# 2024银行个人总结

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-09-02

*20\_银行个人总结(精品10篇)20\_银行个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_银行个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_银行个人总结(精品10篇)】，供你选择借鉴。>20\_银行个人总结篇1上半年，我...*

20\_银行个人总结(精品10篇)

20\_银行个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_银行个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_银行个人总结(精品10篇)】，供你选择借鉴。

>20\_银行个人总结篇1

上半年，我支行按照总行和\_\_\_\_支行工作部署，认真贯彻全行“\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为\_\_\_\_\_\_亿元，较年初新增\_\_\_\_\_\_\_\_亿元,增长幅度和实际增长量都排在\_\_\_\_\_\_支行所辖网点前列。对公存款日均增加\_\_\_\_\_\_\_\_，列\_\_\_\_\_\_支行区所有网点第\_\_位，新开对公账户\_\_\_\_户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款\_\_\_\_\_\_万元，避免因利率波动产生的风险，并且对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行了。四级不良贷款收回\_\_\_\_\_\_\_\_万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，\_\_\_\_\_\_项超过\_\_\_\_分，5项得到满分。储蓄存款余额\_\_\_\_亿元,较年初增加\_\_\_\_\_\_\_\_万元，列\_\_\_\_支行所属网点第3名，代发工资客户新增数\_\_\_\_\_\_;银行卡有效消费额\_\_\_\_\_\_;新增特约商户数\_\_\_\_\_\_;电子银行柜面替代率\_\_\_\_\_\_;个人网银有效新增客户数小\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

一是建立\_\_\_\_\_\_\_\_支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，\_\_\_\_\_\_支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

(二)坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。\_\_\_\_\_\_支行拥有对公客户\_\_\_\_\_\_余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;

二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在\_\_\_\_\_\_\_\_万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;

三是增加对公服务柜员，目前我支行安排\_\_名对公非现金柜员，\_\_个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;

四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和\_\_\_\_\_\_支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少;大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

>20\_银行个人总结篇2

\_年，在分行党委、行长室的正确领导下，\_支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到\_年12月末，我行各项主要业务指标完成情况

中间业务：国际结算量累计\_万美元，比去年同期增加\_万美元，增幅达\_%;结售汇合计为\_万美元，比去年同期增加\_万美元，增幅达\_%。

负债业务：本外币存款余额为\_万元，其中：人民币存款余额为\_万元，比年初新增\_万元，完成年度计划的\_%。增量结构为：储蓄存款新增\_万元，完成年度计划\_%;企业存款新增\_万元，完成年度计划\_%。外币存款余额为\_万美元，比年初新增\_万元，完成年度计划的\_%。

资产业务：本外币各项贷款余额为\_万元，比年初增加\_万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增\_万元，同期增幅为\_%，完成年度计划\_%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门\_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\_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\_%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源;柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销;业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目\_个，注册资金合计达\_万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固;欧美项目争揽踏步前进，如\_等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例;尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪;再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

\_年是我负责工作的第3年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况汇报1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。

工商银行储蓄柜员\_年度工作总结\_年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。\_年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导...

\_年5月，我到某某信用社任副主任，分管存款工作，一年来，我在行领导和某某主任的正确领导下，在全体员工作的大力支持下，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级行的有关规定，不断加强政治和业务学习。

时间飞逝，转眼我已经与\_银行共同走过了五个春秋。\_年8月当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进\_银行的情形油然在目。

以下是本站给大家推荐的银行客户经理\_工作总结供大伙参考，希望对大家有所帮助!我于20\_年4月接到省分行的调令，调任\_支行客户经理。

对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。

过去的一年，我部在联社领导的直接关心下，在联社各部室、基层各社的支持配合下，紧紧围绕联社年初提出不良贷款下降和经济效益提高的工作思路，强调以人为本，以强化信贷管理为突破口，全力抓好不良贷款速降和新增贷款的管理。

>20\_银行个人总结篇3

\_\_年是党的\_\_大召开之年，也是实施“\_\_”规划承上启下的重要之年。一年来，\_\_县中心支行在武汉分行、南昌中心支行和\_\_县委、县政府的正确领导下，全面贯彻落实总、分行工作会议和全省人民银行业务工作会议精神，紧紧围绕党委中心工作，立足实际，开拓进取，求实创新，充分发挥窗口指导作用，强化金融管理，维护金融稳定，创新金融服务，加强内控内管，推动了各项工作迈上新台阶。至12月，中支全辖共获得县级以上集体荣誉80余项，其中获“分行文明单位”等省级荣誉26项。

