# 银行工作人员个人工作总结合集5篇

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-08-04

*银行工作人员个人工作总结合集5篇 总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编整理的银行工作人员个人工作总...*

银行工作人员个人工作总结合集5篇

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编整理的银行工作人员个人工作总结5篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行工作人员个人工作总结 篇1

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XX年工作进行总结:

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XX年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

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。

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。

银行工作人员个人工作总结 篇2

今年工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，不管是思惟上、学习上仍是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收成。我对自己今年的自我评价是比较满足的。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自20xx年工作以来，严格要求自己，耐劳钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已纯熟把握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务。

我工作过的岗位在基层，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的匡助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，因为他不知该怎么办，只是有个想法主意，我便具体地向他先容了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项流动中我也积极响应，常常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有抛却学习理论知识和业务知识。从不了解金融到熟知金融知识，也有了一定的理论水平，学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断进步。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的匡助是分不开的。我始终坚信一句话 一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧 。我但愿用我亮丽的青春，去点燃附近每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

我的20xx年是在\*分理处度过的，\*分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回

银行工作人员个人工作总结 篇3

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰;我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿，编报表;虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。一年来我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。一年来又是有许多许多的工作值得总结：

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，一年以来，我在行动上自觉实践农行为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三铁三化”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

20xx年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照业务的操作规程，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。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间，我以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了业务各方面的管理。随着农行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息;开立个人结算账户;大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料;在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，银行不垫款”;在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

再次就是在工作的数量、质量、效益和贡献方面，能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在日常工作中，都能保质、保量的完成行里交给的`各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保质保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为陕县支行营业部的发展做出了应有的贡献。

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，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。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上农行发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础，在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

银行工作人员个人工作总结 篇4

20xx年是重庆农村商业银行历史上极为重要的一年。乘着20xx年在香港成功上市的春风，重庆农商行得到了巨大的发展!回首20xx年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时刻地提醒自己，用制度来约束自己！做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

重庆农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识 。

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们

工作上的不足；另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在20xx年需要加强的方面。

20xx年就这么过去了，20xx年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

银行工作人员个人工作总结 篇5

一年来，在主任和科长的带领下，在代理科全体同志的大力支持和帮助下，我严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论政策法规学习，不断寻找差距，完善自我。在严格遵守单位规章制度的同时，带领业务组努力开拓业务，不断创新工作方法，转变工作理念，认真履行岗位职责。截止至11月底，带领业务组开拓联系业务Xx家，重点跟踪Xx家，拜访客户Xx家次，签单Xx家，新增代理人数Xx人（减员Xx人），新增收入Xx万元，现将一年来的工作总结如下：

（二）积极协助科长工作，不断提升工作能力。协助科长制定全年科室工作计划，分解全年工作目标任务；统计每月业务收入、增减员数据，为科长及时准确把握科室经济收入和业务进展情况提供有力数据参考；协助科长筹备客户联谊座谈会、劳动保障政策讲座、组织科室政策学习和测验；协助科长撰写劳务派遣政策讲义，制定代理员工和派遣员工告知书，根据收费标准的变化制定三方协议；协助科长整理其他文字材料，为科室发展建言献策。

（三）带领业务组开拓创新，努力完成目标任务。根据年初制定的业务指标规划和主攻方向，加大业务开拓力度，确保完成任务。一是建立业务分工机制。将各系统分块分类，每周重点开拓一个系统，每周召开一次业务分析会，总结进展和收获，协调进程。二是建立业务回头看制度。每周末对业务台账进行梳理筛选，抓重点、促成效，对重点客户、意向客户进行重点跟踪突破。三是建立业务、经办、后勤协作机制。四是创新业务拓展新模式。在原有电话联系、上门拜访、传真邮寄资料等方式上，逐步创新运用电子邮件、QQ资料传送、客户联谊、培训讲座、网络博客等方式。五是创新业务代理范围。根据市场需求及同行业的发展趋势，探讨劳务派遣转外包、工资代发、劳动保障医生、招聘面试培训派遣一条龙服务等业务模式。全年我个人联系新单2639家，上门拜访896家次，重点跟踪企业572家，签约新单位21家。

一年来，在中心领导和科长的领导下，取得了一定成绩，使自身能力得到不断的锻炼和提升，现将获得的经验总结如下：

（一）目标任务明确，责任分工明晰。年初将业务目标进行分解，找出业务增长点，将业务开展目标和任务分配到人，做到有的放矢。

（二）与时俱进，及时调整市场方向。根据市场变化，下半年及时将业务重点方向调整到行业系统，在确保今年任务完成的情况下，为明年业务开展打下基础。

（三）树立风险防范意识，确保业务安全运转。新签业务均进行风险评估，把风险降到最低，确保业务能够平稳健康发展。

（四）贴近客户需求，创新服务方式。客户的需求就是我们工作努力的方向，想客户所想，为客户打造量身定制服务。

1、工作开展不够大胆。需要进一步解放思想，勇于尝试，创新工作思路，改进工作方式方法；

2、对劳动保障政策知识掌握不够。需要一步加强学习，深入研究，争取政策知识与业务开展能够融会贯通，相互促进；

3、与科室同志交流不够。需要进一步加强与同志们的沟通、合作。

（一）抓重点，促增长。抓住行业、系统等重点，突破重点大客户，力促中心经济增长。

（二）信息化，广宣传。推进信息化建设，建立网站、客户服务系统，提升形象。

（三）专业化，完善服务功能，提升服务质量。加强业务后备队伍的培养，规范业务操作流程，提升业务队伍素质，使业务队伍更加专业化。 总的来说，一年来，本人业务工作任务重，压力大，在中心主任和科长带领下，严格执行各项规章制度，较好地履行了岗位职责，完成了全年的工作任务。

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