

2023年银行工作年终总结个人总结(通用8篇)

一学期转瞬即逝，我想我们需要写一份学期总结了吧。以下是一些学习总结的范文，可以给大家提供一些写作思路和方法。

银行工作年终总结个人总结篇一

自7月1号省行报到11号开发区支行报到12号正式在黄浦区丰乐路支行上班开始，到现在已经工作了差不多一个月。从校园踏入职场是人生的又一个重要开端，非常幸运能在_年大环境较严峻的就业形势下加入广东建设银行这支员工背景多元作风严谨高效的工作团队，这是职场生涯的一个美好开始，而我也将为这份荣耀和信任全力以赴，接下来针对我工作以来不同的经历说下自己的总结和感悟：

一、_ .05.13——06.09省行中小企业部为期一月实习

这是在入职前我主动致电向省行人力科申请的实习机会，非常幸运能够见识到作为核心业务部门之一的中小企业部的真实运作。在为期一月的实习期里，我的工作内容从开始的送报纸、传送档案文件、贴发票、给来访者斟茶倒水等行政性事务逐渐过渡到录入小企业审批信贷台账、制作word和excel版的客户经理信贷题库、制作部门副总的行长汇报会ppt、协助科长处理办公日常文件等较有含金量的实务性工作，实习时我和另一位实习生同事何琦努力保持阅读思考实践总结分享交流提高等职场七步走的习惯，尽量做到工作0出错，并且时刻注意优化流程和提高工作效率，最终结束实习时也受到了科长对我工作认真负责的肯定。更重要的是，通过这次实习有幸认识了部门中非常优秀各有所长的经理们，从他们身上我不但学到了职场上接人待物的种种细节进而提升自身职业素养，也与他们中不同年龄段的人进行了日常交流和对比

参照，进而修正了自己的日后职业规划，以上林林总总，都是我在这次实习中的收获。

要说从这次实习中最大的感悟就是两个：

2、世界属于有心人，职场上要处处用心优化流程改进细节，争取做得更快更好。

二、_ . 07. 12——07. 15开发区丰乐路支行为期一天半大堂经理

在7月11号去开发区支行报到后，12号我就到了所分配的丰乐路支行开始上班，这次是和一位非常认真细心的女研究生陈炎成为新人同事，到了网点之后我被分配到大堂经理的岗位跟随客户经理们进行实习，之后再和陈炎调换柜员岗实习，丰乐路支行主要从事对私业务，行长和各位前辈们都非常热情，因为我在网点时间较短所以简单总结一下所见所闻及工作内容：

目前因为建行深化综合柜员制改革，所以我们所在的网点将会改组成网点负责人/网点主任、营销主管/副职、营运主管、网点客户经理、产品销售经理、大堂经理、低级柜员、高级柜员、后台职能等职位体系，在这其中我认为大堂经理是银行的门面，作为迎接客户、沟通客户与银行间的第一道桥梁，主要职责有五个：

5、利用大堂服务阵地及客户意见簿等工具资源广泛搜集市场信息、客户信息、客户需求及客户意见等，充分挖掘巩固重点客户资源，并定期归纳分析以书面形式向网点负责人报告。

在一天半的实习过后，我能做好的更多只是前两项工作，工作难点在于熟悉网点承办的客户业务种类以及金融产品交易种类。对此我的最大感悟是：看似再琐碎的工作也有自己的价值和很多需要学习的地方，时刻保持向前辈虚心学习的心

态才能不断前进。

三、_.07.16——07.26省行信贷审批部为期两周学习

从7月16号开始，我和开发区另一位新同事马文超有幸被调去省行信贷审批部帮忙整理归档_年的信贷档案，这是一项任务量巨大而且十分要求严谨细心的工作，我们连同四个荔湾同事两个实习师妹交叉进行了约前后一月的工作，其中我参与的工作可以概括为催缴/排序/装订/校对/追缴/归档六部分，即首先我们去信贷部各办公室催促审批人及其跟班徒弟把所负责档案按照月份上交，然后我们根据档案上的种类和序号进行分类排序，装订后再根据电子化档案与整理好的纸质版档案进行校对，若发现缺失则查明原因追缴核对后再进行归档、盖章和搬运等后续事项。

