# 银行年终总结范文

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-01-04

*银行年终总结范文（精选20篇）由“”投稿提供，以下是小编为大家准备的银行年终总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。篇1： 银行年度总结在不经意中成为了过去，忙忙碌碌的一年有得有失，当然从中也收获了许多。在领导和同事的帮助下，...*

银行年终总结范文（精选20篇）由“”投稿提供，以下是小编为大家准备的银行年终总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

篇1： 银行年度总结

在不经意中成为了过去，忙忙碌碌的一年有得有失，当然从中也收获了许多。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，提高业务技能，完善业务素质，逐渐调整自己的工作状态和心理状态，汲取了很多工作经验和教训。在这一年里，支行业务整合平稳发展，在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。在这一年里，我有幸成为了一名正式员工。转眼间来到XX银行已经三年半，三年半的时间让我对于XX银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的.学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、主要零售营销业绩（截至12月10日）：

1、个人理财共销售了9200 万元；

2、储蓄存款方面，分行十周年行庆期间，8月末储蓄时点1059万元，较20xx年时点新增771万元；

3、信用卡方面，14张普通信用卡，4张白金信用卡；

二、增强责任心，提高服务意识，为客户提供优质服务。

三年前我成为了XX银行的一名普通员工，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔的热忱，更有一颗追求完美的心。以一丝不苟的态度完成自己的工作，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，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。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务源自真诚”的服务理念鞭策和完善自我。以团结互助、平和谦逊的态度与同事们交流学习，从中我领会到了XX人独有的服务魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，同时也深深感受到了集体的温暖和力量。

三、拓展新客户，提高营销业绩，积极为客户服务

客户是银行宝贵的资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我在担任大堂经理一职期间，主要工作职责除了引导客户办理业务，维护大堂秩序外，还要维护和扩大支行的核心客户数量，做大贵宾客户资产规模，提高客户的忠诚度和贡献度。针对不同类型的客户实施不同的营销和维护策略，在日常工作中既要突出重点客户的营销和维护，同时也要兼顾对一般客户的维护，例如贵宾客户生日祝福，对于黑金以上贵宾客户坚持送蛋糕或卡上门，以表示

对客户的尊敬。我还利用休息时间走市场，与市场业户建立联系，留心市场业户的需求，留心业户的每一句话，帮助解决他们遇到的各种问题，通过这种方式，我挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款，做好客户维护工作，顺利完成支行下达的储蓄存款任务。

四、强化业务知识，适应新形势的需要。

20xx年我在岗期间我积极认真地学习新业务、新知识，遇到不明白的地方虚心向领导及分行专业部门请教学习，并积极准备AFP的考试。随着银行管理体制改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着XX银行各阶段的政策和改革提到了更新和进步。

工作中存在的不足：

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高，

新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格专业的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己：

一、牢固业务知识。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，我还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性，

对一些业务也不够精通。我需要加强学习，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展；学习行里的新业务知识，并用于实践，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

二、加强服务意识。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、提高承受能力。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

篇2： 银行年度总结

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。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。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。

一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候我会十分虚心的向老同志请教。

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。

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。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：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，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我十分适合在储蓄做，因为我的脾气十分好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

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。

篇3：银行年度总结

回顾一年来的工作，我在上级行的大力支持和行领导的正确领导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，较圆满完成了全年各项工作任务。现将本人一年来的工作总结，作为网点负责人，我先汇报下网点的业绩：

一、主要经营业绩

1、核心存款。截止12月31日，网点各项存款余额xx万元，较上线增长xx万元，完成全年任务的110%。其中对公余额xx万元，较上年增长xx万元，日均存款新增xx万元，完成全年任务120%。对私余额xx万元，较上年增长xx万元，日均存款新增xx万元，完成全年任务100%。(如果网点名次在支行前列或占比提升，再重点提下名次和占比，以下同理)

2、中间业务收入。完成中收xx万元，完成计划105%。其中对公xx万元，对私xx万元。

3、客户维护：新增对公账户xx户，其中x级以上客户xx户。新增对私客户xx户，其中xx级以上客户xx户，完成支行下达客户新增指标。

4、产品完成情况：今年完成对公某产品xx户，签约xx户，对私网银签约xx户，手机银行签约xx户，购车分期xx笔xx万元，账单和现金分期xx笔累计xx元。完成二金一险销售情况xxxxx。其中某产品在分行(支行)排名第x，获得xx表彰。