一、把握货币政策规律性，充分发挥窗口指导作用，助推\_\_经济快速发展

(一)加强“窗口”指导作用。一是年初召开了全县金融工作座谈会和全县法人金融机构信贷调控工作会议，研究部署\_\_年全县金融工作要点和信贷调控方向。二是提请县政府转发了《人行\_\_县中支关于金融支持现代服务业加快发展意见的通知》，要求金融机构加大金融创新，不断提升金融支持现代服务业加快发展的水平，突出支持重点，努力满足现代服务业对金融服务的要求，抓住有利时机，在促进现代服务业发展中做大做强金融业，完善风险控制，形成金融支持现代服务业发展的长效机制。三是举办了全县法人金融机构信贷政策业务培训班，详细分析了当前宏观经济形势，围绕再贴现、支农再贷款以及存款准备金管理等各项货币信贷业务知识进行了详细讲解，有效防范金融机构在实际工作出现各项违规行为。四是组织举办了\_\_年\_\_县银企对接合作会，县银行机构与30家企业进行了现场签约，签约总金额达39亿元。

(二)强化信贷调控管理。一是制定出台了《人行\_\_县中支地方法人金融机构信贷调控操作规程》，就人民银行信贷调控的工作机制、合意贷款的申报、核实、测算核定、监督管理、合意贷款调控、奖惩约束进行了规定。二是下发《关于进一步加强辖内地方法人金融机构信贷调控的通知》，就做好货币信贷调控工作提出了明确要求。三是开展了对县域涉农信贷专项评估，并组织了对驻县9家银行业金融机构、全县13家地方法人金融机构20\_\_年信贷政策执行情况的现场评估，及时通报了评估结果。四是组织开展辖内法人金融机构信贷投向大核查。

(三)用好货币政策调控工具。一是加强存款准备金管理。组织开展了对4家农村合作金融机构、村镇银行的存款准备金现场检查。二是加强再贴现、再贷款业务管理。\_\_年累计发放再贴现85笔，金额3.48亿元;发放支农再贷款1.45亿元，有力地支持了金融机构业务拓展。三是加强已兑付央行票据农社后续监测考核。

(四)加大对薄弱环节的金融支持。一是继续完善小额担保贷款管理机制，增强小额担保贷款扶持创业的功效，推动小额担保贷款覆盖面。至12月末，全县小额担保贷款余额11.2亿元，累放10.84亿元，贷款到期收回率达99.9%。二是加大“三农”信贷投放力度。至12月末，全县银行业金融机构涉农贷款余额348.57亿元，占各项贷款余额的61.42%。三是加大小微企业信贷产品创新。全县各国有商业银行、邮政储蓄银行均成立了小企业贷款专营中心，专为小微企业提供500万元以下的融资服务，简化了小微企业贷款业务流程，提高了审批效率。至12月末，全县银行机构小微企业人民币贷款余额89.57亿元，比年初增长39.91%。

(五)积极开展跨境人民币结算业务。中支及时将有关政策规定转发给辖内经机构,加大政策宣传培训力度，编发了《\_\_货币信贷之窗》,专门宣传跨境贸易人民币结算政策，在全县范围内积极宣传跨境人民币结算政策以及工作开展情况，\_\_年全县跨境人民币业务结算总量达50.92亿元。

二、增强风险监测针对性，提高金融稳定驾驭能力，促进辖区金融稳健运行

(一)创新建立影子银行体系风险监测机制。将全县融资性担保机构、小额贷款公司、典当行、民间融资等非银行机构纳入影子银行体系。建立跨部门信息共享协调合作机制，及时掌握包括政策法规、影子银行体系各机构的发展状况和相关监管报告等信息。在开展日常监测工作中，借助政府协调平台、专题调研平台、信息披露平台三个平台，实现了风险监测由人民银行独撑向多平台互动转变，

探索出台了《\_\_县影子银行体系风险监测预警综合评价办法》，提请县政府下发了《关于建立影子银行体系数据信息质量维护机制的通知》，有效解决了影子银行共享数据信息的真实性、准确性难题。

