

# 最新银行运营岗位工作总结 银行运营工作总结(模板7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行运营岗位工作总结篇一

年终工作总结开头及结尾

银行营业员工作总结范文

银行客户经理工作总结

银行柜员个人工作总结

银行运营工作总结1

一、不断加强学习，提高自身素质。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。

现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那

种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。

独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

## 二、立足本职岗位，培养无私奉献精神。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前。

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为\_\_农行的健康强大发展做出贡献！

## 银行运营工作总结2

时光如梭，回想过去的两年时光，刚迈出大学校门的我，怀着对美好未来的憧憬进入了\_\_银行\_\_省分行。在领导们的精心关怀和教导、周围同事的热心支持和帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是本职工作上，我都取

得了长足的发展和巨大的收获。在这期间，我逐渐成熟起来，工作能力也迅速成长，从一名普通的临柜人员成长为一名综合柜员。我将立足新的本职工作，潜心钻研新的业务技能，使自己能在新的岗位上为建行事业再多发一份光，一份热。现将过去各方面的进步总结如下：

## 一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力。

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、理论、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。

## 二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务。

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。

过去的两年，自己虽然做了大量辛勤的工作，取得了一定的成绩，但离一个优秀的银行从业人员的要求还有一定差距。在今后的的工作中我将进一步改进方法，克服自身的缺点，充

分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，正确处理各种矛盾，协调好各个方面关系，提高水平，把各方面的工作干得更好，为建行事业的发展最大限度的发挥自己的潜能。

### 银行运营工作总结3

20\_\_年已经到来，回顾过去的一年，我收获颇多。在领导和同事的关心、帮助下，通过自身不断努力学习，各方面均取得一定的进步。在这里我简要的总结一下我在这一年中的学习工作情况：一、工作态度方面我自参加建行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过阅读书籍资料，掌握银行各种业务操作流程，勇于发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。二、工作学习方面在建行的这一年里，我是在营业部工作。银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，在营业部充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”。在这里学到了一部分银行基础业务，比如：人民币存取款、开立个人结算账户、同城交换等。让我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。每一个帐号，每一个小数点对一笔业务起到了关键的作用。

除此之外，每当有新的有关行内发文和视频培训，我也认真参加部门内的文件精神，在工作中落到实处。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，把握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在成为一名合格的建行员工。

一年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于建设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。在这一年，我作为一名建设银行员工，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，对于我们建行“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”。

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建行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。20\_\_年对我来说是充满机遇和挑战的，新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。今年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚步。我会扎扎实实地做好每一项工作，我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。我也会向各位前辈和其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，征取更好的工作成绩！

#### 银行运营工作总结4

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，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。下面我从三方面对自己20\_\_年工作进行总结：

## 一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，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，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，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，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，通过自己不懈的努力，在20\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、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。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

## 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，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。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

## 银行运营工作总结5

20\_\_年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。\_\_年对南岸支行来讲，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炼的机会。

### 一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储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工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。

\_\_年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”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。在长江村储蓄所工作期间，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工行员工，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“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行运营工作总结范文

## 银行运营岗位工作总结篇二

在银行运营主管的工作中，我扮演了一个重要的角色，努力提升银行的性价比，加强银行的合规经营，增强策略层面上的竞争优势。

我积极推动了流程优化和新产品设计，旨在提高银行的服务质量、提高客户满意度和拓展市场。通过市场调研，我深入了解了客户需要哪些银行产品和服务，为明确银行战略方向提供了重要支持。

在员工培训和团队建设方面，我也下了很多功夫，帮助员工掌握银行的核心业务技能、拓展领域知识和推进循序渐进的业务思路。通过这些措施，我为团队建设了一个技能优秀、

思路清晰、高效协作的团队。

在未来，我将致力于提升银行的市场竞争力，积极引领市场趋势和行业发展，发挥我的领导力和专业能力，为银行的长远发展做出贡献。

## 银行运营岗位工作总结篇三

在担任银行运营主管的两年时间里，我深入了解了银行业务的各个方面，了解了客户需求的变化和市场趋势的演变。通过我的努力，支持银行的日常运营、流程改进以及业务扩展，进一步提高了银行的业绩和声誉。

在工作中，我深刻理解并践行了以客户为中心的理念，在做出管理和业务决策时，我们应该保持敏锐的洞察力和开放的心态，关注客户需求和市场变化，积极推动过程中的改进和优化。

另外，我也积极参与员工培训和管理团队的建设。通过制定培训计划和交流会议，我帮助员工发挥自身潜力，提高了员工的工作效率和自我发展能力。

我相信我的工作经验和领导能力可以为银行的未来发展做出更多的贡献，深化合作，开展差异化的业务竞争，实现更好的业务成果。

## 银行运营岗位工作总结篇四

在银行运营主管的工作中，我的主要职责是确保相关流程的优化和高效运行。通过分析业务趋势和客户需求，我制定了更加贴近客户需求和市场发展的运营策略。

另外，我重视团队的建设 and 员工的发展，帮助他们提高工作质量和水平，创造出良好的工作环境和企业文化。与此同时，

我结合市场需求和银行的实际情况提出了更具前瞻性的业务发展战略，在巩固银行传统业务的基础上，开拓新的业务领域，实现银行的可持续性发展。

在未来的工作中，我将继续推动团队培训，加强对市场变化和客户需求的研究，持续提高服务水平和业务质量，为银行的长远发展贡献自己的力量。

## 银行运营岗位工作总结篇五

为了加强新任委派营业主管业务培训，提升履职力量，市分行会计营运治理部于12月8日举办了一期新任委派营业主管培训班。我有幸成为其中一员，参与了这次培训。市分行会计营运治理部的检查辅导员给我们讲解了委派会计主管日常工作标准、营业主管委派制实施细则、日常工作流程、营运稽核过失类型、柜面业务操作风险分析与防范，市分行公司业务部给我们进行了资金结算产品学问培训。通过这次培训，让我对委派营业主管工作有了进一步了解，增加了自己战胜困难，搞好工作的信念和决心。下面谈谈我在这次培训中的一些心得体会：

