# 银行工作总结精辟简短范文(推荐18篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-03-03

*银行工作总结精辟简短范文1在我大学毕业之后，我就正式走上了工作岗位。之后成为一名审计工作人员，以下是我的工作总结。一、廉洁自律、清廉从审二、加强理论学习，不断提高自身素质通过学习，增强了用科学的理论武装自己的头脑，自觉抑制\_\_，正确行使手中...*

**银行工作总结精辟简短范文1**

在我大学毕业之后，我就正式走上了工作岗位。之后成为一名审计工作人员，以下是我的工作总结。

一、廉洁自律、清廉从审

二、加强理论学习，不断提高自身素质

通过学习，增强了用科学的理论武装自己的头脑，自觉抑制\_\_，正确行使手中的权力。同时，还注重审计业务理论学习，除参加了审计业务培训班的学习外，还比较系统的自学了计算机审计系统、财政改革相关知识、专项审计调查报告写作等内容。通过学习，理论素养得到了进一步的提升，理想信念更加坚定，审计工作思路更加开阔。

三、注重锻炼与修养

自觉遵守“审计人员工作纪律”，以此来规范自己的行为。在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事。始终以强烈的事业心和责任感做好审计工作;在工作关系处理上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。

四、依法审计，求真务实

能够深入审计一线，及时协调和解决审计工作中遇到的具体问题和困难，帮助年轻的审计干部尽快成长;对一些热点、难点、事关百姓切身利益的审计项目，能够亲自深入到基层进行审计调研、了解，掌握第一手资料。

五、今后努力的方向

加强学习，进一步提高审计技术方法和手段的自主创新能力，不断提高审计工作的技术含量和技术水平，尤其是提高宏观层面分析问题、解决问题的能力，不断提高审计质量，把审计工作不断引向深入，用发展的眼光分析经济改革中存在的问题，提出科学可行的审计建议，推动经济体制改革的步伐，为经济持续、快速、健康发展保驾护航，充分发挥审计的作用。

我会继续不断的努力，尽我的努力。我相信以后的道路上，我会走的更好，我会为国家的审计工作作出我的贡献!

**银行工作总结精辟简短范文2**

为推动ｘｘ银行业健康发展，营造和谐、诚信的金融环境，配合全市开展“和谐金融诚信服务”——ｘｘ银行业315国际消费者权益日宣传周活动，根据ｘｘ市银行同业公会以及分行办公室的有关要求，我行于20xx年3月15日在全市各区县百家支行网点广泛开展“315国际消费者权益日主题宣传活动”。活动当日尽管寒风凛冽，但是我行工作人员的服务热情感染着过往的每个客户群众，积极宣传普及金融知识。提高金融服务水平、维护金融消费者权益是我行履行企业社会责任、树立行业服务典范的重要举措，也是体现我行始终“以客户为中心”的企业核心价值观。为维护金融消费者权益，从客户角度出发，想客户所想，全辖百家网点共同参与，积极投入活动，通过宣传单页的发放和现场设摊接受客户咨询，取得了良好的活动效果。活动开展情况如下：

>一、我行五家网点参与全市同业百家网点设摊宣传活动

我行卢湾打浦路支行、徐汇大木桥路支行、浦东联洋支行、分行营业部大众客户服务团队、南京西路支行作为五家重点网点，参与全市百家网点设摊宣传活动。各活动单位在收到相关通知后非常重视，按照活动要求第一时间组织、安排工作人员，准备齐全各种宣传资料。

3月15日上午9:30-11:30，我行五家重点网点选择网点门口或者人流量更集中地露天广场，设立了户外“金融知识普及宣传台”，树立“和谐金融、诚信服务”的易拉宝宣传板，同时摆放了涉及电讯诈骗风险防范、银行卡、理财产品等多方面的宣传资料，向过往群众进行现场知识辅导，解答客户疑问，接受客户投诉和建议。

活动现场除了“防范金融风险”、“银行卡”、“个人理财”金融知识折页，各网点还准备了防范知识折页、卡片、宣传海报，货币反假知识宣传手册，防范非法集资宣传折页等。卢湾斜土路支行、徐汇大木桥路支行等网点周边是居民区，中老年居民居多，且为网点的主要客户群。鉴于许多中老年客户对各种诈骗分子的作案手法不太警觉，同时又对各种产品的概念模糊，所以在具体介绍宣传内容时，我行员工着重介绍了宣传折页里的内容外，还提醒客户仔细阅读、平时多注意了解相关知识。分行营业部、静安南京西路支行和浦东连阳支行因地处闹市，均选择了人流量较大的商区或网点周边，接受过往客户的现场咨询和解答，效果显著。个别顾客拿出自己收到的不明诈骗短信询问，我行员工立即提示客户坚决不能相信，不能转账到所谓“安全帐户”，提示之余更为其准备宣传资料以供学习了解，并提示客户要在日常生活中多学习多了解多多防范。

>二、我行百家网点参与金融知识普及宣传活动

我行全辖近百家网点也同样通过走马灯、宣传单页和网点宣传点的设立，向客户进行金融风险防范、账户安全、货币反假等知识的宣传。南汇等部分支行更是结合“三进”活动，通过走进居民社区、商圈、小微企业，向广大群众客户宣传现代金融知识，普及金融产品、服务、法律，运用生动的案例，讲解等形式加强居民反等犯罪的警惕性。生动鲜活的案例讲解、精美有益的宣传单页发放都让客户在活动现场深深感受到了我行工作人员的服务热情，拉近与消费者之间的关系，巩固我行百年品牌。

