

银行业务员年终个人总结范文（精选4篇）

篇1：银行业务员年终个人总结范文

xx年是我在招商银行寮步支行工作的第二年，在领导的支持和鼓励下，我接手了大堂主管的工作，管理大堂的服务和大堂团队的销售，这一年中，大堂的工作无论在服务还是管理方面都有了很大的提升。以下是我xx年几个方面的工作总结：

1、服务方面：

做为大堂主管，除要对银行的金融产品、业务知识熟识外，还要强化自身的职业道德学识，爱岗敬业；在服务礼仪上要努力做到热情大方，动作规范，而且还要行事机智，及时处理一些突发事件，防止不必要的举报。在大堂服务上，必须协调柜台及时分流客户，必须为客户所须要，为客户所急，赢回客户的信任，必须使每一位客户都感受到我们的微笑，存有一种宾至如归的感觉。

2、大堂团队管理：

xx年3月份接掌了大堂团队管理工作。与之前相同的就是除了搞好本职工作外，还要管理不好大堂投资理财人员之间的协调和沟通交流。按照分行的各项任务指标水解任务，按时间进度严格执行大堂投资理财人员顺利完成任务，并使寮步分行提前完成信用卡和保险及电子银行的全年任务，并使我们分行的均衡积分卡获得了出色的成绩。

3、个人业绩：

一年去，个人在大堂用更周到的服务发掘客户，赢回客户的信任，获得客户的业务积极支持，一年中开户了40多张合格金卡，20多张合格金葵花卡，100多张信用卡，还开户了钻石卡和私人银行卡各一张，除此之外，行外资金存有3000多万，搞客户定期存款存有1000多万。本人能够在本年度获得如此出色的成绩，当然有赖于同事们的协调和领导的积极支持。

当然，在这一年的工作中，本人也有自己的不足之处，也曾出过失误，但在领导的教导下都得以及时的改正过来，并更加严厉的要求自己，不断的成长，不断的进步，以更新的面貌迎接下一年的到来。

篇2：银行业务员年终个人总结范文

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；”的人生态信条，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，用行动和成效体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己2017年工作进行总结：

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态

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，对待每一项工作都悉心竭力，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2017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

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜望，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将XX万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

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，使简陋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，为每位客户量身举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，需要掌握的知识点还很多，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，而要坚持苏醒的头脑，与时俱进，创造出更大的灿烂。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美，兴旺和发达。

篇3：银行业务员年终个人总结范文

x年，在党总支、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“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”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x年12月x日网点储蓄存款达xx万元，比年初新增xx万元，新增代发工资户xx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

会计主管工作，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，严格遵守党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，在会计主管工作岗位，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x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。一是摆正位置，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。二是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。三是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

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固树立“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

作为银行网点的会计主管，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。

篇4：银行业务员年终个人总结范文

回顾这一年来，我一直坚持着“道虽通不可以不至，事虽小不为不可”的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，环绕支行工作要点，优秀的达成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和成效表现出了敬业爱岗，无私奉献的精神。下边我从三方面对自己2017年工作进行总结：

一、正直思想，迎难而上，时辰保持高效工作状态

我在工作中一直建立客户第一的思想，把客户的事情当作自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作一定有激烈的事业心和责任心，不辞辛苦，踊跃工作，从不挑三拣四，拈轻怕重，对待每一项工作都悉心全力，准时保质的达成，在平时工作中，一直坚持对自己高标准，严要求，顾全全局，不计得失，为了达成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用全部时间和时机为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自己不懈的努力，在2017年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、言传身教，狠抓落实，力争圆满优秀达成任务

在工作方法上，我一直做到“三勤”，即勤动腿、勤着手、勤动脑，以博得客户对我行业务的支持。在实质工作中能够做一个居心人，在一次走亲探友时，我无心从六叔口中得悉我们邻村近来将有一笔分地款，过后经过六叔介绍，自己又几次登门拜见，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最后说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最后的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动辅助客户收集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单散发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我专心仔细，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单乏味的服务工作变得丰富而多采，真实表现了客户第一的观点。在与客户打交道的过程中，真实做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，认识客户的动向，了解客户的所思所欲，为每位客户量身介绍我行的各样金融产品，经过我的不懈努力，在“争一保二”活动中达成了营销存款180万，理财金卡8张，信誉卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我宽慰的是客户也获得了双赢，他们在知足自己需要的同时，也享遇到了建行更为仔细周祥的服务。

三、努力学习，不停进步，全面提升自己业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心仔细，需要掌握的知

识还好多，在此后的工作中我会自觉增强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身旁的同事学习，进一步提升自己的理论水平易业务能力，特别是理财业务知识，全面提升综合业务知识水平。战胜年轻气躁，做到脚扎实地，提升工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完美提升自己，决不可以由于获得一点小成绩而洋洋得意，狂妄自傲，而要保持清醒的脑筋，与时俱进，创建出更大的绚烂。同时持续提升自己政治涵养，增强为客户服务的主旨意识，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久年轻和壮丽，兴盛和发达。