(二)加强重点领域和行业风险监测。认真撰写《\_\_年\_\_县金融稳定报告》，客观真实反映了全县金融业风险状况和金融监管效果，披露了全县金融业风险状况。继续实施地方性法人金融机构风险监测分析月报制度，结合《\_\_县“金融稳定性监测评估”法人金融机构操作细则》，定期上报监测报表和分析报告。在巩固现有银行业、证券业、保险业金融风险监测评估体系的基础上，继续将担保公司、典当行等非银行金融机构纳入监测体系，不定期进行监测分析，重点关注银行、证券、保险等各类理财产品的发展及风险隐患，对地方政府融资平台开展深入研究，加大对辖内城投公司等政府融资平台的风险监测力度。

(三)加强金融管理与服务。中支积极创新开展构建县域金融管理长效机制，促进基层央行高效履职。创新履职手段，建立实施了一系列制度、措施,形成“分时管理、衔接有序、相互联系、科学有效”的“两管理、两综合”工作长效机制，经验材料在全省金融稳定专业会议上交流。开展对新型金融机构的管理创新，辖内\_\_县支行探索建立了驻新型金融机构金融管理与服务监测员制度，通过“明确监测员职责、约定新型金融机构相应义务、规范监测员制度有关要求”等措施，切实做到金融管理与服务并重。将开展对新设银行机构开业前金融服务与管理知识测试工作常规化、制度化，\_\_年中支及辖内支行先后组织\_\_农商银行、稠州村镇银行永阳支行等单位负责人以及相关经办人员进行了综合测试，参考人员达180人次。继续深入开展综合执法检查，完成了对县工行、中行的综合执法检查。

(四)加强征信系统建设。积极开展中小企业信用档案建立和录入工作，全年共完成4000余家中小企业信用档案建设，并从中筛选出优质企业给予信贷支持。积极建立农户电子信用档案，加强与农信社沟通协调，推动信用农户纸质档案的采集工作，同时积极引导农户重视积累自身的信用记录，提高农户信用意识。认真做好贷款卡管理工作，建立了贷款卡年审绿色通道，通过创新贷款卡年审管理等方式，实现了贷款卡年审过程中人民银行、金融机构、年审企业的有效结合，共办理了900余家企业贷款卡年审。开展机构信用代码证发放工作，第一批1.1万份机构信用代码证，已全部发放到位。

(五)深入推进金融生态建设。率先在全省开展了金融生态示范县(县、区)评选工作，召开了全县农村信用体系建设推广工作现场会，对获得20\_\_年度的3个金融生态示范县(县、区)和7个金融生态达标县(县、区)进行了表彰和授牌。提请县政府出台了《\_\_县金融生态“示范县(县、区)”政策优惠实施细则》，并召开了首个金融生态示范县(县、区)优惠政策落实推进会，对金融生态示范县(县、区)在金融产品创新、税收等方面提供优惠政策。通过\_\_人民广播电台对“信用记录关爱日”活动进行报道，结合“学雷锋日”开展“志愿者传信活动”等，开展了形式多样的征信宣传活动。积极开展农村普惠金融体系建设，组织了农村金融教育者赴遂川县高坪镇开展金融教育志愿者活动，为当地50多名农户进行金融知识培训。加强反洗钱工作，探索建立“融入地方金融生态建设的反洗钱考核体系”，率先在全省将反洗钱列为金融生态建设内容纳入政府年终综合考评范围，通过建立反洗钱工作考核指标及相应体系，进一步推动、深化招商引资领域反洗钱监管工作。

三、赋予金融服务创造性，努力改进服务理念与手段，全面提升金融服务水平

(一)做好信息调研工作。继续实行《中支青年信息调研课题组实施方案》，组织召开了中支青年信息调研工作座谈会，突出培养青年信息调研能力;实行三级审核工作机制，加大对辖内金融机构统计数据、经济调查和征信管理报表的审核力度，切实做到上报数据和报表准确及时，统计数据和报表零差错。举办了以“金融支持小微企业发展”为主题的第三届“井冈金融论坛”，为经济金融界人士提供了交流平台。积极开展专题调研，开展了春耕备耕、中小企业金融服务等调查，为上级决策提供参考。

(二)强化会计财务管理。出台了《人行\_\_县中支对账管理办法》，联合各部门分两次对县支行“大会计”工作进行突击检查。出台了《人行\_\_县中支内部接待管理办法》和《人行\_\_县中支内部往来用餐标准》等，进一步规范内部接待标准，坚决杜绝各种铺张浪费，有效降低了公务接待成本。下发了《关于进一步加强财务管理的通知》，进一步规范辖内财务管理工作。