经过一天的活动宣传，我行共向客户发放“个人理财”、“金融风险防范”、“银行卡”以及我行反假币、防诈骗等宣传资料共计万余份、接待客户人次超5000人次，收集服务满意度调研问卷800余份，并且将生活必备的金融知识、金融技能以浅显易懂的方式传授给消费者，全面展现了中国银行竭诚为客户服务的形象，受到广大客户的一致好评。

后续，我行将贯彻长效机制，持续加强此方面的相关知识普及，不断提高我行服务水平和质量，真正使我行业务、服务更贴近客户、符合客户需求，以实际行动为ｘｘ国际金融中心的建设、和谐金融消费环境的构建贡献力量！

**银行工作总结精辟简短范文3**

自年进入\*\*以来，在党组织和行领导的精心培育下和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和较大的收获，今年1-11月份我在\*\*支行信贷科从事信贷员岗位，12月份调至总行计划财务部，现将本年度工作总结如下：

一、思想上严格要求自己，不断提高自身综合素质

思想是行动的先导，银行职员尤其要注意提高自身的思想道德修养。自从事工作以来，我深感重任在肩，我知道：信贷资产的质量事关商行发展大计，责任重于泰山。为把好信贷资产质量的第一道关口，我坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，坚持原则，秉公办事，不循私情、诚实做人。

做为一名商行人，我注重树立良好的职业道德、职业形象，我深知，我们的一言一行都代表莱商银行的整体形象，都关系着莱商银行的信誉，所以我一直秉持“做事”先“为人”的思想，先“为人”，为人要诚实，再“做事”，做事要守信，把我的工作岗位当作职责，当作事业，当作服务，而不是当做权利。同时，我始终坚持求真务实，勤奋工作的工作作风，严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况。

二、学习上不断充实自己，努力提高理论知识和业务水平

自从参加工作以来，我充分利用工作以外的时间加强对金融理论及业务知识的学习，成功通过了会计从业资格考试和银行业从业资格考试，还积极参加人民银行及银监局举行的各类业务考试，如三个办法一个指引考试、征信知识考试，并取得良好的成绩，在总行多年的业务知识考核中，每次定级考试都能达到三级。

由于银行业涉及知识面广，创新性强，我坚持反复学习相应的法律法规知识以及《制度汇编》、《信贷风险管理》等业务书籍，对总行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、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。自12月份调至\*\*，我知道我站在了一个新的起点，面对不熟悉的工作内容，我加班加点学习统计知识与资金管理知识，以尽快适应新的岗位，掌握新知识，提高工作水平。

三、工作上认真履行职责，积极主动的完成本职工作

我热爱自己的本职工作，正确认真的对待每一项工作和任务，之前作为一名基层支行的信贷员，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险，因此，我经常提醒自己，要不断增强责任心。一是为了更好的监测和控制风险，对于客户提交的贷款资料，我都以求真务实的态度去调查、去研究、去落实，多渠道的搜集客户信息，把好信贷资产质量的第一道关口。二是坚持把握贷款“三查”的每一个环节，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查、审查、检查，根据企业的实际经营及财务状况重新编制真实的资产负债表、损益表，预测企业未来的现金流量，监测企业的贷款支付流向及货款回笼情况，并及时汇报所发现的问题。三是积极向其他同事请教，提高工作质量和效率，及时准确的做好信贷基础资料的管理。信贷基础资料的记载、收集、管理是信贷员重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，我和同事经常加班加点整理当天发放及回收的贷款资料，坚持档案资料的及时，完整和规范；为了进一步监测风险，我和同事们按期按质按量的完成了对贷款五级分类的整理、核对、认定和数据录入工作。四是善于总结，有清晰的工作思路及工作计划。每结束一项工作任务，我都会总结其中的经验与不足，寻求更加高效高质的工作方法；并坚持一周一计划，每周制定自己的工作计划，从容稳健的处理各项工作。

现在作为一名统计人员，虽然工作内容有所变化，但是工作态度与高度的责任心是一样的，尤其是数据统计容不得半点差池，这对我来说提出的是更高的要求，我想不管走到哪里，都必须严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。

四年来，我在岗位上做了自己应尽的责任，也取得了一些小的成绩，但仍感到自己存在一些做得不够好的地方：一是吸收存款不足，以后还得多方寻找；二是工作系统性不够强，工作开拓不够大胆，创新意识不强；三是文字材料写作水平不高，以后还需多写多练。

在今后的工作中，我将克服自身不足，继续多方面学习，进一步提升自己的业务素质，努力使思想觉悟和工作效率上升到新的水平。同时，在各级领导的带领下，我将以更高的标准严格要求自己，积极进取，认真履行工作职责，把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立工作能力、有正确人生观、价值观、充满朝气、富有理想的复合型人才，和同事们一起，团结一致，为莱商银行的发展壮大做出自己应有的贡献。

**银行工作总结精辟简短范文4**

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型、发展、质量、效益”主线，认真贯彻落实省、市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自身发展、总量和结构、数量和质量的关系，加强风险控制和业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

>一、主要任务完成情况：

1、人民币各项存款余额xxxxxx万元，比年初增加xxxxxx万元，四行增加额占比xx%。其中对公、储蓄存款余额xxxxxx万元、xxxxxx万元，比年初增加xxxxx万元和xxxxx万元，四行增加额占比xx%和xx%。

2、人民币贷款余额xxxxxx万元，新增xxxxx万元，同业四行占比xx%。

3、实现拨备前利润xxxxx万元，拨备后利润xxxxx万元，净利润xxxxx万元。

4、完成中间业务收入xxxx万元。

5、不良贷款率为x%，比年初下降x个百分点。

6、完成国际结算xxxxx万美元，结售汇xxxxx万美元，同比分别增加xxxxx万美元和xxxx万美元。

7、实现“三无目标”。

8、精神文明建设取得新的进展。

>二、主要工作做法和效果：

>(一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧、存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动、机制带动、营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1、大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低、流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户、同业客户、企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政、供电、烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至6月末，仅xx、xx、xx等重点大户就增加存款xx亿元，占全行对公存款增量的 x%。

