# 网络金融的工作总结(共26篇)

来源：网友投稿 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-10-16

*网络金融的工作总结1回顾这3个月的实习期，我有很多的感慨和进步，在刚刚开始接触银行卡实习员的时候我真的是无从下手。一开始不懂得如何跟客户介绍卡的功能，也不懂得如何给客户办理银行卡，导致我的工作不能顺利的展开。幸好我的领导以及同事及时的对我进...*

**网络金融的工作总结1**

回顾这3个月的实习期，我有很多的感慨和进步，在刚刚开始接触银行卡实习员的时候我真的是无从下手。一开始不懂得如何跟客户介绍卡的功能，也不懂得如何给客户办理银行卡，导致我的工作不能顺利的展开。幸好我的领导以及同事及时的对我进行帮助，在他们的带领下，我如今也可以熟练的给用户办理，并且给用户推广我们的业务。现在实习期结束了，我对我的工作做出总结。

>一、加强自身的学习能力

一开始工作的时候我还是比较懵懂的，由于银行的业务非常的复杂，而且处理的流程也非常的繁琐。虽然我是金融专业毕业的学生，但是我还不是很清楚银行的工作流程，导致我的工作不能顺利的展开。不过好在领导看到了我的难处，开始带领我工作，而且我也在不断的观察其他同事的工作方法，虚心的向他们请教问题。如今的我已经懂得如何流程的给客户办理银行卡。

>二、学会了服务客户

刚开始的时候，我对于那些刁难的客户其实是没有什么耐心的，觉得他们是在故意的为难我。而在这种时候，领导一般都会直接过来，对客户进行耐心的解答，我就在旁边默默的看着学习。我发现领导在接待客户的时候，不管怎样都是笑脸迎人，从来不会觉得不耐烦。这让我顿时明白了自身的\'岗位素质，我身为银行的职员，目的就是帮助客户。

>三、自身的进步

如今的我工作了三个月了，这三个月真的让我进步了很多。一开始出来实习我都是眼高手低，觉得这份工作非常的轻松，但是在工作的这三个月我才知道，原来工作是那么的辛苦。那些光鲜亮丽的职员背后都付出了很多的汗水，这一刻我才明白读书的重要性。今后我会不但的研读金融方面的书籍，正确做一个全方位的金融人才。

**网络金融的工作总结2**

我和我的同事们一样，怀着空杯的心态和期待的心情，参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

>一、与时俱进强素质

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个x行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。

另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的\'建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

>二、创新思维抓服务

说起服务也许是老生常谈，服务在中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过x主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和，我们平常所理解的只是他的外延，而更需要我们去挖掘，这就需要我们有创新的思维。

因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

**网络金融的工作总结3**

金融扶贫工作开展以来，xx市政府金融办在市委、市政府正确领导下，在省政府金融办大力支持帮助下，按照全市金融扶贫工作的总体部署，积极履行职责，发挥职能优势，扎实推进金融扶贫工作，为全市扶贫工作顺利开展提供了强有力的资金支持。截至10月末，全市金融机构累计投放金融扶贫小额信贷亿元，户贷率达。主要做法是：

>一、多方发力，积极协同推进

在推进金融扶贫工作中，各级金融办始终把金融扶贫作为精准扶贫的重要举措。一是成立领导小组。由市委、市政府主要领导牵头，分管市领导具体负责，扶贫办、金融办、人行、银行、保险等金融机构主要负责同志为成员，按照职责分工，压实工作责任，统筹指导全市金融扶贫工作。二是强化推进机制。建立了政府引导、银行主推、担保跟进、保险护航、投资带动五位一体的协同推进机制。政府引导：即以政府为主导，对金融扶贫工作进行统一领导，提出安排部署，明确推进方向，把握政策界限；市政府金融办负责统筹指导和组织协调，确保工作有序推进。银行主推：即由市人行、市银监局牵头，各银行机构具体负责，实行“一把手“责任制，明确具体分管领导负责此项工作，抽调得力工作队员到分包县（市、区）指导开展金融扶贫小额信贷相关工作。担保跟进：即完善贫困县卢氏县政策性融资担保机构，担保额度达到1亿元以上，增强服务能力和抗风险能力，其他有脱贫任务的县（市、区）以现有政策性担保公司为依托，增加扶贫担保资本金20xx万元，将扶贫信贷担保业务增加到现有政策性担保公司内，确保扶贫信贷担保额度在5000万元以上。同时，引进担保增信，担保机构对建档立卡贫困户免收担保费，对带贫龙头企业按每年1%收取担保费。支持贫困村扶贫互助社与金融机构合作建立扶贫互助担保基金，按一定比例放大信贷额度，由金融机构根据入社农户申请提供担保贷款。保险护航：将农业保险作为支持金融股扶贫重要手段，积极发展扶贫贷款保证保险。协调各保险机构开发适合贷款户和新型农业经营主体需求的保险品种和特色农业互助保险管理模式，支持人保财险、中原农险等保险机构开展地方政策性保险和高保障农业保险，支持保险企业构建针对贫困人口特点的扶贫保险产品体系。投资带动：即放宽贷款条件、实施优惠政策，支持大型企业、农业龙头企业、新型经营主体依托金融扶贫政策资金，扩大规模，发展生产，带动贫困户稳定脱贫；鼓励、帮助贫困村和贫困群众积极利用金融扶贫小额贷款，发展特色产业和增收项目，提高自主发展能力。三是加强督促考评。督促各银行业融机构每月定期上报有关材料，为领导决策提供依据。制定《xx银行业扶贫小额信贷工作考评办法》，加强对金融机构考核，多措并举，多层压责，多方发力，有力推动金融扶贫工作开展。