（一）坚持制度治理，严格把好各类业务关口。制度是会计工作的生命线。首先要严格执行岗位制约规定，坚持不相容业务岗位分别制度。其次严格监控重点业务，如现金尾款、对账、重空凭证等。

（二）切实抓好操作标准，有效防范操作风险。通过实行业务学习和技能训练考核措施，强化员工的标准化操作意识和力量的培育。严格进展各类业务的授权，准时发觉违规操作问题。

（三）加强检查监视，准时发觉和整改问题。委派营业主管必需坚持每日重点业务的必审制度，特殊关注意点时段、节假日业务和冲正抹账、挂失等特别业务的处理。利用监控系

统进展录像调阅，发觉问题。要加大对违章行为和屡查屡犯问题的整改力度，制订考核方法，严格奖惩兑现。

会计根底工作质量集中反映了一个网点的核算与治理水平。委派营业主管要组织全体员工仔细学习创立会计等级一级的标准和考核细则，把创立标准分解到每个岗位，使之贯彻于日常的工作之中。坚持按月对比自查，准时整改到位，确保受派网点在原有等级根底上有新的提升。

委派营业主管对待工作要有一种目标追求，就是争创一流的工作业绩，这是实现自身价值的一种表达。

一是要加强学习，不断提高自己的政策业务水平和协调能力；

二是要以身作则，努力发挥表率作用；

三是要敢抓敢管，一丝不苟抓好监视治理；

五是要关怀员工，表达人性化治理；

六是要主动争取当家行长支持，要常常向行长汇报工作，对工作中遇到的困难和问题准时沟通，取得理解、支持和帮忙。

把加强对柜员的教育、培训贯穿于日常治理。

一是要着力培育员工的爱岗敬业精神；

二是要坚持定期的业务学习制度；

三是要加强对柜员的业务技能考核；

四是要加强对资金结算产品营销的培训；

五是要加强对员工的遵纪守法教育；

六是要准时化解不利因素，制造团结和谐的气氛。

委派营业主管在做好日常监视治理的同时，必需积极主动地参加本网点业务进展。委派营业主管要拓宽工作思路，充分熟悉到业务的快速安康进展对于做好本职工作的支持与促进作用。

一是积极发挥本岗位的应有职能。首先要主动关注网点的'业务经营，积极参加网点业务经营状况的分析讨论，提出合理化建议，为业务的有效进展积极献计献策。组织好受派行小额无贷户营销维护规划的制定、结算产品宣传、推介。组织实施受派行小额无贷户营销维护、支付结算和现金治理。

二是在严格执行费用规划的前提下，正确合理有效地使用费用，正确核算反映财务收支，确保各项收入不流失。

三是对网点各项经营目标任务的完成状况，进展常常性的监测分析，发觉存在问题主动提出建立性意见。

四是要狠抓柜面效劳的改善。要加强对员工的教育引导，增加主动改善效劳的意识。强化日常治理措施，监视柜员严格执行文明效劳标准，实行有效措施，不断提高柜面一线人员的业务技能和办事效率。依据业务的进展变化，弹性排班，最大限度地满意客户需求。

第五是要敢于抵抗一切违规行为，留意工作方法、加强内外上下的沟通协调。依法合规处理睬计业务，是委派营业主管效劳业务经营的重要内容，是确保业务平安运营的前提条件，也是促进业务又好又快进展的根本保证。

总之，委派营业主管责任重、压力大。近几年来，各级行领导对会计工作越来越重视，同时也更加重视发挥委派营业主管的作用。作为一名委派营业主管，我要更加坚决信念，克制畏难心情，正确熟悉自身担当的工作责任，仔细履行岗位

职责。

## 银行运营岗位工作总结篇六

在银行运营主管的工作中，我充分利用了市场研究和客户需求分析，针对银行整体情况和发展方向，推动银行的品牌推广和业务创新。

我通过建立一套完善的客户服务标准和经营管理机制，提升了银行的服务水平和客户满意度，增强了银行的市场竞争力。同时，我还积极探索银行业务的多元化，在传统业务上下功夫，同时也在新技术、高科技领域开展新业务的研究与发展。

在团队建设方面，我帮助员工制定了成长计划，并提供了多样化的培训和发展机会，鼓励员工创新和创造性工作。在员工的专业素质和职业生涯规划方面，我持续不断地提供帮助和支持。

在未来的工作中，我将更加努力提高银行的业务质量和服务水平，持续探索多元化业务发展，积极引领市场走势和银行的发展方向，带领团队实现银行的长远发展。

## 银行运营岗位工作总结篇七

今年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，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。现将这一年工作情况总结如下：

我能够更加积极主动地学习银行的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。

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的xx银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xx银行事业发出一份光，一份热。

我能够及时地融入到xx银行这个大家庭中，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。

由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。