客观来说，这是工作价值链里技术含量较低的环节，但是我们相信就算在再小的工作里也能通过优化流程效率等细节体现自身存在的高价值，比如我和文超一起装订封面或校对档案清单的时候，我们会考虑如何配合，分工，流水线作业，乃至文件的摆放位置和方向，自身坐姿及文件拿放等细节都进行了尽可能的优化，并尽量将每一个出品的文件作为艺术品对待将各方面细节做到最好，以此达到了最大默契和最高生产效率，最高纪录是平均每2分钟就能完成一本档案的排序和装订工作，一个上午用3小时时间完成了60本档案的装订，就连同个办公室的信贷部员工也对我们的惊人工作效率表示了赞扬和认可，这不能不说是我们的骄傲，因为我们代表着建行人和开发区支行的形象，体现青年员工的既能打硬仗又能做小事的多面手技能。我将在日后的工作中时刻保持优化流程意识和用高标准严格要求自己，将工作越做越好。

四、_.07.20文华东方酒店基金投资者教育讲座及思考

在7月20号我有幸被网点派去听取华安基金与建设银行合办的基金投资者教育讲座，主讲人是华安基金的首席经济讲师，

一位40岁出头的女士，她主要从理财和投资两个大方向入手，结合不同年龄段及客户需求阐述了不同的财富保值增值途径，听完后我确实感觉受益颇多，并思考自己在工作后应该如何建立思维和行动的新模式，对此我初步列出五点：

3、每月定投基金1000元零存整取1000元；

4、尽量每天书写工作日记，每半年写一次大总结，以后老了还可以做成回忆录；

5、尽量每天保持和同事朋友的沟通交流，每周认识新朋友开拓视野，大家团结合作互相学习交流成长，这只是我的初步想法，日后会根据所见所闻不断修正完善，希望能建立起好习惯让自己在未来走得更快更稳。

五、总结缺点及改进措施

这一个月以来，我觉得自己在以下两方面有所不足，阐述如下：

2、在工作中未能做到不断优化流程，多数时只能改进小细节，这可能是因为工作经验不足的关系，无法从更大局处着手，改进措施是耐心在工作中多用心观察思考总结，逐渐积累沉淀，争取不断优化流程提高效率。

总而言之，这一个月以来我的收获远远大于付出，非常感激建行给了我这个平台去不断提升自己，希望能和建行一起越走越好！

银行工作年终总结个人总结篇二

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的2019年，是辛苦的一

年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

一、勤奋敬业方面

我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

二、业务知识方面

我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

又在银行行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。

三、工作态度方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作第一”的原则，

认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。

四、对待客户方面

对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供质的服务。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。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。

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，为中行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

转眼2019就结束了，随之结束的，还有我在2019年的银行会计工作。在最后结束了这一年最后的工作之后，我也开始反思这一年的情况。这年里，我紧跟银行的发展，按照领导的要求在自己的工作中，不断的改进，也在不断的调整自己的情况。让自己能随着银行的发展而改变，也能更好的完成自己的目标。

现在，一年过去，自己工作中发生了很多的改变，也圆满的完成了自己在这一年的工作。趁着总结之际，我也要好好的对自己这一年的工作做好总结，方便自己能更好的计划下一年对自己的要求和发展方向。我的年终工作总结如下：

一、个人情况

在这一年里，自己围绕着银行的前进方向不断的发展，在工作和生活中都有了不小的改变。现在总结如下：

思想上：思想上我贯彻银行理念，廉洁自律，对自己的工作认真负责。在工作中有充足的热情、上进心。同事自己不断的完善自己，让自己能在工作中团结同事，在一年的工作中有较大的进步。

工作上：工作中我认真、严谨，对待自己的工作从不马虎，认真的听从领导的教导和批评，根据领导的要求和银行的方向发展自己。与同事互帮互助，通过同事间的配合，我们在这一年里共同完成了很多的困难工作。

人际上：通过和同事们的交流，我增加了许多新的朋友。而在交流中我们互相学习，提升了很多的工作技巧，而且也让部门中的人际关系更加和谐，整个气氛更加积极向上。

二、工作情况

作为银行的会计人员，我在这一年里深入了解了银行的中心思想，围绕领导的要求专心做好个人的任务。同时在工作中加强对工作的了解，提升个人的工作能力。在工作之余，我专心强化自己关于财务的各种规定和政策，让自己能更加的准确的完成自己的任务。

