# 最新银行职员工作总结不足(十三篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-07-01

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。银行职员工作总结不足篇一我们办公室的人员对...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**银行职员工作总结不足篇一**

我们办公室的人员对于银行的规章是严格执行遵守的，如果连我们偶读不遵守，又怎么要求其他人遵守呢。我们要做好带头作用给员工树立榜样，给他们一个标准，让他们遵从银行规章制度，按银行的规矩来办事。

在工作时间内我每天都会按照银行的规定上下班，做好每一步，绝不做违反银行规矩的人。每天都会早到，都会遵守银行规定，都会做好自己的任务，完成自己的工作计划。不但要求自己做到也会要求办公室的每一个人都做到，与大家平等对待，不搞特殊化，不做任何其他规定，继任是银行的规定自己就要遵守。

我们要对每一个员工负责，也要给他们树立好榜样让他们也按照这样工作保证自己不会在犯错，保证自己没有任何缺点可言，按时完成每项任务，让大家都能够心平气和的接收这样的规则。上下一心，一起共同维护好银行的工作氛围。

二、学好银行业务提升能力

作为管理人员对于银行的基础也业务也要熟悉了解并且精通，是这个行业里面的精英，在员工遇到苦难的时候犯错的时候能够轻易解决这个难题，而不是这样一直存在下去，所以在工作时除了正常的上班之外我也经常去学习一些业务技能，去提升自己的能力，每天都给自己定下学习的目标有目标才更加有动力，才能够做的更好，完成更多的任务，每天我们都会给自己做好工作准备学习准备，把学习当做工作的一部分，虽然时间不一定够，但是时间只要我们挤一挤还收有的，在工作之余学习也成为了我最大的爱好，我也一直都没有放弃学习，因为我知道只要学的好比其他员工知道的多，在管理和指导其他员工的时候其他员工才能欧股接受我的指挥，因为我有这个能力也有这个实力。

三、管理好银行人员

管理好银行的所有人员是我们必要的工作之一，基础员工对工作的困惑需要我们作为指挥人，给他们提供方便，并且祝进行相应指导，我们银行作为金融机构不许对员工进行正规管理，约束员工工作，保证每一个员工都能能够做到自己分类的事情，不影响整个银行的发展，同时加强管理也是为了提升银行的动力，做好员工的管理监察，做好奖励惩罚措施才能够保证银行安全稳定的成长，才能够在味蕾有更待的发展，只有我们银行内部人员把这股力量拧成一股绳，发挥出集体的力量才能够最大成果的展现出集体的优势。

一年的工作结束，也只是一段时间的结尾，我们还有更多的事情需要在今后工作中努力实现，对于工作我们会在后续继续完成。

**银行职员工作总结不足篇二**

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡、踏实工作

在禾加支行，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，在这个岗位上我一干就是十八年。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。柜台服务是展示银行系统良好服务的“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的信任。

是的，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。

二、团结协作、共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面、进取向上

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，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支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理论水平。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

**银行职员工作总结不足篇三**

一、个人服务

作为银行前厅的大堂经理，在工作中，我们要最直接的去面对客户，面对整个大厅中的所有人。为此，在工作中是容不得一丝一毫的懈怠的。

在对客户的服务上，我总是保持着极高的热情，但却不会过于“积极”，我会在工作中及时的观察，对有明确目的客户，礼貌问候，并稍加引导。但更主要的目标，却是那些不熟悉的银行业务的新客户或是有帮助需要的人们。他们多是老年人或是一些刚走上社会的青年，对于这类客户，我在岗位上更要注意，并准备好应对咨询和引导。

二、工作的思想与态度

作为银行的服务人员，在工作上，我么一直保持着对服务的追求和改进。为此，思想和态度上也一直积极的追求自身的发展。

在过去的工作中，我一直以来都坚持以最积极的态度面对客户，并在工作中学会了调整自己，保持微笑，用热情的服务和态度去面对客户的需求，急客户所急，想客户所需，让客户能感受到\_\_支行的服务，满意\_\_支行的服务。