>二、多位一体，强化风险分担

（一）按比例分担风险。根据实际情况，对非贫困县（市、区）和贫困县采取不同风险分担机制。非贫困县（市、区）采取“政府+银行+保险”三位一体的风险分担模式。对贫困户扶贫贷款实际发生的\'风险，渑池县、陕州区、湖滨区、灵宝市均按照35%、15%、50%的比例分担风险；对经营主体扶贫贷款实际发生风险，渑池县、陕州区、灵宝市按照30%、20%、50%的比例分担风险，湖滨区按照10%、40%、50%比例分担风险。对贫困县卢氏县采取“政府+银行+保险+再担保”“四位一体”风险分担模式，由政府设立风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、10%、50%、20%的比例分担；对带贫农业经营主体贷后风险，由政府设立的风险补偿金与银行、省农信担保、省再担保集团，按照20%、20%、40%、20%比例分担。

（二）建立风险补偿机制。市级财政设立3000万元风险担保补偿基金池，根据各县（市、区）放贷规模大小给予奖补。各县（市、区）按照贫困人口规模，分别建立政府风险补偿基金池，其中：卢氏县5000万元，渑池县、陕州区20xx万元，湖滨区1300万元，灵宝市1000万元。目前，各县（市、区）风险补偿基金已全部到位。

（三）建立风险熔断机制。对行政村贷款不良率超过5%的村，实施熔断机制，所有金融机构停止对该村发放贷款，对30%的村被熔断的乡（镇），所有金融机构则停止对全乡（镇）发放贷款，并对党政主要负责人进行约谈。同时，督促银、保、担等部门结合自身职责，加强风险防控。银行部门要提高贷款管理水平，做好风险评估、动态监测；担保部门要不断创新担保业务模式和产品，加强贷款项目监管；保险部门要发挥好风险阻隔、经济补偿功能，有效防范和化解金融扶贫风险。

>三、建立体系，实现三级服务

为推进金融扶贫工作有效开展，积极督促有关县（市）区建立县、乡、村三级金融扶贫服务机构，形成有机构、有人员、有流程、有保障的服务体系。县级金融扶贫服务中心主要负责本地区信用体系建设，对农户和中小微企业信用评级进行指导，建立完善共享的信用信息数据库。乡级金融扶贫服务站主要负责政策宣传、信息整合、信贷受理、监督管理和组织落实。村级金融扶贫服务部主要负责配合县级金融扶贫服务中心、乡级金融扶贫服务站做好信用体系建设、土地承包经营权流转、不良资产清收等工作。目前，我市应成立县级金融扶贫服务中心5个，已建成5个，完成率100%；应建乡级金融扶贫服务站66个，已建66个，完成率100%；应建村级金融扶贫服务部1300个，已建1300个，完成率100%，实现了县、乡、村信用体系全覆盖，放款模式多样化，贷款方法灵活化。

>四、“信贷+信用”，推广普惠金融

积极协调各银行业金融机构大力推广普惠金融，创新小额贷款信贷工作方式方法，按照“宽授信、严管理、守信激励、失信严惩”原则，积极推进银行业金融机构普惠金融事业部组建，努力实现扶贫小额信贷的“应贷尽贷”，专项支持贫困户生产经营。同时，督促各银行业金融机构健全有效信用评价机制，充分依托大数据、云计算等新技术新手段，对贫困户实有资产、征信情况等进行分析评价，形成贫困户信用评分及信用等级。各县（市）区按照遵纪守法好、家庭和睦好、邻里团结好，责任意识强、信用观念强、履约保障强，有劳动能力、有致富愿望、有致富项目，无赌博、吸毒、xxx等不良习气，无拖欠贷款本息、被列入贷款黑名单的记录，无游手好闲、好吃懒做的“三好三强”“三有三无”行为标准，确定13大类144项具体指标，采取“四个一”办法进行信息采集评定，即采用“一基础、一加分、一减分、一否决”的“四个一”计算原则，进行全面信用评定。截至5 / 6，目前，贫困户信用评定工作完成率达100%，非贫困户信用评定工作完成率达99%。信用体系建设实现全覆盖、无死角。

>五、加强宣传，提高金融意识

会同金融机构深入开展金融扶贫宣传活动，通过加强对金融产品和服务的信息披露与风险提示，让贫困户群众真正了解金融扶贫政策优势，提高金融意识，消除贫困户群众的“畏贷”、“拒贷”心理。各县（市、区）金融办分别组织乡镇、村领导干部以及基层扶贫工作人员进行金融扶贫工作培训，举办和开展“抓金融扶贫，促产业提升”培训班等宣传活动，打通金融扶贫工作“最后一公里”，收到了良好效果。

下一步，市政府金融办将深入学习贯彻党的十九大精神，认真落实脱贫攻坚新精神新部署特别是金融扶贫方面的具体要求，积极履行职责，努力在健全完善金融扶贫机制，扩大带贫企业面，加大发放扶贫贷款速度，提高户贷率等方面下足功夫，切实发挥好金融扶贫助推脱贫攻坚作用，为全面建成小康社会贡献力量。

