# 最新银行员工工作一年工作总结(六篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-12

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。银...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**银行员工工作一年工作总结篇一**

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：x月x日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在x万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。x月我做为客户对xx银行、xx银行、xx银行、xx实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从xx银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、xx实业银行的人民币理财产品、xx银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表x多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。x月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

（一）道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

（二）心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

（三）业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

（四）营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

**银行员工工作一年工作总结篇二**

20xx年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和助下，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将20xx年工作情况具体总结如下:

20xx年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品xx万元，其中:基金xx万元，保险xx万元，银行卡xx万元。

20xx年，我认真学习党的理论，提高自己的思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作:一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在思想与业务知识上有了很的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按科学发展观的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

**银行员工工作一年工作总结篇三**

20xx年注定是不平凡的一年，旧有的模式被打破，新的格局在形成中。在岁末将至的此刻，回望20xx年走过的历程，做一下总结，辞旧以迎新。

今年1月5日，例行岗位轮换，我从支行去了分理处，正好赶上网点搬迁，在对面的红墅湾有了属于我们自己的“新家”。处在窗明几净、宽敞明亮的环境，无论柜员还是客户，似乎心情都不自觉地美丽了几分。弓工调角，水人调船，竹匠调木，智者调心。能完全控制自身情绪的人很了不起，我们可以把这当做对自己的严格要求，不断提高自身修养，却不奢望接触的每一个人都能做得到。宽广的空间是一种美，环境对人的情绪起着潜移默化的诱导作用，就像“破窗理论”和“护花原理”。一处新居的建造可能比一个旧网点的改造更容易，最关键的是施工前规划的够长远、够完善。

3月中旬，开始发放社会保障卡。相比外省外地区，我们的社保卡进度是比较慢的，至今也只是发放了第一批次，还有一部分人虽然交了社保却不在发卡名单上，使社保卡不能全面启用。农商行扎根农村，服务三农，分布广、人员多是我们的一大优势。前两年社保签约，我们就是在保证网点正常营业的前提下，组织人手走村进区，为广大群众就近提供服务，每天抱回厚厚一摞签约协议，加班加点录进核心系统。时隔不久，社保卡问世，仿佛历史重演，我们依然把方便带给客户，把辛苦留给自己，载着移动终端，点齐人马，出发！我们有巨大的存量客户群，这毫无疑问是一座宝库，是我们的衣食父母。

时代在发展，新理念、新技术层出不穷，拒绝接受只会被淘汰。进村发卡后，印象最深的一点，是几乎逢人就要解释一下社保卡是干什么用的，跟现在在卡上扣的社保费不冲突，与发养老金没有关系。所以我们的客户群体需要维护、开发、更新、培育，任重而道远。

夏日炎炎，是业务的淡季，然一纸考试通知，让人瞬间紧张起来。去年10月份新一代操作系统上线，各种更新各种变化，界面、功能、操作、规范都与之前有很大不同。省联社提供了一份参考题库，大家各出绝招，学！学！学！最终的结果挺令人欣慰，不管是刚入职的新人还是工作几十年的“前辈”，都顺利通关。有人说“活到老，学到老”，确实没错。在学生时代也曾想过工作以后会怎样，是不是就不用学习，不用考试了?现在知道答案了，学习能力永远是一个人的必备素质。书到用时方恨少，事到临头才知自己懂得不够多。社会在发展进步，人也要不断更新自己，才能与时俱进。人生的道路上总会有新事物、新要求横亘在前，除了去学习、去接受、去挑战没有其他的选择，路终究还是要往前走的。

10月份，有位同事大姐50周岁退休了。要说羡慕确实有一点，也只是一点而已，毕竟这离我太遥远了，再过二十年考虑都嫌尚早。最近两三年会有一次退休高峰期，大概会告别好几位大姐，很伤感，又无可奈何。生活就像一路公交车，从起点驶向终点，有些人在中途遇上了，同行几站，有些人在途中下车了，各自奔向不同的终点。从信用社到农商行，六十几年风风雨雨，一代代人将青春和汗水投进了农村金融事业，建造起金碧辉煌的农信大厦。而今这副重担正一步步落向年轻一代的肩膀，我们同时承载着荣誉和责任。在其位谋其政，到我们老去的那一天，希望也能像已经退休和即将退休的大姐们一样，心安理得，轻轻松松。