三、工作的反思和不足

就我这一年的经历来看，尽管在工作中一直保持着最积极热情的工作态度，但客户万千，我也遇上过一些不好服务的客户，并没有让自己的服务取得客户的满意。对此，我很遗憾。

后来，经过反思和自省，我渐渐的也意识到，这并非是客户的问题，作为服务者我们无法选择自己的客户，也无法让客户对我们每一个服务都感到满意，但是，我们却能面对不同的客户，却相应的改变自己的态度和行动，通过自己的改变，让再不同的客户也能同样满意我们的服务，并信赖\_\_\_银行的工作!

新一年的工作就要开始了，在这一年里，我会将热情更加的提高，让自己能为\_\_支行的工作做出更多有利的贡献!

**银行职员工作总结不足篇四**

敬爱的党支部：

时间过得真快，从我成为预备党员开始到现在已经有半年时间了，在组织的关怀和老党员的熏陶下，我的思想不断的得到了磨练和提高，现向组织汇报一下这半年来的情况。

在思想政治方面，我继续认真学习马列主义、毛泽东思想、理论和“三个代表”的重要思想，不断加强自己的思想政治修养。在此其间，正值党的xx大胜利召开，在党的xx大上作了《全面建设小康社会，开创中国特色社会主义事业新局面》的报告。学习了报告后我深受鼓舞，这不仅增强了我对党的信心，还使我看到了祖国的希望与未来。

报告，以高举理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想，继往开来，与时俱进，全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，为开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗为主题，顺应时代潮流，符合党心民心，得到大会代表的一致赞同，得到全党同志和全国人民的衷心拥护。报告全面分析了我们党面临的国际国内形势，科学总结了十三年来的基本经验，进一步阐明了贯彻“三个代表”重要思想的根本要求，深刻阐明了我们党在新世纪坚持举什么旗、走什么路、实现什么目标等重大问题，对建设中国特色社会主义经济、政治、文化和党的建设等各项工作作出了全面部署，是我们党团结和带领全国各族人民在新世纪新阶段继续奋勇前进的政治宣言和行动纲领。报告，体现了解放思想与实事求是的统一、理论创新与实践创新的统一、总结过去与规划未来的统一、立足国情与面向世界的统一，具有很强的时代意识、创新意识，具有很强的思想性、理论性、指导性，是一篇马克思主义的纲领性文献。

这次代表大会把“三个代表”重要思想和马克思列宁主义、毛泽东思想、理论一道确立为我们党的指导思想，这是xx大的历史性贡献，具有划时代的意义。“三个代表”重要思想是对马克思列宁主义、毛泽东思想和理论的继承和发展，反映了当代世界和中国的发展变化对党和国家工作的新要求，是加强和改进党的建设、推进我国社会主义自我完善和发展的强大理论武器。始终做到“三个代表”，是我们党的立党之本、执政之基、力量之源。我们要牢牢把握关键在坚持与时俱进、核心在坚持党的先进性、本质在坚持执政为民的根本要求，不断增强贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，在“三个代表”重要思想指引下奋勇前进。

通过学习，使我认识到以下几点：开创社会主义事业新局面，必须高举理论伟大旗帜，坚持全面贯彻“三个代表”重要思想。坚持党的思想路线，解放思想、实事求是、与时俱进，是我们党坚持先进性和增强创造力的决定性因素。与时俱进，就是党的全部理论和工作要体现时代性，把握规律性，富于创造性。能否始终做到这一点，决定着党和国家的前途命运。目前，党内存在的不正之风和腐败现象，虽发生在少数党员身上，但它腐蚀着党的肌体，损害人民群众的利益，破坏党和群众的关系，这更要加强我们党自身的建设，我们更要积极宣传，身体力行，认真学习马克思主义、毛泽东思想、理论，不断提高自身的思想道德素质，树立正确的世界观、人生观、价值观，做有理想、有道德、有文化、有纪律的四有新人。