(三)加强支付结算管理。积极推动银行卡助农取款服务工作，进一步改善农村支付服务环境，提升农村地区金融服务水平。至12月末，全县银行卡助农取款服务点数量达724个。扎实开展“刷卡无障碍”创建活动，增加ATM机具、POS机的投放量，至12月末，银行业金融机构新增ATM机280台、新增POS机3208台。启动了\_\_县现代化支付系统宣传主题日活动,积极引导县民根据实际需要应用支付系统办理相关业务。

(四)强化经理国库职能。印发了《\_\_县国库TCBS账务日间查询登记制度》，有效地发现当日业务差错，并当日纠正差错，提高TCBS核算质量。全面实现了税收资金由同城系统办理改为由大额支付系统直接划转国库，制定了《大额支付系统划转国库税收资金业务处理办法》，有效防范国库资金风险。进一步加大财税库银横向联网系统(TIPS)推广力度，保持电子缴税率和签约率在全省处于先进行列的位置。配合“乡财县管”财政体制改革，做好乡镇财政资金国库集中支付管理工作，树立为财政服务形象。在全县范围内开展了国债收款单集中催兑活动，以“单单有催兑，单单有交代”为目标，扎实做好国债收款单催兑工作。

(五)加强货币金银管理。统筹安排发行基金调拨，在保证全年现金供应和发行基金后备库存的基础上，实施了“库库对接、库行对接、行企对接”三种调拨调剂模式，加大了小面额人民币供应，改善流通中人民币的结构状况，提升流通中人民币整洁度。积极开展“吉州区人民币收付服务管理示范区”创建活动，推进金融机构向人民币履职“零推诿”、\_出现“零容忍”、服务“零距离”、管理“零缝隙”、服务对象“零投诉”和“双百”目标靠近。积极做好反假货币宣传培训工作，开展了“打击和防范经济犯罪—你我共同的责任”宣传日活动，编辑印刷了《反假货币知识必读本》教材，组织开展了临柜人员人民币知识业务培训，在全省率先举办了银行业金融机构收付业务管理培训班，提高了金融从业人员人民币收付业务水平。

(六)强化外汇监管职能。做好企业档案信息清查及名录登记工作，完成录入货物贸易外汇监测系统的企业档案313家，其中列入名录内企业226家，并根据辖内企业提交的出口单位备案登记的相关情况，及时更新监测系统中的企业名录信息，确保货物贸易外汇改革顺利推行。根据新货物贸易外汇管理制度规定，对全辖310家名录内企业开展了全面监测，完成了改革后货物贸易企业的首次分类管理工作。加强外汇现场检查，对县农行、县建行、县邮储银行和赣州银行开展了国际收支统计申报、服务贸易和个人结售汇业务季度现场核查。认真做好各项外汇监管系统的升级和整合工作，分别完成了个人外汇业务非现场监管软件和外汇非现场检查系统的升级改造工作，完成了个人结售汇系统应用门户整合推广工作。首次受理了辖区平安保险公司\_\_支公司开办外汇业务保险业务的申请，并获得省分局批复。新核准7家银行机构开办结售汇业务，全辖办理结售汇银行机构增加到102家，扩大了县域外汇管理与服务覆盖面。

(七)加强科技、后勤服务保障。完成了中央银行会计核算系统(ABS)的全国灾难应急演练，做好业务网等级保护和办公网分级保护工作。完成了辖内重要业务系统等级保护的定级初审，及时向上级主管部门报送了相关定级审批报表和定级材料;建成开通辖内视频会议系统到县工程。做好重点创新项目“基层人民银行业务网安全保密域管理工程”的设计开发和在部分县县支行的推广应用，得到上级行主管部门的肯定。加强用电、用水等重点环节能耗管理，逐步淘汰耗电量高的用电设备，积极推广节能新产品，有效降低各项能耗开支。围绕“珍惜生命之源，人人节水护水”的宣传主题，开展公共机构节能宣传周活动，中支节能减排工作经验在全省人民银行系统后勤工作会议进行介绍推广。

