# 银行工作总结通用模板 银行工作总结通用范文

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-07-19

*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，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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...*

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，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**银行工作总结通用模板一**

??20xx年，我行按照市分行制定的工作重点与计划，扎实开展市场营销，在行领导对电子银行的重视与各部门与网点的共同配合下，保持了电子银行业务的持续、快速、协调发展。

??20xx年，我行企业网上银行任务45个，实际完成49个，完成率为108.89%，个人客户网上银行任务20xx，实际完成3483个，完成率174.15%；对公电话银行任务20个，实际完成22个，完成率为110%；个人电话银行任务900个，实际完成157个，完成率为17.44%；手机银行客户任务数12个，实际完成12个，完成率为100%；网上银行交易额任务为52亿，实际完成78。18亿，完成率为150.35%；电话银行交易额计划为0.6亿，实际完成0.65亿，完成率为108.33%；电子银行中间收入任务为14万元，实际完成15.22亿元，完成率为108.71%；全年电子银行交易笔数为49948笔。同时加班加点免费完成电子银行业务的几次升次与测试工作。

??1、我行将公司业务部定为电子银行业务的联系部门，提供技术上的服务，负责做好电子银行业务的营销、安装与日常维护工作。下辖各网点共同努力做好宣传。因电子银行业务的开展，为我行减少了大量的柜面压力。

??2、营业部为电子银行业务提供业务上的支持，具体办理电子银行的业务处理，如信息录入、落地处理、联机打印、制卡发卡、手续费收取等，以及客户在业务方面的咨询等。并按制度规定做好各项电子银行业务的处理。

??3、会计结算部门做为会计结算的检查监督及业务培训部门，向下辖各网点做好业务培训、制度落实，以切实保证我行在电子银行业务操作中的安全防范与风险控制工作。

??1、加大营销力度，提高我行电子银行品牌的美誉度。首先我行电子银行业务的营销有公司业务部的副经理负责，并在公司业务部设立电子银行专职人员与各网上银行使用单位进行联系，处理对公网上银行的安装与售后的系统维护，保证了我行电子银行的稳步发展。

??2、从严把握核算质量，防范资金风险。电子银行业务从受理客户的申请资料开始，便存在有各个环节的风险点，便开始受操作流程与规范制度的约束，我行要求经办人员严格按照流程与制度办理业务，并建立检查、通报、奖励、处罚等考核机制。保持我行电子银行业务的安全经营。

??3、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。我行针对各部门对电子银行业务不同的需要分别进行培训工作，如针对公司业务部，我行着重向员工介绍电子银行业务的各种品牌名称、产品功能及在营销过程中需要注意的问题，以提高员工的营销能力。针对各网点主要介绍电子银行业务的操作流程、规章制度，以提高员工的业务处理能力。从而全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

??4、加强与企业的联系，发现问题及时解决。除了我行配有专人负责外，我行在各种的银企会议中都将电子银行业务的介绍列入会议内容，负责解答客户提出的问题，如客户关心的电子银行费用问题、安全问题等，同时也进行一次对客户的电子银行业务知识、业务新品种的灌输，以提高电子银行业务的使用功能。

??一年来，我行电子银行业务整体发展势态良好，但也有一些问题存在：

??1、部分指标完成进度缓慢，如个人电话银行的任务完成率仅为17。44%，离任务的完成还存在有一段距离。

??2、制度执行力度有待加强，我行人员变动相对较频，在有人员变动时，业务差错的发生概率就增加。

??2、业务推广应用力度有待加强。虽然我行完成了市行下达的对公各项工作任务，如对公客户网上银行发展数已超过许多，但有些客户的网上交易量不大，对使用我行的网上银行还存在有顾虑。

