# 农商银行个人工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-10

*小编为大家整理了农商银行个人工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了农商银行个人工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

农商银行个人工作总结(精选6篇)由整理。

第1篇：农商银行个人工作总结

年终个人总结 2024年是重庆农村商业银行历史上极为重要的一年。乘着2024年在香港成功上市的春风，重庆农商行得到了巨大的发展!回首2024年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

一 认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关，合规敬业

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时刻地提醒自己，用制度来约束自己!做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务; 二 工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作! 三 对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义 重庆农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识 。

四 努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们

工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在2024年需要加强的方面。 2024年就这么过去了，2024年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天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，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

太和分理处 邓丽琼篇二：农村商业银行2024年工作总结 \*\*\*农村商业银行2024年工作总结 \*\*\*\*年是\*\*\*农村商业银行促改革，炼内功，调结构，稳发展之年。在省联社、县委政府的正确领导下，\*\*\*农商行紧紧围绕县域经济大局，以体制创新为动力，以科学发展为主线，以优质服务为支撑，以“金融服务到万家”为抓手，以扶持“三农”和中小微企业稳健发展为已任，积极应对复杂多变的经济形势，奋力推进各项业务发展进入快车道，圆满完成各项经营目标，全年工作概述如下：

一、改革重大突破，顺利实现换牌。在县委政府关心和支持下，由于组织保障有力，筹备方案周密完备，清产核资扎实有效，\*\*\*农村商业银行在经历近二年的紧锣密鼓的筹备和，\*月\*日，正式对外挂牌营业，管理体制和经营机制焕发新的活力。

二、规模突破百亿，位居县域第一。到年末，我行存款余额达\*\*.\*亿元，比年初净增\*\*.\*亿元，增幅达\*\*%。存款余额占县内各金融机构存款总量的\*\*%。

贷款余额达\*\*.\*亿元，比年初净增\*.\*亿元，增长\*\*%，完成县政府下达的信贷投放计划。全年力推农村金融服务“三大工程”，切实加大信贷投入，全年累放贷款\*\*亿元,较上年同期多投放\*\*亿元。

小微贷款余额\*\*.\*亿元,较上年净增\*.\*\*亿元,增幅为\*\*.\*\*%,高于贷款平均增幅\*.\*\*个百分点,较去年同期多增加\*.\*亿元。累计支持“两区两园”企业贷款\*\*户，本年累放园区贷款\*\*.\*亿元。贷款余额占县内各金融机构贷款总量的\*\*%，位列第一。

三、效益稳步提升，财税贡献突出。实现各项收入\*.\*亿元，利润总额\*.\*亿元;上缴地方税收\*\*\*\*万元。

四、创新金融产品，解决融资瓶颈。开办了粮油抵押贷款、经营循环贷款、在建工程抵押、应退税款质押、仓储质押等业务，缓解了小微企业和农户贷款难问题。

加大了金农易贷·福农卡推广力度，我行累计授信\*\*\*\*户，授信总额\*\*\*\*\*万元，贷款余额为\*\*\*\*\*万元。

成立了\*\*\*\*\*贷款直通车受理中心，全年受理贷款 \*\*\*\* 笔，已审批贷款\*\*\*\*笔，金额 \*\*\*\*\*.\* 万元。实现了贷款申请和办理“一键通”。

五、坚持三公原则，选拔人才队伍。通过笔试测试、演讲答辩、民主测评等多个环节，为全行员工搭建公平、公正、公开的晋升平台，人才库共设立总部业务岗、基层管理岗、委派会计(会计主管)岗、客户经理岗、信贷会计岗等六大类子库。选拔后备人才 \*\*人 ，起用\*\*人，践行“人才强行”理念。

六、优化网点布局，拓展支付渠道。全年投资近\*\*\*\*万元，对六个网点进行改造规划和功能提升，为广大城乡客户提供良好优质的服务环境。

进一步优化农村支付结算服务体系，为建设新农村服务。发放金农卡将达\*\*万张，当年发卡\*。\*万张，主卡平均余额\*\*\*\*元，位列全省第二，卡内总余额将达\*\*.\*\*亿元，布放pos机具\*\*\*台，atm投入运

营\*\*台。开通网上银行\*\*\*\*\*个。布放金农便民宝\*\*\*台，建成助农取款点\*\*\*台，便民宝交易额\*\*\*\*万元，交易笔数和金额均列全省第二位，基本实现了金融服务全覆盖，有效提升农村地区金融服务水平。

