

银行工作人员的个人总结（精选 30 篇）

银行工作人员的个人总结 篇 1

首先，我很庆幸自己能在邮政储蓄银行这样一个充满朝气、团结而又温馨的单位里工作。踏入邮政储蓄工作岗位已将近 3 个月了，通过对业务培训学习和同事们的业务指导，我逐渐熟悉了柜台业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

一、敢于面对新岗位，敢于接受新挑战。

此前我从未从事过金融行业，面对一个全新的岗位，如何熟悉好柜台工作是我急需解决的问题。我们储蓄柜员主要就是前台工作，并负责金融产品的柜面营销。

我们每个柜员都是本行的`一扇窗口，柜台工作的好坏，直接影响到我行的储蓄额。根据新岗位的特点我框定了几点工作思路：柜台工作必须细心；对待客户要热情；工作上要虚心；工作之外也要多思考并不断学习。通过一段时间的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度也明显提高。

二、“不断充电”，努力提高个人素质。

来到本行才短短三个月，但是我却感觉到一种前所未有的压力。这份压力，有一部分是来自于我自身能力的不足，但更重要的是来自于领导和同事们那种不断学习，锐意进取的精神。正是他们深深的感染了我，使我懂得了学习的重要性。所以在业余时间我积极学习相关的业务知识，并积极复习银行从业的各门考试。

三、集思广益，大胆创新才能有效推动业务发展。

在谈到工作体会时，我认为这是一种很好的交流方式。通过大家的集思广益，可以使我们互相学习，更可以使我行的业务快速发展。

就拿当前的工作来说，我们缺少一位大堂经理，不能给顾客更好的解说与指导办理相关的业务，特别是在理财产品这一块。

现以我个人观点来说，我们可以在休息期间自己去找客户推荐我们的产品，并发放一些理财产品的资料，当顾客有疑问我们不能回答时，我们就把问题记录下来，再回到本行请教业务经理和同事。这样，不仅让我们更熟悉产品，也达到顾客想办理我们产品的需要。

然后，每周都有晨会，大家可以开拓创新，活跃思维，提出一些能让顾客不流失，更能新增顾客来源的想法。就算是可笑的想法，提出来让大家讨论下，也许还真的是一个好想法呢？所以，我们都要带着问题做事，引进更多的顾客。邮政储蓄银行考试真题(最后我深信，在我们全体员工的共同努力下，我行的业务一定能高速发展，创出辉煌！

银行工作人员的个人总结 篇2

我是支行的一名基层员工。自参加工作以来，勤恳工作、吃苦耐劳，把青春和热血都散在了我深爱的工作中。

一、不断学习业务知识，努力提高业务技能

在工作中，我始终把业务和知识放在首位，新系统上线以来，作为一个银行老员工，我努力学习新业务，在短时间内掌握了新系统的操作方法。娴熟的技能、过硬的理论知识，为做好日常工作供给了有力的支撑，也为自我赢得了同事和顾客的认可。

二、严于律己，完成本职工作

我从事会计工作多年，始终坚持一种平常心态，不争名，不计利，任劳任怨。作为对公会计，肩上的职责不言而喻。我除了要做好本职工作外，还要把防范风险作为重点，对核算严格把关，按照规章制度办理每笔业务。

三、努力提高自身服务和业务素质，进取为客户服务

年是银行业务转型的一年，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，要从以银行内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，异常是要针对不一样层次的客户，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。不断改善服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要经过强化客户关系管理，进取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，真正与客户构成利益均沾、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、新的情景发生，应对这种严峻的挑战，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，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

二是对银行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，配合行领导和同事们把工作做得更好。

银行工作人员的个人总结 篇3

转眼间从进入__银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于__银行有了更加深入的了解，也让我经过自身的学习、领导和同事的教育帮忙，提升自我的业务技能，更加胜任自我从事过和正在从事的岗位工作。