??20xx年，市分行下达的工作任务肯定会超过今年的任务，我行将结合今年的工作情况，总结经验，创新经营，规范发展，防范风险。

??1、认真安排、落实好20xx年市分行下达的任务。

??2、继续推进绩效管理，促进电子银行业务经营绩效的全面提高。

??3、提高营销人员的营销水平。

??5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

??\*\*支行

??20xx年1月8日

**银行工作总结通用模板二**

??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。

??农商银行工作总结范文2

??客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

??1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我将继续执行，并做到工作中能耐心对待每个顾客，让客户满意。

??2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、BSP航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

??3、以银行为课堂，举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

??4、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

??5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

??员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

??1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

??2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

??3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

??4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

??5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**银行工作总结通用模板三**

??近年来，零售银行业务已越来越成为国内各家商业银行的重点业务。几家大型银行更是纷纷提出要打造成为“中国第一”、“国内最大”、“国际一流”零售银行的战略目标。

??可以预见，国内银行业今后在零售业务领域的竞争将越来越激烈。本文拟从零售业务的特点来探讨其业务创新与管理的要义。

??零售业务具有服务对象广泛、客户需求多样和业务粘合性较强等特点。

??零售银行业务的特点、范围、业务种类及运作模式，不同的国家，不同的银行，都有各自的诠释。但总体来看，零售银行业务具有以下几个特点：

??服务对象广泛。如果把零售业务定位在个人金融业务，即所有的自然人均是银行的服务对象。而像新加坡商业银行则将其零售业务定位于个人金融业务和中小公司、企业的业务，它的服务对象就更为广泛了。 客户需求多样。零售业务的服务对象遍及各个阶层，客户的经济情况不同、偏好不同，对银行金融业务的需求也不同。因此需要“量体裁衣”，为客户提供多样化的零售金融产品。现在，大部分商业银行都已经将零售业务从传统的存款、贷款、汇款，扩展到个人投资、理财、证券、保险和代收代付等多种领域。 业务粘合性较强。境外的商业银行注重培养其“终生客户”。如，新加坡DBS银行对新入学的小学生每人免费赠送该行已存入1元钱的存折一个，希望学生今后成为DBS银行的“终生客户”。又如，香港、新加坡银行个人住房按揭贷款竞争激烈，其奥秘不仅在于个人住房按揭贷款安全性好、收益性高，更在于银行是在争夺“终生客户”。比如一客户在某银行办理了30年个人住房按揭贷款，那么30年内，银行有更多的营销机会，可以成为其存款、金融咨询、法律服务和财产保险等一系列金融业务的主办行，从而培育其成为一个长期客户。

??市场竞争激烈。零售业务的服务对象广泛，单笔业务平均金额小，产品种类多，更新快，产品同质性强，模仿复制容易。加上网上银行、手机银行等业务的普及，使跨行转账变得越来越容易，客户的流动性也进一步增强，很容易从一家银行流向另一家银行，稳定性较差。以理财产品为例，如果一家行的收益率高，马上就会吸引一批新的客户，这也在一定程度上导致了银行间的竞争加剧，利润空间变小。 安全性相对较高。零售业务由于客户群体广泛，风险相对分散，加上个人贷款业务一般均以抵押、质押为主，资金安全比较有保障。个人中长期贷款，如住房按揭贷款、汽车贷款、信用卡分期等，均实行分月归还，便于银行掌握情况，防范风险。

??当然，零售业务的系统性风险仍不容忽视。如近几年发生的韩国信用卡危机、美国次贷危机引发经济衰退，导致消费信贷和信用卡业务风险集中暴露等。

??当前国内零售银行业务的发展面临市场基础薄弱、竞争区域局促、营销能力不足等问题。

??近年来，国内零售银行市场已初步形成，但仍是一个新兴的初级市场。主要表现在以下几个方面： 市场基础薄弱。客户对金融理财的认识仍然有限，往往盲目追求高收益，而缺乏成熟的理财观。银行能提供的理财产品不够丰富，个人客户经理的专业水平和实践经验有限。