**网络金融的工作总结4**

20xx年已经过去，回首这一年的工作，只觉得时间过的太快，银行业务部个人工作总结。在支行领导班子的正确领导、各部门领导的亲自带动下及同志们的努力下，融汇支行取得了可喜的成绩，我做为融汇支行公司业务部的一员，伴随着支行公司业务的不断突破，自身在工作业绩和业务能力上也取得了一定的进步。在工作中也发现了不少自身存在的缺点和毛病，并努力的正在将其逐步改正。为了更好的总结经验、教训，继续鼓足干劲做好20xx年的工作，特做如下总结：

>1、这一年中取得的成绩及进步

刚刚过去的20xx年，我经历了人生中很多个“第一次”：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。这太多的“第一次“构成了我的20xx年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的.承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上（占顺通支行全部正常类贷款的约50%），继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

>2、缺点及毛病

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间与同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

>3、总结出的经验及教训

20xx年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律已在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

4、20xx年工作设想

**网络金融的工作总结5**

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一年。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xx银行，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

回顾这一年的工作，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。

1、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。

2、个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质；

2、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，与我们银行共同走向更好的明天。

**网络金融的工作总结6**

时光飞逝，转眼间我已经在银行工作了x年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进银行的情形还历历在目，从入行以来，我一向在一线柜面工作，在领导及同事的帮忙下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，越来越自信的为客户带给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。一年来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选取的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

>一、勤学苦练爱岗敬业

进入银行开始，我被安排在xx出纳岗位。常常听别人说：“xx出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是x年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终持续着饱满的工作热情和良好的工作态度。银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们带给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做xx还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

>二、团结协作共同进步

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名银行的员工，我不仅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、耐心地帮忙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。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

>三、业务全面向上

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。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。

进入银行x年来，繁华的市也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的理想，我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。在银行的大家庭里，我取得这天的成绩与群众是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的群众中工作，是这样的一个群众给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

**网络金融的工作总结7**

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。

**网络金融的工作总结8**

今年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的，这对我的职业生涯的塑造意义重大。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。现将工作情况总结如下：

>一、在思想与工作上

我能够更加积极主动地学习各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，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。

>二、在技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，这中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的x行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为x行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为xx岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，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。

>三、在日常的工作生活中

我能够及时地融入到x行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

**网络金融的工作总结9**

20\_年金融市场部工作总结-银行工作总结

20\_年金融市场部工作总结

金融市场部在行党委的正确领导和关心下，在各部门的积极配合和支持下，各项业务平稳开展，现就20\_年以来工作总结和下一步工作计划汇报如下：

一、基本情况

截至\*月\*日，同业资产余额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增幅\*\*；较去年同期下降\*\*亿元，降幅\*\*%。转贴现余额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增幅\*\*%；较去年同期增加\*\*亿元，增幅\*\*%。金融机构往来收入\*\*万元，投资收益\*\*万元，合计\*\*万元，较去年同期下降\*\*万元，降幅\*\*%。本年一季度同业资金均值\*\*亿元，较去年同期增加\*\*亿，收益率\*\*%，较去年同期下降\*\*%。

收入下降原因：自年初以来，市场资金充裕，同业利率持续走低，本行资金业务和转贴现票据业务利率较去年同期大幅下滑，导致同业业务收入减少。

二、工作总结

（一）大额存单发行准备工作

根据业务发展的需要，本行拟发行同业存单，年初已与

中诚信国际信用评级公司完成协议签订工作并配合评级公司完成进场调研工作，持续提供评级所需资料和报表，每周督促其尽快完成本行评级工作。

做好大额存单发行准备工作，草拟大额存单管理办法、清算及操作流程，准备大额存单发行报备资料。向省联社提交大额存单系统开通申请，做好系统准备工作。

（二）优化同业资产结构，增加收入渠道

为充分利用同业资金，取得更好收益，不断优化同业资产结构，做好线上线下资金存放业务，合理配置债券、同业存单等。目前开办的同业业务种类主要包括存放同业、拆放同业、买入返售/卖出回购金融资产、认购同业存单、投资同业理财、投资债券等业务。

一季度各项业务开展情况：

1、存放同业定期\*\*笔，发生额\*\*亿元，余额\*\*亿。 2、拆放同业\*\*笔，发生额\*\*亿，余额\*\*亿。

3、买入返售（逆回购）\*\*笔，发生额\*\*亿，余额\*\*亿；卖出回购（正回购）\*\*\*笔，发生额\*\*亿元，余额为零。

4、认购同业存单\*\*笔，发生额\*亿，余额\*亿。

5、投资同业理财\*笔，发生额\*\*亿元，余额\*亿。（三）做好转贴现票据相关工作

转贴现票据是本行贴现资产的重要组成部分。转贴现票据的转入主要通过上海票据交易所业务系统和省联社票据系统进行操作，部门人员根据总行规模调控的需要通过票据系统发布价格、筛选交易对手和票源，积极调整票据规模。本年累计转入转贴现票据\*笔，金额\*亿元。

（四）审慎选择交易对手，增加合作银行数量

为确保本行同业业务的顺利开展，同业资金能及时存出并产生收益，积极在银行间市场寻找交易对手，选择资产规模大、资产质量好的银行类金融机构进行同业授信，不断增加合作银行数量。一季度分别对烟台银行、厦门农村商业银行、晋城银行等10家银行进行同业授信。

（五）加强内控管理，防范业务风险

按时完成各类报表和材料的上报工作，及时装订各类档案资料。保管好业务凭证和合作协议，加强业务知识的学习，切实防范业务风险。

三、工作计划

（一）做好大额存单发行的后续工作

按照评级公司的要求，积极与相关部门联系收集评级所需后续资料，及时准确提供给评级公司。与评级公司做好沟通，督促其尽快出具评级结果A+的评级报告。完成管理办法、操作流程的制定工作和大额存单发行的报备工作。

