工作总结6**

为大力推动绿色金融工作开展，更好的服务实体经济，我行做了一系列工作，现将情况汇报如下：

>一、绿色贷款专项统计工作开展情况

加强绿色企业和项目的识别能力建设。按照《管理校准式绿色贷款专项统计制度》的要求，我行高度重视，指定总行公司金融部作为绿色贷款专项统计制度的实施部门。公司金融部会同信息科技部、计划财务部等部门对统计制度的各项内容进行了认真研读，对绿色贷款专项统计的各项开发需求进行了讨论，制定了统计实施方案。

绿色贷款识别方法和依据。对绿色贷款的统计，在信贷管理系统中加入了“绿色信贷标识”，在贷款发放时，业务主办行须根据按贷款用途划分的十二项绿色贷款标准进行判断，同时选择相应的分类标识，实现了数据及记录过程可核查、可追溯，实现了绿色贷款统计数据的全接口输出；对环境、安全等重大风险企业贷款的统计，我行根据银监部门下发的企业名单，实现了按照“企业类别”“承贷主体所属行业”“贷款质量”三个维度的统计。

>二、金融支持绿色产业情况

按照商业可持续原则，目前我行可用于支持绿色产业的主要业务品种为流动资金贷款、固定资产贷款，还可根据企业具体情况配套票据融资、贸易融资等业务品种，基本能够满足企业需要。但也有一些绿色金融项目如铁路运输项目、城市轨道交通等，由于项目周期长、资金需求量大等特点，存在难以支持的情况。

下一步我行将积极探索创新业务品种和模式，积极研究绿色债务融资工具或资产支持票据，提高金融支持绿色产业的水平。

**银政合作的工作总结7**

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。

>一、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。

>二、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《xxxx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。

>三、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

20xx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。

>四、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。

**银政合作的工作总结8**

>（一）抓基础，拓客户，存款、客户增长效果明显

支行以“抓基础，拓客户”为发展思路，截止12月31日，一般性存款日均余额达13482万元，比年初新增8384万元，完成全年指令性计划的156%，完成指导性计划的130%；其中，对公存款日均余额5036万元，比年初新增3019万元，完成全年指令性计划的203%，完成指导性计划的169%；个人存款日均余额8446万元，比年初新增5365万元，完成全年指令性计划的138%，完成指导性计划的115%；

对公有效客户30户，比年初新增19户，完成全年计划的271%；个人有效客户1042户，比年初新增687户，完成全年指令性计划的191%，完成指导性计划的127%；对公结算账户137户，新增92户，完成全年计划的368% 。

>（二）落实好主办行制度，加强银政合作，推动各项业务发展

20xx年4月份代理新区县干部职工8000多万元的集资款兑付，在这次兑付工作中，我行凭借优质的服务，赢得了新区领导的好评，开立财政零余额帐户两户，财政专户三户，实现公务卡发卡300余张，在新区形成了新区领导推荐重点项目，重点局委推荐重点项目的局面，为我行下一步打下了良好基础。

>（三）抓好业务发展突破口，大力发展房贷业务。

由于我行周围没有工矿企业，而房地产开发项目较多，根据支行地理位置特点，我行制定了公司业务优先发展房贷业务的方针，通过房贷业务推动其他业务发展。

经过不懈努力，我行先后营销了鑫苑、紫薇盘，全年发放按揭贷款亿元，同时带动了其他业务，共计发卡1000余张，办理电银1000余户，沉淀资金5000余万元。

**银政合作的工作总结9**

这一个月又是一个不同的一个月，一个全新的环境，我不断努力提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态发展贡献自己的力量，自从联社开展标杆网点建设半年以来中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量；也使我真正理解了服务的真缔，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务质量和服务水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，从而赢得客户的信任进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

在一所，客户大多数是老客户，对于他们来说，到老员工那里办理业务习惯性较强，这需要我在下个月工作中加强对客户的沟通，渐渐地熟悉客户，从而提高自已的业务量，做到‘三看，三笑’服务，使客户和自已都达到双羸的目的。在吸储方面，由于我是外来员工，存款相对比较少，这个月存量日均额有XX万多，余额有XX多万，明显落后于老员工，这不但没有让我丧失信心，更积发我揽储的积极心。