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门、重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流、转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟、减少资金划出。四是做好xx、xx、xx、xx、xx、xx等企事业单位年金业务的联络工作。五是争揽市场新客户资源。到6月未今年全行新开对公帐户共计xxx户，存款余额达到xxxx万元，日均存款达到xxxx万元。

2、争存揽储“二早二快”。即早动员，早行动，快布置，快落实，提早召开全行旺季工作动员大会，使大家早吃定心丸，布置争存揽储工作举措，确保各项措施落实到位。

一是制定旺季工作计划，出台旺季单项竞赛活动，层层签订旺季目标责任书，加大营销人员、网点负责人的考核力度，在对客户资源进行全面分析的基础上，增强压力和动力，促进全行责任意识、发展能力和执行力的不断提升，举全行整体营销之力，从而形成“上下联动，你追我赶，齐心协力，众志成城”的抓存揽储工作局面。

二是对50万元至100万元以上的客户群实行名单制管理，逐户跟进，全行共揽入奖励分红款x亿元。

三是完善绩效考评传导政策，把考核的共性要求和部门、网点自身特点、发展定位结合起来，强化机制推动，充分激发各方经营活力，推进经营战略调整的一致性和连贯性。旺季期间多次刷新建行以来增储新纪录，并得到xx行的通报嘉奖。

四是打造个人贷款精品业务，并以此为引擎，不断延伸营销链条，强化个人信贷市场，培埴潜在优质客户，采取每发放一笔贷款，至少为客户提供二只以上的个人产品，把个人信贷业务与其他金融产品实行“打包营销”、“捆绑式销售”，培养和提高客户对工行的依存度和忠诚度。全行个人贷款余额xx亿元，当年新增个人贷款x亿元。系统内增量第一。

五是狠抓传统项目和大客户强力营销。依托统一数据分析平台和pbms系统，发掘目标客户，积极开展营销。全行上下严密监控大额存款支取，想方设法加以挽留与控制，尽量减少存量流失。对大额汇款客户进行积极挽留，尽力将存款留在本行。适时推广留学贷款、出国资信证明、贷款证明等业务，共销售灵通快线xxxxx万元，柜面营销代理保险xxxx万元，销售基金及理财产品xxxx万元。成立贵宾理财中心，设立代理业务专柜柜和金帐户专柜，分流小额业务，开通中高端客户的绿色通道，对代发工资户实行低金额高业务量收费，加强离柜服务考核引导，有效分流小额业务，提高网点服务效率。

**银行工作总结精辟简短范文5**

20-年是极具重要意义的一年，是我不断进步，茁壮成长的一年。是我融入-行的大家庭由新员工转变为老员工的一年。是我工作、学习、思想逐渐成熟的一年。

在-银行员工当中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示-银行形象的窗口，柜员要熟练操作、热忱服务、日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户感受到我行的真诚，感受到在此办业务的温馨，这样的工作是也许是繁忙而单调的，但也是不平凡的。对此，我始终怀着对金融事业的向往与追求，以饱满的热情，积极的工作心态面对工作。并始终要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习。虚心向有经验的老员工请教，有新业务主动学习，有考试积极参加，并结合自己兴趣爱好，主动钻研我行各类产品和设备使用操作，广泛接触学习信息科技知识。因为只有这样，才能与时俱进，不断适应新的工作环境需要，干好这份工作。作为综合柜员，工作是繁忙的，需要身兼数职和其他同事共同协作，包括前台柜员、atm机管理和密码保管员、保管和整理大额现金支付登记簿登记表、国库经收处、协助送税票、管理印鉴卡，急客户所需积极钻研掌握我行网银，为客户解决各种问题、继续参加并通过银行从业，证券从业考试等等，这些事务和工作丰富了我的业务知识，锻炼了我的业务能力。但今后我还应继续努力，客服自身不足，例如工作应更加有条理，注重提高与人沟通和协调的能力，努力改正粗心大意的缺点。

二是我始终要求自己保持良好的职业操守，遵守国家法律法规，遵守我行各项规章制度。作为一名\_员，不断提高自身党性修养，认真聆听和学习我行吴鹏同志先进事迹，学习他无私奉献，默默坚守的优秀品质。同时，我也谨记各级领导对我们的谆谆教导，净化自己的朋友圈，多交有正能量的人。

三是我始终要求自己要培养和谐的人际关系，与同事和睦相处。以认真完成好各项工作为目的，不怕苦不怕累，不计较个人得与失，同事有需要尽自己所能帮助，需要加班加点完成的工作，绝对认真完成到最后一刻。作为男同志，作为年轻人，我们有义务多干一些，发挥自己的优势，帮助别人快乐自己。

四是要始终坚持清醒的自我认识，虚心接受他人的批评意见，过去的一年中，虽然取得了一定的进步，但我始终明白自身还有很多不足，还应继续努力。很多同事有经验的老员工都向我提供过莫大的帮助，在对我给予肯定的同时也提出了中肯的建议，例如工作应该更加有条理，提高与人沟通和协调的能力，有时候比较粗心大意等等缺点。对此，由衷的感谢向我提供过有益帮助的领导和同事们，正是你们的关心爱护使我在工作和生活中走的更加稳健。

新的一年，新的开始，总结过去是为了更好地展望未来，-年我要努力完善自己，在-年基础上争取更大的进步，祝愿领导和同事们工作顺利取得更大的业绩，祝愿-银行平稳健康发展越来越好，这是所有长行人共同的愿望。