（二）合理优化同业资产结构，做好资产配置工作 根据资金市场走势和相关货币政策，合理配置同业业务种类，优化同业资产结构。在开办好现有同业业务的基础下，努力寻找新的业务突破点，提高资金收益。

（三）做好日常工作，确保各项业务正常有序开展 有序做好各项日常工作，主要包括：一是通过买入返售、同业拆借、配置债券、同业存单等多种方式，做好资金的存放工作，提高资金收益；二、及时关注票据转贴现，根据总行规模调控，做好转贴现规模的控制工作；三是协助合作银行做好同业账户的维护工作，确保同业账户正常使用；四是要继续积极寻找交易对手，做好授信资料的收集和上报工作；五、配合总部相关部门，做好报表填报和资料的提供工作。

（四）加强规章制度的学习，做好内控和风险防范工作 组织员工加强对相关规章制度的学习，对日常工作开展情况

进行自查自纠，主动发现工作中存在的不足并积极改正，确保各项业务办理的合规性，努力提高资金收益，切实防范资金业务风险。

**网络金融的工作总结10**

干好工作真的不容易，但是总算是一天一天熬过来了，在年终回过头一回味，里面有不少心酸和挫折。好在我们都在困难面前挺过来了，而在充实和忙碌中我们的能力和思维都得到了升华，在行业的舞台上磨炼和改变自己。相对来说收获多于遗憾，各项规划都已经如期实现，能有这样的业绩要多感谢亲爱的同事们，在此我把此阶段工作总结如下：

>1、强化制度

因为我们是一个十分讲究精确的部门，并且工作中的每一环都是环环相扣，只要有一个点出现问题，就会带动全盘崩塌。所以就需要严密的制度来约束每个人的行为，一是可以避免出现一些低级错误，另外又可以大大提高效率，因为那些无意义的低能行为都被禁止了，既可以节省体力，又节约的时间，还减少了失误，这对工作是有极大好处的。

>2、服务优化

想要完成任务额就必须跟客户接触，一个是我的工作方式需要改进，用更便利快速的`流程作出办理，这样就不会让对方不耐烦甚至是反感。再一个就是服务的品质，这也是关键所在，即使业务再熟练，没有好的服务也是没法取得好的沟通效果。服务的心态决定了服务的质量，你是以什么样的情感出发的，就会做出什么样的效果，所以要有服务亲人的意识。

>3、改善环境

我把环境看成两个层面，一层是可见的硬件，像墙面的颜色或者地板的材质，以及座椅和桌子等，这些都是直观感受得到的环境。再一层就是我们的内涵和灵魂美，这就得从我们的言行里给表露出来，一句话就可以令人感觉舒服，一个微笑就让人满意。唯有把这两层都给塑造完善，才会将服务体验给推向更高的水平。

**网络金融的工作总结11**

>一、思想方面

一个人对自己的工作如果有的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，许多事业有成的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚忍不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩。可想只要你付出了就会有好的回报的。

在这一年的工作中，难免也出现一些不快乐的事情。我也曾为工作的压力狭益过、郁闷过、焦虑过。每个人的工作任务在逐步繁重与细化，工作压力大也是必然。如果自我消极、抱怨是不会解决问题的。不良情绪有时也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，寻找平衡切入点才是真的有效。我想只要超越自身的狭益、焦虑等消极心态，以积极、健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了。我发现快乐的工作法宝就是以宽恕与感激的.心态看待自己每天的工作。

从中我也认识到。工作时，首先要以宽恕平和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格，提高自己的抗干挠能力，有效转移注意力，使个人的心态在工作中得到转移、释放、调整，与疲劳。时刻保持求知向上的心，使工作变成生活的乐趣。

这一年自已也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我体现了自我的价值；因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来的时候，我会省悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水；与年迈体弱者相比感激自己有青春与健康；与庸庸碌碌混世者相比感激自己每天充实的工作着。当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

>二、工作方面

20xx年x月份我来到xx项目，主要从事计量、统计以及结算工作。这份工作要求我，首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。计量、统计以及结算工作对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到数据准确无误，无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。

我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。四是工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，就要当机立断，设定具体时间安排工作，给自已制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的工作具有很大的保密性，尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。在这我也体验了工作对我说是受益匪浅。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。新的一年自已要求自已要有一个全新的自我。理清自已的思路，把工作做的更细致化。

>三、完成的具体

20xx年我主要负责xx项目的计量、统计以及结算工作。做好这份工作，首先要熟悉施工图纸与工程量清单，认真仔细核对，建立台账，这对于以后的工程量查找及对比数据，指导施工生产等都会有很大的帮助。二是及时完成每月工程计量工作及统计等各方面要求的表格，认真履行，及时与监理、业主等方面沟通，建立一个良好的外部环境。三是与现场质检员及施工队伍及时沟通，对完成工程量及进度做到心中有数，按时完成领导想要的结果。

**网络金融的工作总结12**

在银行工作的这一年，我也是感受到优秀的单位带给我的成长，同事们都是非常的有修养，同时对于工作也是有很多可以分享的经验，也是愿意帮助我，我也是很好的融入到我们支行里面来，自己也是尽责做好自己该做的一个工作，而这一年收获也是特别的大，让我明白，自己也是只有不断的进步，才能变得更为优秀，做一名更好的银行员工，而自己一些不足，也是要不断地学习来提升，做好工作，在此也是来就这一年自己所做的工作，以及自己在银行的生活学习来总结下。

