

银行员工绩效考核总结（通用5篇）

篇1：银行员工绩效考核总结

回想这一年，有许多值得回味和深思的东西。从最初进海月分理处实习的懵懂无知，到涌口支行第一天正式上柜时候的慎重留神依葫芦画瓢，再到如今在能娴熟操作。一路走来，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农商行员工的标准严格要求自己。立足本职工作，仔细学习业务技能，盼望自己能更快的融入到这个岗位中。作为一名刚刚毕业的高校生，几年的专业学问学习，养成了对于理论的东西接触的少，对于很多实际应用问题不理解。面对这种状况，在近一年的时间里，我在师傅的教育下，主管的带着下，在厚街支行各位指导的关心和全体同事们的关心下，在理论中学习，不断进步工作力量。一步步进步自己，完善自己，使自己在业务技能和个人素养等方面都可以胜任这个岗位。现将这一年学习和工作状况总结如下：

(一)养成良好的品德素养和职业道德是重中之重

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。需要我们有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务学问和工作力量方面。在目前的工作岗位上，可以不断的去学习，积累阅历，要求很高，坚决不做违背员工守那么要求的事。

(二)要仔细学习专业技能学问，在工作上争创佳绩

要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走出高校校门参与工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、娴熟把握专业学问，始终以乐观的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务学问，积累阅历，经过自己的努力，具备了肯定的工作力量，可以沉着的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、组织管理、综合分析力量、协调办事力量、文字语言表达力量等方面，都有了很大的进步。因为我知道只有加强自己的业务技能程度，我们才能在工作中得心应手，更好的为广阔客户供给便利、快捷、准确的效劳。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于效劳行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我经常提示自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍旧坚持做好“微笑效劳”，急躁细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包涵和理解他，最终也得到了客户的理解和敬重。我始终以“客户满足、业务进展”为目的，搞好效劳，树立热忱效劳的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都兴奋而来满足而归。

(三)要扬长避短，不断完善自己

作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的阅历缺乏，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自己的特长。喜欢自己的本职工作，正确，仔细的去对待每一项工作任务，在工作中可以实行乐观主动，可以乐观参与单位组织的各项业务培训。我印象最深入的是我支行第四季度以来开展的代理保险业务，我一名新人，敢于一马领先，乐观营销，在个人获得不错的

成果的同时，也带动了涌口支行其他员工的士气，最终涌口支行在第四季度和第一季度中，保险业务取的不错的成果。同时我自己在营销过程中学习了很多的学问，也熬炼了自己。因此，经过近一年的不懈努力，我的工作程度有了长足的进步，我信任我能为厚街支行做出更多的奉献。

(四)工作中存在的缺乏及今后的准备

虽然近一年来感觉自己有了不小的进步，但缺乏之处仍旧存在，在一些细节的处理和操作上存在肯定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在指导主管和同事的指导下进步自己，发扬特长，弥补缺乏。在转正后制定出我新的奋斗目的，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，学习新业务，把握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不断进步自己的履岗力量，把自己培育成业务全面的新型人才。

如今，试用期已完毕，所以我提出转正申请：恳请指导赐予我成为正式员工的珍贵时机，我也将珍惜这来之不易的连续工作，也将态度虚心、热忱饱满地把工作做的更好。

篇2：银行员工绩效考核总结

自年7月入行年有余，期间从对银行业务的初识到熟识，经历了思想上的积极配合到主动承担，团队合作的陌生到熟悉再到默契，在行领导的指导以及前辈的帮助下，自己的成长伴随着联强支行的成长是显而易见的

思想方面继续保持党员的先进意识与先进作风，贯彻互帮互助的精神，在思想与行为上始终坚持作为党员为人民服务的根本宗旨，不特立独行，始终以集体利益为重，拥护集体利益。业务方面自入行起，行领导就不断督促我勤练技能，狠抓基础，夯实根基，稳扎稳打。自己在工作之中不断学习老员工的优秀工作态度与业务操作技巧，工作之余勤练业务操作技能，学习行内规章制度，严格要求自己，将规章制度作为跑道，优秀的业务操作水平作为动力，稳步而快速的进步。