**银行工作总结精辟简短范文6**

20-年对--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。在全体员工的共同努力下，--路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市尝创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20-年工作情况汇报：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向--项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销--、--两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基矗全年累计收息达到万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到--万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销--科技、--等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇万元，国际结算量达到万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基矗

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，CALLCENTER签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：20-年--路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与--支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

**银行工作总结精辟简短范文7**

根据中国人民银行XX支行XX号文件要求，我行积极响应我XX人行要求，在XXXX年XX月XX日开展了为期3个月的关于征信及社会信用体系的专题宣传活动，同时积极做好《征信业管理条例》的宣传，并按时报送活动总结。

一是领导高度重视，我行在接到活动实施方案后，第一时间将宣传活动纳入日常工作的重要内容，随着《征信业管理条例》的宣传及相关的信用体系建设，有利于加强对征信市场的管理，有利于公众珍惜自己的信用记录。因此，行领导高度重视，要求宣传部门既要按照活动实施方案要求开展《征信业管理条例》知识等相关征信知识宣传，又要结合XX当地及我行的实际情况认真做好宣传工作，确保宣传工作落到实处。

二是制定方案，确保宣传工作的落实。为使宣传工作落到实处，我们制定了较为具体的宣传方案。我行主要在社区、营业网点等地点加强宣传，宣传内容主要包括《条例》内容、《条例》的适用范围、如何保护个人信用信息，如何保证主体信息的权益、个人信用报告的查询使用以及自觉维护自身合法权益、宣传中小企业和农村信用体系建设，普及个人征信知识，向公众宣传信用报告基本知识，介绍如何保护个人隐私，保证信息安全；如何养成良好习惯，维护良好记录；如何保持良好信用，享受优惠金融服务等知识。通过设立信用报告查询台，提供查询服务等等，通过宣传，促进全XX人民形成守信光荣、失信可耻的氛围。 宣传活动既强调形式多样又注重了内容的实用，增强了人们讲诚信，守信用的理念，强化了人们关爱信用记录、主动查询个人信用报告的意识，为XX市金融生态环境优化创造了良好条件，也为XX市征信工作不断步入良性发展轨道打下基础。宣传月活动达到了预期的成效。

通过我们对征信知识的宣传，公众对征信知识认识明显提高，作为公民应该时刻关注自己的信用记录，有效防止不良信用记录的产生。良好的信用记录对自己的生活会带来方便，而不良信用记录则会影响自己的经济生活。同时，《征信业管理条例》使得违规从事征信经营活动等违法行为受到法律的制裁，有效的保护了公众的个人信息，有利于加强对征信市场的管理，规范征信业的健康发展，满足社会多层次、全方位、专业化的征信服务需求。 此次的宣传活动，不仅普及了公众征信知识，使得珍爱信用记录的观念不断深入人心，也进一步树立了人民银行管理征信业的权威性，扩大征信工作的社会影响力。

**银行工作总结精辟简短范文8**

我很幸运的被兴业银行录取并进行为期4个月的试用实习。在这段时间里我学习到了很多东西，而且也融入到兴业的生活中。对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

刚进入银行由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最初，也是最肤浅的印象。

在一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

核销是我工作的一个重要部分，它的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

作为一名中国\_党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不像在大学的学生党支部，在那里我们的年龄都是差不多的。虽然我的阅历有限，使我对党组织的认识可能还没有其他老党员那样深刻，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。希望自己今后能够在这个新的集体里得到更多更大的收获。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们兴业银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高。

**银行工作总结精辟简短范文9**

20xx年，在党支部的正确领导下，在各部门的大力支持和配合下，综合部紧紧围绕全部的中心工作，认真遵循“管理规范、运作高效、作风严谨、团结协作”的工作标准，以价值创造为中心，以能力建设为重点，以提高效率为目标，牢固树立为部领导服务、为部门服务的观念，加强工作的制度化、规范化建设，创造性地开展工作，经过部室全体人员的共同努力，各项工作取得了良好成效，在网点转型中发挥了积极作用。

>一、完善制度，严格管理，强化执行，提高效率，服务领导、服务部室的能力和水平显著提升。

（一）、强化执行，做好协调，确保行务运转有序高效。

1、OA系统版全面上线，办公自动化水平进一步提高。制定了积极可行的实施方案，组织了各部门OA管理员应用操作培训，全部的公文往来实现了电子化运转，提高了效率，节省了费用。

2、加强工作督办，提高执行效率。全年共立项督办46件，确保重点工作顺利推进；负责牵头确定了20xx年17件重大工作事项，并加强督办调度，对全行全年工作起到了较好的推动作用；加强对工作会议等全行性重要会议的督办工作，建立了通报制度，确保会议精神落到实处。

3、积极参与标准化服务工作，促进全部服务水平的提高。组织召开了标准化服务动员大会；组织编写了标准化服务标准；切实做好xxxx年民主生活会工作；从而促进了全部服务水平的提高。

4、做好会议接待，提高服务质量。圆满完成了总行网点转型验收组及省行路民副行长等省行行领导对我部视察指导工作期间的接待任务；成功组织了三次全员参加的会议；出色承办了全市网点转型现场会。

（二）完善制度，严格管理，基础管理水平显著提升。

1、规范了档案管理。健全了档案管理制度，配齐了各部门的档案管理员，使档案管理员明确了职责，提高了素质。

2、加强了印章管理。股改后及时启用了新印章，组织刻制更换了各部门的有关印章，并对全部的印章管理工作进行了全面检查，消除了风险隐患。

3、改进了工作流程。根据体系文件的要求，梳理完善了会议、保密、档案、印章等规章制度和各项工作流程；修改完善了营业部的场所文件和综合部的场所文件扎实做好双标运行。

（三）加强调研，做好参谋，决策支持能力进一步增强。

1、认真撰写综合材料，不断提高工作质量。围绕全部的中心工作，认真撰写各种综合性文字材料，及时、准确、完整的把部领导的战略部署、重大决策和工作意图传达贯彻到各项工作中去，并在文章立意、文字表述上下功夫，全面提升文字材料的质量。在时间紧、任务重、人员少的情况下，全年共完成年度工作会、经营形势分析会、标准化服务专题会、民主生活会、报告会等综合性文字材料以及领导交办的其他临时性材料110多篇、80多万字，总量大大超过往年。