二、主要工作措施和成效

1、在开门红期间，上级行对我网点员工进行了一系列的调整，对员工的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种情况，我及时与员工逐个进行沟通，经过大家的共同努力，新柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。新来的客户经理也基本熟悉网点的客户基础，逐一拜访了网点大户。

2、早在年初，为顺利完成全年各项指标，根据不同时段及任务完成情况，我制定了《xx网点任务分配及考核方案》拿出具体办法和措施，明确目标和职责，激励员工为多拿绩效而努力。同时我又制定了《xx网点营销团队组建和买单分工办法》，让不同岗位的员工组建营销团队，通力协作，以团队力量取得业绩增长。同时我又以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性，教育和引导员工以绩效考核为导向，同时又不能只盯个人绩效，更要考核网点整个绩效全局。

3、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点来推进，随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我结合网点所处市场环境和人员结构，有重点的依托xx存款类产品，以及上门营销xx支付结算工具，使我行存款业务在艰难中前行，做出新的亮点。

为做好存款新增工作，我们采取以下措施：

1重点做好客户分层营销工作，我把客户按资产情况，根据工作岗位和熟悉程度不同，分配给员工进行维护和关注，所产生的绩效归维护员工。

2和上级部门沟通，进行公私联动，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大的账户。我们争取到私人银行为贵宾客户体检名额，带领我行几位高端客户进行了体验，获得了客户高度好评。

3通过电话营销和厅堂营销，绑定信用卡关联账户、第三方支付账户，从细节上提升存存款。

4利用产品吸引客户。在我行普惠金融新产品推出时，我们走市场跑社区，把这好产品告诉给周边朋友和客户，新增对公客户xx户，带来存款xx。

三、其他主要工作

1、牢固树立做好服务，提质增效工作，网点制定服务考核制度，把环境卫生、服务流程在网点规范并加以检查督促。

2、做到网点安全无事故，做好内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、配合上级行行各管理部门进行检查。

五、存在的问题

在上级行正确领导和关怀下，在员工大力支持下，我做了一些工作，也取得一定成绩，但还存在一些差距和不足。

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题。其次是业务和营销水平需要进一步的提高。

我决心在新的一年里，对上述存在不足和差距，加以克服和解决为xx发展做出新的贡献。

篇4： 银行年度总结

年度年是布吉支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

1、 各项存款稳步、协调、快速增长。至年度年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

2、 资产质量继续保持高效，连续两年实现“双无”。我行至年度年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。而且我行的贷钪卸嗍籼帧唇乙约暗盅捍睿迪至舜畹陌踩浴⒂院土鞫缘挠谢岷稀?/span

3、 国际业务发展势头良好。在年度年外部形势因为“东南亚金融风暴”影响而异常严峻的情况下，我行克服重重困难，开拓了一批规模大，效益好的客户，超额完成了上级行下达的任务。全年完成国际业务量2500万美元，完成任务的120%。

4、 增收节支初见成效。管理部年度年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比20xx年下降了23万元，费用率下降了个百分点。而且资产收益率按20xx年可比口径，比较上升个百分点，可以说年度年“增收节支”工作卓有成效。

5、 全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、 储蓄业务继续保持良好的发展势头，服务水平不断提高。我行年度年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至年度年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

年度年，可谓金融界的严冬，但布吉支行何以能在这寒冬中全面飘香呢?总结起来主要有以下几点：

一是靠上级行的正确领导。年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。布吉支行在年度年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至年度年底布吉支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长个百分点。这些都无不说明布吉支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。布吉支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一直是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向和正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。年度年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

1、 研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划;

2、 研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势;

3、 研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。

4、 研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚和对策清楚。通过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选择银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些情况制订了年度年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，通过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针;实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务;实行“人盯人”战术，一个信贷员一定时期内“盯住”一个客户，了解情况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的\'效果。例如：a、布吉镇德兴城全长公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收费业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水和真诚取昨了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益。b、新利公司是我行年度年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司年度年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20xx多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的情况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到 抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，终于使客户顺利到我行全面开展业务。

