

2023年银行职员党员个人总结(模板9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行职员党员个人总结篇一

伴随着20xx年尾声的悄悄临近，我走上对公客户经理工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对公客户经理这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常与各位师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对这项工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时

间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的`经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。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。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的对公客户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必

须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开行领导的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

银行职员党员个人总结篇二

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

一是抢先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

二、 优化信贷投向投量、不断调整信贷规模与结构

20__年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

一是严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

二是外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

三是做好中小企业阳光信贷工作，二季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

四是积极承担社会责任。

三、 财务实现考核计划，努力完成收息任务

20__年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

银行职员党员个人总结篇三

转眼间20xx年马上就要过去了，时间过得真快，我在客户经理这个岗位上任职已经一年了，一元复始，万象更新，这一

年来，我始终如一的以高标准要求自己，严格按照行里的规章制度执行操作，在圆满完成各项工作任务的同时，自身业务水平也得到了显著的提高，截止20xx年12月31日，我完成新增存款任务xxxx万，完成个人揽储xxxx万，发放贷款xxxx万，现在我向各位领导同事们汇报一下我一年中的具体工作情况：

客户经理是银行资产业务对公服务的一张名片，是客户直接了解银行的窗口，起着沟通客户与支行的桥梁的作用，作为一名客户经理，我深知自己工作的重要性，在社会主义市场经济的条件下，要想服务好客户，不断适应复杂多变的金融市场，为客户提供优质的金融产品和理财产品，都离不开长足的学习。

在业务上，我认真学习和了解金融政策和法律知识，学习我行现行金融指导政策和有关规章制度的要求，努力提高自身合规操作的意识，积极参加行里组织的各种培训和学习活动，通过在岗培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强自身的业务素质，以及业务营销能力。

既要熟悉传统业务，又要及时掌握新型业务，既要学有所专，学有所得，又要学有所广，学有所用，努力具备综合运用多种知识为客户提供多种可选择投资理财方案的能力。

在思想上，我认真学习贯彻的党的路线方针、法律政策，严谨的学习银行服务理念以及发展方向，树立以客户为中心的思想，增强自身服务意识和责任意识，始终心系顾客，心系本行，在工作的过程中不断纠正自己错误的思想，主动了解客户的需求建议，并针对不同的客户采用不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，做好与客户的情感维系工作，把满足客户的需求，维护客户利益，作为自己工作的第一要义。

任何一项职业，想要长久的干下去必须有着明确的目标以及

决心。说实话，在刚开始做这份工作的时候我也有有过抱怨和不满，因为这份工作真的. 比较繁琐和疲倦。

但正所谓“干一行，爱一行”，后来我经过深刻反省，及时调整了自己的工作状态，明白了自己的工作职责以及做业务的追求目标，为自己制定了清晰的职业规划，也在服务客户的过程中逐渐产生自我成就感和职业荣誉感，这些都为我坚定走下去树立了信心。

一个好的客户经理还需要不断的开发优质客户，只有增加存款，才能提高效益，所以我时刻关注市场营销环境，及时捕捉各种经济信息，对于现有客户，始终与他们保持着紧密的联系，充分挖掘现有客户资源，研究客户了解客户资金动态，实现客户资金的源头控制，并及时发现客户的业务需求，有针对性的向客户主动建议以及开发产品。

同时，我也一直不断地为我行积极寻找新的优质客户资源，努力从各方面搜集客户信息，一遍遍梳理潜在客户，拜访客户中间桥梁，保持十分的敏锐，时刻捕捉身边的所有有效信息，努力为我行吸收更多的存款。

就在上个月，我出去外拓的时候跟一位大客户聊天，偶然得知有这位客户的朋友在xxxx行有一笔存款马上就要到期了，我二话不说，打听到那位客户的住址以后，就立即去上门拜访那位客户，想要赶在他行之前将这位客户拿下，但我去了几回，客户最终都还是以各种理由将我婉拒了。

但是我没有放弃，我又经过多方打听，得知客户的女儿马上就要过生日了，我订了一个大蛋糕，买了一大捧鲜花，带着我的同事们又去了一趟客户家，采用温情攻势，给客户女儿过了一个温馨的生日，客户最终被我们感动，决定将存款转到我行。