2、加强调查研究，促进业务发展。经过大量细致地调查、分析和撰写工作。全年共撰写和上报省行市行各类信息100篇，内容包括风险控制、产品创新等；按时完成了“我

的建行我的生活”征文、“笑容在工作中绽放、奉献在岗位上闪光”征文活动、“创一流业绩，迎接”

征文活动以及网点转型相关信息的的编撰上报工作。

（四）完善机制，创新手段，信息宣传工作快速进步。

1、强化信息宣传，实现较大突破。实施了信息宣传买单考核办法。全年在省行市行网站共发布信息200条，并且在全市全年信息发布量考评中，全市排名进入前三甲，使信息网站成为展示我部展示风彩的舞台和劳动竞赛的擂台。

2、加强宣传报道，扩大社会影响，做好网点转型和新产品的宣传工作。通过横幅、海报、折页、宣传单等多种形式促进重点产品和重点工作的宣传报道，进一步扩大了我部在系统内外的影响力。

>二、以网点转型和体制优化为目标，继续深化和完善人事与激励约束机制改革，人力资源管理工作迈出了崭新的步伐。

（一）合理调配、优化组合，认真组织员工队伍的结构调整和优化。

1、结合网点转型的新要求，充实了前台部门力量，压缩支持保障人员，充实了客户经理队伍，合理测算配置了前台柜面人员。

2、加强短期合同用工的管理，加大置换力度，探索对短期合同用工的市场化管理，通过公开集中招聘方式新招用一批短期合同用工，置换充实到前台柜面服务岗位。

（二）深化完善薪酬分配体制改革。

1、全面修订绩效工资考核分配办法，强化员工的行为考核。

加大量化考核力度，实现了对员工绩效工资的直接发放，

2、进一步理顺完善薪酬福利体系，调整了住房公积金的计缴比例；为全部在岗员工健全了五项法定社会保险；建立了企业年金单位缴费。

（三）加强对员工培训工作的组织、管理和监督考核

1、强化对培训工作的规范管理，制定下发了《建行济宁分行营业部20xx年培训工作要点和培训计划》，督促各承办部门按计划执行，并按体系文件要求规范完善培训工作的审批、实施和评价程序。

2、做好重点培训项目。

一是对网点转型全员培训工作，作为管理和主要牵头实施部门之一，自始至终承担起组织管理和考核工作，配合营业室，较好的完成了各阶段的培训、演练工作任务；

二是认真组织双标体系文件的培训工作；

三是开展标准化服务工作，组织了服务礼仪、普通话、柜面业务基础知识和基本技能方面的集中强化培训；

四是对新招用短期合同员工组织了规范的、有效的上岗前培训工作，起到了较好的效果。

（四）加强党组织和党员队伍建设。

积极组织入党积极分子培训和发展\_员的工作，经过培训的入党积极分子达10人次，新发展预备党员1人，有一名预备党员预备期满经考核合格被批准转为正式党员。

>三、牢固树立“后台为前台”的服务意识，努力提高工作效率，为全部计算机系统的正常运行提供了有力的科技保障。

（一）规范设备管理，及时处理废旧设备。

为进一步规范计算机设备管理，今年综合部对我部计算机设备多次进行了认真清理、核查，建立完善的设备、耗材档案，实现了设备、耗材管理的电子化、标签化，做到了计算机设备的帐目清楚，账实相符。

（二）推广新程序，拓展新业务。

按照省行统一部署，综合部今年对体系文件管理系统、应收帐款管理系统、OA系统、电子签报系统等多个项目进行了推广。

（三）积极推进我部规范化服务开展，努力提高内部管理水平。

根据我部标准化化服务要求，计算机管理员及时对理财室、营业大厅计算机设备进行了布线、安装，使线路布局合理、美观。加大对营业场所的科技检查，防范风险，对前台设备多次进行了集中维修，保证了我部计算机系统软、硬件的正常运行。

>四、工作中存在的不足

一是有关的规章制度还需要进一步的完善和细化，在制度执行的自觉性、规范性和精细化上还需要进一步加强。

二是在人员持续紧张、工作任务日益繁重的情况下，内部工作流程需要进一步的梳理和改进，以最大限度的挖掘员工潜能，提高工作效率。

三是部室人员的整体素质与工作要求还存在着差距，尤其在主动创新和独立完成工作方面还有差距，需要进一步加强。

四是对服务领导、服务部门的质量还需要进一步的提高。

20xx年，是建设银行全面转型的第一年，对工作的要求更高、标准更严，任务更重。在今后的工作中，综合部将紧紧围绕全部的中心工作，以效率为突破口，持续加强能力建设，最大限度的服务好领导和部室，为全部业务健康快速的发展做出新的最大的贡献。

**银行工作总结精辟简短范文10**

20-年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我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。

截至现在，我完成新增存款任务--万元，完成计划的-。-%，办理承兑汇票贴现=笔，金额===万元，完成中间业务收入=万元，完成个人揽储-万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，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，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近--万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、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。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，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资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年=月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款-万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他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，放弃双休和假期，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，我通过不懈的努力，在--年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