__年，我作为银行的一名员工亲身感受了__银行股改后又一次机构大改革，给我们的日常工作生活带来了巨大的变化——如精细化管理、“业务知识”提升年等等，使经营部门的经营理念从过去只注重“量”的扩张转变为注运动会演讲稿重“质”

的提升，以及由此带来的岗位效率、职责和员工业务水平有显著的变化。各种规章制度的出台，对于我们__银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施。

__年初，银行为了长期发展的需要，我们浙江银行进行了一次机构大改革，在这次改革中我行由原来的地址搬迁到__板块，名称由原来的__支行变更为__支行。在新的区域我行大展拳脚，牢牢的站稳了脚跟。在此次改革中，我部门承担了系统切换的工作，根据支行领导的指示，我主要做信用贷款管理系统群的客户划转、数据核对等工作，针对大量的数据核对、繁琐的划转流程，我也在精神高度集中、工作及其认真、负责的完成了所有的工作。

在大环境稳定后，我投入到日常紧张、激烈的工作中去。从__年初至12月末，放款岗放款__笔公司类贷款、__笔个人贷款，合计金额__万元；审查岗审查法人贷款__笔，参加营业部的年度统一授信__次，记录支行营销例会48次；召开贷后管理例会__次；全行风险报告、季度排除报告__篇；处理上级行检查__次，德勤审计__次；还负责上报支行每个月度、季度的信用贷款报表等。

__支行的信用贷款审查于行内业务管理部门，面对的都是行内的客户部门，审查我行信用贷款经营部门报送的各类信用贷款业务。因此，树立内部客户理念，把客户部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批审查人员最基本的要求。

审查工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。

信用贷款系统管理员的工作也是一项严谨的工作，平时严格按照上级行下发的权限，针对各个领导分管的内容认真做好行长对其的转授权的登记工作；针对各个部门的职能，登记其该有的执行权限。在日常业务处理中发现问题，我要及时的做出判断和处理。让业务能够更快的更有效的提交上级行审批。

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银行银行整改报告员工，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。

银行工作人员的个人总结 篇4

在__支行工作的了一年了，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赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，只有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。

我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，为客户提供及时、准时、定时的服务。

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!

银行工作人员的个人总结 篇5

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。

银行工作人员的个人总结 篇 6

在这一年，我完成了从一名大学生到一名银行工作人员的转变。在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名只会储蓄业务的柜员成长为一名能够独立各项业务的综合柜员，我感触颇深。

一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，__年我个人没有发生一次责任事故，完成了各项工作任务，其中储蓄存款日均 200 余万元，信用卡 30 余张，一次性通过分行业务技能和知识的考试，并在分行技能大赛中取得第三名，为新人中唯一获奖员工。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。作为一名综合柜员，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。思考的内容很多，包括如何提高服务质量，如何注意防范风险。同时，今年有很多新业务和系统上线，我都能够很好的掌握和应用。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我一直从事综合柜员岗，在这个岗位上我能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展贡献自己的力量。做为综合柜员，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度，能积极协同营业室经理搞好营业室内部工作，从没受到过一次顾客的投诉。在做好自己工作的同时，如果遇到问题，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。

三、苦练内功，通过自身努力为行里争光添彩。

一年来，我不断学习各种业务知识，苦练技能，在分行的柜员定级考试中一次性通过，这使我个人的自信心有了很大提高，同时也为自己制定出更高的标准，那就是参加分行技能大赛。今年 11 月份，我有幸代表奉天参加了沈阳分行技能大赛，取得了第三名的成绩，得到了分行领导的表扬和肯定，也为今后自己的发展提出了更高的要求 and 标准。

新的一年，我为自己制订了新的目标：

一、道德方面。做为综合柜员在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。综合柜员心理要成熟、健康，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力。在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。综合柜员要有系统、扎实的业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