>一、生活学习

进入银行，和学校相比也是完全不一样的氛围里面，同时银行的工作也是很不相同，让我也是意识到，的确在这的立足，是要靠自己的努力，而我们部门也是有淘汰制的，如果自己做的不好，或者表现的糟糕，那么就要离开，而这份工作也是自己所期望的，也是想在银行一直的工作下去，所以也是不断的去学习，去融入，多和同事交流，向他们去学习，他们的优秀也是让我看到自己的不足，同时也是让我知道该如何的成长，除了培训，和同事的交流，自己的工作也是不断地反思，回到家里还会看书来让自己有积累，的确在银行的竞争压力也是很大，但是自己付出了，能立足，也是收获特别的大，这一年感觉过得很快，也是格外的充实，而自己的成长也是可以看到，和之前的自己相比，真的变得优秀了好多，我也是要在以后继续的提升。

>二、工作成长

工作的任务很重，但是我也是尽责的做好，时间不够，我也是会加班，不会觉得有什么怨言，毕竟自己既然选择了，那么也是要去承担，同时收获也是格外的多，经验的积累，自己能力的提升，还有和同事的工作配合也是让我对于银行的了解更多，让我坚定了要在银行一直工作下去的信心，而要立足，甚至走的更好，以后有晋升，那么自己也是付出的努力要更多才行的。这一年，我的工作也是完成了不错，而且也是得到了领导的肯定，让我知道自己的付出是值得的，而收获的也是特别的大。

当然不足依旧是有的，要去以后提升，同时随着工作的开展更多，我也是更加的熟悉并且在工作里头去反思，找进步的方法，让自己能做得更好，我也是相信在来年，我的工作会有更大的进步。

**网络金融的工作总结13**

20xx年是我负责工作的第x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，现将履职情况汇报如下：

>一、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。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

>二、强化风险意识，防范和化解金融风险

重点学习了《反对\_法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，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。一是注重引导员工风险意识，防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识；二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《xx》，制定《20xx年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

>三、强化营销意识，积极为客户服务

20xx年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺利完成了总行下达的储蓄存款任务

>四、强化队伍意识，提高条线人员综合能

一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

>五、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。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，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银行员工。

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，以更好的适应我行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**网络金融的工作总结14**

时间一晃而过，弹指之间，20XX年已接近尾声。

新的一年意味 着新的起点新的机遇新的挑战，我一定努力打开一个工作新局面。

在20XX 年，为更好地完成工作，现总结如下： 微信订阅号.服务号认证，申请微信微信企业号。

微信订阅号每天的文章推送，总推送文章100篇以上。

公司\*\*微博的注册.认证。

微博的装修.完善，粉丝自定义菜单的设定。

微博运营，发布长微博40 篇以上。

博文发布15篇以上。

(如大众点评百度糯米 在将迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮 助公司实现发展，相信公司的明天会更好! 20XX年工作总结 个月的时光，4月份 刚进公司进入的就是运营 部。

光阴如梭，我们告别成绩斐然的20XX，迎来了充满希望的20XX。

过去的一年，我们有付 出也有收获;我们有欢笑也有泪水。

**网络金融的工作总结15**

银行个人金融部工作总结

银行个人金融部工作总结范文一

在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握.在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，1

空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用.以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行个人金融部工作总结范文二

转眼间从进入XX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XX银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同

事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

最近这一年，我作为一名XX银行员工，亲身感受了XX银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们XX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，也有了的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

20xx年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至XX地审批组担任合规性审查岗工作。从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从20xx年初至20xx年7月末，我总计完成了109笔公司类贷款、3笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额元;完成了67笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中银行个人金融部工作总结级29笔、A级34笔、BBB级4笔;完成332笔个人类贷款的接收、3

送审、下发决策意见工作，合计金额元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。

XX地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批XX银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营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，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现XX银行利益的最 大化。

XX地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的EXECL电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确;把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

审批组的工作，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、部门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。在XX地分行与XX地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要;在由XX地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“XX银行优势产品与营销”培训班上，我对于XX银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足;在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性需要通过我们扎实有效的工作来当好“XX银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。特别是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。

**网络金融的工作总结16**

暑假期间经过父母的介绍，我去了本市最大的银行支行进行金融部的实习生工作。主要实习的方向是外汇管理跟账户、凭证票据的监管，实习期限为三个月。在这三个月的实习期中，我学会了很多东西，你在工作中参观了银行内部的工作流程。这对我今后的发展有着良好的规划，也对我今后的学习有的受益匪浅的作用。今天本着谦虚的态度对我三个月的工作进行总结。

>一、对自我有了全新认识。

虽然我就读的是银行类的大学，但是在课本中学习的东西并没有经过实践的检验。经过这三个月的学习，我感触颇深。曾经我以为银行的工作非常简单，每天就是帮客户处理一些问题。但在我做这工作的这段时间，我了解到银行的工作其实非常繁琐，且需要很细心。这让我改变了以前马马虎虎的学习态度，我知道做好每一件事都需要精打细算认真工作，否则会出现重大纰漏。