在工作方面我主要协助诸健做好科里的内部管理工作。每天一上班就对各项班前准备工作进行检查，做好晨会记录。在“百日竞赛”活动期间，组织科员认真学习各项规章制度、条例，督促他们坚持“三声三笑”，努力提高服务质量，使分理处在支行和分行的明察暗访中得到了较好的评价。

今年正值两年一次总行工会的技术测评，支行工会人手又比较紧张，我就积极协助工会主席组织今年的技术测评工作，每周一次利用下班时间组织行里的员工进行计算器的测评。经过两个多月的练习，使大家的计算器水平都有了不同程度的提高。

在学习方面，我积极参加支行组织的各项培训，对于一些新的业务也是认真学习，不断提高自己的业务水平。同时，又利用业余时间学习并参加了全国经济师资格考试。

以上是我在思想、工作、学习方面的汇报，在新的一年来临之际，我要总结工作和生活中的经验和教训，认真履行党章上所要求的一切，严格要求自己，接受党组织和同志们的监督，严于律己、勤奋进取，努力作一名合格的员。

此致

敬礼

**银行职员工作总结不足篇五**

xx年上半年在行领导的关心和支持下，认真贯彻、落实上级行的政策,方针,及考核导向，支行靠做理财、抓服务和强化团队意识，克难攻坚，圆满完成了上级行下达的半年度时点存款任务，截止6月30日网点存款余额为\*万元，较年初净增\*万元，增长率%。完成上级行下达增长计划的%。在产品方面，贷记卡及汽车卡张，盈系列平均万，cts\*\*户，基金定投\*\*户。短信 \*\*户，网银\*\*户，手机银行\*\*户。回顾半年来的工作，主要有以下几个方面：

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实行务会议精神.行务会议结束后，为了及时有效地把行务会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。先后在晨会和网点列会中认真传达了行务会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》和《营业网点员工职业装规范手册》等。认真查找，分析工作中存在的问题和薄弱环节，取长补短，理清今年的各项工作思路，统一思想，发挥团队作战力。把目标责任落实到每位员工身上，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明，确保各项任务圆满完成。

二、深化考核力度，改善服务质量，搞好服务宣传。科学有效的机制建设才能调动全员存款工作积极性，我行不断完善考核分配机制和激励机制，为各项存款工作增添了动力。年初以来，在考核机制上制定了符合存款业务实际的《存款工作综合考核方案》，实施了符合按劳分配原则的绩效工资分配办法;服务是银行生存和发展的无形资产维系良好的客户关系，不断更新服务内容，是金融企业得以生存发展的前提，通过不断强化优质服务，促进了窗口服务质量的提高。在服务上严格执行“7+7”的服务理念，对服务进行细化，规范了服务行为;结合实际情况，充分把握时机，广泛开展宣传，营业网点采取挂横幅、贴海报，发短信等形式扩大社会影响，通过大力宣传，使舆论声势形成攻势，提高社会公众认知度，让百姓和客户真正了解\*行、认同\*行，信任\*行、依赖\*行。强化营销观念，加大产品营销力度。一是加强理财产品的宣传和营销，通过手机平台对我行发行的理财产品进行宣传。通过周会，晨会对理财知识的学习，提高员工营销理财产品的技巧。二是加强柜员理财产品营销，6月份共销售我行理财产品20xx万左右，为6月底存款任务打下基础。

三、加大对个人消费贷款的投放，同时做好风险防范。我行从上半年开始，根据上级行精神，充分用好信贷政策，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的营销理念，加大了投放个人消费信贷的力度，截止6月末，共投放个人消费贷款2899万元，合计约58笔。并做好台账和贷后管理，均无出现不良贷款。但从贷款投放的客户群体和数量来看，上半年客户群体较少，同比与其它网点贷款投放的金额和笔数远远落后。

四、加强内控建设，确保业务经营正常开展。

一是加强了对全体员工的法纪教育、安全教育和自律教育，增强员工遵纪守法、遵章守纪的自觉性和安全防范意识;二是完善了内控管理的各项规章制度，落实岗位责任制;加强对要害岗位、要害人员的内部监控，除按内部管理制度规定的常规检查外，确保安全保卫、信贷管理、稽核差错等各项工作的规章制度的严格执行和全行业务经营的正常开展;