七、标杆网点建设，打造一流服务。以标杆网点建设为平台，将全行统一的标准化服务向农村地区延伸，全面提升服务意识，打造一流的精细化服务。

八、加大稽核力度，防范风险隐患。全年共开展常规序时稽核\*\*次，共投入稽核工作量\*\*\*人次，下发整改意见书\*\*份。开展了对部分支行的突击审计，对\*\*人次共计罚款\*\*\*\*\*元。对全辖网点的风险隐患进行了全面排查。有效确保了我行各项业务经营的依法合规性。

九、流程银行创建，打造精品银行。进行组织架构调整、流程体系再造、全面风险管理建立及绩效考核优化等工，提升管理水平和核心竞争力。

十、实现押运外包，安保工作升级。与\*\*\*县武装守护押运有限公司签订《押运服务合同》，办理押运移交，实现全行\*\*个网点押运工作平稳过渡，确保了全行网点及押运工作的高效安全运营。

十

一、加快信用体系建设，优化农村金融生态环境。为将农村信用工程、银监会农村金融服务“三大工程”及县政府“美好乡村”建设无鏠对接，采取以点带面的形式，已对卢村乡九龙村、誓节镇石鼓村、东亭乡高峰村进行了信用村授牌，并承诺给予信用村“三个不低于”的信贷优惠政策，即信用村户均贷款额度年净增不少于\*\*%，信用村贷款总额年增长不少于\*\*%，贷款利率优惠不少于\*\*%的信贷优惠政策，真正履行\*\*\*农商行支农服务主力军的作用。 十

二、推动文化建设，营造和谐氛围。开展了第二届企业文化节，通过合规知识竞赛、演讲比赛、乒乓球比赛、趣味运动会、穿越徽行古道等活动，为弘扬企业文化搭建良好平台。并通过企业文化节引领全行员工秉承诚信合规意识，倡导稳健经营理念，立合规文化之精髓，显青春张扬之锐意，集海纳百川之智慧，享文化繁荣之成果，铸百年银行之大计。

关爱老同志，“九九”重阳节，邀请所有退休员工\*\*\*人来行相聚，总结过去，畅谈未来，让退休员工深切感受到，虽然人已离岗，但仍与农商行心连心，同呼吸，共命运。

参加各项理论研究、文体活动，屡获佳绩。我行员工陈涛等六名员工分别在宣城市金融学会举办的论文竞赛中，市人行征信知识文艺汇演，“宣酒杯”登山比赛、全市银行业羽毛球大赛，\*\*\*县体育大会上均取得优异成绩。 实施“启明星”员工培训计划。每周培训一次。同时，聘请专业培训公司对员工进行了“阳光心态”和“感恩教育”方面的辅导，打造学习型团队。

十三，履行社会责任，争创道德银行。

减轻客户财务支出，我行网上银行汇款等多项业务实行零费用，每年减少收入达\*\*\*\*万元，同时，同时对“三农”、小微企业给予规

模倾斜、利率优惠。连续两年下调贷款利率，减少贷款客户利息支出达\*\*\*\*万元。 \*月\*日，\*\*\*农商行低调开业，捐资\*\*万元助力全县“爱心图书室”建设，获得社会各界的高度赞誉。

大力开办下岗再就业贷款、生源地助学贷款等信贷产品，打造民生工程。

成立义工分会开展社会帮扶等公益活动来关爱、帮助弱势群体，开展为困难职工捐款，;慰问下赵村社区，彭村社区等困难家庭，为他们送去温暖和关怀。

广农商业大力支持县域经济的成果在省级和地方主流媒体中得到广泛宣传，根植“三农”、勇于承担社会责任的美名在当地政府部门、传媒和广大农户、社区居民之间口口相传，近三年来，连续获得县委、县政府颁发的“人民满意单位”。