经过行领导的鼓励帮助与自身的不懈努力，业务水平大幅度提高工作更加规范，差错率继续保持较低水平;业务办理速度更快，继续保持业务量支行内领先水平，减少客户等待时间，受到诸多客户的好评;态度更加认真，营销能力显著提高，保险等中间业务营销成功率始终保持行内领先;服务更加重视，尊重客户就是尊重自己的工作，始终把为企业创利润作为第一目标，照顾好每一位为银行创造利润的顾客。

团队合作方面摒弃个人主义，时时刻刻把团队合作作为工作的第一方式，将自己融入团队，最大化贡献自己的力量，才能为集体创造最大的利益。在年底的银行工作中，我行全体成员众志成城，精诚合作，成功营销一单几千张借记卡的业务，全行上下加班加点，在最短时间内成功完成任务，而我有幸成为其中一员。参与了这份工作并撰稿歌颂了这项成功之举。

创新方面

积极探索创新型营销方式，不断改进银行工作态度与营销方法，积极向行领导献谋献策，将自己发现的新方式与新方法运用于工作之中，让其成为真正的生产力。先后成功推出了LED广告改进方式，小黑板理财介绍天地等创新点，成功将客户进行场外引导，加宽了客户认识产品的渠道，加大了成功营销率。

缺点与不足

在取得成绩的同时，自己也有许多不足之处需要改进与改正年轻的浮躁与冲动，许多问题认知的浅陋与不足，工作态度的不认真与粗糙……这些缺点伴随着我的进步而存在，极大的影响了我的工作效率与工作成效，我将要认真的找出这些缺点的根源所在，改进并改正它们，让自己成为一名真正的优秀中行人。个人的进步离不开行领导的指导与行内前辈们的帮助，我将会将过去一年所得成绩化作自己来年的工作起点与工作动力，戒骄戒躁，取长补短，不断稳步前进，让自己业务更加熟练，规章制度更加熟悉，创新意识更加突出，团队合作能力更加彰显，让自己在中行这艘航船上做一面鼓足的帆。

篇3：银行员工绩效考核总结

20**年，我满怀着对金融事业的憧憬与追求走进了****支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的理想。时间飞逝，来**支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经受了巨大的改变，无论是工作上，学习上，还是思想上都渐渐成熟起来。

在**支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。或许有人会说，一般的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完满源于仔细。我喜爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热忱，上心服务，真诚服务，以自己积极的工作立场赢得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是径直面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作或许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要娴熟操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而骄傲!为此，我要求自己做到：

一是掌控过硬的业务本事、时刻不放松业务学习;

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;

三是培育和谐的人际关系，与同事之间亲睦相处;四是清楚的认识自我、胜不骄、败不馁。

参与工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有阅历的同事请教，只有这样，才能确的确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻

体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，由于他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传播，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热忱，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够制造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，敏捷掌控营销方式，为客户提供肯定的方便，敏捷、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完满源于仔细。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。由于，没有挑剔的客户，只有不完满的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，娴熟掌控各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、精确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供实时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最珍贵的时间，由于踌躇满志，精力充足，由于敢闯敢干，活力四射，由于有太多的理想和盼望！但在我看来，青年的珍贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及顽强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

篇4：银行员工绩效考核总结

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)人民币储蓄存款超常增长，净增XX万元，完成分行下达任务的XX%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下

联动，深入企业单位积极营销，在去年营销XX户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资XX户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1、5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们及时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大客户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红X万元，6月份奖金X万元，11月份职工奖金X万元，12月份职工增奖补发X万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)中间业务收入X万元，较去年多收入X万元，完成了全年任务的X%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到X分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到X分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡X张，其中e时代卡X张。加上去年的X张，两年发灵通卡1、1万张，灵通卡年费收入达X万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入XXX万元，较上年多增XXX万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险X多万元，实现中间业务收入近X万元，较去年多收入X万元。

(四)做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大力气落实，促进了各项业务快捷健康发展。

二、几点体会一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。

总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)用政策调动积极性是前提。运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，20XX年以前全行代发工资有X户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每31营销代发工资1户奖励X元的激励政策后，原有的代发工资全部代发，20XX年、20XX年还新增代发工资X户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加X元中间业务收入奖励个人XX元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)领导带头是关键。行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了钼业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等X个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点代发工资的单位和户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及20xx年的工作设想

(一)存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有XX万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争，20XX年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20XX年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想，20XX年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低