从上半年的数据来看，除6月底存款任务完成外，其他任务完率均不够理想，特别是稽核差错共出现\*笔。贷记卡完成率为%。下半年工作打算：

一、根据上半年确定的目标，全面推进存款工作。一是狠抓优质服务，加大考核、奖惩的力度，严格执行绩效挂钩，多劳多得的原则，以增加存款额做为最终目标。二是发挥客户经理的揽存增储作用。对客户经理每月存款完成情况按比例兑现奖罚，调动积极性。加大对员工创收的奖罚力度，促进存款稳定增长。

二、加强个人消费额度贷款的营销力度，通过发动员工进行营销，走出去营销，加大宣传力度。进行安全有效地投放。加强贷后管理，避免发生风险。

三、加大产品营销，一是卡类营销，利用辅助营销系统抓好柜面的营销，二是对周边市场进行上门销营创富精英卡。并对ocrm系统中符合办卡条件的客户进全面的覆盖。三是电子银行产品销营。

四、抓好会计核算，加强稽核周报学习，防范稽核差查。

总之，我们支行下半年将在巩固上半年成果的同时，狠抓落实各项政策，做好员工的思想政治工作，充分调动广大员工的工作积极性，加大综合考核力度，确保今年各项任务的全面完成。

**银行职员工作总结不足篇六**

今年以来，我们\_\_\_支行紧紧围绕上级分行“盈大利、争大行”的战略目标，聚精会神拓展三大基地，一心一意深挖创利资源，使我们的经营局面全面扭转，综合排队跻入全市先进行列。下面是我行今年几项主要指标的完成情况：

1、各项存款增势稳健。在我行网点不断撤并收缩的同时，全年增存仍然高达4000万元，各项存款总额已达3.6亿元。其中储蓄存款净增3600万元，余额已达3亿余元;对公存款净增700万元，余额为5000万元;同业存款受信用社年末贷款投放加大影响，较年初下降300万元，余额为600万元。

2、经营利润正在好转。账面利润亏损万元，加上应付利息红字76万元,考虑消化历史包袱万元，实际亏损为万元，同口径比较，减亏万元。

3、不良贷款降幅明显。不良贷款按五级分类减少600万元，占分行年任务378万元的159%。同时，今年以来，由于清贷力度的不断加大，已清收货币资金560万元。

4、中间业务势头强劲。中间业务收入已完成83万元,达到分行年初下达105万元任务计划的80%。

5、代理业务发展迅猛。主要是银保险业务及基金发行业务，今年均较去年有了明显进步。其中银保业务共计营销170万元，基金发行共计完成80万元。两项业务均较好完成分行全年目标计划。

6、卡市场逐步成熟。今年共计营销信用卡6000张，目前信用卡总量已突破一万张，达到11200张。在以信用卡为载体营销客户，拓展业务方面，我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计，我行卡存款已达到3100万元。利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多，并已成为我行中间业务的主要创收手段。取得以上经营成果，已实属不易。从今年面临的形势来看，是十分复杂的。归纳起来，主要有以下三个方面。一是利息清收缺口较大。景华公司停产并被长城资产公司依法查封，导致我行今年少收利息至少100万元;生产资料公司、鱼虾安等企业经营不善，今年归还利息基本无望，该项原因可减少利息收入30万元;原专项类企业田村油脂厂、临晋面粉厂等拖欠利息严重，预计年底将无法结清应予以归还利息约100万元。以上三项合计，今年我行利息收入预计将减少230万元。二是贴现业务持续萎缩，不但导致增收利息的年初目标未能实现，同时由于去年贴现业务呆账准备金计提84万元，在去年利润中反映以后，今年由于贴现业务萎缩(目前主要原因是票源不足，利率不高)，分行将按比例要扣减同额利润50万元，因而将进一步加剧我行利润亏损缺口。三是模拟拨备对利润造成较大影响。按照分行下达模拟拨备计划基数(按信贷五级分类)，我行为12857万元，截止十一月底实际基数为13092万元，高于分行计划基数235万元，该项数字将直接从考核利润中减除。面对这个艰难的环境，我行员工开拓进取、积极拼搏、埋头工作、发展自己，使我行已经全面走出经营低谷，各项业务发展态势呈现良好局面。归纳一年来的工作，主要做法是：