我也时常反省自己，了解自己在工作中有什么不好的地方，将自己与优秀的同事互相比较，并积极的学习，提升自己

的不足，让自己能更好的发展。

工作中努力的去充实自己的工作，主动去做一些力所能及的事情为大家带来便利。这不仅让我得到了锻炼，也让我在银行的人际关系得到了提升。我还利用休息时间和同事们一起谈论经验，听取他们的意见，让我能更好的避免发生同样的错误。

三、总结

这一年来，我都在努力的提升自己，让自己能做的更加优秀，但是，自己有很多地方依旧算不上圆满。我需要尽力去想办法弥补自己的不足，让自己在今后能更加出色的完成自己的任务。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的2019年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作的一名信贷员，但是经过努力，我已经从以前的不懂到了解，虽然刚接触这些工作有些懵，但是我坚信，只要努力没什么是做不好的，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

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；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。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。充分利用自己现有的社会关系。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的基础上，还挖掘了不少新客户，相信明年的储蓄情况会有提升。

三、忠诚执着，为盛京事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就梦寐以求的工作场所。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。说实话，最初的我懵懂，但是经过接近一年的工作和了解，我发现我渐渐的喜欢上了这份工作，这是我最初始料未及的，而且我也一定会继续努力下去。

初到岗位，我学习了信贷业务，个人住房按揭贷款，刚开始接触感觉很吃力，因为大部分的东西都不懂，但是经过领导们和同事们的帮助，渐渐的，我摸到了一些门路，大概的业务流程和与客户沟通，到最后的录入系统与组卷，已经有了一些了解，我相信我还会继续提高我的个人水平，争取早日成手。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。

1、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。

2、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。

3、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。

四、下年计划

我会在2019年的基础上，我将加强与同事们的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

明年，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，为盛京事业的发展做出属于我的一份贡献。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

1|我在不耻下问中收获了成长。我作为储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练掌握各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自

己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

2、我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

3、我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我的幸福和快乐。

4、我从敬业守道中感受到了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度

处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入,尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中,我常常不断提醒自己要善待别人,在遇到不讲理的客户时,总是试着去包容和理解他人,在得到客户的理解和尊重时,我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向

回顾这一年,我自身也存在一些问题:一是业务学习不够到位,缺乏学习的紧迫感和自觉性;二是在工作较累的时候,有过松弛思想,这是自我约束能力较差的表现,针对以上问题,我今后将加强理论学习,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。

三、2020年工作计划

在即将到来的一年里,我将坚持不懈,努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础,抓大不放小”的目标,采取“确保稳住大客户,努力争取小客户,积极拓展新客户”策略,为邮政储蓄银行做出新的贡献,我着力做好以下“四个服务”。

1、做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中,树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先,从我做起,做到诚信服务,诚信待客,诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉,以吸纳更多的储蓄户,尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

2、做好精细服务留住客户。用心服务,客户至上,注重细节,追求完美,一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务,帮助储户理财,想储户所想,急储户所急,让储户真正感受到我们服务的无微不至,让客户自觉留在我行,并且争取新的储户转入我行。

3、做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

4、做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。

作为银行工作岗位一线员工，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。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。

接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认

真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，2019年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。储蓄乃立社之本，2019年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

2、在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。

2、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，更好地干好今后的工作。

相关文章

2.2019银行个人年终工作总结范文【五篇】

4.2019银行员工个人年终工作总结范文

银行工作年终总结个人总结篇三

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农信工作，对我来说既是机遇又是挑战。

为了熟悉农信的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，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。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起诱惑，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止

文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

银行工作年终总结个人总结篇四

转眼一年时间已过半，回顾过去一年中的工作，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：

我一贯热爱社会主义祖国，拥护的领导，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对x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。

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。

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。

20x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。

银行工作年终总结个人总结篇五

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的xx年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚两年的辅助员工，但是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款xx多万增加到现在的xx多万，净增xx多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情况作如下总结：

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。

- 1、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

- 2、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。

3、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x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。

银行工作年终总结个人总结篇六

我叫xx□是一名普通的x银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一个人包括你自己。以下是我个人的工作总结：

我始终坚持以邓小平理论为指导，认真贯彻“三个代表”重要思想。时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为x行客户的利益护航，这就是我们x行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为x行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的动力。作为x银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了x行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的x行人一想起x行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

x行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为x行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

银行工作年终总结个人总结篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，不妨坐下来好好写写总结吧。下面是小编为大家带来的银行个人工作年终总结5篇，以供大家参考！