10月下旬，我回到了支行，又赶上了去单换卡和网点转型。根据省联社的统一部署，各网点要实现模式转换，高低柜搭配，客户引导分流到不同的功能区，由传统的被动业务办理型向主动的产品营销型转变。以后如无意外业务量相对少的支行就只有两个高柜窗口，桃园支行正在进行的改造就是如此。其实去单换卡好处多多，既保密，又安全，又便捷。各地区时有发生假存单案例，定期存款存入银行卡就安全多了，如果会用手机银行，更可以自己实现定活互转，省去到银行排队的时间。如果不会用手机银行，也可以开通“借记卡交易明细簿”功能，一样可以掌握自己的定期存款情况。卡上存取定期可以在村里农金员处办理，而存单只能到柜台高柜办，网点改造已经开始，去单换卡刚刚起步，业务高峰期在即，可以预见，今年的冬天会非常忙。存定期的客户中老年人占绝大多数，观念比较保守，对新事物不易接受。他们习惯了存单，因此对推广去单换卡还有很长的路要走。

20xx年来到了年末，我们的事业正走在半路上。去单换卡、整存授信、网格化建设、走出去营销、客户信息系统建立、网点转型升级……“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，纵有再多艰难险阻，只要肯走，就能离终点更近一分，终有一天，会立足于巅峰之上！

**银行员工工作一年工作总结篇四**

转瞬之间自己在xx银行又结束了一年的工作，来到这里也有比较长的一段时间了。一年的时间过得好快，在这一年中自己也有了很多的收获，同时也发现了自己的很多不足。我想在下一年的工作开始之前自己是需要做一个总结的，这样才能够在明年的工作中有更好的发展。我觉得自己在这一年的表现是比较的不错的，但我也清楚自己是有比较多的进步的空间的。我将从以下几个方面对自己这一年的工作做一个总结：

在这一年中自己是保持着一个很好的工作态度的，在上班时间就应该要努力的去做好自己的工作。我是一直都很用心的在花时间和精力想要去把自己的工作给完成好的，在工作中若是遇到了问题我也会努力的去解决，向领导或者同事去请教解决问题的办法。我知道在遇到问题之后只有积极的解决才能够让自己有进步，这才是对自己的个人的发展会有帮助的做法。

在休息的时间我是会去思考怎样才能够更好的完成自己的工作的，反思自己之前的工作中是否有可提高之处，在之后就能够更加完美的.完成工作。我会花时间去记忆银行的所有理财产品的相关知识，只有自己了解了才能够给顾客介绍适合的产品，自己的工作成绩也会提高一些。在面对顾客的时候我一直保持着一个好的态度，不管他们对我是有着怎样的态度的，我都应该要用自己最好的状态去为他们办理业务。

自己在这一年的工作中也是犯了一些错误的，但在犯错之后我是会对自己进行一次反思的，找到自己犯错的原因，这样之后就不会再做出同样的错误的事情了。自己的工作能力还是算不上很好的，完成一个同样工作的速度比其它人是要慢一些的，虽然这样是能够保证自己不会出现差错的，但还是需要去提高自己的速度的。

在今年是有了一些进步的，但我知道自己还是有更多的空间是可进步的，所以在新的一年中自己是会继续的保持认真用心的态度的。在工作中自己要努力的去提高自己完成工作的速度，同时也要保证自己是不会在工作中出现很大的纰漏的。我会花时间去学习更多的知识的，同时也向身边优秀的同事学习，让自己能够有更好的工作能力，在这个岗位上有更好的发展。

**银行员工工作一年工作总结篇五**

我自从xx年到xx银行支行工作至目前已经有x年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作情况总结。

20xx年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值xx万元，实现销售xx万元，创利税xx万元，取得了比较好的经济效益。

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任条，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达xx%，较年初上升xx个百分点，二类企业达x%，较年初下降x个百分点，三类企业达x%，较年初下降x个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1、大力推行内部银行，向管理要资金

我们在20xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长x%，而购、销、利的增幅均在x%以上，资金周转加快x%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金xx万元。

2、着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员x人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金xx笔，xx万元，受到了企业的高度赞扬。

3、全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有x户企业把准备用于消费的xx万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把xx万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资x万元，为年计划的x倍。

**银行员工工作一年工作总结篇六**

20xx年，在分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“xx”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止20xx年x月x日网点储蓄存款达xx万元，比年初新增xx万元，新增代发工资户xx户。现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

工作责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。

1、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。

2、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。

3、努力学习新业务知识大力拓展业务领域，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，本着“客户就是上帝”的意识，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；

二是给网点柜员服好务，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；

三是给网点服好务，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。

首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

作为银行网点的主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

20xx年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点x名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上了新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再励，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与x行共同成长。

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