??竞争区域局促。目前，各银行的竞争主要集中在产品领域，产品的创新往往被快速复制，基金代销、受托理财、个人按揭以及个人外汇买卖，无论哪种产品，一家银行推出后，不到半年，其他银行纷纷效仿，致使任何一家银行在产品创新上都很难取得超越的或持久的领先地位。

??营销能力不足。随着金融机构多元化、业务综合化和信息披露完善化，使得在银行和客户的博弈关系中，客户的弱势地位已发生根本转变。客户服务需求的日益多元化、个性化，导致客户营销失败或客户流失的风险越来越高。

??在上述市场环境的制约下，零售银行业务的发展面临较大的瓶颈，在市场竞争加剧、客户流动性强的形势下，银行的创新能力尚不足。

??银行应从零售业务的特点出发，更多地运用“零售”的方法来营销、管理和创新零售业务。

??目前，国内银行多已把零售业务作为战略转型的重点，在具体的业务发展策略上，也不断进行管理和创新的改进。但总体而言，与国际一流银行业务品牌相比，国内银行零售业务规模增长速度、竞争力、品牌知名度等方面都有待提高。

??笔者认为，零售银行应该从零售业务的特点出发，更多地吸收和借鉴世界一流的零售企业（而不局限于金融企业）的发展经验，运用零售的方法来营销、管理和创新零售业务。

??深化以客户为中心的理念。近年来，国内银行纷纷提出建立流程银行架构，打造核心竞争优势的发展理念。其中对于流程银行的首要定义就是：以客户为中心，即以为客户提供方便快捷的优质服务为目的，构建业务管理架构，设计业务流程，并加以动态优化。

??然而，笔者认为，从客户的角度出发，提供“方便快捷的优质服务”并不应该是零售银行的最终目的。当前，银行与客户的业务接触很多都是交易性的，因此应把工作重点集中在交易效率上，而不仅仅是服务和销售。从华盛顿互惠银行（Washington Mutual）的内设“商店”以及麦当劳、肯德基设置的儿童游乐中心中，国内零售银行可以学习到的是：零售金融中心应该是客户愿意去的地方，而并非不得不去的地方。这就要求银行在使用产品吸引客户的同时，还要运用良好的金融服务体验来留住客户，通过感官、情感、思考、行动等方面来塑造和提升客户体验感，从而真正打造本行特色的零售业务品牌。

??实施产品创新和细分市场匹配策略。产品创新应以满足客户现有需求或激发客户潜在需求为目的。在市场发展初期，零售业务产品既要满足客户需求，也要引导和培养客户的合理需求。产品创新必须与客户细分相结合。

??举例来说，为什么在超市里，牙膏和牙刷总是排放在一起呢？在结账的出口处总会排放口香糖之类的小玩意供客户购买呢？一种新口味的儿童饼干会在哪些地方进行试吃推销呢？这就是零售商对细分市场的良好把握。

??由此，银行应该进行以营销为导向的客户数据收集工作，建立能够有效进行客户数据挖掘的数据仓库，并辅以相应的营销分析系统，使得数据在前台输入后能够及时有效地进行分析。同时，要重视产品与市场细分的匹配。例如，类似信用卡这样的基础产品是很难体现产品的差异化的，然而通过为目标人群提供组合产品，或采取相应的促销手段，或打造更为顺畅的渠道，则可以体现出零售银行服务的差异化特征。 目前国内银行在零售产品交叉销售方面，仍有许多值得改进的地方。如针对不同客户群体进行调查以了解其对零售产品组合的兴趣点，再通过细分客户群体设计产品组合，对交叉销售的产品发布和营销技巧进行定期培训等。

??有效推进产品创新。创新与管理存在一种潜在冲突：创新过程中强调的是主体性、独特性、自主性和对话，但现实中管理者往往习惯于将“人”看作实现目标的工具与手段，这就需要银行在企业文化中进一步强调以人为本的氛围，培养员工强烈的角色意识和职业操守；培养具有严守规则、公平竞争、积极参与、尊重对手的运动员精神；培养公心、谦恭、利他的团队精神。