**银行工作总结精辟简短范文11**

我自20xx年x月毕业于江苏师范大学后，加入了农行新沂支行这个温暖的大家庭。在过去的一年里，我一直在积极参加支行组织的政治学习和业务培训、积极参与内部事务并虚心求教、积极把理论和实践相结合。虽然只有短短的一年时间，我却受益匪浅，学习到了很多东西。

在市行培训期间我接触到了“以客户为中心”的服务理念，来到新沂营业部后，我才深刻地感受到这并不是一句空洞的口号。只有牢牢树立以客户为中心的理念，尽心尽力为客户服务、为客户创造更多的利益，才能在竞争中立于不败之地。

由于我刚刚参加工作，为了尽快熟悉业务，每当我有疑问，我都会十分虚心地向身边的同事请教。刚开始的时候，我还由于不够细心熟练犯过错误，但是这并不影响我对工作的积极性，反而更加鞭策我学习业务技能和理论知识。对待工作我忠于职守，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

银行属于服务行业，每天我需要面对众多的客户，我的一言一行都代表着本行的形象。在日常工作中，我耐心细致地解答客户的问题；遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解，最终也得到了客户的认可。在做好柜面优质服务的基础上，我尽可能地为客户提供更加周到的服务----因为没有挑剔的客户，只有不完美的服务。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、随时的服务。

这一年中的点滴小事让我感觉到，作为一名基层的柜员，日复一日地重复存款、取款、开户、挂失等等机械的工作，所以自己是平凡的。但是，我更深刻地意识到平凡的我能够奉献自己的热情、真诚，和青春，平凡的我能够绘出自己的一片精彩天空，平凡的我能够创造和升华自己的价值，这样的我似乎又是不平凡的。

认真反思，其是自己还存在一些缺点：缺乏学习的紧迫感和自觉性，工作质量和效率不高，业务技能和理论知识不扎实等。新的一年里我为自己制定了新的目标----加紧学习、充实自己、迎接挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我将继续向其他前辈学习好的工作经验，踏踏实实地把自己的本职工作做好。

**银行工作总结精辟简短范文12**

xx支行一直注重加强信息工作，不断增强工作的主动性，紧紧围绕总行的工作中心，在“重点、亮点、难点”上下功夫，认真做好信息的采编、写作、上报等工作，及时、准确、全面地报送信息材料。现将本年度银行信息工作总结如下，敬请各位领导指点。

一、在思想上充分认识信息工作的重要性和必要性

信息工作在支行中起到喉舌的作用，它是是总行领导了解支行工作情况的依据，是支行职工了解总行各项方针政策的中介，所以我们深深地认识到信息工作在日常工作中的重要性，时时密切关注总行的工作动态和精神，做好工作总结，并及时反映职工各项信息，不断地提高信息编写质量，及时向上级行报送了大量的有价值信息稿件。

xx支行领导十分重视信息工作，以新思维，新方式认真抓好此项工作。为提高信息的针对性和信息的深度广度，更好地搞好信息工作，支行成立了由办公室牵头，信贷科、营销部、营业部的相关人员参加的信息工作小组。及时传达总行不同时期的中心工作和各项活动纲领，并定期组织大家开展专题讨论，认真采编活动动态，密切关注职工思想状况，积极配合总行搞好每一次活动，同时把职工的意见和建议及时地反馈给总行，做好信息传播平台的作用。

二、注意提高信息信息工作的质量

信息工作开展得好、质量高，就能为我们认识问题、分析问题、解决问题提供便利，反之就失去了工作的意义。xx支行的信息工作紧紧围绕总行各个不同时期的中心工作来开展，并真正做到上报的材料能够真实地反映出一项政策、措施或一项活动的实际贯彻执行或开展情况；真正达到推动工作的目的。我们对总行下发的各项文件和每一期《xx银行》都及时地转发给职工，组织大家认真研究近一时期总行信息报送的重点和要求，并有针对性报送有关稿件；对于上报总行的稿件，不仅是从文字上把关，从政策方面把关，还对有关情况、事实和数据进行认真的核查。力求使上报的材料更为准确、及时，为上级部门的决策提供真实可靠的依据。

三、借信息工作激发职工工作热情，创造良好工作氛围

20xx年，xx支行无论是在业务发展上还是在文明创建上都取得了一定的成绩，先后被评为，涌现出了一大批先进个人、创业标兵、服务之星等，这些先进人物有的是加班加点，不喊苦与累，默默奉献；有的是锐意进取，敢于创新，取得辉煌业绩；有的是兢兢业业，热忱服务，获得赞誉。银行这个工作要面临许多诱惑，没有一定的信念支撑，心灵的天平就要倾倒，这个信念就是：有些东西是不能用金钱来衡量的，譬如：名誉。在营业部里，储蓄柜的姑娘们曾经在下班收拾柜台的时候发现了黑色的提包，他们等啊等，等到了天黑，等到了回头找包的客户。当看到提包里的东西原封没动时，客户想到了用物质的东西来感谢，被她们婉言谢绝了；会计柜的同志为客户办理汇款解决难题，客户把表扬信贴到了大门口；信贷科的同志为客户争取一笔贷，跑断了腿磨破了嘴。xx支行的业务量一天天在增长，效益一步步在提高，谁又能说没有这些员工的功劳呢？而这一个个闪光的亮点无疑是最好的素材，我们抓住这些亮点，累积这些素材，编写了一篇篇感人肺府的、真实典型的稿件，例如结合总行开展的xx活动，我们先后在《xx银行》上发表了xx等多篇稿件，由我行上报的还被总行评为重大建议奖，xx支行借此在职工中广泛开展树典型，学先进活动，在行内形成争先创优的良好氛围。有效地促进了各顶业务的发展。