>二、学习到新的知识。

在我实习的这三个月中，我看到了各同事的日常业务，也看到了很多他们的操作流程。在实习期内很多同事都帮助我认真系统地学习了金融证券，保险，财务会计等方面的知识。我认真了解了银行的各种不同的分工，也使我初步了解到人民银行的人员职责。我深刻的认识到如今中国在财务银行方面工作的变化，也了解到境外企业的进出口贸易活动。这些都是书本上学习不到的内容，需要切身实际的感受才能明白其中的奥秘。

>三、今后的发展。

通过对银行不断的了解对岗位的深刻认知，我如今有了更全新的规划。如今我深知自己的理论水平跟业务能力并不充足，今后我会认真研读各方面的金融书籍，对中国的新经济有更全面更深刻的理解。通过了解自身国家的金融危机以及金融能力，能够更充分地为客户解决一些投资商的问题。

**网络金融的工作总结17**

200x年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们营业部全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxx”，以服务工作为中心，结合营业部的工作实际，充分发挥营业部的服务窗口形象，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

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。

4、参加xxx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。

6、做好、、版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx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xxx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

**网络金融的工作总结18**

四天的清华大学经管学院金融营销与业务拓展的培训已结束，但回想起来仍历历在目、意犹未尽，经管学院的三位教授给我们带来了非常新颖的思路和观念。我虽工作多年，但对市场营销、管理、电商\*台、资源的整合还是学习不够，通过这次的培训学习，使我对营销有了更深一层的认识，学习到了一些新的营销方面知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍，对我们银行的发展是多么的重要。结合了自已工作实际，通过认识，学习、自查、我感觉受益非浅，学到了很多新的理念和工作技巧，受益良多。思考之余，将培训学习结束后的心得体会概括以下几点：首先，做为xx农商银行三农事业部副总经理，要注重个人能力、素质的修炼，要提高自己的思维能力，具有高度的自信心和责任感，注重自身\*时的工作礼仪，文明用语，礼貌待人，亲切温和地与人沟通，在良好的氛围之下，发挥团队的\*\*力量，真正地在每天的工作中创造出有气质的、高品味的生活。培训学习，使我认识到了自身的不足，与他人之间的沟通技巧、语言表达能力有待提高，这在\*时的工作中，也带给我许多困惑。\*\*、同事都曾给我指出过，但始终不知道如何正确地表达出自己的意思。通过这次学习，我了解到必须要掌握一些与人沟通的技巧，才能更好地营造融洽、\*\*的氛围，拓宽业务覆盖面。

其次，不仅要掌握一些基本的业务知识，还要明确自己的目标和任务，制订出切实可行的计划，带好队伍，做好\*时支行的营销工作。积极发动职工，合理营销策划，充分把握商机，不打无准备的仗。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步的工作有较强的针对性，能够有计划、有步骤地展开。物质准备工作做得好，可以使客户感受到营销人员的诚意，可以帮助营销人员树立良好的形象，不能丢三落四，言辞激烈，要增强自信，充满信心，回答疑问从容不迫，言语举止得当，更好的取得客户信任。

再次，发展新的客户，开拓新的业务范围，这是发展的经营理念，同时也是对营销人员的要求。寻找目标客户来源，不仅要有核心目标，营销人员一定要勤奋、敬业。为了获得更多的客户，更快地提升营销业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化动向，掌握客户的最新情况，随时做好向客户介绍新业务的准备。要走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，勇于进取，积极向上，百折不挠，不灰心，不气绥，始终保持良好的心理素质，全面开展工作。

营销人员要有一双慧眼，有敏锐的目光时刻了解市场动向，还要从客户的行为中发现反映客户内心活动的信息，它是营销人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。当然，还应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。要有一种“别出心裁”的创新精神，更要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的营销活动才能引起未来客户的注意。

总的来说，清华的这次培训给了我许许多多的感动：省联社的悉心布置安排；教授们激情洋溢、敬心的授课；为集体荣誉团结协作的组员们，真正体会到团结就是力量；还有始终如一激情满怀的我们。

培训给我们很多启示，很多东西值得我们去学习，坚持；一份好的心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神，创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。最后，通过这次培训学习，我不仅看到了自己的不足，还学习到了一些新的营销知识，看到了发展的希望，确立了今后努力的方向，它就像是黑暗中的一盏明灯，给我以动力，我会按照所学习到的知识，坚持不懈地融会贯通下去，在自己的工作领域，开拓出一片新的蓝天。

**网络金融的工作总结19**

本人在\*\*的指导下，严格履行岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和\*\*交给的各项任务，在这个岗位上锻炼了能力，提高了素养，在做人和做事上都有了很大的收获，在此，把这段时间来的工作情况和明年的规划一个汇报。

>一、工作概况：

（一）、计算机硬件的更换，购置和维护情况。公司计算机硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较多，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，对一些配置较低的机器进行适当的增容处理。

（三）、公司计算机病毒的维护与防范情况

>二、工作中存在的不足：

1、计算机管理管理\*\*需要进一步完善，从而对设备方面进行有效\*\*。

2、公司目前软件使用方面仍存在一些不足，存在一些开通\*\*的计算机，私自下载盗版软件，安装私人软件等情况。

>三、明年工作计划：

**网络金融的工作总结20**

现就20XX年度的培训工作，分析如下：

一、培训工作情况：

20XX年我公司培训师协作共举办了新入职员工培训21期，每期培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求;内部员工培训12次(其中包括全公司户外拓展培训1次，会销知识培训6次，商务礼仪培训5次)，考试考核二十余次。