通过这个月的工作，我做了笔业务，从数据我自己认为自己还没真正的进入状态，可能是自己从生育回来，技能方面和业务方面都需要进一步的提升，下个月我的工作我主要时加强对业务技能，技能是提升服务水平的基础。作为联社营业部网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高。

**银政合作的工作总结10**

一、牢固树立\_存款立行\_的思想。支行在各类会议及场合都对员工灌输\_存款立行\_思想，让其在员工心里生根发芽。

二、结合实际情况，制定切实可行的存款营销考核方案，既下达硬性要求确保员工存量不偏移，又灵活考量增量标准力保员工任务不夸大，一切出发点以不伤害员工核心利益为基准。

三、保持与当地政府及财政部门的汇报沟通，死守现有的对公存款不外流，力争对新的政府项目实现重要突破。

四、开展特定人群存款营销活动。自20xx年3月以来，支行对灌阳县老年大学制定有针对性的存款营销策略，不断深化与老年朋友的感情交流，如：存款返购物卡、定期不定期通过小额赞助资金开展各类关爱活动等，实现日均存款350万元。

五、特色存款营销活动持续进行。支行近两年如期举办的存款积分游园活动，不仅形式新颖，且\_返利\_真诚力度够分量，每年的活动期间新增存款在1000万元左右。加以支行推出的定活期存款积分送礼活动，宣传及成效日益明显。

六、定点设立活动宣传站。每周一至周五，合理安排柜员及客户经理在营业网点前开展\_开卡存款送礼\_、\_存款积分送礼\_宣传活动，简单的事情重复做，不断地坚持使\_私人银行\_不可靠的质疑声不攻自破。

七、组织周末\_扫街\_宣传。根据预先划定区域，分组进行扫街宣传，避免重复使受众厌烦；制定扫街手册，规范扫街内容，避免走过场；收集意见和建议，落实业务培训，把最好的宣传执行在下一个宣传期上。

**银政合作的工作总结11**

xx年是我在招商银行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xx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：

xx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，使我们支行的平积分卡取得了优异的成绩。

>3、个人业绩：

一年来，个人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40多张达标金卡，20多张达标金葵花卡，100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3000多万，做客户定期存款有1000多万。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。

**银政合作的工作总结12**

半年的工作也就是弹指一瞬，我结合自己这半年来在xx银行的工作，分析了一下，自己在这半年的时间中真的成长了很多，这样的机会不是说有就有的，xx银行绝对是提供这样机会的一个绝佳平台，来到了xx银行工作也有半年多了，在这里的从一个新手慢慢的成长到现在，不觉得离不开银行对我的培养，自己这半年来虽说也是很努力，但是银行对我的培养我当然不会忘记，半年的时间说过去就过去，柜员的工作不是一间轻松的事情，这半年也该对自己总结一番。

>一、业务的熟悉过程

半年前我刚刚来到了xx银行这里是我的一个起点，也是早就了我，进来的时候首先就是一个业务的熟悉，那时候对于刚刚毕业的我来说，什么都是无知的`，我什么也不知道，就只是自己的盲目的在工作，没有一个方向，对于自己的工作没有固定的规划，不是很了解我们银行的业务，在xx经理的带领下我才慢慢的熟悉了这里的一切，很是感谢。

作为一名名柜员我要熟悉的业务很多，但是不能够急于求成，业务知识方面银行其实交给我们的知识一部分，在我自己有了基础的条件下，银行再灌输给我一点，但是这完全不够，我自己在私下需要不断的学习，自己不断的去钻研，我们的业务是一个庞大的结构，不是短时间能够了解的，这半年来我虚心的学习，在工作中不断的找出问题，向我们银行的老柜员请教，虽然每次之交流一点点，因为大家平时的工作也确实忙，但是这样一点点的积累就很多了。