>20\_银行个人总结篇4

20\_\_年即将过去，一年来，自己在科领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作一下总结。

一、在政治思想方面

我主动要求进步，能够严格遵守局里各项规章制度，在思想和行动上严格要求自己。一方面，注重加强自己的思想品德和职业道德修养，思想觉悟和政治理论水平得到很大提高。另一方面，通过积极参加“争先创优”、“热爱伟大祖国，建设美好家园”、“机关文化建设年”、“争做一名合格的公职人员”等一系列活动，对提高政治素质重要性的认识更加深刻，对投身社保事业、全心全意为人民服务的信念更也更加坚定。

二、在学习及文体活动方面

一是加强政治理论、业务知识学习。从讲政治的高度来认识加强理论学习的重要性和必要性，坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记，撰写相关心得体会，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。同时，通过积极参与每期的科务会、财务例会、业务经办知识竞赛等，加强了对基金财务知识、社保业务政策知识的了解、认识和学习，提高了理论联系实际的工作能力。

二是积极参加局里组织的各项文体活动。其中，代表局机关三支部参加局里组织的羽毛球赛，获得团体第一名好成绩。另外，积极参加全市机关干部才艺大赛，也赢得了荣誉。

三、工作完成情况

一是在做好和会计账的对账工作的基础上，认真完成了定期与银行、财政专户、自治区社保局的各项社保基金收支对账工作。一方面，及时编制银行余额调节表，清理未达账项，保证了基金财务数据的准确性。另一方面，加强与财政的沟通，完成了社保基金投资国债、定期存款进行保值增值的核对统计工作。另外，完成了新系统上线以来，有关基金出纳业务的优化及问题的反馈、协调处理工作。同时，从今年1月起全局出纳正式开始使用自治区社会保险基金业务与会计一体化信息系统出纳管理进行记账工作，我按照领导安排，完成了该系统的前期测试、组织培训、问题协调反馈工作，并对各分局出纳的实际使用情况进行了必要的交流和指导。为了更好的运用出纳管理系统，后期在总结经验的基础上，进一步统一明确了出纳系统的操作流程和标准以及使用过程中的重点注意事项，大大方便了出纳人员的实际操作，提高了工作效率。

二是做好了全年区属退休教师差额工资待遇的发放工作。其一，做了大量年初的数据核对以及新增人员的待遇核定工作，为全年工资待遇发放打好了基础。其二，及时完成了按月足额正常发放及补发差额工资工作，并建立了工资发放汇总台账。其三，重点做好了退休教师个人及管理单位的来电来访来信的接待工作，避免了出现退休教师多跑腿、跑空趟的现象。其四，加强与财政厅企业处的沟通反馈，确保了区属教师个别特殊人员的待遇发放的及时性和准确性。

三是完成了城镇居民大额医疗保险的征缴、退费工作。其一，完成了全年大额医疗保险批量报盘提交银行的扣缴工作。其二，完成了各分局收缴报送的审核整理工作。其三，统一规范了业务流程，并分别建立了征缴、退费情况的电子台账，定期与各分局核对。

四是完成了各项基金支付的往来业务。其一，及时完成了基金网银支付第一步审核、上传文件操作。其二，做好了医疗保险预留保证金的划转支付工作。其三，负责完成了拨付各分局离退休医疗补助金、各险种周转金等的审核支付操作，以及后续核对整理分局红联收据的返还情况的工作。其四，完成了基金支付退票的回单登记、退费险种查询以及与结算岗的交接工作。其五，及时完成了月底录入并核对各分局收支情况，以及对各分局收入户、支出户的网银划款工作。同时，负责完成了每月汇总上缴财政专户社保基金，并向财政局报送社保基金下月用款申请额度。

五是认真做好本职工作的同时，及时完成了领导交办的其他工作和任务，并积极发挥自己的长处协助同事处理力所能及的日常事务。

四、在生活作风方面

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状态为工作打下了良好的基础。

五、存在的问题和不足

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。一是虽然在思想上始终与党组织保持一致，但在行动上积极向党组织靠拢方面做得还不够好;二是在工作中存在一定失误，虽然都及时补救，但还是影响了工作效率;三是对工作的繁杂性有时出现厌倦情绪、畏难情绪，精神状态不够好，导致进度较慢，需要认真加以克服;四是记账对账受其他工作影响不够及时，同时，因为时间紧，工作任务多，对支出户未达账项的定期清理情况也不理想。五是因为基本在财务岗工作，对具体业务经办技能掌握较少，进而导致对各项业务政策的理解和掌握程度不够，需要进一步加强学习。