当然，我在努力发现潜在客户，提高我行客户数量的同时，

也注重客户的质量，优中选优，先获取营业利润的同时保证自身工作的合法合规。

银行职员党员个人总结篇四

本人于xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入农商行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，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；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结

合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不积极想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

回顾xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。

其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，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，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。

其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：

其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；

其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，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。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

银行职员党员个人总结篇五

银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。以下是小编为您带来的银行业个人年终总结，感谢您的阅读！

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自

己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

时间过得很快，转眼间，**年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的**大精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“”重要思

想、科学发展观以及党的**大精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

银行职员党员个人总结篇六

回首这一年，为了能够胜任理财客户经理这个岗位，我不断学习、不断总结、不断提高和完善自己，以下是我这一年来的工作总结。

1、任务指标：

基金

个人任务指标x万，完成x万，完成率241%。

理财产品

个人任务指标x万，完成x万，完成率226%。

理财客户

新增户，完成111%。

贵金属

任务指标x万，销售x万，完成率115%。

白金卡

任务指标x张，完成x张，完成率130%。

贷记卡

个人任务指标x张，完成x张，完成率206%。

2、学习上：

20xx年8月通过了cfp(国际金融理财师)考试，目前已经具备了afp□cfp□保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1)、积极营销新客户

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。

后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来xxxx万元。

2)、细心维护老客户

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了xxxx多万元的贵金属，为我行增加了xxxx万多元的中间业务手续费。

3)、耐心解答客户问题

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。在做好本岗的同时，协助行领导营销了xxxx单位的电子结算业务。

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

新的一年已经来临，我将倍加努力，争取在业绩上能够更上一层楼！

银行职员党员个人总结篇七

时间过得很快，转眼间，**年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的**大精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“”重要思想、科学发展观以及党的**大精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以

此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

银行职员党员个人总结篇八

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成

长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

银行职员党员个人总结篇九

常州市金坛工商局城东分局局长、党支部书记朱国林，参加工商工作18年，始终以党员的标准严格要求自己，率先士卒，以身作则，勤勤恳恳，扎实工作，充分发挥了党员的先锋模范作用。历任社头、茅麓、城西、城东工商所长、分局局长多年，每到一处都能开创工作新局面，业绩年年创新高。特别是近年来，他积极投身于“三型工商”建设，认真贯彻落实“四个统一”，按照常州工商局“履职尽责、优化服务、强基固本、和谐发展”的十六字方针，勇于探索、敢于创新，在全系统树立起了排头兵的表率。先后7次被评为先进工作者，2000年，被常州市局评为“十佳工商所长”；2004年，被省局荣记三等功；2005年被常州市局评为先进单位；2006年城东分局获常州工商局“特殊贡献奖”、2008年获全国工商系统先

进工商所称号，他同时被常州工商局评为“优秀基层主官”。

一、善带队伍敢抓敢管

城东分局管辖范围广，监管任务重，工作压力大，其工作量在我们局可谓是“三分天下有其一”。所有工作压在22名干部身上。朱国林在部队曾带过兵，他深知只有一支过得硬的队伍才是完成艰巨任务的基础和保证，而过得硬的队伍来自凝聚力和向心力。他依靠党员把政治教育放在首位，坚持党课和民主生活会制度。开设党员学习园地，用典型事例教育人、感染人、激励人。实行了两个三在先：义务加班和脏活累活党员在先、突发事件和危险情况党员在先、艰巨任务和艰苦工作党员在先；在党员中，干部在先、在干部中，分局领导在先、在领导中，主要领导在先。一次，他爱人生病住院期间，有位老板以看望慰问为由，悄然将一个装有现金的信封塞在了病床枕头下。他弄清是谁后，登门将钱退了回去。正人先正己，他做到了。