??笔者个人建议，国内银行尤其是大型银行，可尝试在系统内部建立新产品业务平台和开放式的协同创新团队。如，可在省级分行内部网站建立一个新产品创意开发园地，每一个通过审核的创意都可在该行内公开招募开发团队，由员工根据自身的业务专长和兴趣选择参与产品创新项目，而不是将任务简单地分配到各个支行和部门。在此基础上，每个项目小组都通过公开评审申请开发基金，分行给予一定的资源支持，从而最大限度地发挥人力资本要素的创新作用。

??推进以客户为中心的流程再造。现代营销学之父菲利普·科特勒对全方位营销的定义是“公司将创业资源的安排、供应链的管理和客户关系管理等信息能量整合在一起，以换取市场上的更大成功。”所以说，以客户为中心是企业成功的关键，企业营销的重点必须放在客户身上。而零售银行的业务开展更是如此。国内银行根据客户价值贡献度来重新改造各项业务流程是必由之路。

??波士顿咨询公司对国际大型零售银行的业务流程重组建议是

??：第一，将每个产品“端对端”流程中相似的流程步骤进行组合，着重根据业务范围和性质进行流程组合。

??第二，对于组合好的流程步骤，对其共同性程序进行评定。

??第三，对共同性业务进行标准化处理。

??第四，将流程步骤结合，形成流程模块。

??第五，评价模块之间的战略相关运作相关性。

??第六，深入了解银行在信息系统、法律和监管方面所受的限制。第七，为每个流程设计特定的信息系统工具。

??借鉴其经验，结合国内实际，笔者认为国内银行可从客户的需求出发，从以下几方面进行零售业务流程再造：建立面向客户需求的、以细分市场为基础的组织架构；设立专家队伍对销售队伍进行专业支撑；建立专门的客户管理团队；设立品牌推广部门；建立跨产品系列的综合奖励制度。

**银行工作总结通用模板四**

??广东发展银行是经国务院和中国人民银行批准组建、于 1988 年 9 月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币114.08亿元，总部设在中国广州市。截止 20xx 年底，广东发展银行总资产8143.90 亿元，在北京、上海、广州、杭州、南京、大连、郑州、昆明、武汉、深圳、珠海、汕头、东莞、沈阳、宁波、温州、无锡、澳门等中国经济发达城市设立了 36 家分行、5家直属支行，并与境外各大金融中心的 1100 多家银行建立了代理行关系，初步形成了 城市化大商业银行的格局。根据英国《银行家》杂志对全球 1000 家大银行排定的位次，广东发展银行连续四年入选全球银行 500 强。

??广东发展银行致力于为社会公众和中国经济发展提供优质金融服务。成立25年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走 “ 特色经营 ” 之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健发展。面对新的竞争与挑战，广东发展银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调发展，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

??广东发展银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款；办理结算；贴现；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；从事同业拆借；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；外汇存款；外汇贷款；外汇汇款；外币兑换；国际结算；结汇、售汇；同业外汇拆借；外汇票据的承兑和贴现；外汇借款；外汇担保；外汇信用卡的发行；买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券；发行和代理发行股票以外的外币有价 证券；自营和代客外汇买卖；代理国外信用卡的发行及付款业务；离岸金融业务；资信调查、咨询、见证业务。经中国人民银行和中国银行业监管管理机构批准的其他业务。

??而我实习所在的杭州分行萧山支行，主要产品服务有:人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务；外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换；国际结算；经中国人民银行批准的其他业务。

??20xx年11月20日，我来到广东发展银行萧山支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

??(一) 银行会计结算业务

??银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料；如何办理结算帐户的销户，如何办理增资等。

??在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金额是否用压数机压印；出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符；等等事项。具体分配到我手头上的实践工作，有帮助银行会计验印，主要是票据上的法人章和财务章；学习如何敲章，每个会计工作人员，手头上都有很多颗不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章；学习如何使用压数机和支票打印机；等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

