# 2024年银行职工个人工作总结范文(九篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-19

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**银行职工个人工作总结范文篇一**

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，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。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄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、开拓市场，寻找新的增长点。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1、道德方面：做为客户经理在品德、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。

2、心理方面：客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，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，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面：客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

**银行职工个人工作总结范文篇二**

20\_\_年是我在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20\_\_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：

20\_\_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，使我们支行的平衡积分卡取得了优异的成绩。

3、个人业绩：

一年来，我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，一年中开立了多张达标金卡，多张达标金葵花卡，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\_\_\_多，做客户定期存款有\_\_\_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。

**银行职工个人工作总结范文篇三**

\_\_年的钟声即将敲响,回首10年走过的路.有太多的得与失,悲与喜.10年对我来说,是收获的一年.10年,我走出校门,踏入社会.来到兴业银行.

还记得刚来时的青涩,对一切都一无所知.我担心自己是否可以胜任自己的岗位?我的同事会是什么样的人?可是渐渐发现,我的顾虑都是多余的.很幸运,我分到了信贷中心,这里有和蔼的领导,可亲的同事.他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助.一句关怀的话语,一个甜美的微笑,甚至在他们看来只是些微不足道的帮助,都给我莫大的鼓励和感动.

三个月很快就过去了,在大家的帮助和指导下,我学到了很多在学校从未学到过的东西.

在兴业银行的第一个星期不知不觉就过去了,我还是什么都不懂,看着那些文件里从未见过的字眼,听着大家对客户的咨询问题对答如流.我问自己:我什么时候才可以像他们那样?我什么时候才可以胜任任意的岗位?看着同事们忙碌的身影,我很着急,我想帮助他们,但是我无能为力.如果一直这样,我怎能实现自己的梦想?

最终鼓起勇气,问大家我可以帮忙做些什么?

刚开始做的都是些很琐碎的东西,复印东西,打印东西,虽然微不足道,但还是很开心,因为我可以帮大家做些力所能及的事情了.

随着对业务不断熟悉,我才渐渐知道,在银行工作,每天面对的都是些简单而又复杂的东西.简单的工作,都要拿出百倍的认真.有时候一不小心就会犯一些很低级的错误,甚至还是些讲解过无数次的问题.可老师们总是不厌其烦,一遍遍的讲解.安慰我,要慢慢来.在大家的共同努力下,我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况.看着将近9000份档案登记完毕,心里充满了成就感,第一次,我尝到了劳动的快乐.

三个月,就这样过去了,在大家身上,我看到了对工作的热情.在大家身上,我懂得了一个道理,永远不会有人告诉你什么该做,什么不该做,也不会有人去提醒你,你现在该做什么.工作上,一切都要靠自己去发现,去寻找,去进步.

三个月,我认识到,在工作上,一定要认真,负责,要做就做最好.每天都要给自己目标,给自己定位.

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足.新的一年,给自己定下新的目标.

1自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员,争取在更短的时间里胜任自己的岗位.

新的一年,向自己的目标努力.

**银行职工个人工作总结范文篇四**

今年在忙忙碌碌中一晃而过，又到了盘点一年工作的时候了，回顾过去的一年，伴随着工作的变动，从营销岗位到管理岗位的共同砺炼，我又收获了很多。而领导和同事们对我的关心和帮助使我在工作、生活、待人接物、为人处世等方面得到了很大进步。借此机会，也向各位领导和同事们表达我最诚挚的谢意。接下来我把这段时间的主要工作汇报如下：

首先是这一年来所做的主要工作，自进入风险管理部工作以来，我积极学习部门相关文件精神及业务制度，虚心向领导和同事们请教，短时间内掌握了风险管理的相关业务知识与技能，并负责多项工作的开展与落实，较好地完成了本职工作与领导交办的各项任务。我主要负责非零售客户内部评级、合作评估机构日常管理、续授信贷后检查、全行季度贷后检查报告收集与情况通报、重点行业与客户的现场风险排查、类信贷业务与新兴业务情况统计表的报送、信贷资金走款异常情况适时监测、到期贷款逐月提示、银监局信贷资金监测报告及房地产贷款风险监测报表的报送等。