如何激发党员干部的工作热情，完成好各项艰巨的监管任务，同时又要确保干部队伍稳定不出问题，多年来一直是朱国林面对的重要课题，不敢有丝毫松懈。他常想，工作要靠大家做，担子要靠大家挑，只有把同志们的积极性调动起来了，各项管理规范了，就不怕开展不好工作。为充分发挥每个人的长处，他善于分析和发现每位同志不同个性和长处，并用好人。他注重与干部谈心，及时掌握了解干部的思想动态，善于发现干部身上的“亮点”，并及时鼓励表扬先进，发现问题及时批评教育。去年九月份，一个转业干部分配到该分局工作，为了使尽快进入角色，他及时介绍辖区情况，传授工商法律法规的基本知识和市场监管的方式方法，并在国庆节值班期间与他长时间交谈，带他去企业和市场熟悉情况。选择这样的场合谈心，他既理解也很放松，谈得很投机。朱国林根据该同志在部队抓军事训练与市场监管有共性的特点，把他放到监管上，他工作认真负责，吃苦耐劳，发挥所长，很快进入了角色。分局有位刚转业干部的父亲不幸患了

癌症，他听说后，不仅时刻关心治疗的进程，还带上慰问品从城里冒雨赶到这位干部几十里外的农村家中，探望和问候。老人非常感动，拉着儿子的手说：“孩子，好好工作，朱局长是个好人。我当了几十年教师，看人不会错的。”这位干部在朱局长的带领和影响下，进步很快、很突出。后来该同志被提拔为副分局长并被市直机关党委表彰为优秀共产党员。

分局设四个巡查组、一个经检中队和登记组，朱国林依据各人特点，选好组长，配好组员，使之形成搭配合理、性格互补、战斗有力的小分队。在发挥干部长处的基础上，他认准管理出绩效，管理出战斗力的道理，狠抓干部队伍建设，大到依法行政、勤政廉洁，小到上下班制度、着装仪表，都认真对等，决不含糊。

二、身先士卒敢于创新

朱国林认为，基层分局是前沿阵地，分局长是“兵头将尾”，既是指挥员也是战斗员，应做到身先士卒，敢于创新。他还认为“只有落后的领导，没有落后的群众”。他敢于叫响一句口号“从我做起，向我看齐”，努力当好基层工商的“领头雁”。在工作中，他始终坚持一个“早”字和一个“快”字，即早计划、快节奏，坚决克服漂浮拖拉，推诿扯皮现象。上级任务一下来，他就及时制定出分局目标管理及考核办法，具体细化到组、到条线并责任到人，常规工作超前布置。做到以日保月、以月保季、以季保年，每月讲评、每季考核，一环紧扣一环，一着不让。通过日常工作经验积累，他提出安排工作要象种植农作物一样，学会“套种”。要求干部在外出巡查时，要综合考虑，多一个心眼，不能单打一。为确保各项任务的顺利完成，他带头制定严格的考核制度，做到奖勤罚懒。他平时很少坐办公室，经常深入企业、深入市场，发现问题及时解决。遇有重要问题和大的行动，他都亲临现场组织指挥，以确保各项工作齐头并进。

三、公正执法敢干碰硬

在具体的执法过程中，尤其是办案，经常会碰到说情打招呼、或者恐吓威胁，朱国林能够做到说情没用，威胁不怕。有一次无照经营清理整治，他的一个同乡无照经营印刷业务，当事人认为分局长是同乡，迟迟不肯领照，后被分局执法人员取缔。这位同乡多次上门说情未能奏效。还有一次，在查处一家医院药品回扣案时，当事人在调查时不予配合，且态度生硬。朱国林与办案人员多次找当事人，进行法律法规的宣传，晓之以理，反复做工作，最终当事人转变态度积极配合案件的调查处理。2004年9月，在取缔一个无照经营的酒店时，老板突然召集了十多个纹身的无业人员，围攻拉扯工商干部，抢夺被扣财物，有的工商干部衣服被扯破，手被抓伤。朱国林抓住为首的闹事者，正告他赶快把人撤走，打砸抢、妨碍执行公务是严重违法的。同时也向老板指出不要把问题升级成刑事案件，对抗法律要付出沉重代价。他说，这一套我们都见识过，共产党员从来就不怕凶狠的，拳头永远也斗不过法律。纹身青年们一个个溜走了。

多年的办案实践使朱国林感到，在行政执法中，光有不怕碰硬还不够，还要善于碰硬，要讲究工作的技巧与方法，但前提是自己必须清正廉洁、公正执法。否则是“吃了人家的，嘴软；拿了人家的，手短”。