??(二) 银行国际结算业务

??国际结算业务对于整个银行业务来说,风险小、成本低、利润高、 含技术量成份高。从整体上来看,国际结算业务领域从业人员和所占信贷规模比例并不高,但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。大三的时候，我们学过一门原版的《国际结算》，学的主要就是外汇结算方面的知识，从中我学到了什么是信用证，什么是托收业务，电汇、票汇、信汇的区别等等知识，并且知道大量英语专业词汇，这对我后来在国际业务部的实习工作，有很大的帮助。

??在现实的实习工作中，在工作导师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书（应加盖预留印鉴并由会计人员验印），进口批文，保证金回单的复印件，授信批复（首笔），进口开证动态一览表，出帐通知等；还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金；出口信用证打包贷款需要那些手续；无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料；等等。

??而实习过程中，一开始最让我迷惑的就是福费庭业务，可能是在学校的时候，基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识，在实习工作中，也很少碰到，所以在实际实践中，我对其很不解，在实习教师的不断实践指导下，终于搞清楚，福费庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据，较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下，企业必须与银行交单，银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。

??同时，除了学到一些很专业的外汇业务知识外，我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理，虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真，外汇收支申报单的填写，客户水单和核销单的整理与发放，信用证修改通知书的收发等等。

??随着3月9号的日落，伴随着同事们一起合影留念，以及和经理的挥手告别，为期三个月的广发银行实习已经落下帷幕。虽然实习的时间不是很长，但是从中可以体会到很多东西。 先回忆一下这三个月的实习任务吧。主要工作是到萧山的各大批发市场推广刷卡机和拉贷款以及对市场的调研和对其他银行的调研。

??每天总有那几个熟悉的身影穿梭在萧山的人流当中，总有一个为着梦想而努力奋斗的team奔跑在前进的途中。屠总、王姐、袁姐，这个team，很普通的人，但却无时无刻不透露着对工作的热情、认真、负责，对团队的友爱。初出“茅庐”的我们，不为金钱，不为利益，只为那份快乐，只为那份梦想，只为那份执着。

??虽然工作很累，没有补贴，靠自力更生，但我收获了友谊。普普通通的4个人，加上经理，就是一个完整的team。从初次见面，到渐渐熟悉，无论中间发生了什么小插曲，整个团队的成员始终团结在一起，不丢下一个人。记得那两个人每天必相互吵一次，记得有两个人丢下其他小组去吃饭而被集体鄙视，记得有几个激动的女人在会议室叽里呱啦，记得有四个人坐公车坐反方向也不知道，记得有一个人被说成卖保险，记得有两个男人吃火锅被特别关照……这些情景依然历历在目。这份情谊，不是说忘记就可以忘记的。

??懂得了如何去和陌生人交流。推广产品和拉贷款，都是以陌生拜访为主。如何跟做各类生意的老板交流，成为业务成功的关键。人与人之间的交流，靠的是技巧，靠的是胆量。如果站在一个陌生的人面前，不能自如地表达自己的思想，不能清楚地向客户介绍自己的产品的优点，那我们将会面临的就是失败了。虽然说我们的沟通技巧还不是很精湛，但起码我们通过这次的锻炼之后，在陌生人面前不会变得胆怯，起码我们的表达能力有了一定程度的提高。不仅工作中需要和别人交流，这是与我们的生活息息相关的，所以我觉得每个人都有必要尝试着提高自己与别人的沟通技巧。起码我已经重视了这点。

??懂得了在开展推广工作前要做些什么准备。首先要确定自己开展推广工作的地点；其次要知道这个范围内的商户的行业是什么；然后要知道这个行业的特点；还要了解这些商户的交易金额、结算习惯；最后针对不同的客户不同的需求突出自己的产品的特点。用四个字概括就是“市场调研”。