一是严格按照总分行制度要求做好非零售客户的内部评级工作。内部评级是我行准入客户的第一道关口，内部评级既要将有风险的客户拒之门外，同时对于拟授信的客户提供授信额度参考，我行内部评级系统目前采用的是定量指标和定性指标相结合的模型评级，涵盖13个内部评级模型。对于客户经理报送的内部评级，我都是从风险暴露分类、国标行业分类、财务数据的准确性、打分卡指标的准确性、征信报告、股东信息等多方面进行核对，并在1—2个工作日内及时将审查结果反馈给客户经理，对于存在瑕疵的客户评级及时客户经理做好沟通解释工作，对于重点客户与重要信用评级项目，我都加班加点完成，年内共完成内部评级认定客户900余户。

二是加强对合作评估机构日常管理。评估公司出具的抵质押物的评估报告作为我行对授信客户审批授信金额的重要参考依据，在授信审批环节具有非常重要的作用，但评估公司同时也面对客户及经营机构的压力，往往在评估价格方面会存在较大的水份，这也要求风险管理部对评估机构进行有效管理，防止这类事情影响到我行授信客户风险暴露的覆盖，一方面我是做好评估报告的台账登记工作做到有据可查，同时协助部门领导组织评估公司开展自查工作，对评估报告评估价格虚高的评估机构采取口头警告、暂停业务合作等手段较好地防范了该类风险的发生。本年度共登记并转交评估报告1700余份。

三是认真落实双线贷后管理，严防信贷风险。按照分行对续授信贷后管理工作的要求，一方面要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告;一方面对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。通过对授信客户基础资料核实、财务报表分析、人民银行征信系统、应收帐质押登记系统、全国法院被执行人信息查询等多种方式核查客户经营情况，同时对部分重点客户进行实地检查并核实近期增值税缴税凭证。对于发现的问题要求经营机构及相关部门及时整改核查对于客户经理贷后检查落实不到位的深入企业进行现场检查了解情况，确保续授信客户能够持续经营的前提下续授信。1月份以来初审续授信贷后检查材料及出具初审意见91户。

四是在季度贷后检查管理方面，首先要求客户经理对于我行有风险敞口的授信客户按月做好风险排查，按季度提交现场检查贷后报告，其次对于逾期及不良客户做到及时跟踪贷后检查，了解客户实际状况，做好催收及资产处置工作，对于季度贷后检查及风险排查中存在的问题进行通报并要求经营机构及时整改落实。完成了20\_\_年4季度及20\_\_年1季度全行贷后检查报告收集与情况通报。重点行业风险排查、钢贸企业现场检查、类信贷业务、新兴业务报表报送工作、20\_\_年度分行内控自评工作、房地产风险监测表报银监局。

另外我还按时、保质完成外部报表报送，按季度向银监局报送信贷资金监测报告。按月发布当月贷款资金到期提醒、信贷资金异常走款监测并按季度报送银监局信贷资金走款监测报告等工作，协调部门与综合部收发文、与信审部专项贷后检查、贸易金融部贸易金融客户核查、小企业中心贷后检查及相关部门的评估报告统计与交接工作。

工作期间，我充分发扬“勤勉、务实、敬业、合作”的工作精神，工作注重方法，讲究工作实效，为经营机构提供相关的业务支持，保质、保量地完成了各项工作任务。在工作中我坚持原则，对客户经理提出的不合理要求，我都耐心地从制度规定、风险控制等方面向客户经理做好沟通解释，争取客户经理的理解与支持。

但作为风险管理部的一名新人，我还存在着很多的不足，对待工作和学习有些想法还很不成熟，政治觉悟还有待提高。我想在今后的工作中，还要不断学习，多向领导和同事请教，努力提高自己，取得更好的成绩。请领导和同事们批评指正!