>二、端正思想，工作积极

在银行工作的这半年，我当然知道自己的思想要端正，客户是第一，经理一直在跟我们交待，一定要多站在客户的角度去想问题，要站在客户的角度去看待我问题，为客户着想，只有为客户想的周到了，我们的工作才有意义，这是基本的东西，只有一切一客户为中心我们的复位才能够到达一个新的高度。

工作当中要积极，上半年来积极一直都成了我们银行的代名词，积极的工作，积极的吗，面向每一天的生活，这是我们在工作中必不可少的，平时领导交待下来的事情积极的完成，我们每一名柜员都很积极，因为比我们更加优秀的人都那么积极，我们当然不能够对自己放松。

>三、不足之处

我知道自己不是一个很能够抗压的人，半年的工作似乎就验证了这一点，平时的压力稍微的增加一点我感觉到自己力不从心，我觉得这是我心理作用，这不能够存在于工作之中，我一定会好好地改变自己。

**银政合作的工作总结13**

爆竹声声辞旧岁，20xx年已悄然过去，在举国欢庆的同时，回想过去的一年，心中有说不尽的酸甜苦辣，为了不断丰富自己，完善自己，对自己过去一年的工作做简单的总结和汇报。

储蓄岗位是银行最重要的一个岗位，是基础，我作为一名一线员工，深深体会到此岗位的重要性和责任性。

一、在南海西路储蓄所，我作为一名老员工，在工作中能够以身作则，严格要求自己，时刻提醒自己按《储蓄管理条例》的规定办理业务，耐心仔细的回答储户的问题，对年轻一代的新员工，能够做到耐心帮，细致带，是他们能够尽快的上岗，临柜，同事之间能够做到关系融洽。

二、在工作中我能身先士卒，努力营销。再一次身兼大堂经理时，与客户聊天得知客户有办理POS机的需求我就牺牲自己的休息时间为客户联系办理，最后为客户办理了POS机，后又因客户营业额较大，又为客户办理了转账电话，客户十分满意对我也十分感激，在以后的\'工作中我对客户也是热情接待，耐心询问。恰逢我行有开立基本户和一般户的任务时得知该客户有开立基本户的需求，有顺理成章的为该客户开立了基本户。直到现在该客户有什么事都要来找我办理对我非常信任。通过这件事情使我明白了营销客户并不难，关键是你要提高自己的业务知识，耐心留心客户的需求，客户的层次，在他需要时把产品推荐给他，就会产生事半功倍的效果。POS机，转账电话，开立基本账户，同事们都说我是一箭三雕。

在过去的一年中，最令我郁闷的事是，上岗考试没有通过需要补考，我恨我自己，骂过自己，这么笨，这么不争气，虽然最后考试合格，但是给我的精神压力是我这辈子也忘不了的，也是我明白了在今后重视每一次考试，不放弃每一次机会的重要。

经过这一年在工作中的锻炼，人生的洗礼，在今后的工作中，我要更加严格要求自己，锻炼自己，是自己的业务水平不断提高，龙年行大运，好年好兆头，但愿自己有一个好的经济收入，有一个幸福美满的家庭，工作家庭双丰收。

**银政合作的工作总结14**

从在网上报名、参加听试、笔试、、复试到参加培训，不知不觉来到客服中心这个大家庭已经有五个多月的时间了，在这五个月的时间里我经历的是从一个刚走出校园的大学生到一个上班族的改变；从一个独立的个体到成为xx银行电话银行客服中心的一员。

从这几月的工作中总结出以下几点：

>一、立足本职，

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作；

>二、勤奋学习，与时俱进

记得石主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了建行就是选择了不断学习”。作为电话银行xx中心的客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这几个月以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的在于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性；

2、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和建行的；其次是按自己的，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用的服务来解决客户的困难，让我用的服务来化解客户的难题。

**银政合作的工作总结15**

根据《xx的通知》(银保监办发xx号)文件精神，为扎实有效做好xx银行(以下简称“我行”)金融服务乡村振兴战略有关工作，深入贯彻落实\_中央、\_、上级监管部门关于乡村振兴工作有关精神，及相关工作要求和战略部署，现将我行相关工作开展情况总结如下：