一、塑形象，拓空间，提升核心竞争能力近年来，金融市场的竞争态势非常激烈，对此，我们不敢有似毫懈怠。在增强自身的市场竞争力方面，积极寻求发展途径，充分发扬传统优势，大胆探索未知领域，全力创新营销机制，使我们的核心竞争力得到全面提升。此方面，主要做了三项工作。

一是抓形象工程，展农行风采。年初，积极响应上级行“迎新春优质服务竞赛”活动号召，利用春节前后，向社会广泛送“福”，组织开展了一系列隆重的形象宣传活动。一方面邀请当地知名书法家，印制业务宣传年画，在电视台特邀播出电视连续剧以及通过行长向客户拜年，在府前广场组织声势浩大的书写迎春对联活动，在社会产生了广泛影响。到上半年，全行储蓄存款净增达4000万元，特别是城区存款增势更是突飞猛进，为全行业务经营做出了巨大贡献。同时，在加强形象宣传中，我们精心策划、认真组织，配合市分行文艺演出团在府前广场隆重举办了一场别开生面的大型演出活动。在人大、政协两会期间，又抓住这个扩大农行影响的良好时机，邀请甘肃省歌舞团与两会代表以及企业界朋友，举办了“农行情”大型文艺晚会。我们还积极扶持了残疾人事业，向弱势群体献爱心，理顺了与党政以及其他职能部门的社会关系，为农业银行在\_\_\_县的深入发展，创造了一个良好的经营环境。

二是抓规范管理，促作风转变。严明的工作纪律，对增强一个团队的战斗力所产生的积极作用是不可估量的。通过加强对机关作风纪律的整顿，强化网点的制度建设，促使规范化管理工作跃上了一个新台阶。元月份，下发一号文件，出台五条禁令，严厉整顿长期存在于我行的一些不良工作习惯。同时，力促深入开展整肃行风行纪以及行风评议两个活动，使员工在日常办理业务、接待客户时，责任心进一步得到了增强，并且从文明用语、着装仪表、规范服务、软硬件建设等方面，亦得到了极大改善。由于十分重视对以上两个活动的开展，在赢得市分行的肯定外，还被市分行及县行评办作为活动样板积极推介，并接待降县支行、县工商局等多家单位的参观学习。

三是抓机制改革，激内部活力。按照“坚守重镇，主攻城区”这一战略，加大了开拓城区业务的力度。至目前，城区四所一柜存款净增达3000万元。在提升农村网点的竞争力方面，首先为全部农村网点接通了新一代综合应用系统，使我行科技化手段全面步入到一个新的阶段。其次，对临晋营业所的硬件进行了改造，对孙吉营业所的拆迁也制定了实施方案。同时，在全行经费十分紧张的情况下，仍然精打细算为城乡全部网点更换了时尚的办公设施，并不断补充服务设施，使城乡网点落后的面貌整体得到了进一步提升。

二、抓经营，勤算账，努力加快发展步伐一年来，我们道密切配合，广纳良言，精心核算，仔细经营，进一步强化“笔笔算成本，事事讲价钱，件件有收益，人人出效益”的经营思路，使我行财务状况得到较大改善。

一是想方设法调动机关部(室)直接参与经营创效的积极性。将存款、收贷、收息、保险等各项任务按部(室)分解到人头，并拿出部分效益工资挂钩考核，收到了明显效果。

二是进一步完善各经营单位的考核办法。一方面加大对城区四所一柜的考核力度，并认真对各网点的业务结构进行分析预测，制定了相对合理的任务基数，并按季严格考核兑现。一方面加大对基层三个营业所的考核力度，将各项经营指标按分值纳入工资及费用中进行考核，促使各营业所在突出优势指标的同时，又使各项