篇5：银行年度总结

20xx年对我来说是具有重大意义和影响的一年，因为在年初我幸运而自豪地成为xx公司xx保安队伍中的一员。经过公司的严格培训，顺利而光荣的成为一名保安员，从此踏上人生新的起点和旅程。在领导的关爱下，年初我被安排在恒丰银行从事监控岗位的工作。时光荏苒，转眼年终将至，静心回顾这年的工作：一年来，在领导的关怀和同事们的帮助下，我逐渐抛弃了那些不切实际的想法，以饱满的热情和精神风貌投身到工作中，取得了一定成绩和进步，同时我也认识到自己还存在很多不足，还有待进一步努力和提高。现总结如下：

首先在思想上树立主人翁意识，在工作中逐渐将银行是我家的理念扎根在心中。在实践中深切领会到服务银行、守卫我家的责任何其重大。我所在的恒丰银行对保安人员的管理是人性化的，要求也是合情合理的，使我感受到家的温暖，我常想：作为一名家庭成员，行里的事就是我的事，我要恪尽职守，精心守护我的家，让它在安全的环境里茁壮成长，以不辜负银行和公司的期望。

在工作作风方面，坚持求真务实，严谨细致的工作作风。工作中秉承严肃认真的态度，将看似平淡的工作想周全，做周到。公司夏季组织开展的自查自纠活动就像甘霖滋润了我这棵新苗的成长，此次活动有力的宣传弘扬了爱岗敬业精神，进一步提升了我的思想道德素质和责任感。通过活动，我的内心受到极大的触动和鼓舞，工作干劲和热情有了较大提升。从此摈弃了工作就是混的错误思想和投机取巧的消极行为。在工作中兢兢业业，力求做好每件事。平常注意遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退，不脱岗。着装符合规范，注意言行举止和文明用语，自觉维护公司形象。

在业务素质方面，坚持自加压力，通过勤学苦练，强化自身素质。俗话说：打铁还得自身硬。我在平时工作中注意学习保安业务知识和规章制度，通过多看，多听，多想，多问，努力提升自己的综合素质和服务水平。另外，我还在空闲时间琢磨监控和消防知识，以确保有备无患。夏季开展的自查自纠活动更进一步促进了比，学，赶，帮，超良好氛围的形成。在这种积极向上的氛围的感召下，我倍受鼓舞，受益匪浅。

在组织纪律性和团队精神方面，有较强集体观念和荣誉感，积极参加组织活动。开会不缺席，安静听讲，不玩手机。战友间互相学习，互相帮助，团结合作。抛弃我行我素的个人主义作风，维护班组整体形象。

在具体工作实务中，能发挥一定的主观能动性，力求按工作规程办事。做好日常执勤记录，做好交接班工作。当班卫生工作不含糊，夜间清场检查不懈怠。养成良好的工作习惯，注意检查维护使用好监控设备，发现问题及时汇报。

最后再次以自查自纠的精神反思一年来的工作，我清醒的\'认识到自己与保安规范的要求还有很大差距，自身仍存在许多不足之处。比如：有时注意力还不够集中，夜间检查还不够仔细，偶尔理发不够及时等等问题。为此我今后仍然要坚持自加压力，积极发挥正能量，争取不断自我完善。

我的岗位虽然平凡，但我爱我的职业。我将在今后的工作中戒骄戒躁，扬长避短，以公司提出的展现优秀保安公司风采，树立优秀保安公司品牌的号召为动力，与时俱进，不断适应新形势，新要求。未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，在平凡的岗位上为公司和恒丰贡献自己的微薄之力！

篇6：银行年度总结

我是在今年七月份正式加入敦煌支行这个温暖的大家庭，转眼间已经半年多了，六个月的时间并不算长，但足以为我划上深邃的记忆。因为这里包含了太多的教诲和厚爱，包含了太多的支持与帮助。在此，我向那些给予我感动和快乐的领导和同事表达我深深的谢意，感谢你们的帮助和支持!总结这期间的工作履职情况，主要体现在以下几点： 在思想上，一方面，我坚定自己的政治信仰，始终以一个党员的身份严格要求自己。