??懂得了及时经验。每天我们下班回到家都写，对当天的情况进行一个总结，分析当天遇到的一些特殊情况，然后在次日一起探讨我们的产品在该市场是否有发展潜力。总结，让我们及时地发现自己在工作过程中的不足，及时解决所遇到的难题，及时知道自己产品与客户需求的距离。

??当然了，在工作中还有很多别的一时无法用文字表达的收获。就不一一列了。

??带给我感触最多的是经理。外表看上去很普通的一个人，很谦虚，也很有内涵，特别能说，要么不说，一说一大堆道理和一大堆见识。作为一个有志于投身金融行业的人，如果不好好增长自己的见识，真的很可能是一事无成。你不仅要懂老板穿的名牌服装，不仅要懂老板系的名牌皮带，就连他住的房子的位置、价格都要知道。你不仅要知道老板做什么生意，你还要知道他什么时候生意最好。你不仅要知道老板爱好什么，还要自己会一点……总之，要把各个方面的见闻都知道，这样才会做到跟客户沟通无障碍。经理还叮嘱我们以后找工作要诚心，不仅仅要在网站反复投简历，还可以自己亲身把简历送到公司的人事部门。从经理身上

??学到的还有很多很多，需要用心体会，用行动去实践。

??还有毛行长，她老人家那天在客户面前的冷静实在令人佩服，无论什么时候都用笑脸待客，实在不容易啊。

??我们的工作没有补贴，全靠自力更生，但我们没有因此而放弃，因为在我们心中，学到东西才是最终目的。如果我们没有把握好这次的实习机会，我们就不会收获这难得的情谊；如果我们没有出去跑业务，我们无法体会赚钱的艰难，我们无法增长自己的见识，无法锻炼自己的沟通能力；如果我们没有……

??正因为我们有，所以我们收获。先写到这里，剩下的用心去回忆。加油，各位

??通过这次的实习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对这四年大学所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务和国际业务，但是，这让我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序，和外汇业务的实际操作，使我在银行的基础业务方面，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**银行工作总结通用模板五**

??下基层是银行特别是农商银行员工的必经之路，下派到乡镇也是每年招录的常态，不去体验不去吃苦就永远无法真正扎根和立足。真正的问题不在于生活环境，而是自己的一种心态，心态好，即使身处沙漠也犹如绿洲。我很庆幸自己分到了九店支行。虽然才入职两天，但我能感受到这里所有的善意:上下班不方便，行长和有车的同事会有时间就帮忙接送我们;生活各方面有需要，主管会帮我细心安排;业务不熟不懂，师姐们会耐心教我;办业务慢了，客户会耐心等待，不会催促，及时出了差错多给了钱，别人也会主动退还。我喜欢这里淳朴的民风和朴实的乡民，喜欢这里清新的环境，友好的同事以及和蔼的领导。这一切都是农商给予我的馈赠，我相信我会在这里收获想要的历练和成长。

??在很多人看来，柜面工作初级、简单，没有技术性可言。但是作为一名新员工，只有熟练掌握柜面业务，做好柜面服务，热情，真挚的为客户服务，才能真正了解银行工作的业务范围，领会银行工作的实质。作为一名新员工，用心服务，真诚服务，每天都以饱满的热情参与到工作中，为自己所在的集体，为到来的客户服务做出自己的努力，是我的坚持。既然选择农商银行，我会把这里作为我事业的起点，认真工作，踏实努力，在农商银行为我们提供的平台上实现自身价值，为农商银行的继续发展贡献力量。

【银行工作总结通用模板 银行工作总结通用范文】相关推荐文章:

银行客户经理工作总结通用五篇

银行2024年度工作总结 银行工作总结个人范文通用5篇

银行柜员工作总结2024精选通用

2024年前台工作总结通用模板 前台工作总结通用范文

2024年社区工作总结通用模板 社区工作总结通用范文

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