

## 银行员工先进个人总结 ( 合集4篇 )

### 篇1：银行员工先进个人总结

20xx20xx年以来，我在上级领导的正确领导下，在储蓄所全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级下发的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我这三年来的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

XX年，余额到达XX万，全年净增XX万，个人协储XX万，市场占有率XX %

XX年，余额到达XX万，全年净增XX万，个人协储XX万，市场占有率XX %

XX年，余额到达XX万，全年净增XX万，个人协储XX万，市场占有率X %

#### 1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级下达的目标任务，我严格按照上级规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

#### 2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的普遍满意。

#### 3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级

行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

#### 4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

#### 5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上

一是要成为遵纪守法的标兵；

二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

##### 1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我储蓄所的经营业务的检查结果，虽然我储蓄所没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

##### 2、服务意识和能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和能力有待改善。

##### 3、人员素质有待提高

随着我\*储蓄所业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

##### 1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付、POS收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

## 2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻艰克难，干事创业，把各项工作搞好。

## 3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

## 4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我储蓄所自然吸储能力。

在过去的三年里里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级下达目标工作任务，取得优异成绩。

## 篇2：银行员工先进个人总结

银行柜员一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。小编今天为大家精心准备了银行员工先进个人总结，希望对大家有所帮助!银行员工先进个人总结本人进入公司部已有半年时间，在这半年的奋斗当中，不但学习了很多业务上的知识，还学习了很多与客户沟通的方法，与上年末刚进入公司部时发生了很多变化。那时感觉还是乳臭未干的愤青，做事急躁又冲动，往往也不懂得对事情作全面考虑，而且还常常因为个人原因怠慢工作进度，比较个人主义。而现在懂得工作更多地是要付出责任，你一个人做错事，往往会影响了集体的全盘计划。现在回顾一下这半年来所做的工作：

1、在XX年末刚进入公司部时，每天进行电话营销，成功营销了两个新客户，分别是广东xx药业有限公司、广州市xx药业有限公司。而截至目前，xx药业在我行贸易融资余

额已达到XX多万，日均余额126万，且该司在xx年x月该司把902万房产抵押给我行，预计年末开始陆续提款900万元。而xx药业已出批复(贷款、银承额度合计292万)，但由于他行的授信条件优于我行，同时考虑到该客户是中小企业，存在一定授信风险，最后并没有与该司叙做贷款业务。

2、在20xx年上旬成功营销广东x医药有限公司叙做贸易融资业务，截至目前贸易融资余额达xxxx多万，日均余额xxx万。

3、在20xx年上旬开始维护存量客户xxx新特药有限公司，成功营销该司调增额度至xxxx万元和开立电子汇票业务。截至目前，贷款余额为2400万元，银承余额为xxxx万元，票据贴现与上年末相比，贷款余额增加xxxx万元，银承余额增加xxxx1万元，票据贴现余额xxxx万，共收取票据融资服务费、企业服务费用合计xx万元。授信余额对比如下表：

4、在本上半年中，协助xxx维护存量客户：xxx等，所做工作包括为企业叙做贷款、开立银行承兑汇票，票据贴现，日积月累理财业务等，还有房产查册、业务资料归档、授信报告等一系列授信后工作。在本年上旬，协助拜访新客户广东xx药业有限公司、xxx、和xx食品集团等，其中广东xx药业授信报告已撰写完毕，但由于与该客户协商问题，到现在还没有上报授信方案。

5、在20xx年上旬，协助xxx成功营销新客户广州市xx医药有限公司，截至目前，该司贸易融资余额为xxxx万元，票据贴现余额xxxx万元，存款日均为28万

在这半年中，我对自己所做出的成绩总体来说还是不满意，主要是新客户新增数量太少，没有把更多时间放在学习新业务上，基本上所接触了解的业务只限于贷款、银承、保理。在下半年里面，我需要加大营销力度，用更多时间学习授信业务及授信产品，为我行的业务发展而奋斗!为当一名优秀的客户经理而努力!