经营目标得到了较好平衡。另一方面针对营业部的特殊情况，亦制定了比较切合实际的考核办法，进一步加大考核力度。

三是充分发挥专业清贷队的突击作用。在对近年来专业清贷力量进行分析研究中，经过认真总结经验教训，在党委会上提出成立专业收贷小分队，然后分割承包，划块清收，使今年的清贷工作整体上较往年有所进步。为了学习他行的收贷经验，于八月份，我们与收贷工作相对突出的平陆支行取得联系，组织专业收贷力量及各所(部)主要骨干力量赴平陆等地参观学习，取长补短，寻找差距，发扬优势，并组织召开了平陆收贷经验研讨会，进而迅速将平陆经验转化为我行的清贷动力，收到了良好效果。

四是重点从招待费用中节省支出。在强化机关食堂生活标准的同时，严格控制客饭在外就餐次数。据办公室统计，全年招待各类正规检查团体等来客吃饭至少二十次以上，就此还不含一些零客就餐。如果每一次检查团平均按居留五天计算，全年至少有一百天在招待吃饭。因而，强化机关食堂，加强机关食堂管理，对节省费用支出十分重要。今年在接待来客吃饭方面，原则上一律在机关食堂，如特殊需要在外就餐时，一般需请示行长或分管副行长同意方可。今年就招待费一项，就可为我行节省开支约十万余元。五是处理固定资产坚持公开、公正、透明。今年在处理机关闲置车辆、营业所房屋等方面，我们坚持要求必须面向社会公开公告，公开评估，公开竞标，公开交易。同时在出售过程中，均通过集体研究，集体决策，确保出售价格合情合理。六是紧紧围绕利润做文章。利润始终是商业银行的核心经营目标。实事求是地讲，今年我行在实现利润指标方面，差距很大，困难很多。按照分行的考核办法，利润分值所占比重也很大。如果利润指标完成得差，员工的工资就会受到影响，应该得到的实惠就会被别人争去。因而在力促利润指标的实现中，经常观察各项财务报表的变化情况、及时寻找影响财务经营的各种因素、认真研究、抓住核心、采取对策，进而使今年的利润指标在模拟拨备、贴现萎缩、收息减少等实实在在的“硬数字”的影响下，同口径比较仍然取得了良好业绩。进而推动我行又向前迈出了坚实的一步。

三、调结构，促发展，培植优良客户基地首先，对客户严格进行普查，确立信贷投放的重点客户群体。结合当地实际经济发展情况，针对民营企业发展势头良好，医院、学校等新型实体潜力巨大。我们从中选择了一些符合自身利益的好项目、好客户，大力营销，优化投向，把好增量，从严治贷，逐步优化我行的信贷创利空间。此方面，主要向银星学校投放贷款532万元，同时加强了与彩印厂、恒兴果汁厂、中联公司等优势企业的业务关系，在支持他们得到发展的同时，也进一步拓宽了我们的服务领域。其次，利用我行的资源优势，积极开办银行承兑汇票贴现贷款。在致力发展此项业务方面，我们进一步发挥了贴现中心的积极作用，促使此项业务得到了迅猛发展。一年来共办理贴现贷款1.1亿元，实现收益100余万元。其三，谨慎办理银行承兑汇票。鉴于今年信贷规模零突破的政策限制，我们在为企业客户办理银行承兑汇票中，本着“严格考察，谨慎运作”的原则，既不因为无规模发放贷款而过量签发“承兑”，又不因为怕担风险而消极对待客户请求。一年来，累计签发承兑汇票6000万元，在支持企业良性发展的同时，使我行获得了较大收益，而且所办承兑无一笔形成风险。其四，认真遵循信贷投放原则，严格监督信贷资金的良性使用。在与企业客户建立相互信赖的信贷关系中，我们严格执行贷审会操作流程，每一笔手续从调查、考察、审查、检查等，均严格按制度、按程序进行，特别针对企业客户在使用我们的信贷产品中，我们还加大监督力度，确保对口使用。通过以上作法，不但减少了信贷风险，而且在取得良好的社会效益和经济效益的同时，为我行培植了一批新的黄金优良客户基地。