**银行职工个人工作总结范文篇五**

在刚刚过去的上半年年里，我作为负责\_\_行全面工作的行长，在\_\_银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职状况总结汇报如下：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终持续一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，用心发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。

一是用心学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，透过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

二是时刻以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。

三是做到抓好党风廉政建设工作职责制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展

上半年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成状况良好。

一是把存款与发卡、pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。，\_\_行各项存款余额\_万元，较年初上升\_\_万。

二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。\_\_行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展，截至6月底，\_\_行各项贷款余额\_\_万元，较去年同期上升\_\_万元，必须程度推动了区域经济的发展。

三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻\_\_行成立的包袱。\_\_行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动状况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款\_\_万元，超额完成\_农商行下达的\_万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收，上半年我行全年各项收入\_\_万元。因我行任务完成较好，被总部评为“\_\_先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，\_行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实状况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。透过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期的对各个网点的安全保卫状况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记状况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和潜力。

五、工作中存在不足

一是存款不稳定。一是我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款20\_年全年一向完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。

二是一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成\_\_行分配的存款任务、发卡任务。

三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有必须的差距。

六、下一步工作计划

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：

一是做好以贷引存及黄金客户工作。透过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，用心开拓新的存款来源，稳定存款。

二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。

三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。

四是此刻房地市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

总结过去一年的工作，我既取得了必须的成绩，也存在着必须的差距和不足。下半年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20\_\_年各项任务目标，努力开创\_\_行的新局面。

**银行职工个人工作总结范文篇六**

(一)尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。

对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。

首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

(二)作为一名大堂经理不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。

平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

(三)作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。

顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。

同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境!

**银行职工个人工作总结范文篇七**

今年是我行实现股份制改革的关键一年，是我行发展战略的落实之年，是体制与机制的变革之年，也是公开上市的关键之年。这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

一、贯彻落实上级行和支行党委关于年年的工作安排和要求，高度重视，密切配合支行开展各项专项治理工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求;组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案件的学习分析和讨论，通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规;根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

二、迎难而上，做好个人贷款营销工作，实现贷款余额止跌回升。

20\_\_年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初，省分行向我支行下达了商业性个人按揭贷款余额新增21000万元，个人消费贷款余额新增3400万元的任务。但直至9月，各类贷款余额不升反跌，其中个人消费贷款余额比年初下降4232万元;个人住房按揭贷款余额比年初下降1789万元;个人商业用房贷款余额比年初下降799万元。业务发展不理想，主要有以下几方面原因：一是我行个人消费贷款对客户的贷款用途有较大的限制，申请资料的要求比较严格，客户不愿意到我行申请个人消费贷款;二是我行助业贷款的操作办法未能适应市场需求，助业贷款业务受到限制;三是自年年初省分行停止我支行开发贷款和个人按揭贷款业务经营权后，发展商未恢复与我支行合作的信心;四是我支行个人住房按揭贷款依赖性较强，业务发展不均衡;五是我行信贷政策收紧，个人类贷款准入门槛较高;六是我行按揭业务政策竞争力不足;七是受到人民银行提高按揭贷款利率影响，客户提前还款量较大。面对困难和问题，我部采取了多种措施，扭转不利形势。

1.分清岗位，明确职责。

房信部是年年8月由原房地产金融客户部、个人客户部及个人银行业务部的部分岗位组建而成。部门成立后，我部马上制定的《房信部岗位设置及岗位职责方案》，根据业务分工和流程控制的需要，把前后台各岗位分设成贷款业务营销岗、公积金业务岗、贷款业务申报岗、贷款发放岗、客户服务岗、贷后管理岗、档案管理岗、综合管理岗等岗位，对各岗位的职责进行了清晰的划分，基本上达到了分工合理、职责明确、岗位制衡的目标。