二、培训工作分析：

1、20XX年的培训工作较上半年有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。针\*\*训，我们主要采取了集中突击培训的模式，附加考核，演示等环节，极大限量的为公司吸纳优秀新职员出力。针对外训，我们主要采取了会议营销的模式，采取邀约客户，以沙龙、财富课堂模式进行营销。自20XX年年终至今，共计进行会议营销六次，随着我司与银行合作业务的开展，后续的会销工作将会陆续展开，前景将会是极为广阔。

2、完整了培训计划，建立了程序化的培训体系，强化了培训管理幅度和力度较弱，改变了员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。培训师内部经过多次沟通，将“为什么培训和培训什么”融入到整个公司培训工作中来，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的\*\*化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模。

20XX年的培训工作，我们主要采取幻灯片、实践训练和理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，以饱满的工作热情和专业知识投入工作。

三、对来年的展望：

1、希望能有更多学习和培训的机会，来加强自身的学习：不断优化培训体系，已形成更加高效的工作模式。

2、配合部门主管共同做好部门工作，完善和实施部门\*\*，真抓实干，坚决完成公司所交付的任务。

3.针对公司展开的与银行合作业务，我们希望与各部门精诚合作，为公司长远稳定发展添砖加瓦。

面对蓬勃的20XX年，只有坚持把“以工作为首要、以培训为目的”才能使我们的工作走上规范步入正规，当然也更加期望在新的一年中有新的开始、新的进步、新的目标和以崭新的面貌来迎接新的挑战!

培训师：XXX

**网络金融的工作总结21**

践行“中国梦”普惠金融的基本含义是能有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供服务。每个人都应该有获得金融服务的权利。安徽宿州宿州农商行成立于20XX年12月12日，宗旨就是服务“三农”经济、服务小微企业。经过两年多的发展，我行截至20XX年3月底，存款达亿元，贷款达亿元，其中涉农贷款余额亿元，占比近60%，小微贷款余额亿元，占比近70%，个体工商户贷款余额亿元。占比近17%。为服务本地小微企业和促进“三农”经济发展尽了绵薄之力，让现代金融改革发展的成果能够更好地惠及“三农”和小微企业、个体工商户等弱势群体，在实现全民共同富裕、复兴伟大的中华民族这一“中国梦”上躬身践行。现将宿州农商行在发展普惠金融工作中的些许做法总结报告如下：

>一、机构设立下沉，普惠金融惠及城乡“三农”

>二、借助科技平台，普惠金融——现代金融

>三、大力加强宣传，普惠金融润物无声

随风潜入夜，润物细无声。宣传对于普惠金融工作来说，从表面看不出多少实际效果，但在广大城乡居民的心中却增加了他们对现代金融产品的更多认识与了解。我行自开业以

来的2年多时间里，为了更好地做好普惠金融工作，先后召开了6次银企对接会，组织14次集中宣传活动（其中进学校宣传活动2次，进社区宣传活动6次，进村组宣传活动3次，进街道宣传活动3次），组织出动员工80多人次，散发宣传单15000多张。在散发宣传单的同时，我们还广泛利用现代宣传媒体，先后投放近30万元的广告宣传费用，在广告车上、广告墙上、过街条幅上、led宣传屏幕上等进行宣传，扩大我行社会影响的同时，更把现代金融产品宣 传深入到千家万户，使广大人民充分享受到现代金融改革发展的成果。

>四、加大信贷支持，普惠金融践行“中国梦”

20XX年诺贝尔和平奖得主、孟加拉乡村银行总裁尤纳斯教授说：信贷权是人权。我们只有每个人拥有金融服务的机会，才能让每个人有机会参与经济的发展，才能实现社会的共同富裕，建立和谐社会与和谐世界。让每个人获得金融服务机会，就要在我们金融体系内部进行创新，包括制度创新、机构创新和产品创新。由于大企业和富人已经拥有了金融服务的机会，建立普惠金融体系的主要任务就是为传统金融机构服务不到的小微企业和“三农”客户提供服务。因此，我们为了更好地做好普惠金融工作，在金融顾问职能转变、贷款业务品种及贷款业务流程上进行了创新。

首先是客户经理转变为金融顾问。客户经理转变为金融顾问并不仅仅是一个名称的改变，我们要求金融顾问要懂得更多的金融知识，了解更全面的金融业务，为客户量身打造各类金融服务。现代金融产品与金融需求层出不穷，不同的客户需要不同的金融服务，金融顾问要以自身素质的不断提高来适应客户的需要、市场的需要和现代金融发展的需要。

其次是在贷款业务品种上，我们结合本地本行实际情况，多方参考与借鉴他行成功经验，创办新的业务贷款品种。

一是创办最高额抵押贷款，帮助“三农”、小微企业和个体工商户等弱势群体客户解决评估与抵押贷款中的一些难题。目前我行无论是小微企业的流动贷款还是“三农”及个体工商户的生产经营贷款，如果采用房产抵押的，我们均可以向客户提供最高额抵押登记业务办理贷款，一次性评估和登记，可以连续使用三年信用额度，保证客户在贷款到期归还贷款后，可以迅速续贷，减少客户在第二年和第三年评估与登记的麻烦。目前，我行采用最高额抵押贷款余额达亿元，受到了广大客户的喜爱；

二是推出了小微企业联保贷款业务，制定了小微企业联保贷款业务办法。目前，我行小微企业联保贷款余额亿元，有效地解决了部份小微企业贷款难题；

三是推出了农户房产按揭贷款业务，制定了相关业务管理办法。目前，我行农户住房按揭贷款余额4000多万元，占我行住房按揭贷款比例65%左右，为广大农户进城购房解决了实际问题

