

银行业务员年终工作总结 (合集4篇)

篇1：银行业务员年终工作总结

一、坚定信心，刻苦学习，努力提高业务技能。20xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。。

二、不畏困难，扎实工作，不断发展授信客户。20xx年下半年，本人在部门负责人带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

三、加强管理，按章操作，严格防范信贷风险。授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。。

四、明年的工作打算：20xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

篇2：银行业务员年终工作总结

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要能对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的‘收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就

能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

篇3：银行业务员年终工作总结

一、不停增强学习，提升自己素质。

时代的发展已使银行业由一个最安稳的行业变为一个变化最为快速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比过去任何时候更加重要，更加急迫。此刻我们金融行业的竞争日趋强烈，金融产品不停创新，业务品种日趋丰富，非凡是跟着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己第一学习掌握这些产品的基本特色，会使用它，才能向其余客户营销，而这些其实不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些有关的微机操作知识等。这些都需要我们不停地增强学习，自觉地战胜那种以为掌握必定的会计操作技术就是合格人员的片面熟习。只有学习，宽阔视线，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年职工思想活跃，接受新惹祸物快，理解能力强，更应增强学习，不单要增强自己的专业理论学习和有关业务技术的学习，提升自己的业务技术，还要有针对性地增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获得快速发展。独木不可林，在与同事合作中，我们不单做好自己份内事，还要帮助其余同事一起干好工作，特别在业务沟通上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，尽心帮助业务不太娴熟的同志提升操作技术，帮助他们共同提升业务水平，提升我们整体的服务质量。我们青年职工不单要自己学习，还要带动其余同志一起学，形成优秀的学习气氛，不停提升自己素质，成为恪守制度精晓业务的骨干，成为领导相信同志服气的技术型人材。

二、立足本职岗位，培育无私奉献精神。

爱岗敬业是我们每一个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时眼高手低，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想几乎是天地之别，其实天下大事无不是由小事聚积而成，不积小流，无以成江海也说了然这个道理，只需理清这个熟习，我们就应当在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，抢先垂范，勇挑重任，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中遇到困难，不要灰心推委，要虚心向老同志讨教，踊跃追求解决问题的方法，问题解决后要实时总结经验，改良工作方法，防止重蹈覆辙。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

，掌握新业务新技术后要向其余同志解说，使大家都赶快掌握以促使业务的更快发展。

三、建立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开辟进步，不停创新目前。

建行，中行已先后成功上市，工行也在踊跃做上市前的筹办工作，在这类背景下，对于中国农业银行改革的话题遇到宽泛关注，只管人们的关注通情达理，但一些不正确的报导，也给农业银行的改革增加了一些不用要的压力，影响了农行的品牌形象。固然农行历史包袱重，不良财产占比高，机构网点多，改革要比其余三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年职工，我们要坚定农行改革的信心，坚固建立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的优秀的言行服务塑造农行优秀的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强盛的发展，我们青年职工要开辟进步，不停创新。做为前台部门的一名一般职工，我们不单要为客户服好务，还要深入认识客户的需求，还需要什么样的产品，而后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提升产品功能的丰富性，便利性进而提升全行的综合竞争力，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，时辰以农行的发展为已任，开辟进步，不停创新。

近几年，我们菏泽农行分派来的大学生少之又少，而分派到县行的更是寥寥无几，在这类状况下，我们现有的青年职工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行职工建立一种踊跃向上的优秀气氛，建立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强盛发展做出贡献!

篇4：银行业务员年终工作总结

我在这一年业绩不凡，主要有：

- 1、经过大家优质的服务，在我的柜台下存款有万元。
- 2、不断的努力加学习，我已经掌握了技能、取得了第名，赢得了大家的赞许。

3、在大家的帮助下，我逐渐领会了和，这在我的实际工作中使我更能做好和，并且在上我已经有了的成就。

服务创造价值。只有优质的服务，才能赢得客户的信任。是银行业务发展扩大的最重要的一年。对于第一线的前台，不管是对个人，还是对企业。微笑服务是第一印象，其次才是快速准确的办理。进行已经有的时间了，微笑服务是工作的基本。如何微笑，决不是露三颗牙的简单。特别是做对公业务，面对企业的代表，一不留心就是上百万的流失。微笑服务的背后是如何快速准确的办理。这要掌握技巧。我总结的技。巧归结起来就是19个字。就是：“熟悉交易码，有条不紊操作，随时微笑面对问题。”对交易码倒背如流，操作起来穿插有度，面对问题既使一时解决不了，也是微笑的解释。正因为这些，才能有万元的存款。

在中，先后参加过比赛、活动以及结交，这不仅是柜台外的工作，而且更重要的是要做的和柜台一样好。在比赛中我取得了第名，是我职业中的最好名次。背后有着中行，盈利元。这样算起来，一个月有元收入，一年能达到元。真是聚沙成塔，小帐不可细算。

xx是我工作中重要的一年，回顾这一年，总的来说，收获大于失去、成长大于落后、发展大于退缩。用一个字来形容，就是：“质”。

从的量到的质，再展望的变，工作就是一步一个脚印，生活就是一天一个模样。