2.优化业务流程，加强业务培训。

在我部业务开展过程中，发展商普遍对我支行提出提高贷款发放速度的要求。为恢复发展商与我行合作的信心，加快业务发展，我部对贷款业务流程进行了完善和优化。

首先，利用新开发的个人贷款业务系统，在贷款业务申报岗和贷款发放岗之间实现了贷款资料一次录入、共享使用、异机修改等功能，使贷款申请资料能够应用于贷款申请、合同打印、贷款发放等多个环节，避免了各岗位录入资料的重复劳动，减少出错的机会，对贷款发放流程进行了进一步的优化。

其次，在贷款业务申报岗及贷款发放岗建立贷款台账。对每笔贷款申请的收件时间、申请资料完整程度、贷款发放进度、是否退件、退件原因等进行详细的台账登记。通过建立台账，两个岗位的人员能够对贷款状态有清晰的了解，方便了发展商或客户对贷款进度的查询，也避免了由于工作失误延迟了贷款的发放。

最后，对贷款业务申报岗及贷款发放岗设定工作时限要求，加强对每笔贷款发放时间的控制，加快放款速度。

**银行职工个人工作总结范文篇八**

半年了，半年的工作就这样结束了。在过去的半年中，总体来说，我的表现一直是很好的，工作业绩先不说，我能够做到半年中几乎不请假，从不出现迟到早退的情况，这就非常难得了，我敢说行里也没有人能够做到我这样的考勤能力。

在工作上，我能够及时的完成我的工作任务，空闲时间就提高自己的业务能力，有时候也能帮助同事做一些力所能及的事情。一年来，我和同事领导之间关系一直处的很好。我还正是成为一名中国共产党党员了，这是最令我高兴的事情。

半年来，我不断的充实自己。特别是在树立正确的世界观、人生观和价值观上，有了一些新的认识。半年里，我思想积极向上，工作勤恳努力。不断学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，把学习到的知识运用在实际工作中去。在领导的带领下，团结互助，踏实工作，能够以正确的态度对待各项工作任务，保证了工作质量。随着中间业务的拓展，我社的业务量不断增大，因工作需要，五月从分社调入主社任综合柜员，接触了更多的业务规程及操作方法。现将一年工作总结如下：

半年里，自己的工作岗位主要是记账。作为一名临柜工作人员，我深知自己作为信用社“窗口”的重要性。在工作中，通过自己的学习，提高了业务技能，按照储蓄业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。在与客户的沟通中，了解客户的需求，为客户解决所需。随着我市\_\_信用社综合业务的进一步完善和我社的业务范围不断扩大，根据业务需求，后半年，我社实行综合柜员制，人员上有了一定的变动与工作分工。除办理日常储蓄业务外，结算业务中市内电子联行往来账的接收与汇出由我接任。在结算业务的办理中，遵循市辖、县辖电子联行的基本做法，做到“时实发送、随时接收、逐级清算，当日结平”。坚持岗位制约，在办理的572笔联行往来账业务中，未出任何差错。日均业务笔数均在100笔以上。工作中，坚持“五无”“六相符”，做到日清月结。保质、保量的完成各项工作任务，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过半年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步。

在出纳代班时，认真履行出纳的工作任务，整点以及损伤票币、大小票币的兑换。保管现金和有价单证的安全保卫工作。做好现金管理工作，严格库房管理，确保库款的安全。并做好出纳人员交接工作。在工作之余，做好存款组织工作。

在半年的工作里，虽在本职工作上有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面，更好的充实自己。在下半年的工作里，我将继续努力。做到“干一行、爱一行”，全心全意为人民服务。做好本职工作的同时，和同事们一起做好信用社的工作!

在接下来的一年里，我相信我能够做到更好。我会努力克服自己的不足之处，将自己的缺点降到最小，我也会不断的进步。在我的优点上，我会更加努力的发挥我的特长。做到我的业务成绩的增长，直到我做到为止。

千里之行，始于足下，不去努力争取，怎么会有一个美好的未来。不积硅步，无以至千里，不积小流，何以成江海，这就是慢慢积累的效果。时刻做好自己的工作，那么积少成多，我的工作业绩和能力就在不知不觉中提高了很多，我会努力提高自己的!