针对以上的问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服，同时进一步提高思想政治觉悟，通过不断的学习进行弥补，克服不良情绪，积极主动的做好本职工作。在工作过程中也请领导和同事多批评多指教，使我取得更大的进步。

>20\_银行个人总结篇5

这一年，\_\_支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“\_\_和二季度的“\_\_”等竞赛活动，\_\_支行各项经营业绩稳步增长，截止\_月末，支行各项存款余额\_万元，较年初增加\_万元;各项贷款余额\_万元，较年初增加\_万元，存贷比例\_%;不良贷款余额\_万元，较年初下降\_万元;办理银行承兑汇票金额\_万元;办理贴现金额\_万元;利息收入\_万元，一年实现利润\_万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、各项指标完成

认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

一年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、抢占市场份额

通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

这一年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、这一年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如\_\_有限公司、\_\_有限公司、\_\_有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、这一年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年\_月份实现利息收入\_万元，超过去年全年收息水平，实现利润\_万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头。

三、开拓业务空间

加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、这一年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。\_月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、这一年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民银行信贷员工作总结个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

四、完善的内部管理机制

建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展。

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

五、下一年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在这一年打下的基础上，下一年全面启动。

下一年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于这一年已有意向的项目，下一年力争做好、做实，例如要做好\_\_的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

这一年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去;二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下一年各项工作任务。

>20\_银行个人总结篇6

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20—年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，—完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

一、主要工作内容及职责

本人于20—年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入—行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提;其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识;另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户;当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

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，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我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能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾20—年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，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，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质;其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们——行共同走向更好的明天。

>20\_银行个人总结篇7

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着\"道虽通不行不至，事虽小不为不成\"的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐,围绕支行工作重点,出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己\_\_年工作进行总结:

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终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，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念.在与客户打交道的过程中,真正做到以诚相待,把客户的利益视为自己的利益,了解客户的动向,知晓客户的所思所欲,为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万,理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩,最令我欣慰的是客户也得到了双嬴,他们在满足自己需要的同时,也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

>20\_银行个人总结篇8

\_年8月，我满怀着对\_银行和金融事业的向往和追求走进了\_银行高桥支行，开始释放自己青春的能量，点燃起事业的梦想;不知不觉已近年底，在这短短的四个月中，无论是在工作上，学习上还是在思想上，我都逐渐变得成熟起来。常听别人谈论柜员是一个烦琐枯燥并且忙碌的工作，谈不上事业，其实不然，卓越始于平凡，完美源于勤勉，柜台作为一线岗位，是银行与客户关系的直接枢纽，因此更能锻炼技能。刚开始接触柜面工作，因知识不熟悉，技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己\"较劲\"，摆脱现状，于是积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教，俗话说\"业精于勤，荒于嬉\"。只有这样才能实实在在地经得起这个岗位所带给我们的`考验;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提高业务，将工作更上一层楼。

作为一名\_银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任，由此必须严格地要求自己立足本职工作，潜心钻研业务技能，掌握过硬的业务本领，时刻不放松业务学习;更重要的是要保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，同时培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处，从而清醒地认识自我、提高自身服务质量。

众所周知，在高桥支行辖内，望春工业区分理处是比较忙的一个点。每天业务繁忙，接待客流众多，因此这样的工作环境就迫使我不断地提醒自己要在工作中加倍认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作，始终如一地要求自己，在做好自己工作的同时，多帮助同事;当发现问题的时候，虚心地向其他同事请教。对待业务技能，我秉持着\"三人行必有我师\"的理念，千方百计地把自己薄弱之处加强补足。于是在领导、老师的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，提高业务知识学习频率，自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度。柜台是展示银行形象的窗口，柜员是直接面对客户的群体，我的一言一行都代表了\_银行的形象，为此我常提醒自己要坚持做好\"阳光服务礼仪\"，耐心细致地解答客户疑问;面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气;而对客户的赞许，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。牢记\"善待别人，便是善待自己\"，换位思考，将心比心，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

时代在不断发展，银行工作的竞争也日趋激烈。柜员的日常工作也许是平凡而单调的，然而我们更应怀有危机感，时常告诫自己不能满足现状，虽甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地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，将工作做细、做好、做精。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充\_，因为敢闯敢拼，活力四射，因为有太多的梦想和希望!可在我看来，青年的宝贵还在于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，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