四、立足服务甘为人先

服从服务于地方经济的快速发展，作为分局长，责任更加重大。几年来，朱国林坚持抓好登记窗口的优质服务，做到急事急办，特事特办。以落实服务“一站式”和回答问题“一口清”为突破口，狠抓办事效率和服务水平，得到了政府、企业和群众的一致好评，树立了工商部门的良好形象。他平时常常以一名普通组员的身份沉到组里，随巡查组干部一起进社区、到市场、走访经营者，发现问题，及时解决。原金坛柴油机总厂改制不久，就遇上小型柴油机市场急剧萎缩，迫切需要上一个“农用运输车”的新项目，否则几百名工人将面临下岗失业。但厂方不知手续如何办理。他和同志们现

场办公，当好参谋，为企业出谋划策。并主动与局里相关科室联系，启动“绿色通道”，很快就办妥了手续，该项目在最短时间内投入正常生产。工人们说：“关键时刻找工商，工商撑腰心不慌”。有一次，有位下岗职工家里装修时购买的油漆在使用后出现了大面积裂纹，和商家发生纠纷，争执不下。他在了解了事情的原委后，为使商家心服口服，朱国林让他自己做试验，在事实面前，商家终于赔偿2万元的损失费。在抓好窗口服务的基础上，他组织开展专访企业活动，使服务内容不断得到延伸和拓展。带头对管辖区的企业进行走访，贴近企业，了解情况，解决问题。为了营造放心安全的消费环境，他倾心尽力地抓“菜蓝子”工程，在辖区五个农贸市场全部实行了蔬菜农药残留检测制度、肉制品的索证索票制度和定人定岗管理制度，平时定期不定期地组织对经营行为进行检查，节假日重点检查，基本保证了辖区市场的公平诚实经营，投诉举报率明显下降，受到了市民的广泛赞扬。后来，城东分局被省工商局评为《食品放心工程先进单位》，辖区“东城农贸市场”被省局评为《食品放心工程示范市场》。

五、制度约人甘当表率

多年的工作实践使朱国林由衷地感到，要带好一班人，领导以身作则、率先垂范至关重要。几年来，凡是上级和分局制定的各项规章制度，他自己首先做好样子、做出表率。要求别人不做的，自己坚决不做。他坚持每天上班早到、下班晚走，忙不过来还要加班加点。在全国卫生城市创建中，城东分局的辖区占城区的三分之二，繁重而超负荷的工作使本来就患有“三高”的他终于累倒，躺进了医院。可他心里却还牵挂着一线的工作和同志，在医院通过电话遥控指挥。有紧急情况，他把正在打点滴的针头一拔就赶往现场。护士看到没打完点滴的吊瓶，到处找病人。过了一会儿，他硬是被同事强行送回了医院。病友们钦佩、护士们感动、同志们爱戴、家人们心痛。女儿正在读中学、自己已失业的妻子哭着说：“国林啊国林，你还要不要命啦，你忙工作也该为我们

母女俩想想啊!你要是累垮了,这家怎么办哪?”。一次,他家属生病开刀住院近1个月,身体非常虚弱,需要他陪护,领导和同志们都建议他休几天假,他怕因此影响工作,只是利用早晚休息时间看望,未休息一天照顾家属。可平时分局干部及家属、子女有病住院,他都要亲自带着礼品到医院看望、安慰。哪家有困难,分局都要及尽所能给予帮助解决。就是这种无私的关怀,拉近了他与干部的距离,大家都能做到心往一处想,劲往一处使,拧成一股绳,分局上下形成了团结一致、朝气蓬勃、奋发向上的良好氛围,推动了各项工作的不断发展。

对取得的成绩,朱国林认为很平常。有的同志半开玩笑地对他说:“老朱啊,你都50岁的人了,工作还这么认真、这么卖力,图个啥?”朱国林这么回答:不管在什么岗位,在岗一天就要尽力干好一天,浑浑噩噩毫无意义,认认真真做点事,既是一个党员干部应尽的义务,也是对人生的一种充实和诠释。