二、存在的不足 \*\*\*\*年，虽然我行各项工作总体情况良好，但还存在一些不足：一是随着全行业务迅猛扩张和同业竞争的日趋激烈，管理现代商业银行的理念和手段还需迅速更新和提高;二是信贷人员营销能力和责任心参差不齐，网点业务发展不均衡的问题依然突出;三是业务创收渠道还很单一，随着利率市场化改革的深入，盈利空间将被进一步压缩;四是一些企业因经营及其他原因，产生的不良贷款，如周靓(澳门豆捞)、元隆科技、高尔箱包等虽有优质的抵押物，也经过了诉讼并进入执行程序但因为种种原因迟迟得不到解决;乾坤光电法人代表及实际控制人则如人间蒸发，其机器设备(抵押物)无法及时处置，其价值渐贬，看护成本(我行请的保安公司)持续上升，给我行的业务经营造成很大压力，也严重打压了我行信贷人员营销贷款(特别是我县招商引资企业贷款)的积极性与主动性。

三、\*\*\*\*年经营目标 \*\*\*\*年，全行工作的指导思想是：以党的十八届三中全会精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，以服务“三农”为宗旨，以市场为导向，以防范风险为重点，以强化资本管理为中心，以改革为动力，着力强化业务拓展，着力提高资产质量、赢利能力和服务水平，着力加强企业文化建设和员工队队伍建设，着力提升创新能力和综合竞争力，为建成“资本充足，内控严密，服务一流，效益良好”的精品银行而努力。

根据上述指导思想，\*\*\*\*的经营目标是：

——贷款投放目标：贷款净增\*亿元(如合意贷款规模允许，净投放力争超\*亿元)，贷款总额突破\*\*亿元，争取突破\*\*亿元; -----结构目标：小微企业贷款力争实现“三个不低于”，即：小微企业贷款增速不低于全部贷款平均增速;小微企业贷款户数增幅不低于同期小微企业贷款增幅;小微企业贷款增量不低于上年同期。

——电子银行业务目标：全年新增网上银行\*\*\*\*个(总数超过\*\*\*\*\*个)，新增pos机\*\*\*台(总数超过\*\*\*\*台)，新增atm机\*台(总数达\*\*台)。

—— 实现收入\*.\*亿元，各项税收力争突破\*.\*亿元。 ——内控管理目标：全年无经济案件和安全责任事故。篇三：信用社2024年度个人工作总结 2024年度个人工作总结 ---责任重于能力

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、加强理论学习，提高自身综合素质。

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观;能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作;时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工;积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用;为更好地适应工作奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

我热爱自己的本职工作，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，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险;因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

(一)与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

(二)业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

(三)自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作

还需要进一步提高。

五、下步工作计划 2024年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识,提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解;其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成2024年的各项目标任务，为德清农商银行的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足。但我相信，在领导和同事们的的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

汇报人：张二娃 柜员号：8811314 2024/12/29篇四：农商银行实习期工作总结

农商银行实习期工作总结

农商银行实习期>工作总结

历经2024年史上最难就业季，我很荣幸的成为北京农商银行一名实习生，先后经过初试、复试、总行>培训、支行培训、下网点，我逐渐的从一名初出茅庐的大学生走进社会，成为一名银行工作人员。

在为期半年的实习生活中，我>收获颇丰，既学习了业务知识，又掌握了技能，结实了新的工作伙伴，与大家一同进步，一同在北京农商银行成长。

在管辖行进行培训时，听师傅们介绍各职能部门促使我们尽快进入社会人、银行人的角色。师傅们教我们练习技能，每周每天进行测试，经过师傅们手把手相传，经验突出的师傅进行指导，一同培训的伙伴一起沟通，在短短几周之内使我们的技能有了突飞猛进的进步。这使我学会团结，互助，友好。

下网点后，接触实操难掩心中的好奇与兴奋，坐在师傅旁边进行学习，观摩师傅们办理业务。师傅们办理每笔业务时分步，耐心的为我们讲解，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。 当然，在此之中也有困难，但是我坚信，无论发生什么事，即便是最不重要的细节，都要格外重视，这才能让我们学到经验以便今后更好的前进，银行工作十分细腻，需要我们更好的重视细节。

在观摩师傅办理业务时，积极吸取师傅办理业务的长处，遇到不会的业务师傅会尽心尽力毫无保留的教予我们，每天办理不同的业务，接触不同的人与事，教会我们如何与社会上形形色色的人进行沟通与交流，熟悉办理业务的每笔流程，在遇到客户不理解我们工作时候，要积极做好客户的稳定和安抚工作，在每笔新学业务时做好充分的准备，记录下来，在遇到客户夸奖以及遇到困难时，虚心接受，放下荣耀，积极进取，更好的向前进。