, 和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20XX年也不容乐观。

(二)工作设想

1、工作目标

(1)储蓄存款确保完成XX万元，力争完成XX万元，外币储蓄存款力争X万元。

(2)个贷营销X万元，力争完成X万元。

(3)中间业务目标X万元，力争完成X万元。

(4)灵通卡X张，贷记卡X张，信用卡X张，理财金账户X户。

2、工作措施

(1)加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20XX年的重点工作。

(3)抓好大客户营销，在费用上要向大客户倾斜，千方百计做好钼业公司大客户营销工作。

(4)在代发工资上重点是做好已有的1、1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动摇。20XX年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，3212特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)做好宣传和柜面服务工作，管理好ATM机，提高其使用率，减轻柜面压力。

在金融竞争日趋激烈的形势下，竞争的范围迅速扩大，竞争的程度空前加剧

。人才的竞争也愈演愈烈，高素质的人才流动也越来越快。农业银行的经营重点是使营业收入增加，提高工作效率，保持合理的风险控制。而农业银行竞争能力的强弱、经济效益的高低又取决于人力资源管理策略，取决于全行干部员工的积极性、创造性和责任心。因此，作为人力资源管理的重点绩效考核评价体系的建立显得越来越重要。农业银行海南省分行引入绩效激励是从工资改革开始，实行绩效工资，即工资总额=岗位工资+绩效工资。但是，对绩效工资的考核评价至今没有一套完整的方法。如何建立和完善绩效工资考核评价体系，是一项目前迫切需要解决的问题。本人就自己的看法和见解，提出几点意见，以求抛砖引玉。

篇5：银行员工绩效考核总结

本文档旨在对银行年度绩效考核进行自我评估和总结。通过对过去一年的工作表现和绩效目标的回顾，我们可以评估自己在各项工作指标上的完成情况，发现存在的问题并提出改进措施，为未来的工作提供参考。

工作绩效回顾

在过去的一年中，我积极履行工作职责，努力完成各项任务，并取得了一些令人满意的成绩。具体来说，我在以下几个方面表现出色：

- 1.优秀的团队合作：我积极参与团队合作，与同事互相协助，共同完成项目。我们通过有效的沟通和合作，取得了很好的工作成果。
- 2.高效的时间管理：我充分利用工作时间，合理安排任务的优先级，并能够在规定的时间内完成工作。这使得我能够及时响应客户需求，并提供高质量的服务。
- 3.独立解决问题：在遇到问题和挑战时，我能够独立思考，并寻找合适的解决方案。我不断学习新知识和技能，以提升自己的能力和专业知识。

绩效目标评估

我在过去一年的绩效目标方面也取得了一定的成绩，但也存在一些需要改进的地方。以下是我对自己完成的绩效目标的评估：

- 1.客户满意度：我通过提供专业的服务和解答客户问题，积极提高客户满意度。根据客户反馈，大部分客户对我的服务表示满意。
- 2.业绩目标：我在完成个人销售业绩目标方面取得了较好的成绩。但是，由于某些客户需求变化，个别业绩目标未能完全达到，需要进一步改进。
- 3.专业能力提升：我在过去一年中参加了一些培训和学习活动，提高了自己的专业知识和技能。但还有一些新的领域和技术需要进一步学习和掌握。

改进措施

基于以上的回顾和评估，我制定了以下改进措施，以进一步提高自己的工作绩效：

1. 学习与成长：我会继续参加相关培训和学习活动，提升自己的专业知识和技能，保持与行业发展的同步。

2. 提高沟通技巧：我将努力提高沟通和协作能力，加强团队合作意识，更好地与同事和客户进行有效的沟通，以提高服务质量。

3. 灵活适应变化：面对市场和客户需求的变化，我将更加灵活和敏捷地调整自己的工作策略，以更好地满足客户需求。

4. 设立明确的目标：我将设立明确的目标，并制定可行的计划来实现这些目标。定期进行目标评估和调整，确保工作与目标保持一致。

总结

通过自我评估和整理，我对过去一年的工作绩效有了全面的了解。我在团队合作、时间管理和问题解决等方面表现出色，并在完成绩效目标方面取得了一些成绩。然而，还有一些需要改进的地方，我制定了相应的改进措施来提高自己的工作绩效。我相信，通过持续努力和改进，我将在未来的工作中取得更大的成就。