男儿不展凌云志，空负天生八尺躯。我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

银行工作人员的个人总结 篇7

我虽说从事银行的工作不久，但是凭借着对工作的积极性，以及对工作的上进心，进步很是神速，这点银行的所有同事们都看在眼里，还问我这样工作是不是有点太拼了，我还年轻，要是不借此优势多学点东西，我恐怕很快就会被别人比下去吧，现在的社会从不缺乏人才，但是对工作有激情，牺牲自己的个人时间去增强自己的工作能力的人却少之又少，不要羡慕别人比你优秀，只不过是付出的时间、精力比你多而已，我一直坚信着这句话，我在工作中也一直贯彻着这个道理，从来不会因为在工作中遇到一点挫折，一旦委屈就打退堂鼓，既然选择了从事银行的工作，就应该早就做好心理准备，随时迎接任何的突发状况，这是我们身为银行的工作人员必备的工作心理素质之一。

我在工作中虽然一直严格的要求自己，以银行的员工工作准则来规范自己，但奈何工作经历还是过少了，遇到一些从来没遇到过得情况会没办法以最好的方式去解决问题，在今年的上半年，我遇到一件这样的事情，一个中年男子来我们银行办理存款业务，数额挺大的，有24万人民币，可是在这些钱里面有4张是，按照我们银行的规定，我们是有权利且必须给予没收处理的，但是当我告知他这个消息时，他还问我银行能不能给他兑换成真币，还说这是他这大半辈子的血汗钱，不能这么不明不白的少了几张啊，我也很遗憾的告诉他银行没有这样的规定，只能是没收。按照规定当我们收到时，数量不多时，要两名以上的工作人员一起对给予没收的，当他看着自己的钱被戳上的印记时情绪变得激动起来，拍打着我们的柜台玻璃，让我把钱还给他，本来一件很小的事，被我处理成这样，终究还是工作经验不足，但是我也吸取了这次的教训，我会在以后继续加强自己。

在一年中我也因为自己的工作能力突出，被派到市里参加一项人机比试大赛，主要是检验我们的点钞能力，让我们跟点钞机比速度以及准确度，最后我不负众望，得到了第一名，也为我们银行积累的一定的名气，

这点我是相当自豪的，这样的个人突出表现还有不少，我就不在此一一列举了，我相信我会在来年变得更加的优秀，为我们银行作出更大的贡献。

银行工作人员的个人总结 篇8

经过在中行的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉_深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是现在的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，但是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的_天，主任就给了我一本信用社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我_紧张的时候，虽然每天都在进行着这项任务，但是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事(特殊的除外)，这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

银行工作人员的个人总结 篇9

自己政治素质不高，也是世界不美观、人生不美观、价值不美观解决欠好的默示。针对以上问题，此后的全力标的目的是一是增强理论进修，进一步提高自身素质。改变工作作风，全力战胜自己的消极情感，提高工作质量和效率，积极配合率领和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧进修，更好的充实自己，以丰满的精神状况来迎接新时代的挑战，总结曩昔，为了吸收曩昔的经验和教训，更好地干好此后的工作。工作中的不足和欠缺，请列位率领和同事攻讦、匡正。

始终连结着精采的工作状况，银行工作中。以一名及格的银行员工的尺度来严酷要求自己。安身本职工作，潜心钻研营业手艺，使自己能在通俗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，更应该增强自己的营业手艺水平，这样我才能在工作中驾轻就熟，更好的为泛博客户供给便利、快捷、切确的处事。以“客户对劲、营业成长”为方针，搞益处事，树立热忱处事的精采窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都欢快而来对劲而归。众所周知，支行辖内，分理处是斗劲忙的一个点。天天每人的营业量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币出格多，以这样的工作情形就迫使我自己不竭的提醒自己要在工作中当真当真再当真，严酷按总行和支行拟定的各项规章轨制来进行现实操作。