经过三个月的学习和观摩，我开始独立接柜，没有师傅的指导，我办理业务格外小心，拿不准的业务一遍遍的请教师傅，简单的业务可以自己独立面对，热情对待每一位客户。我深知自己还有很多不足之处，在大厅等候客户人多时，办业务总不能专心，在忙中出错，遇到有困难老人办理业务时，总想办理快一点让老人们少些等候时间，最后导致忙中出错，客户一句抱怨的话，总是在心中久久不能散去，心里素质有待提高。

在实习工作的六个月中，从工作，学习，技能，心里方面我都有新的认识和体会：

在工作中，我意识到需要融入到集体中，对待每位客户，每笔业务要一视同仁，热心，耐心的办好每笔业务，网点的业务和荣耀是由每位员工一同创造出来的，做好自己本职工作同时，密切和工作伙伴沟通，配合，使客户更能接受我们的产品。

在学习中，虽说已经告别学生时代，但是学无止境，看着师傅们有银行从业资格证书，>保险证，>会计从业资格证，也激励着我们要向师傅们看齐，从根本上了解银行的

职能，每笔业务的记账规律，我应不仅充分利用下班以及休息时间不止在身体上进行充电,更应该在精神上对自己更应该充电. 在技能中，技能是基本功，帮助我们又准又快的办理业务，技能水平也体现出一个合格银行从业人员应该具备的基本功底，减少客户办理业务时间，清楚的记得自己第一次打百张打了8分钟，到现在能打3分半;第一次10分钟计时点钞，仅点对7把，到现在10几把。技能取得了突飞猛进的进步，使我面对客户办理业务更加从容。 在心里方面，完成了从学生到职场的转变，心里更加成熟，退去稚嫩的脸庞，幼稚的言语。在职场的这半年使我更加具有责任心，有责任的对待客户，对待同事。 虽然实习仅仅半年时间，但是令我受益匪浅，俗话说，万事开头难，我闯过了最艰难的半年时光，今后的生活中作中，我会扬长避短，积极工作，克难艰攻。业精于勤而荒于嬉，我会更加勤勤恳恳，认认真真的工作，秉持做事要有坚定的决心，充足的信心和足够的耐心的精神。

第2篇：农商银行个人工作总结

农商银行个人工作总结

篇1：农商银行员工下一步工作

农商银行员工下一步工作

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我将继续执行，并做到工作中能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、BSP航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、以银行为课堂，举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

4、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向

优质客户推广使用网上银行业务。

二、以人为本提高自己的全面素质。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

篇2：信用社2024年度个人工作总结

2024年度个人工作总结

---责任重于能力

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、加强理论学习，提高自身综合素质。

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观;能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作;时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工;积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用;为更好地适应工作奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

我热爱自己的本职工作，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，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险;因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

(一)与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

(二)业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

(三)自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作

还需要进一步提高。

五、下步工作计划

2024年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识,提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解;其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成2024年的各项目标任务，为德清农商银行的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足。但我相信，在领导和同事们的的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

汇报人：张二娃柜员号：8811314 2024/12/29

篇3：农村商业银行工作总结

年终个人总结

2024年是重庆农村商业银行历史上极为重要的一年。乘着2024年在香港成功上市的春风，重庆农商行得到了巨大的发展!回首2024年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

一 认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关，合规敬业

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时刻地提醒自己，用制度来约束自己!做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

二 工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

三 对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义 重庆农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识 。

四 努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在2024年需要加强的方面。

2024年就这么过去了，2024年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天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，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

太和分理处 邓丽琼

第3篇：农商银行个人工作总结

农商银行个人工作总结

农商银行员工下一步工作

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我将继续执行，并做到工作中能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、BSP航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、以银行为课堂，举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。 4、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。 5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向

优质客户推广使用网上银行业务。

二、以人为本提高自己的全面素质。 员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。 4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。 5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。 xx年度个人工作总结 ---责任重于能力

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、加强理论学习，提高自身综合素质。 为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观;能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作;时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工;积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用;为更好地适应工作奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

我热爱自己的本职工作，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，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险;因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。 “团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

(一)与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

(二)业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

(三)自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作

还需要进一步提高。

五、下步工作计划

xx年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识,提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解;其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成xx年的各项目标任务，为德清农商银行的发展，做出自己应有的贡献。 总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足。但我相信，在领导和同事们的的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