### 篇3：银行员工先进个人总结

我叫xxx，现年36岁，共青团员，营业部综合柜员。自开展“四争当”活动以来，能够认真学习各项文件精神，规章制度和业务知识，并且能够学以致用体现在办理每一笔业务中，通过学习使我找到了自我正确的价值去向与是非标准，找准了工作的立足点，树立对农行改革的信心，增强维护农行利益的责任感和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大的帮助。我的主要做法是：

一，认真贯彻执行“十七大”文件精神，学习农业银行的各项规章制度，学习《中国农业银行员工行为守则》，学习《员工违规行为积分管理办法》，坚持每周天天学习，学习笔记达1500字，心得体会2篇。

二，加强业务知识学习，提升合规操作意识。“没有规矩不成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，学以致用，在工作中能够以《员工守则》为准则，以《员工行为积分管理办法》来约束自己，认真办理每笔业务避免违规操作，并养成良好

习惯，作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解农行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用，因此在临柜工作中，我始终坚持做一个“有心人”，虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。

三，有人曾说：播散一种思想收获一种行为，播散一种行为收获一种习惯，播散一种习惯收获一种性格，播散一种性格收获一种命运，播散一种榜样能够看到奋斗的目标和参照物，榜样是一种向上的力量，是一面镜子，是一面旗帜，我在学习中始终牢记自己是一名共青团员，能够起到模范带头作用，自觉参加各项培训学习，掌握技能，并带动大家一起学习，提高大家的整体素质，使业务水平和技术得到进一步的提高，能够适应各岗位的变化要求，适应农行发展变化的要求。路漫漫其修远兮。当前农行面临着新形势，新战略和新要求，股份制改革工作即将正式启动，服务“三农”的各项工作取得了明显成效，业务转型和精细化管理正实施推进，内部体制机制改革不断深化，全面风险管理体制系统初见成效，这样对我们一线员工的要求会越来越高，所以今后还得继续努力，从本身做起，从本岗位做起，从细节做起，始终如一地学习和践行《行为守则》和制度，为农行的美好明天尽职尽责，尽心尽力!

#### 篇4：银行员工先进个人总结

时间飞逝，转眼我已经与\_\_\_\_银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进\_\_\_\_银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\_\_\_\_银行的以激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\_\_\_\_银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的\_\_\_\_之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

##### 一、勤学苦练、爱岗敬业

进入\_\_\_\_银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。\_\_\_\_银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以点点滴滴打造品牌的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都



代表了\_\_\_\_银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好三声服务、站立服务和微笑服务,耐心细致的解答客户的问题,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言不,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。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。针对不同客经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

## 二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。作为一名老员工,我不仅仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用,主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境,适应新岗位,适应新工作,使他们更快地熟悉相关业务,较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验,我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想,这样的教法不一定是最好的,但一定会让他们学到业务知识的本质,学会融会贯通,举一反三。

凯东支行去年相继有两名新同事加入,他们虽有一定的金融专业知识,但对于临柜操作技能来说,尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗,我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训,特别是要严格按照规章制度、业务流程办事,人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等,养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能,也将自己平常练习的心得告诉他们,供他们参考。通过一段时间的双向努力他们已能熟练进行单人上岗操作了。为凯东支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了,支行的业务水平才能上一个台阶。大家共同努力,在凯东温暖的大家庭里快乐的工作着。

## 三、业务全面进取向上

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,必须要不断的提高自己,才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分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理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中,综合成绩始终保持在一二名。

进入\_\_\_\_五年来,繁华的苏州城也变得的不再陌生,每当从银行晚归,带着行里的温馨,一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想,我用心学习每一点知识,用心理解我的每一样工作,用诚心和热情去对待我的工作。在\_\_\_\_银行的大家庭里,我取得今天的成绩与集体是息息相关的,我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作,是这样的一个集体给了我学习提高的机会,我也珍惜这样的机会。在今后的工作中,我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户,牢固树立服务是立行之本,创新是发展之路的思想。以敬业、爱岗、务实、奉献

的精神为动力,不断进取,扎实工作,同\_\_\_\_银行共同成长,去创造一个更加美好的明天。