我没有发生一次责任事情。做好自己本职工作的同时，一年中我持之以恒的要求自己。还用我多年来在会计工作中的经验来辅佐其它同事，同事们有了什么样的问题，只要问我城市细心的予以解答。当我也有问题的时辰，会十分虚心的向其它同志就教。看待营业手艺，心里有一条给自己划定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中辅佐其它人，就要使自己的营业素质提高。储蓄乃立社之本，上级率领的关心、撑持和同事们协助下，积极全力地开展工作，较好的完成了各项工作使命，全年小我累计吸储多万元。

积极加入政治理论进修和营业常识进修，这一年来。能自觉遵守法令律例和单元的各项规章轨制，同时吃苦钻研营业常识，不竭提高自己的工作手艺。回首回头回忆这一年来的工作，心安理得的工作中，毋忝厥职，死力而为的银行属于处事行业，工作使我天天要面临众多的客户，为此，经常提醒自己“

善待别人，即是善待自己”忙碌的工作中，仍然坚持做好“微笑处事”耐心详尽的解答客户的问题，碰着蛮不讲理的客户，也试着去包容和理解他最终也获得了客户的理解和尊敬。认为：回首回头回忆搜检自身存在问题。以信息手艺为基本的新经济蓬勃成长，一是进修不够。当前。新情形新问题层出不穷，新常识新科学不竭问世。面临严重的挑战，缺乏进修的紧迫感和自觉性。理论基本、专业常识、文化水平、工作体例等不能顺应新的要求。

银行工作人员的个人总结 篇 10

20__是特殊的一年。在忙碌而充实的工作中我们已经走完 20__年。回顾一年的所有工作，有成功，有失落，更多的是收获满满。在支行各级领导的带领和同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，提升各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度；积极开拓市场，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较大的提高。现将一年的工作情况总结如下：

一、在思想和道德方面

职责促进发展，激情成就事业。一年来，我坚持学习各种金融法律、法规。通过持续学习，积极主动地学习我行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握。使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，坚持终身学习的理念，不当落伍者。同时，思想上牢固树立了全心全意为客户服务的人生观、价值观。严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按规章制度操作。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利展开并最终取得成功的保障。

二、在业务素质和技能方面

我始终相信“业精于勤，荒于嬉”，凭着自己对银行工作的热爱和不服输的拼劲，20__年，我的业务水平得到了较大的提升。

对于自己之前不熟的业务和薄弱的技能，这一年，我补缺补漏，认真梳理，认真记录，及时总结。平日积极主动学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。

翻打传票、小键盘、点钞、每天都认真练习基本功和各种柜面技能。经过自己的不懈努力和刻苦钻研，目前已经能更加熟练掌握各项业务技能、各项业务的办理流程。学无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。

三、在客户服务方面

作为一名银行员工，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，更要注意自身的服务水平。服务就是柜面的核心竞争能力。本年以来，我在行动上自觉实践“以客户为中心”的服务宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一笔业务，服务好每一个客户。20__年本人将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，具体化。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。能为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，才是优质的服务。

四、存在的不足之处

纵观全年的工作，尽管我个人取得了一些成绩和收获，能力得到提升的迅速，但也存在一些不足：

营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。以前，总是以“自己没资源”为理由和借口。其实，客户和资源都是自己找的，是自己努力开发的，因此，今后我会认真践行营销技巧，拓展社会关系，发掘营销线索，抓住每一个发展业务的机会，积极开展我行金融产品的营销工作。为行的发展添砖加瓦。

五、明年的目标和工作计划

新的一年我应加紧学习，争取考取行内和行外多个岗位的资格证书，更好的充实自己，为今后的岗位认证做好准备。

同时，给自己制定年度营销计划，制定详细策略，按月、按季度、按日达成。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，更好地做好今后的工作。

银行工作人员的个人总结 篇 11

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，比以往任何时候更为重要，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。

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，我们更有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，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，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，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己任，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，为农行的健康强大发展做出贡献！

20__年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将 20__年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20__年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户*思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为*考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的`忠诚度。