汇报人：张二娃柜员号：8811314 xx/12/29 年终个人总结

xx年是重庆农村商业银行历史上极为重要的一年。乘着xx年在香港成功上市的春风，重庆农商行得到了巨大的发展!回首xx年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

一 认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关，合规敬业

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时刻地提醒自己，用制度来约束自己!做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务; 三 对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义 重庆农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识 。

四 努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在xx年需要加强的方面。

xx年就这么过去了，xx年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天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，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

太和分理处 邓丽琼

内容仅供参考

第4篇：农商银行个人工作总结

2024年是重庆农村商业银行历史上极为重要的一年。乘着2024年在香港成功上市的春风，重庆农商行得到了巨大的发展!回首2024年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

一 认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关，合规敬业

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时刻地提醒自己，用制度来约束自己!做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

二 工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

三 对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义 重庆农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获最大的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识 。

四 努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们

工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在2024年需要加强的方面。

2024年就这么过去了，2024年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天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，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

太和分理处 邓丽琼篇2：农村商业银行2024年工作总结 \*\*\*农村商业银行2024年工作总结

\*\*\*\*年是\*\*\*农村商业银行促改革，炼内功，调结构，稳发展之年。在省联社、县委政府的正确领导下，\*\*\*农商行紧紧围绕县域经济大局，以体制创新为动力，以科学发展为主线，以优质服务为支撑，以“金融服务到万家”为抓手，以扶持“三农”和中小微企业稳健发展为已任，积极应对复杂多变的经济形势，奋力推进各项业务发展进入快车道，圆满完成各项经营目标，全年工作概述如下：

一、改革重大突破，顺利实现换牌。在县委政府关心和支持下，由于组织保障有力，筹备方案周密完备，清产核资扎实有效，\*\*\*农村商业银行在经历近二年的紧锣密鼓的筹备和，\*月\*日，正式对外挂牌营业，管理体制和经营机制焕发新的活力。 二、规模突破百亿，位居县域第一。到年末，我行存款余额达\*\*.\*亿元，比年初净增\*\*.\*亿元，增幅达\*\*%。存款余额占县内各金融机构存款总量的\*\*%。

贷款余额达\*\*.\*亿元，比年初净增\*.\*亿元，增长\*\*%，完成县政府下达的信贷投放计划。全年力推农村金融服务“三大工程”，切实加大信贷投入，全年累放贷款\*\*亿元,较上年同期多投放\*\*亿元。

小微贷款余额\*\*.\*亿元,较上年净增\*.\*\*亿元,增幅为\*\*.\*\*%,高于贷款平均增幅\*.\*\*个百分点,较去年同期多增加\*.\*亿元。累计支持“两区两园”企业贷款\*\*户，本年累放园区贷款\*\*.\*亿元。贷款余额占县内各金融机构贷款总量的\*\*%，位列第一。

三、效益稳步提升，财税贡献突出。实现各项收入\*.\*亿元，利润总额\*.\*亿元;上缴地方税收\*\*\*\*万元。

四、创新金融产品，解决融资瓶颈。开办了粮油抵押贷款、经营循环贷款、在建工程抵押、应退税款质押、仓储质押等业务，缓解了小微企业和农户贷款难问题。

加大了金农易贷·福农卡推广力度，我行累计授信\*\*\*\*户，授信总额\*\*\*\*\*万元，贷款余额为\*\*\*\*\*万元。

成立了\*\*\*\*\*贷款直通车受理中心，全年受理贷款 \*\*\*\* 笔，已审批贷款\*\*\*\*笔，金额 \*\*\*\*\*.\* 万元。实现了贷款申请和办理“一键通”。

五、坚持三公原则，选拔人才队伍。通过笔试测试、演讲答辩、民主测评等多个环节，为全行员工搭建公平、公正、公开的晋升平台，人才库共设立总部业务岗、基层管理岗、委派会计(会计主管)岗、客户经理岗、信贷会计岗等六大类子库。选拔后备人才 \*\*人 ，起用\*\*人，践行“人才强行”理念。

六、优化网点布局，拓展支付渠道。全年投资近\*\*\*\*万元，对六个网点进行改造规划和功能提升，为广大城乡客户提供良好优质的服务环境。

进一步优化农村支付结算服务体系，为建设新农村服务。发放金农卡将达\*\*万张，当年发卡\*。\*万张，主卡平均余额\*\*\*\*元，位列全省第二，卡内总余额将达\*\*.\*\*亿元，布放pos机具\*\*\*台，atm投入运