银行个人工作年终总结1

时间飞逝，光阴荏苒，晃眼我已经在____工作近一年了。在支行领导的指导和全体同事的帮助下，我从一名职场新人成长为一名合格的银行大堂经理。回顾这一年来的工作，我感慨颇深，特别是对大堂经理的工作有了深刻的认识。

银行的形象不仅体现在广告宣传、环境装修等方面，更直接体现在银行员工对客户的服务上，而大堂经理作为银行第一个接触客户的人，第一个帮助客户解决问题的人，其自身的服务就直接影响了银行在客户心中的形象。因此，大堂经理是银行一张名片，是银行对现场客户的第一印象。作为一名合格的大堂经理，不仅要有良好的个人形象、优质的服务态度、文明的言谈举止，还要有专业的银行业务知识。这些要求也正是我不断努力的方向。

说实话，我刚开始在大堂工作的时候很不适应，觉得大堂经理的工作很累，很繁琐，对银行业务的不熟悉也让我在工作中感到力不从心。但是，慢慢的，通过支行一系列的岗位培训和自己不断的学习，我的心态有了很大的转变，开始适应了大堂经理的工作，并且不断的改善自己的工作方法，改善自己的服务态度，现在的我已经能很好的完成一名大堂经理的工作职责。

作为一名大堂经理，我以为不单要靠自己在实际工作中不断学习，还要靠很多工作以外的努力去完善和弥补自己的不足。为了提高自己的银行业务知识水平，使服务更专业，工作之余，我会向柜台里的同事请教业务知识，学习业务办理流程 and 规定，而这些知识使我在面对客户时能够很好的回答客户的疑问，帮助客户更快的解决问题。

此外，要尽快的成为一名合格的大堂经理，光靠个人在自身工作中的学习也是不够的，因此，在休息之时，我也经常作为客户到工行、建行、招行、渣打银行等银行进行走访，现

场观摩其他银行大堂经理的工作，学习他们工作的优点和技巧，并运用到我的实际工作中去，这使我受益匪浅。

在这一年的工作中我取得了很大的进步，但我也清楚的知道，要想成为一名优秀的银行员工，我还有很长的路要走，因此，我对以后的工作也制定了相应的安排，我会不断改进自己的服务态度，丰富自己的银行业务知识，提高自己的心理素质和应对能力，鞭策自己不断进取，成为__银行的一名优秀员工。

银行个人工作年终总结2

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符合要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不

受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部20__年全年的个人工作总结，向全行领导及员工工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

银行个人工作年终总结3

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入工商银行广东支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于aum的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈aum增量□aum的新增是我的薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升aum□上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所

以aum增量很不理想。下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年aum增量完成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

银行个人工作年终总结4

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的20__年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

一、主要工作资料及职责

本人于20__年_月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代替发工资信息补录等。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。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入_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，互助积极，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，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，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，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户；当然，透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这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、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带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，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潜力水平。透过一段时间的工作，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，它能够是一个复核、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，不用心想，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。

三、存在的不足和努力方向

回顾20__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，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，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，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

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用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人生价值，与我们__农商行共同走向更好的明天。

银行个人工作年终总结5

20__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“__”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20__年__月__日网点储蓄存款达__万元，比年初新增__万元，新增代发工资户__户。现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

一、抓好自身建设，全面提高素质

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_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。

二、做好服务工作，奉献自己力量

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_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。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

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。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

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。

20__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__名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶，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，我决心再接再厉，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__行共同成长。

银行工作年终总结个人总结篇八

xx年上半年的工作很快结束了，面对今年宏观经济形势较为紧张，支行现状不容乐观的境遇下，作为公司业务部的客户经理更应该充分发挥自己的作用，提出下半年的工作计划，努力实现。

一，主动学习，提升技能。

作为一名入职一年的客户经理，工作时间不长，没有坐柜的经历，确实是自己在工作中的不足之处。不论是自己的技能、还是营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，。因

此在下半年的工作中，要进一步加强自己的学习，提升个人素质，努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。不断总结、不断学习、不断积累，争取能从容地处理日常工作中出现的各类问题。

二、维系客户，拓展市场。

主动与客户联系，关心客户需求，适时将我行新的业务产品介绍给客户。对于现有客户的上下游企业，应该做到深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是主要是营销产品，力争实现“双赢”。

其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。

三、发散思维，勇于创新。

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，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。在下半年的工作中，要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。