在今后的信息工作中，我们要再接再厉，借鉴其他支行好的做法，做好工作计划，以此推动我们的工作。同时也要加强与总行、支行间的信息交流，拓宽视野，学习经验，以更好地做好信息的编发工作。

转眼间从进入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，我作为一名银行员工，亲身感受了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，也有了更多的预防和惩戒措施，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”。

末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至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。

从初至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，合计金额万元；完成了67笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级29笔、a级34笔、bbb级4笔；完成332笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。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，实现银行利益的最大化。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。

在地分行与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；在由地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“银行优势产品与营销”培训班上，我对于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“银行资产的看看门人”。

除此之外，每当有新的有关行内页页发文，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。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，掌握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。在做好本职工作之余，我作为地分行系统团委的宣传委员，参加了团委

**银行工作总结精辟简短范文13**

20xx年是银行发展史上浓墨重彩的一年，20xx年对XX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。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事营业部副经理工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为客户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

20xx年，我在XX支行营业部工作，主要负责营业部对公业务管理及营业部综合事务。通过自己的努力及同事的帮助，我个人还曾被评为“省分行电子银行先进个人”。我始终坚持“专业专注做服务，一心一意为客户”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在营业部工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每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，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，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，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“专业专注做服务，一心一意为客户”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为建行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

**银行工作总结精辟简短范文14**

近年来，-分行办公室，在行党委的正确领导和上级行指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强;职能作用得到较好发挥;调研和信息质量不断提高;几年来，累计向上级行报送各类调研材料40余篇，编发《-行简报》《金融周报》等250余期，向上级行报送各类信息1000余条，先后被上级行采用调研材料12篇， 20-年行务信息采用率达到，在全省农行系统排名第一位;同时，档案管理也被省档案管理局评为20-年“机关档案管理一级单位”，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结全实际，围绕20-年全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

一、深入开展调研，做好领导参谋，及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作重点是，在继续编好《-农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

一是紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。当前，应重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。

二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。

三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。

二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。

三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

四、认真履行 “党办”与“行办”的双重职职能得，狠抓各项制度的贯彻和落实。

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成 “党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

**银行工作总结精辟简短范文15**

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。

**银行工作总结精辟简短范文16**

到了年尾，回头看这一年的工作，有收获，也是有一些遗憾，但同时我也是不断的进步，去更好的做好柜员的工作，虽然工作不是那么的难，但是和客户的交流，处理事务却并不是那么简单的，我也是在这得到了很多成长，以及肯定，在此我整理这一年的一个工作，也是来总结下。

做柜员，其实也是需要拥有一定的能力，自己能得到这个岗位，其实也是领导给予了我信任，我也是不能辜负，所以也是尽责做好，客户也是给予了我好评，微笑的去面对客户而帮他们解决问题，有些不是在我权限范围内的，我也是积极的和他们沟通，联系领导，尽心的处理好。除了工作处理好，和同事的相处也是友善，很多的工作其实也是需要他们积极的来配合，才能处理好的，我也是尽责的来和同事交流做好，工作既然给到了我，那么就要做到位，而不能觉得处理完就够了，而是要拿出精力去花心思处理。同时做完一天的工作其实也是要去思考，究竟哪些方面还是可以做的更好一些的，又是哪些还需要更进步的，很多的工作并不是那么的简单，其实多去思考，一件看起来简单的事情，其实也是可以做的更好而这也是让自己的能力得到锻炼的。

柜员工作里头，和客户的沟通也是我去思考的一个方面，虽然有固定的一些话术，但是多交流，以及思考，其实更能把握客户的需求，去更好的处理，让服务做好，客户也是会更加的满意，在银行我知道作为柜员是基础的岗位，但是只要自己努力，其实也是可以去提升的，而这也是需要自己去学习，去锻炼能力，当有机会的时候，才能去把握，银行有很多的岗位以及内部竞聘的机会，但是想要把握住，那么就要自己的能力足够才行的。这份工作也是我进入社会来的头一份工作，刚做不久，但却是一个很好的起点和平台，我也是珍惜，这一年，我也是比起之前有长足的进步。

当然依旧有做的还不够好的，这些问题有些是自己发现的，有些还是领导提出来，我才知道我的工作其实也是有做的还不够到位的，但是问题发现了也是要去积极解决，只有如此才能让自己得到更大的成长。我也是相信通过自己的付出努力，今后能力有了进一步的提升也是可以把握机会，有上升的可能。

**银行工作总结精辟简短范文17**

xx年度，财会部门在市分行党委和上级主管部门的领导下，认真贯彻落实省分行财会工作会议精神，按照市分行党委提出的“执行政策，控制风险，规范管理，团结奋进，务实开拓，争创一流”的总体要求，加强财会基础管理，以质量管理深化财会规范化管理，执行财会政策，创新财会管理，强化财会监督，防范财会风险，通过绩效管理、质量管理与县级支行规范化管理的有机结合，达到了“两项”提高，确保了“两项”安全，圆满完成了年度财会经营目标，使财会工作迈上了新台阶，为农发行的改革与发展作出了新的贡优习优习网-献。全年，共办理财会业务151269笔，金额1698210万元;其中：办理现金收付13704笔，金额174743万元;转帐110885笔，金额1448357万元;联行往来861笔，金额75110万元;其他25819笔。

>一、全面完成各项财务经营考核目标。

>㈠利润计划完成情况：

年末，我行实现各项收入10731万元，其中：①贷款利息收入10192万元，②金融机构往来收入538万元，③其他营业收入1万元;实现各项支出11924万元，其中：①存款利息支出144万元，②金融机构往来支出10037万元，③业务管理费1467万元，④其他营业支出269万元，⑤营业外支出7万元;账面亏损1193万元，同比增亏754万元，较省分行下达利润计划(亏损1210万元)减亏17万元。