总结之后，回顾自身存在的问题，一是学习不够，技能不足。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，且理论基础、专业知识、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作疲累之时，有过松弛思想，反映出自身政治素质不高。针对以上问题，今后的努力方向为：一、加强理论学习，进一步提高自身素质。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地开展今后的工作。对于在工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

富兰克林有句名言：\"推动你的事业，不要让你的事业来推动你\"。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与\_事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创\_银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

>20\_银行个人总结篇9

转眼间20\_\_年的年末就到来了，前段时间整日忙碌在年末办理业务的工作中都没有注意到。现在终于抽出了时间，该给自己这一年来的工作好好的总结一下。

在这20\_\_年里，或许遇上的“麻烦事”不如想象中的多，但是尽管如此，自己在工作中遇上的麻烦依旧不少。最多的还要数在提升自己的业务学习中所遇上的麻烦。有太多自己不熟悉却有没有机会好好提升的地方，这也导致我在工作中犯下了不少的错，不过好在现在我都稳定下来了，更重要的是我学会了如何去掌控自己的时间，我相信我会在下一年的工作中有更大的提升。以下是我的工作总结：

一、业务能力的提升

在一年中我们有太多需要学的东西，尤其是对我这个知识还不够全面和熟悉的柜员来说，在年初的时候很多的事情还要经常请教领导和同事们。所以在有空的时候我也在积极的提升自己的能力，学习如何去做，如何去做好。

尤其是在接待方面是重点，作为柜员，我们常常是与客户第一或是第二接触的工作人员，所以每天要应对的客户是很多的。为此我们得在工作的时间里时刻保持的心态，质的服务态度。要学会如何去接待客户不难，要提升也可以慢慢的来，但是真正困难的是在一天的工作之后依然能保持这样的状态。

在和很多的同事请教之后，我得到了很多的答案，但是我最后总结出来，这些都不过是辅助，真正的做好，还是要靠着大量的经验和心态上的准备。

二、工作方面

一年以来，基本的存取和业务工作并没有问题，但是要说问题的，还是老年客户。作为柜员，我们这里常常被作为询问窗口，有很多并不知道业务或者不明白的人常来询问，尽管有大堂经理，但是在人多的时候我们也会主动承担这个责任。

来询问的人中，数老年客户最难招待，并不是排斥的意思，而是我还没能做到很好的做好自己的工作，老年客户说话的时候常带地方口音，这对我一直是个考验，遇上的问题也往往来自这里。但是在意识到这是自己的弱点之后，我就开始积极的学习地方方言，提升自己和老年客户的交流能力，这个学习在工作中也受到过一些熟客的赞赏，这给了我很大的鼓励。

三、总结

一年的工作并不轻松，但是每天都能有成长。现在的我仅仅不过是踏上了及格线上，在明年的工作中我会继续努力的提升自己，为广大客户提供的服务!

>20\_银行个人总结篇10

上半年，我行认真贯彻市分行20\_年工作会议精神，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行20\_年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、存款业务指标增势明显。6月末，各项人民币存款余额为\_万元，较年初新增\_万元，完成市分行人民币存款计划的\_。其中人民币对私存款余额达到\_万元，余额新增\_万元，完成市分行计划的\_。;对公存款余额达到\_万元，余额新增\_万元，完成市分行计划的\_;金融机构存款余额\_万元，新增\_元，完成市分行计划的\_。外币存款受人民币升值压力影响，较年初负增长\_万美元。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为\_万元，较年初减少\_万元，其中零售贷款减少\_万元;公司贷款较年初减少\_万元;票据贴现余额减少\_万元。通过大力催收，收回\_有限公司逾期贷款\_万元、零售不良贷款\_万元，我行不良贷款率由年初的\_降至\_。

二、上半年主要工作回顾

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

(二)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。一是改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。二是改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。三是抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大，使得对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。四是加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

(三)坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。今年是邮政储蓄银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。

三、下半年的工作意见

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战，因此我们必须鼓足干劲，坚定信念，以开展“效能风暴”行动为契机，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、加大市场拓展力度，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况进一步改善，经营效益得以明显提高。

四、20\_年下半年我们的工作重点

一是积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

二是进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽努力全面完成全年的目标任务。

三是积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

四是进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

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