# 2024年银行员工第一季度工作总结(5篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-01-11

*银行员工第一季度工作总结一作为一名\_\_银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任，由此必须严格地要求自己立足本职工作，潜心钻研业务技能，掌握过硬的业务本领，时刻不放松业务学习;更重要的是要保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，同时培养和...*

**银行员工第一季度工作总结一**

作为一名\_\_银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任，由此必须严格地要求自己立足本职工作，潜心钻研业务技能，掌握过硬的业务本领，时刻不放松业务学习;更重要的是要保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，同时培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处，从而清醒地认识自我、提高自身服务质量。

众所周知，在高桥支行辖内，望春工业区分理处是比较忙的一个点。每天业务繁忙，接待客流众多，因此这样的工作环境就迫使我不断地提醒自己要在工作中加倍认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作，始终如一地要求自己，在做好自己工作的同时，多帮助同事;当发现问题的时候，虚心地向其他同事请教。对待业务技能，我秉持着“三人行必有我师”的理念，千方百计地把自己薄弱之处加强补足。于是在领导、老师的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，提高业务知识学习频率，自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度。柜台是展示银行形象的窗口，柜员是直接面对客户的群体，我的一言一行都代表了\_\_银行的形象，为此我常提醒自己要坚持做好“阳光服务礼仪”，耐心细致地解答客户疑问;面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气;而对客户的赞许，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。

牢记“善待别人，便是善待自己”，换位思考，将心比心，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。时代在不断发展，银行工作的竞争也日趋激烈。柜员的日常工作也许是平凡而单调的，然而我们更应怀有危机感，时常告诫自己不能满足现状，虽甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战，将工作做细、做好、做精。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充\_\_，因为敢闯敢拼，活力四射，因为有太多的梦想和希望!可在我看来，青年的宝贵还在于不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

总结之后，回顾自身存在的问题，一是学习不够，技能不足。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，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，缺乏学习的紧迫感，且理论基础、专业知识、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作疲累之时，有过松弛思想，反映出自身政治素质不高。针对以上问题，今后的努力方向为：一、加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，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。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地开展今后的工作。对于在工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与\_\_事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创\_\_银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**银行员工第一季度工作总结二**

关于\_\_银行的工年第一季度工作总结如下：

\_\_银行解放南路支行特点：

1)三月下旬存款余额4500万，其中对公：2500万 个人\_\_万

2)附近高校 党校 高级中学 \_\_区政府 四院 庞大的别墅区 一直辐射到康居小区 辐射区人员素质很高

3)留学的多 炒股的多 放高利贷多炒房地产多 学生多 退休老人比较多 做医疗和健康产业的多

4)经过持续不懈的产品宣传和大量不间断的开口网点辖区的正常储户对\_\_人寿保险有了初步的认识和了解

5)网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，(10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失)，所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

我的做法是放平心态，qq超拽分组一点一滴的做，让他们慢慢认同中英人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个网点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家，

我的做法：

1.办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，\_\_宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

2.在柜台前，大力为银行宣传网银 基金 信用卡 第三方托管 保险外汇存款兑换等银行等中间业务收费项目

3.尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4.抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，

我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，

请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5.定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6，平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7.根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，

公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

**银行员工第一季度工作总结三**

转眼一年时间已过半，回顾过去半年中的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

一、与时俱进，不断增强个人政治修养

我一贯热爱社会主义祖国，拥护 的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务;遇到客户着急的业务，从不拖延;当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好的关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。上半年，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下半年，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

**银行员工第一季度工作总结四**

随着金融体制改革的不断深化和业务的不断发展，新线风险防控的出台，银行现行的内部管理机制和业务操作手段已越来越与目前形势的发展要求不相适应，内部经营管理反映出来的问题不少。一是没有形成一套科学的、完整的、相互制约的内部管理机制;二是营业网点部分人员工作量大且政治、业务素质低，影响了规章制度的执行和经营管理水平的提高;三是在全新的营业体制下业务操作方面存在着突出的问题。

为了适应银行营业网点的新形势和业务不断发展的迫切要求，根据上半年营业网点内部管理工作的实际情况，就全新的营业网点下半年内部管理工作如何开展，业务操作方面的问题以及新线风险防控等提出相关建议：

1、必须建立一套科学的、完整的、相互制约的内部管理机制。

首先，对现行的规章制度应加以修订完善，并增订有关内部管理制度，在修订和增订过程中，应从实际出发，坚持既要高标准、严要求，又要切实可行、便于考核的原则。其次，把执行各项规章制度的责任落实到每位员工身上。要使每个干部、员工既有压力、又有动力，充分发挥主观能动性，达到有效管理的目的。

2、必须建立一支有较高政治、文化和业务素质的银行队伍，以适应当前金融发展。

随着科技知识日新月异的变化，今后金融机构对业务发展的贡献度在逐步提高，这就要求在人才队伍建设方面必须培养一支“懂管理、会经营”的员工队伍，建设一支熟悉“三农”、素质较高的人才队伍，从制度、技术、机制和人才等方面保证“三农”业务的健康发展。因此，提高银行在职人员的素质，高素质人才的引进已愈加迫切地摆到了决策者的议事日程上。在提高员工素质诸多选项中在职人员的培训应是首选。

3、加强内部文化建设，构建和谐风险防控环境。

要积极培育符合银行实际的内部文化，让风险意识和内部文化渗透到每一位员工的思想深处，使内控成为每位员工的自觉行动，熟悉自身岗位工作的职责要求，理解和掌握内控要点，及时发现问题和风险，确保各项业务的健康发展。

4、加强业务学习，提高全员的业务素质。

为减少差错，避免陷入无知性违规，首先从提高员工综合素质入手，加强对各项业务的学习，特别是系统学习各项规章制度和业务操作规程，要求做到全面掌握，熟练运用。其次是结合支行组织的技术练兵活动和营业网点“双零”考核，在营业网点内树标兵，经常性地开展优秀技术能手和服务标兵评比活动，使大家树立起“业务精则荣，业务差则耻”的荣辱观，形成良好的学习氛围和积极进取的工作作风。

5、加大考核力度，重视考核效果。

为充分发挥收入对工作质量的调节和导向作用，把内控工作纳入综合绩效考评。一是统一规定了违规和差错的认定办法。二是对各类违规和差错加大了经济处罚力度，对连续出现同一错误的，加倍处罚。三是对违规出错人员，在进行经济处罚的同时，要求撰写具有一定认识深度的书面反省材料，并落实可行整改措施。

**银行员工第一季度工作总结五**

一季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，\_\_月底，各项存款总额突破1\_\_\_亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

一、一季度工作和经营情况

至今年九月末，全行人民币存款\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元，增幅\_\_%，其中储蓄存款比年初增长\_\_亿元，余额达\_\_亿元，增幅\_\_%，对公及其它存款余额\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元。

人民币贷款余额\_\_亿元，比年初增放\_\_亿元，增幅达\_\_%。其中农业经济组织、农户贷款余额\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元;民营、个私、股份制中小企业贷款余额\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元;中小企业贷款占总贷款\_\_%。

二、一季度工作方法

(一)狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本;份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\_\_支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\_\_支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果;听\_\_支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报;20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神;营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

(二)投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\_\_商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：\_\_神龙蛇业，\_\_九州果业，\_\_华美生态园艺，\_\_稷山养鸡场，\_\_澄禾禽业，\_\_未来园林，\_\_唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\_\_多家，贷款余额\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元，比6月末新增\_\_亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

(三)常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

<

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