四、激活力，鼓干劲，关心职工生活关心职工生活，调节工作气氛，对消解紧张的工作情绪亦很重要。首先，组织全行员工进行旅游，并通过这项时尚活动使员工身心得到放松的同时，也让长期生活在\_\_\_这片小天地农行人开了眼界，见了世面。今年这次旅游活动规模较大，档次较高，虽然花销也比较多，却也进一步体现出我行经营效益在不断好转，实力不断增强。实事求是来讲，我们可谓是勒紧腰带来组织这次活动的。从我行的效益来讲，经营局面还未根本扭转，扭亏增盈压力仍然很大，但是鉴于其他行几乎都组织了类似活动，考虑到我们自己的员工也眼热羡慕，经与班子成员商议研究，还是想方设法从十分拮据的费用中挤出一笔经费，圆了职工的旅游梦。其次，在关心职工生活方面，努力体现农行大家庭的温暖，力求做到令职工满意。在春节、中秋节来临之际，为了能够为职工发放一份实用实惠的福利品，并在物品的采购上，都经过认真研究，精心挑选，利用关系，压低价格，尽量利用有限的福利，为职工多发一些物品。同时，为了将职工打扮得更靓亮，更时髦，三月份，又为职工发放了高档洗涤化妆用品，职工对此举反映良好。三是为离退休老干部真心服务，关爱有加。在传统节日来临之际，时刻不忘这些曾经为农行做出贡献的老领导、老同志、老职工，组织专人真心慰问他们，向他们传递农行大家庭的温暖和关爱。五、抓党建，搞教育，切实加强从严治行一方面，将“?重要思想以及\_\_大精神的学习继续引向深入，促使党建工作进一步得到加强。首先，按照系统党委与地方学教办的安排，在全行掀起学\_大精神热潮的同时，重点对存在的突出问题加以整改，得到了系统以及地方党委的高度评价。其次，在不断摸索总结党建工作特点的同时，较好完成了各项党建工作任务。在上级行对我行党委班子进行调整以后，我行进一步加强对基层支部的建设，健全完善了党的各项规章制度，进一步加强了党组织的战斗力和凝聚力。特别在旺季“三收”中，我行上下又掀起了学\_大热潮，党员干部充分展现出的不同于一般群众的先进性与先锋模范作用，对促进各项任务的快速推进，发挥的表率作用十分明显。另一方面，积极掀起思想道德教育热潮，切实加强从严治行。在职工中开展思想道德教育活动是总行在面临新形势下的一个重大战略决策，是全面贯彻落实\_\_“以德为政”的重要举措。我行联系业务实际，认真组织发动、剖析问题根源、全面展开讨论、促进作风转变，收到了良好的教育成果。

〈一〉办好商业银行思想进一步得到加强。我行在积极引导思想道德教育活动中，由于侧重点准、针对性强，并通过加强教育达到促进业务工作实现根本好转，又通过转变作风掀起了活动高潮。通过此次活动，不但使员工受到了教育，业务得了到发展，思想得到了净化，作风得到了转变。而且使员工更加坚定了办好商业银行信心与决心，从而积极迎接挑战、努力工作、坚定信念、建设农行。

〈二〉纪检监察工作开展得卓有成效。通过组织全体员工对对各级行通报的典型案例进行剖析，并以此为反面教材，结合我行近年来发生的几起经济案件的特点，举一反三，在员工中开展了一场深刻的思想教育，从而在加强机关规章制度建设、加大违规违纪的查处力度，促使纪检监察工作切实为业务经营起到了保驾护航作用。