20__年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻

苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

银行工作人员的个人总结 篇 13

20__年以来，在支行领导班子的正确带领和上级行专业部门的认真指导下，我部坚持以市场为导向，以经济效益为中心，以组织资金，拓展市场，调整资产结构，培植黄金客户，寻求赢利最大化为目标，踏踏实实，攻克难关，较圆满地完成了本年度的各项工作，现将具体情况形成总结如下：

客户部 20__年工作的简单回顾：

（一）存款工作

1、单位存款方面：20__年，支行的单位存款增势迅猛，截止_月_日，单位存款余额达万元较年初净增万元，较上年同期增加了_万元，完成年度计划的_%，单位存款旬均增长_万元，完成年度计划的_%。其中，新增单位存款主要是__市财政局社保资金户的亿元增量和_大学的亿元存款。在这项工作中，支行坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。全年重点抓了以下几项工作：

第一，加强领导，落实责任。年初，支行多次召开单位存款工作会议，认真总结经验，制定了今年的单位存款工作实施方案。明确了工作步骤，将各项指标分解落实到基层，并按季指定了相应的考评方案和奖惩措施，增强了基层单位的责任感和紧迫感，提高了员工的积极性和创造性。

第二，更新观念，强化管理。一是从转变观念入手，多次组织对员工的学习培训，使大家树立了“围绕效益，瞄准市场，主动出击，全员创利”的经营理念，变“要我揽储”为“我要揽储”。二是坚持以“管理出效益”为原则，强化对内管理，狠抓服务质量。我行成立了“营销存款工作领导小组

第三，抓住契机，努力增存。_月份，总行批准了我行向_大学发放_亿元贷款项目。此笔贷款，按_大学的原意应按工程进度，分期、逐笔发放。但我行本着早放款早受益、创造最大效益的想法，经与理工大学多次协商，在迅速做好贷前调查及一系列相关工作的情况下，于_月_日向_大学全额发放了_

亿元贷款，至年末，滞留资金过_亿元，该校收取学费的资金帐户也转到我行，对我行完成全年单位存款任务起到了关键作用。

2. 储蓄存款工作：至 20__年末，支行储蓄存款余额达万元，较年初净增万元，较上年同期增加了_万元，完成年度计划的%；储蓄存款旬均增长万元，完成年度计划的%；其中外币储蓄余额折合人民币_万元，较年初净增加_万元，完成年度计划的_%；教育储蓄余额万，较年初净增_万元，完成年度计划的_%。在第一季度的“迎新春”活动中，支行立足于抢先抓早，积极部署，群策群力，在本次活动中取得了较好的成绩。支行外币储蓄余额折人民币高达_万元，获得外币储蓄先进单位称号，支行营业部人民币储蓄较年初净增_万元，获得储蓄先进集体称号，景阳分理处的张祝平同志荣获先进个人称号。

此项工作将在银行卡工作中详细说明）。从以上数字可以看出，我行的中间业务收入增势迅猛，代理寿险业务功不可没。我们的主要做法是：

1、安排专人负责与各保险公司的业务联络和关系协调，加强与保险公司合作；同时，派多人次到市内其他商业银行“取经”，以客户身份，进行实地了解，学习其好的做法和经验。

2、提高全员对代理保险业务的认识，增强其工作的积极性，主动性。年初，我行将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给各分理处和每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。我行注意加大对内宣传力度，使员工意识到代理保险业务是一项惠己利行的新兴业务，激发起工作的积极性、主动性。对外宣传方面，通过各服务网点张贴宣传海报，发宣传单，面对面讲解等方式，大力宣传保险业务益处，增加其知名度，让更多的人认识和了解保险。

3、采取行之有效的措施，加大岗位培训力度，提高其从事该业务的服务技能。为了做好代理保险业务工作，我行克服人手少，任务重的困难，与各家保险公司大力合作，积极组织人员利用统一休息时间和串休时间，分期分批组织员工进行保险业务培训，讲解保险知识，传授营销技巧。