营\*\*台。开通网上银行\*\*\*\*\*个。布放金农便民宝\*\*\*台，建成助农取款点\*\*\*台，便民宝交易额\*\*\*\*万元，交易笔数和金额均列全省第二位，基本实现了金融服务全覆盖，有效提升农村地区金融服务水平。

七、标杆网点建设，打造一流服务。以标杆网点建设为平台，将全行统一的标准化服务向农村地区延伸，全面提升服务意识，打造一流的精细化服务。

八、加大稽核力度，防范风险隐患。全年共开展常规序时稽核\*\*次，共投入稽核工作量\*\*\*人次，下发整改意见书\*\*份。开展了对部分支行的突击审计，对\*\*人次共计罚款\*\*\*\*\*元。对全辖网点的风险隐患进行了全面排查。有效确保了我行各项业务经营的依法合规性。

九、流程银行创建，打造精品银行。进行组织架构调整、流程体系再造、全面风险管理建立及绩效考核优化等工，提升管理水平和核心竞争力。

十、实现押运外包，安保工作升级。与\*\*\*县武装守护押运有限公司签订《押运服务合同》，办理押运移交，实现全行\*\*个网点押运工作平稳过渡，确保了全行网点及押运工作的高效安全运营。

十一、加快信用体系建设，优化农村金融生态环境。为将农村信用工程、银监会农村金融服务“三大工程”及县政府“美好乡村”建设无鏠对接，采取以点带面的形式，已对卢村乡九龙村、誓节镇石鼓村、东亭乡高峰村进行了信用村授牌，并承诺给予信用村“三个不低于”的信贷优惠政策，即信用村户均贷款额度年净增不少于\*\*%，信用村贷款总额年增长不少于\*\*%，贷款利率优惠不少于\*\*%的信贷优惠政策，真正履行\*\*\*农商行支农服务主力军的作用。

十二、推动文化建设，营造和谐氛围。开展了第二届企业文化节，通过合规知识竞赛、演讲比赛、乒乓球比赛、趣味运动会、穿越徽行古道等活动，为弘扬企业文化搭建良好平台。并通过企业文化节引领全行员工秉承诚信合规意识，倡导稳健经营理念，立合规文化之精髓，显青春张扬之锐意，集海纳百川之智慧，享文化繁荣之成果，铸百年银行之大计。 关爱老同志，“九九”重阳节，邀请所有退休员工\*\*\*人来行相聚，总结过去，畅谈未来，让退休员工深切感受到，虽然人已离岗，但仍与农商行心连心，同呼吸，共命运。

参加各项理论研究、文体活动，屡获佳绩。我行员工陈涛等六名员工分别在宣城市金融学会举办的论文竞赛中，市人行征信知识文艺汇演，“宣酒杯”登山比赛、全市银行业羽毛球大赛，\*\*\*县体育大会上均取得优异成绩。

实施“启明星”员工培训计划。每周培训一次。同时，聘请专业培训公司对员工进行了“阳光心态”和“感恩教育”方面的辅导，打造学习型团队。

十三，履行社会责任，争创道德银行。

减轻客户财务支出，我行网上银行汇款等多项业务实行零费用，每年减少收入达\*\*\*\*万元，同时，同时对“三农”、小微企业给予规

模倾斜、利率优惠。连续两年下调贷款利率，减少贷款客户利息支出达\*\*\*\*万元。 \* 月\*日，\*\*\*农商行低调开业，捐资\*\*万元助力全县“爱心图书室”建设，获得社会各界的高度赞誉。

大力开办下岗再就业贷款、生源地助学贷款等信贷产品，打造民生工程。

成立义工分会开展社会帮扶等公益活动来关爱、帮助弱势群体，开展为困难职工捐款，;慰问下赵村社区，彭村社区等困难家庭，为他们送去温暖和关怀。

广农商业大力支持县域经济的成果在省级和地方主流媒体中得到广泛宣传，根植“三农”、勇于承担社会责任的美名在当地政府部门、传媒和广大农户、社区居民之间口口相传，近三年来，连续获得县委、县政府颁发的“人民满意单位”。