〈三〉机关作风切实得到转变。首先是纪律作风明显好转。支行各部(室)及各所部均实行了晨会点名制，并将员工考勤与日常表现纳入工作目标进行考核，使我行呈现出严谨的工作作风。其次是“三防一保”工作得到加强。不定期组织学习有关案例，确保各种防范器材能够发挥应有作用的同时，通过加大安全保卫工作的检查力度，对北街储蓄所违犯制度发生的单人临柜事件进行了严肃处理，全行通报，对加强安全经营起到了较好的促进作用。

一年来，虽然我行各项工作均取得了不俗业绩，经营效益已实现根本好转。但是，还必须清醒地看到，由于不良贷款占比居高不下，客户整体质量较差，经济案件接连不断，一些新的业务品种得不到很好开展，导致工作中存在的不足还很多，在日后工作中，稍有不慎，将会再次滑向经营低谷。虽然面临的形势十分严峻，前进中的困难仍然很多，只要我们全行上下团结奋斗、励精图治，抓住新机遇，迎接新挑战，就一定能够实现新突破，创出新效益，将\_\_\_农行导入一条快速发展的良性轨道。

**银行职员工作总结不足篇七**

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1。1万张，灵通卡年费收入达8万余元。

发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16。4万元，较上年多增7。3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

**银行职员工作总结不足篇八**

时间过得很快，转眼间，xx年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的xx大精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力。

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观以及党的xx大精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

（一）兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

（二）把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；加强管理，搞好团结，凝聚士气；积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

（三）突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

（四）提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，以上就是xx年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己的工作潜能。

**银行职员工作总结不足篇九**

\_\_年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“\_\_\_\_\_\_”，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

一、做好日常的服务结算工作

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1。5亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5。1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加\_\_大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1。2、1。3、1。4版本的前期测试及投产工作。

7、配合\_\_支行做好对\_\_公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由\_\_对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、nova1。3、1。4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、tm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个

劳动力，因\_\_所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

7、自11月12日开始客户的电费缴费由工行、农行与建行三家联合，从与供电局的业务联系、程序改造到最后的个人与对公业务的开展，分理处动了很多脑筋，与供电部门努力配合，目前这项工作正顺利开展。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有4人参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，\_\_、\_\_、\_\_三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中\_\_参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

5、全面核实各项垫款、实物与库存，做到帐帐、帐卡、帐实、帐折、帐表、帐据、内外帐务相符

五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在\_\_年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

**银行职员工作总结不足篇十**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

你一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的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，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。

工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

**银行职员工作总结不足篇十一**

经过20\_年的岗位调整，我本人被聘任为“20\_级执行会计师”,在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。

1.“求生存”压力变成了动力

进入20\_年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情,同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力，在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题,不断加大工作力度,在充分挖掘各方面潜力的基础上针对实际情况，站在快速发展的高度上,我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距,在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案,切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路,在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来兖投资商找突破点,巩固扩大了营业室的客户群体。

营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个20\_年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后\_\_上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2.以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

20\_年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3.努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。

一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。

三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。

一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。

二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。

三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

4.做好新业务学习和营销工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品,同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近20\_\_万元，代理记帐式和电子国债20\_\_万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、callcenter系统、贷记卡业务、vip客户等新业务进行了多次授课。

5.身先士卒，起到党员的带头作用

2\_\_\_年是建设银行重大改革的一年，在20\_年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

2\_\_\_年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性;对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

20\_年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

**银行职员工作总结不足篇十二**

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。一、理清工作思路，确立经营战略搞好宣传发动，统一全行思想年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，…

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略

搞好宣传发动，统一全行思想

年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员;在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号;在全体党员大会上，发出了“员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上;农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施名牌战略

突出工作重点，促进业务发展

(一)以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋于三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)以信贷管理为重点，加强基础建设,严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

三、工作现状

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入\_\_万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被市和市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号;孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位;等等。

**银行职员工作总结不足篇十三**

上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104%;外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%;人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降11.9个百分点;帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。

一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。

二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。

三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年\_\_\_\_、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。

四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行\_\_、\_\_支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元;代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行\_\_\_\_属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。

首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合\_\_\_\_实际，制订了《\_\_\_\_不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对\_\_\_\_存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。

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