4、建立代理保险业务的日报告制。我们指定了操作性很强的检查考核方案，实行“日报告”、“周检查”、“月通报”制度，建立了保险业务销售台帐，时时掌握销售信息。

银行工作人员的个人总结 篇 14

20_年_月_日，正式加入银行的兴奋还在脑海中没有走远，但是日历牌却清清楚楚的告诉我，银行已经伴随我走过了一年半的时间。在过去的工作中，我首先要感谢同事的关心和领导的栽培。不管是对私储蓄、外派三方、大堂经理还是对公结算岗位，对我来说都是难得的历练过程。回顾过去，我把这一切看做是对个人的挑战，应对不同的业务、不同的岗位的同时让我掌握了知识、技能和技巧并且运用在工作上。

一、对私现金

小小几尺柜台，练就熟练技能，教会挖掘客户，创新客户服务。对一个初学者来说，柜面操作是练习技能的最佳途径，达到理论与知识相结合的效果。随着业务的熟练，懂得了如何区分低、中、高端客户，挖掘优质客户，学会有的放矢，用个性化的优质服务吸引客户，培养客户。最终，在服务的养成和创新过程中，达到既定的目标。

二、大堂经理

接触不同的岗位能全方位的锻炼个人的综合业务素质，也能从不同的视角观察到个人的优势，反思从前的不足，从而在以后的工作中不断进步。

由里到外，纵观大堂全局，懂得合理分配各方面人力资源，协调处理柜面内外关系，辅助柜面效率，业务忙而不乱，提升全体营销水平，销售一蹴而就。

三、对公结算

在结算窗口期间，从略知一二到现在的努力创新，是一个磨练成长的过程，当然这些离不开大家对我帮助和批评，虚心学习之余一定会改正创新，相信在日后的工作中不断创新发展。

面对复杂繁琐的业务要学会如何统筹规划，分清缓急，团体协作。应对困难与不足，主动出击，改进更正。越是困难的岗位越要坚守，越是重要的责任越要担当，三省其身，日思夜虑。

重要的工作要做到未雨绸缪，各就各位。重点客户重点对待，这样才能让自己在岗位中有所成长。

四、未来工作

做好职业规划是优秀员工应该具备的素质。我会在以后的工作中，做好目前工作的前提下，完善个人的服务水平，优化个人工作流程，摒弃工作中繁琐、拖沓的坏习惯。同时，工作之余要积极参加支行及分行组织的各种活动，不断地锻炼自我，提升个人素质。

银行工作人员的个人总结 篇 15

本人 20__ 年进入###银行，至今已 5 个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

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，我深入了解了建设银行的发展状况、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棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组队员。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，成为和平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，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。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(两学一做学习活动总结)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，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足

进入建设银行以来，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。

作为一名银行新员工，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秀的员工之一。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

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

匆匆一年过去，在建设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。未来的一年，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，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

银行工作人员的个人总结 篇 16

自从进入客户部从事信用贷款工作，我便全身心地投入，立志做一名优秀的客户经理。在新的岗位上，我首先认真学习业务知识和业务技能，利用空余时间自学了《信用贷款业务手册》，还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过实际操作掌握了小企业成长之路和速贷通这两个信用贷款品种。在客户部徐经理和那些多年从事信用贷款工作具有丰富经验的同事们的指导和帮助下，自己在较短的时间内对信用贷款业务有了清晰的认识。通过与客户零距离接触，我逐步做到善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。

工作是忙碌的，但我过得非常充实。回顾这段时间的工作，我觉得有不少需要改进的地方：客户是多种多样的，素质有高低。我与客户打交道的经验不足，总觉得自己已经尽心尽力了，仍然有客户对我的服务不够满意。所以在今后的工作中我要牢固树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，始终做到三勤：勤动腿、勤动手、勤动脑，把简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，当客户在过生日时送去的一束鲜花，一定會在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时发去短信趣言，也一定会让客户暂时把不快抛到脑后；当客户不幸躺在病床上，更要亲自探望，祝其早日康复。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/428041123135007002>