二、存在的不足

\*\*\*\*年，虽然我行各项工作总体情况良好，但还存在一些不足：一是随着全行业务迅猛扩张和同业竞争的日趋激烈，管理现代商业银行的理念和手段还需迅速更新和提高;二是信贷人员营销能力和责任心参差不齐，网点业务发展不均衡的问题依然突出;三是业务创收渠道还很单一，随着利率市场化改革的深入，盈利空间将被进一步压缩;四是一些企业因经营及其他原因，产生的不良贷款，如周靓(澳门豆捞)、元隆科技、高尔箱包等虽有优质的抵押物，也经过了诉讼并进入执行程序但因为种种原因迟迟得不到解决;乾坤光电法人代表及实际控制人则如人间蒸发，其机器设备(抵押物)无法及时处置，其价值渐贬，看护成本(我行请的保安公司)持续上升，给我行的业务经营造成很大压力，也严重打压了我行信贷人员营销贷款(特别是我县招商引资企业贷款)的积极性与主动性。

三、\*\*\*\*年经营目标

\*\*\*\*年，全行工作的指导思想是：以党的十八届三中全会精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，以服务“三农”为宗旨，以市场为导向，以防范风险为重点，以强化资本管理为中心，以改革为动力，着力强化业务拓展，着力提高资产质量、赢利能力和服务水平，着力加强企业文化建设和员工队队伍建设，着力提升创新能力和综合竞争力，为建成“资本充足，内控严密，服务一流，效益良好”的精品银行而努力。

根据上述指导思想，\*\*\*\*的经营目标是：

——贷款投放目标：贷款净增\*亿元(如合意贷款规模允许，净投放力争超\*亿元)，贷款总额突破\*\*亿元，争取突破\*\*亿元;

---结构目标：小微企业贷款力争实现“三个不低于”，即：小微企业贷款增速不低于全部贷款平均增速;小微企业贷款户数增幅不低于同期小微企业贷款增幅;小微企业贷款增量不低于上年同期。

——电子银行业务目标：全年新增网上银行\*\*\*\*个(总数超过\*\*\*\*\*个)，新增pos机\*\*\*台(总数超过\*\*\*\*台)，新增atm机\*台(总数达\*\*台)。

—— 实现收入\*.\*亿元，各项税收力争突破\*.\*亿元。 ——内控管理目标：全年无经济案件和安全责任事故。篇3：信用社2024年度个人工作总结

2024年度个人工作总结 ---责任重于能力 时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、加强理论学习，提高自身综合素质。

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观;能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心。我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作;时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的农商行员工;积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用;为更好地适应工作奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

我热爱自己的本职工作，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，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我深知：责任重于能力，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现风险;因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面： (一)与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

(二)业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

(三)自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作 还需要进一步提高。 五、下步工作计划

2024年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识,提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解;其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成2024年的各项目标任务，为德清农商银行的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足。但我相信，在领导和同事们的的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

汇报人：张二娃 柜员号：8811314 2024/12/29篇4：农商银行实习期工作总结

农商银行实习期工作总结 农商银行实习期>工作总结

历经2024年史上最难就业季，我很荣幸的成为北京农商银行一名实习生，先后经过初试、复试、总行>培训、支行培训、下网点，我逐渐的从一名初出茅庐的大学生走进社会，成为一名银行工作人员。 在为期半年的实习生活中，我>收获颇丰，既学习了业务知识，又掌握了技能，结实了新的工作伙伴，与大家一同进步，一同在北京农商银行成长。

在管辖行进行培训时，听师傅们介绍各职能部门促使我们尽快进入社会人、银行人的角色。师傅们教我们练习技能，每周每天进行测试，经过师傅们手把手相传，经验突出的师傅进行指导，一同培训的伙伴一起沟通，在短短几周之内使我们的技能有了突飞猛进的进步。这使我学会团结，互助，友好。

下网点后，接触实操难掩心中的好奇与兴奋，坐在师傅旁边进行学习，观摩师傅们办理业务。师傅们办理每笔业务时分步，耐心的为我们讲解，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。 当然，在此之中也有困难，但是我坚信，无论发生什么事，即便是最不重要的细节，都要格外重视，这才能让我们学到经验以便今后更好的前进，银行工作十分细腻，需要我们更好的重视细节。

在观摩师傅办理业务时，积极吸取师傅办理业务的长处，遇到不会的业务师傅会尽心尽力毫无保留的教予我们，每天办理不同的业务，接触不同的人与事，教会我们如何与社会上形形色色的人进行沟通与交流，熟悉办理业务的每笔流程，在遇到客户不理解我们工作时候，要积极做好客户的稳定和安抚工作，在每笔新学业务时做好充分的准备，记录下来，在遇到客户夸奖以及遇到困难时，虚心接受，放下荣耀，积极进取，更好的向前进。