>㈡专项财务指标执行情况：

年末，我行业务管理费列支1467万元(其中：租赁费50万元、修理费105万元)，同比增加45万元;业务宣传费列支12万元;业务招待费列支27万元;各项财务专项指标均控制在省分行核定的限额以内。

>㈢贷款利息收回率指标完成情况：

年末，各项贷款余额288025万元(其中：呆帐贷款4184万元)，本年应计利息15822万元，本年实收利息10849万元，各项贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的综合贷款利息收回率计划指标超个百分点。

——粮油贷款余额231116万元，本年应计利息12908万元，本年实收利息10240万元，粮油贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的粮油贷款利息收回率计划指标超个百分点。

——棉花贷款余额52725万元，本年应计利息2914万元，本年实收利息609万元，视同到位的中央政策性棉花财务挂账占用贷款后四个月应到位利息补贴175万元，棉花贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的棉花贷款利息收回率计划指标超个百分点。

>二、以质量管理深化财会规范化管理，全面提升财会规范化管理水平。

质量管理、绩效管理与规范化管理的结合是我行一个创新点，也是推进规范化管理深化完善，适应改革与发展形势的需要，为此，财会部门以市分行组织实施的质量管理为契机，把总分行制定的财会规范化管理和实施的绩效管理相结合，通过完善的制度建设、明确的岗位职责、量化的考核标准，将各岗位的工作内容设定为数字化的任务目标、责任目标、素质品德目标和学识能力目标，与财会人员工资相联系定期考核兑现奖惩，充分调动了财会人员的工作积极性和创造性，通过把质量管理“过程控制”、绩效管理的“考核意识”与规范化管理的“结果管理”有机结合，以质量管理深化财会规范化管理，进一步提升了财会规范化管理水平。

>㈠严格过程控制，狠抓制度落实。

质量管理注重的是过程控制，工作过程的质量体现在制度的贯彻落实上。财会部门把制度建设作为质量管理的重中之重，按照国际质量标准体系要求和总分行各项财会制度的管理规定，结合财会规范化管理考核内容及标准，对以往的规章制度、管理办法和操作规程进行了全面清理、提炼和补充，形成了一套科学、严谨，适合财会工作特点的质量管理文件体系，并融会贯通于财会工作中。首先，完善内控制度。按照总分行各项财会制度的管理规定和财会规范化管理要求，结合本行实际，制定完善了《财务规范化管理实施方案》、《财会人员岗位绩效考核办法》、《电子联行质量考核办法》、《财务开支管理实施办法》等制度办法，并按照内控制度的有关规定科学地设置了财会岗位;其次，落实岗位责任。根据岗位设置，明晰岗位职责，按照分工落实到人，明确岗位责任，实行目标管理;从而使岗位责任更加明确，确保了每一个岗位，每一个环节都置于制度约束之下。其三，严格过程控制。会计经办人员在日常核算上把好入口关，对不符合会计制度要求的，一律不得进行账务处理，坚决把不合规、不合法的业务事项拒之门外。会计坐班主任认真履行坐班主任工作职责，对当日发生的事项严格审查把关，严格会计业务的过程控制，确保了会计人员都能按要求对每项业务环节规范操作，进一步提升了财会规范化管理水平。

3、存在着个别年龄大的财会人员不能全面掌握计算机基础知识和计算机的操作技能，而新参加财会工作的财会人员没有经过岗前培训，不熟悉财会业务，没有上岗资格证，不符合会计法的要求。所以说存在一少部分财会人员不能完全胜任本职工作的问题。

4、个别行对推广综合业务会计应用系统的宣传工作做的不够好，不能使本行的每位员工充分认识综合业务会计应用系统上线后对会计核算、账务管理的重要性，个别员工从思想上认为推广综合业务会计应用系统只是会计部门的工作，不涉及自己等问题。另外，存在对外部宣传工作力度不大的问题，不能够使的相关部门和开户单位知道综合业务会计应用系统的特点和功能以及它的作用。

>三、下一步工作打算：

1、加强财会业务知识的培训，结合业务实际，制定培训计划，开展强制的、定期的继续教育学习，更新知识，提高会计队伍的整体素质，使每个会计人员掌握会计的基本原理、相关知识，熟练掌握本专业必备的基本方法和基本操作技能，提高解决财会工作中各种问题的能力。

2、狠抓财会制度的落实，强化财会基础管理，严格按照会计内控制度的要求，完善内控管理机制，使财会制度得到很好的贯彻落实，切实做好会计工作，全面提高会计工作管理水平，有效防范会计结算风险。

3、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件精神，严格按照出纳管理和安全管理的有关规定规范出纳操作，协调各行配备出纳安全工具，加大对出纳管理工作的检查督导力度，确保现金库款的安全。

4、加强财务管理，继续开展增收节支活动，推行财务公开，实行民主理财，强化财务监督，控制财务风险，全面完成财务计划指标。

5、按照总分行的统一部署，全面做好综合业务会计应用系统的推广应用工作。

6、财会部门面对新形势，提高认识，顺势而为，主动应战，牢固树立大局意识，责任意识，安全意识，认真分析、研究新形势，尽快适应新形势的需要，合理科学利用财会资源，紧紧抓住发展机遇，与实俱进，迎接挑战，为农发行可持续发展的目标提供优质的服务。

**银行工作总结精辟简短范文18**

我于xx年4月接到省分行的调令，调任xxx支行客户经理。在xxx支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在xx年三个季度的工作情况总结汇报如下：

xx年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，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。xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp（金融理财师）资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

>存在的主要问题：

>一、金融专业知识有待进一步加强。

面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平；

>二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。

对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入；

>三、进一步克服年轻气躁。

做到脚踏实地，提高工作主动性，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；

>个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找