>一、优化“三农”金融服务体系和机制

(一)乡村振兴服务情况

自开业以来，我行坚持扎根县域，坚守“支农支小”、服务“三农”的市场定位不动摇，专注“三农”，做小做散，做精做优，多渠道、多方位服务农村、农业、农民，积极贯彻落实乡村振兴战略，支持当地县域乡村经济发展。截止x月末，我行各项贷款余额x万元，较年初增加x万元，增速x%；其中普惠型小微企业贷款余额x万元，较年初增加x万元，增速x%，户数x户，较年初增加x户，小微企业当年加权平均利率较去年下降x个百分点；涉农贷款余额x万元，较年初增加x万元，增速x%；普惠型涉农贷款余额x万元，较年初增加x万元，增速x%。当地贷款余额x万元，占各项贷款余额的x%，无跨经营区域办理授信及发放贷款的情况，当地贷款户数x户，户均x万元。

(二)完善治理机制，各级各司其职

1、着力加强党的建设，党的作用始终贯穿于经营环节全过程，积极在服务乡村振兴工作中发挥党的核心作用。20xx年我行党支部被评为先进基层党组织。

2、乡村振兴工作，是国家政策的一部分，也是我行工作的重中之重，也是上级监管部门对我行的工作要求，我行充分认识乡村振兴工作的重要性，提高思想站位，顺应时代发展潮流，成立乡村振兴工作领导小组，保障乡村振兴工作顺利开展。

组长：x

副组长：x

成员：x、x、xx

领导小组下设办公室在x部，主要负责乡村振兴工作的实施与协调，落实上级监管部门下发政策，组织相关条线人员培训，落实行内领导班子的工作计划，收集、整理乡村振兴文字材料等工作。

x年初我行已制定信贷投放计划，信贷资源配置侧重“三农”领域，计划发放各项贷款x万元，其中普惠型小微企业贷款占比x%，涉农贷款占比x%，普惠型涉农贷款占比x%。并将各项指标任务分解至个人，按季考核，择优奖励。同时主动承担贷款客户在办理贷款时，产生的不动产登记费及抵押评估费，不收取除贷款利息以外的任何手续费，减少客户融资成本，让利客户。

>二、强化关键领域金融供给

积极响应x市政府关于乡村振兴精准扶贫各项政策，强力推进乡村振兴大会战，加快农业产业结构调整和乡村产业发展，支持一村一品，一镇一业大力发展。构建完善支农支小金融需求的特色经营模式，改进创新贷款产品与抵押方式，为“三农”及小微企业提供差异化、特色化的金融服务。x年为x推出x贷款，目前已授信x万元。x年计划推出农具抵押贷款，推广“厂商银”、“商农银”合作模式，大力支持县域“三农”及小微企业稳定健康发展，强化支农支小战略定力，向乡镇延伸服务触角。

>三、提升县域金融服务质效

**银政合作的工作总结16**

X月XX日进入XX银行，参加了新员工在XX的拓展活动，在拓展训练的过程中增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。在随后的业务培训中我大致了解了XX银行的发展状况、机构构成，掌握了最基本的综合知识、运营知识及前台的具体操作规范;技能训练中熟练掌握了点钞、翻打传票等技能。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作并和同事建立了良好的伙伴关系，在顺利通过分行组织的新员工上岗考试后顺利加入了和平支行，成为和平支行这个大家庭中的一员。

到今天已经入行快5个月，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，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，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

**银政合作的工作总结17**

X月XX日进入XX银行，参加了新员工在XX的拓展活动，在拓展训练的过程中增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。在随后的业务培训中我大致了解了XX银行的发展状况、机构构成，掌握了最基本的综合知识、运营知识及前台的具体操作规范；技能训练中熟练掌握了点钞、翻打传票等技能。

实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作并和同事建立了良好的伙伴关系，在顺利通过分行组织的新员工上岗考试后顺利加入了和平支行，成为和平支行这个大家庭中的一员。

到今天已经入行快5个月，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，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，把和平支行的发展作为大家共同的目标。

相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

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！