经过三个月的学习和观摩，我开始独立接柜，没有师傅的指导，我办理业务格外小心，拿不准的业务一遍遍的请教师傅，简单的业务可以自己独立面对，热情对待每一位客户。我深知自己还有很多不足之处，在大厅等候客户人多时，办业务总不能专心，在忙中出错，遇到有困难老人办理业务时，总想办理快一点让老人们少些等候时间，最后导致忙中出错，客户一句抱怨的话，总是在心中久久不能散去，心里素质有待提高。

在实习工作的六个月中，从工作，学习，技能，心里方面我都有新的认识和体会： 在工作中，我意识到需要融入到集体中，对待每位客户，每笔业务要一视同仁，热心，耐心的办好每笔业务，网点的业务和荣耀是由每位员工一同创造出来的，做好自己本职工作同时，密切和工作伙伴沟通，配合，使客户更能接受我们的产品。

在学习中，虽说已经告别学生时代，但是学无止境，看着师傅们有银行从业资格证书，>保险证，>会计从业资格证，也激励着我们要向师傅们看齐，从根本上了解银行的

职能，每笔业务的记账规律，我应不仅充分利用下班以及休息时间不止在身体上进行充电,更应该在精神上对自己更应该充电.

在技能中，技能是基本功，帮助我们又准又快的办理业务，技能水平也体现出一个合格银行从业人员应该具备的基本功底，减少客户办理业务时间，清楚的记得自己第一次打百张打了8分钟，到现在能打3分半;第一次10分钟计时点钞，仅点对7把，到现在10几把。技能取得了突飞猛进的进步，使我面对客户办理业务更加从容。

在心里方面，完成了从学生到职场的转变，心里更加成熟，退去稚嫩的脸庞，幼稚的言语。在职场的这半年使我更加具有责任心，有责任的对待客户，对待同事。

虽然实习仅仅半年时间，但是令我受益匪浅，俗话说，万事开头难，我闯过了最艰难的半年时光，今后的生活中作中，我会扬长避短，积极工作，克难艰攻。业精于勤而荒于嬉，我会更加勤勤恳恳，认认真真的工作，秉持做事要有坚定的决心，充足的信心和足够的耐心的精神。

第5篇：【总结】农商银行个人总结

农商银行个人年度总结

我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，今年我个人没有发生一次责任事故。我所在的储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用xxx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的

小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年里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时期的挑战。明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。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，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。

XX县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么?雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习!在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就会成就自我,这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

一、找准自身定位，明确发展方向

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体,但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色,从而在当地市场上站

稳了脚跟,并得到迅速的发展。于是,如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色,寻找符合本行经营特点的客户群,并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务,弥补市场的不足,才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此,在我们农商行发展的过程中,有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色,将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色,提供差异化的金融服务,就能有效地丰富银行服务产品,改善我国银行服务市场,促进银行市场竞争的良性发展。服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高客服水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的ATM、存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力;提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结: 一是立足中小,小中见大;

二是创新为源,错位竞争; 三是因地制宜,有效风控。 二、提高服务品质，提升品牌形象

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源――服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要社始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作中将面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

三、加强队伍建设，完善监管

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须

植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生!

第6篇：农商银行个人工作总结[推荐]

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，逐渐成长为支行的业务骨干。小编整理了农商银行个人工作总结，希望能帮助到您。农商银行个人工作总结1

20xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款万元，储蓄存款净增万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍。

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优，运筹制胜千里。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，讯和《如皋日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育

主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制

一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性;

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作

营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务XX万，取得了万经济效益。

三、求真务实，勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况。

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹。

南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金XX万。

3、群策群力，挖掘存款源。

安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作。

今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

农商银行个人工作总结二

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了x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xx银行的情形历历在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在xx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xx支行的业务骨干。

20xx年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx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xx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x年。当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲，要做就要做得。”

平日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同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。

俗话说“业精于勤，荒于嬉。为此，我为自己规定了“四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。

离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

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。xx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xx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的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

新区支行去年相继有x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—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。为新区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，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区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。

20xx年进入xx来，繁华的xx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xx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嬴得客户、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xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

农商银行个人工作总结三

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。

时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找