**网络金融的工作总结22**

一霎间又来到了年尾，这年度我部的工作可以说是做的风生水起，不光是我们成员的成长超乎了预期，而且开展业务的能力更是长进颇多。一方面把工作的细节做得更完整精细，二是在工作目标上取得了更高效的进展，几乎所有人都爆发出了超强的干劲，不仅打破了预期的工作效率，还超量完成了工作任务。不仅在我部表现突出，就是整个体系当中我们也是佼佼者，在此我把这年度工作进行总结：

>1、严守职责

打一开始我都在竭力向着上层下达的\'指示方向努力，让自己的观念朝着企业精神看齐，不管是大小事务我持有一个严肃的态度。不让自己在小事上犯错，也不在大事上自私，完全是跟领导的意志保持一致，不仅要把自己的工作给按要求做完，更要做出成效，打造出自己工作的亮点。

>2、遵从规范

我的工作每一项都是有规律和指向的，若是偏离了我部的流程和规范，那么工作方向可能就会跑偏，跟最终的目标相背而行。于是我心里一直都把规矩给牢牢铭记下来，不让自己出现自由狂妄的苗头，更不敢有一刻表现出散漫。几乎每一天都是紧张又严谨的做事，不但不能放慢进度，同时也在兼顾质量，所以才能有如今的进步。

>3、追赶先进

不光是刚入行的时候需要好好的跟前辈学，即使现在我已经成为了一个资深的员工，扔不敢有自满的情绪。从每天细小的工作，到大的整体规划，我在借鉴身边模范的经验。不光学习他们处理事务的方法和策略，最令我有收获的是跟他们学到了先进的观念。凭借这些观念的指引和鞭策，总能让我在遇到解决不了的问题时收到启发，从而找到突破的点，攻破工作里的阻力。

**网络金融的工作总结23**

大家在那里聊得更多还是财经类的话题，我把他定义为财经类微博。

是个很不错的财经认识交流财经专题的地方。

其实，我来这里之前，特地还在半夜写了一篇文章，因为我不太适合在公众场合做演讲，没有这个能力，喜欢一个人在小房间写东西，尤其是大半夜的写，思路比较清晰。

因为人多有时候往往比较难理清思路，一个人就比较容易明白。

我觉得我今天有点像被赵本山给忽悠了的范伟，本来是听万总讲完以后挺有道理，很有逻辑，讲得很好，听高总讲了以后，我也觉得很有道理，

也很有逻辑，然后我就闷了，脑子很乱，把昨天晚上好不容易写的准备今天说的东西全部忘光了，不知道怎么发言了。

昨天的文章我已经发在微博上，这里干脆就撇开文章，说说我的想法。

因为\*金融首先是分业经营，必然意味着金融与金融之间会存在缝隙。

**网络金融的工作总结24**

勤恳耕耘的一年已经过完了，在这期间或多或少都有一点遗憾，我在工作上虽然超额把目标完成了，但是总是觉得自己做的不够好。起码细节服务就不够体贴，尽管我接触到的客户都是修养很高的人，可我自己就是无法接受自己存在失误这个事实。于是我就决心在以后把细节给完善好，做一个完美的服务者，在此我将本年工作进行总结：

>1、虚心待人

我工作的时间已经很长了，可是仍旧在工作常会出差错，别看我是在窗口服务，然而工作的技巧不光是跟人打交道那么简单。尽管我是给别人服务，实际上每一天我都离不开他人的配合和帮助，因为有人给自己提建议，才能让我更快的成长。使我尽快变成我们部门的中坚力量，把业务和觉悟都做到双高，用最好的服务和高效的工作能力给客户一个好的体验。

>2、严肃规范

工作里的任何一个细小的操作都是跟钱有关的，一个是关乎客户的资金，再者也会决定我们银行的利益得失。所以哪管是一件极小的事情我都会格外的谨慎，把所有流程都铭记在心里，然后在工作的时候严肃的执行下去，不让自己因为粗心早已而造成失误。而且我的工作容不得糊弄，每一单操作之后都会形成严格的数据，于是我严守规范，至今做到了零失误。

>3、锤炼能力

我觉得单单是能胜任工作还不够，因为我们的工作虽然局限在窗口这一小块阵地，可是我们的能力和觉悟还有很大的潜力可挖。我就是同事当中不满足于当前能力的人，一个是我一直在反复熟练本职技能，而是寻找自己超越的目标，就算超越不了也把他当成自己学习的榜样，这样我就能一直上进，能力也会持续上升。

**网络金融的工作总结25**

新的一年即将到来，回顾来到公司已经8个月的时光，4月份刚进公司进入的就是运营部。光阴如梭，我们告别成绩斐然的20\_，迎来了充满希望的20\_。过去的一年，我们有付出也有收获;我们有欢笑也有泪水。20\_年,在\*\*的正确指导下，在同事们的积极\*\*和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名运维的职责,认真的完成工作任务!现将8个月的工作情况做总结如下

>(一)工作业绩

**网络金融的工作总结26**

在管理行、支行各位领导的关心和培养下，同事的支持和帮助下。我在思想和工作方法上都有了很大的进步，对待和处理问题也逐步趋向全面化。回首一年的工作，有艰辛，更有收获，有工作经验的锤炼，更有意志品格的磨砺。如果要用一句话来概括的话，那就是：累并快乐着，苦并收获着。现将我本年度的思想、工作总结如下：

>一、20xx年

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