**银行职工个人工作总结范文篇九**

时间飞逝，转眼我与村镇银行又共同走过了一个春秋。入行以来，我一直在一线柜面工作，在领导和同事的帮助下，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，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的村镇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，为村镇银行发展事业发出一份光，一份热。

作为临柜一线员工，我们更应该加强自己的综合技能水平，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。在操作技能方面,去年,点钞是我的弱项,只能勉强及格。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，终于在今年四季度末的考试中取得了优秀的成绩。让我知道，不逼自己一把，永远不知道自己可以多优秀，我相信在技能方面，我还有更多的发展空间。只要功夫深，铁杵磨成针。

另外我也有在努力改正自己粗心的缺点，在传票的差错率上，较上年有很大的进步，不再是后督办公室的“常客”。但是柜面长短款的现象较上年有增加，分析原因是自己上班时注意力不够集中。长短款作为一个柜员来讲可能是一种常见现象，但也是最不应该发生的差错，因为柜面操作的正确率直接影响到服务效率，是柜面操作的最基本的要求。

我们临柜员工应该时刻保持高度的工作热情和警惕性，注意力集中，是减少操作差错的关键。那么如何使自己注意力时刻保持集中呢，经过思考，我认为最重要的是要做到工作时不带任何生活中的情绪，不管是高兴的或者是沮丧的失落的。多做锻炼，多加休息，保持健康规律的生活，保持良好的精神状态，以饱满的工作热情面对每天的工作。柜面业务是繁琐的，枯燥的，但重复的业务每天做，而且一天比一天做得好，那么用不了多久就会变得很出色!每天问自己一遍，今天的我比昨天的我进步了吗?每天进步一点，才不枉又活了一天。

在今年的11月20日，我一早交接好工作，离开李家巷支行，到即将新开业的洪桥支行报到。李家巷支行可以说是我踏入职场以来的第一个工作环境，从陌生到熟悉，与同事从生涩到无话不说。离开总是不舍的，但我也知道这也是成长的过程。可以让我知道自己的适应能力到底有多少，在新的环境中，认识到自己的不足之处，纠其原因，改善提高自己的能力。新支行，新气象。网点转型是一个突出的亮点。为了做好网点转型工作，我们作出了很多努力。首先从思想上进行转变，从原先的柜员只要做好柜面服务，到人人争当客户经理理念铭记在心，营销不再只是客户经理应该做的事。不一样的晨会是转变的开始，与以往不同，转型后的晨会要求柜员与客户经理包括行长，会计主管全体参与，巩固昨日业绩，分享营销经验，制定今日目标，喊响口号，为新的一天打好坚实的基础。

同时，从实际行动上进行参与，客户电话邀约工作成了每天的工作重点，从一开始的会因为客户无情地挂掉电话而郁闷，生涩不知道如何沟通，到现在能很自在的与客户交谈，介绍我行产品。电话邀约的见效是缓慢的，但坚持做，一年两年，我相信肯定会有效果的。另外我积极参加各种聚焦活动，“普惠金融，送医下乡”活动就取得了圆满的成功。

还利用业余时间与客户经理进行片区开发工作。金融行业形势日趋严峻，面对利率市场化，存款保险制度，既是机遇又是挑战，如果还一成不变地进行老的经营模式，必将在激烈的竞争中日趋落后，甚至淘汰。愿网点转型试点能成功，推广至全行，重新夺回村镇银行全国第一强的地位!

以上是我对这一年中工作的总结，如有不到之处，请批评指正。在村镇银行的大家庭里，我全心追寻我的理想，用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。以“高效、创新、服务、共赢”的精神为动力,不断进取,扎实工作,与村镇银行共同成长，去创造一个更加美好的明天!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找