努力提高自己的思想觉悟，积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把自己所学的理论知识运用到实际工作当中来。另一方面，在工作上转变思想态度，未踏入银行之前对我行并不是很了解，所以来到这里之后强烈的反差，使我很长一段时间情绪一直处于低谷，看到重重困难，我退缩过，甚至想过放弃，但支行温暖的大家庭让我又舍不得离开这里，经过一段时间的思想挣扎我终于明白人必须学会适应环境，而不是环境适应你。

在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，我也取得了很大的收获，在日常服务中树立以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了以客户为中心的重要性。在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。由于工作经验的欠缺，我在实践中也暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，

也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。比如在操作业务的过程中不够认真仔细，给客户多付，在BOS业务中没有弄清收费的方式，日终结账时总是漏打报表，究其原因还是自己的基本功不够扎实，工作中太浮躁。在过去的时间里很多工作总是说的多做的少，想的多行动的少，因此在今后的工作中，我将坚持多实践的工作作风，宽以待人，严以律己，在工作中不断完善和细化自己的工作。

在学习上，认真参加行里组织的各项培训，并且在十一月份参加了省分行组织的新员工入职培训，通过半个月的学习，了解了业务办理的流程和原理，有利于在以后的工作中进行业务的操作。同时，利用空闲时间我不忘学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间，提高自身的理论水平，在日常还实时关注经济政治形势的变化，开阔了视野，丰富了知识，为更好的服务客户打下基础。

没有最好，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20xx，我们有足够的信心迎接更美好的20xx，因为我们属于永远的大家庭敦煌支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

篇7： 银行年度总结

2xx年是中行支行迈向发展的重要一年，作为支行的一个柜员，上面有行长的领导，下面有新近员工的支持。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.

至12月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

五、其他工作

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会;在\*\*联通诚信演讲活动中获得第一名;\*\*联通诚信演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备xx年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

六、工作中的不足

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

七、20xx年工作计划

1.加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2.积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3.做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。

4、加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

xx年即将过去，充满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

篇8：银行年度总结

一、贯彻落实上级行和支行党委关于年年的工作安排和要求，高度重视，密切配合支行开展各项专项治理工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求;组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案件的学习分析和讨论，通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规;根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

二、迎难而上，做好个人借贷营销工作，实现借贷余额止跌回升。

年年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初，省分行向我支行下达了商业性个人按揭借贷余额新增21000万元，个人消费借贷余额新增3400万元的任务。但直至9月，各类借贷余额不升反跌，其中个人消费借贷余额比年初下降4232万元;个人住房按揭借贷余额比年初下降1789万元;个人商业用房借贷余额比年初下降799万元。业务发展不理想，主要有以下几方面原因：一是我行个人消费借贷对客户的借贷用途有较大的限制，申请资料的要求比较严格，客户不愿意到我行申请个人消费借贷;二是我行助业借贷的操作办法未能适应市场需求，助业借贷业务受到限制;三是自年年初省分行停止我支行开发借贷和个人按揭借贷业务经营权后，发展商未恢复与我支行合作的信心;四是我支行个人住房按揭借贷依赖性较强，业务发展不均衡;五是我行信贷政策收紧，个人类借贷准入门槛较高;六是我行按揭业务政策竞争力不足;七是受到人民银行提高按揭借贷利率影响，客户提前还款量较大。面对困难和问题，我部采取了多种措施，扭转不利形势。

1.分清岗位，明确职责。

房信部是年年8月由原房地产金融客户部、个人客户部及个人银行业务部的部分岗位组建而成。部门成立后，我部马上制定的《房信部岗位设置及岗位职责方案》，根据业务分工和流程控制的需要，把前后台各岗位分设成借贷业务营销岗、公积金业务岗、借贷业务申报岗、借贷发放岗、客户服务岗、贷后管理岗、档案管理岗、综合管理岗等岗位，对各岗位的职责进行了清晰的划分，基本上达到了分工合理、职责明确、岗位制衡的目标。

2.优化业务流程，加强业务培训。

在我部业务开展过程中，发展商普遍对我支行提出提高借贷发放速度的要求。为恢复发展商与我行合作的信心，加快业务发展，我部对借贷业务流程进行了完善和优化。

首先，利用新开发的个人借贷业务系统，在借贷业务申报岗和借贷发放岗之间实现了借贷资料一次录入、共享使用、异机修改等功能，使借贷申请资料能够应用于借贷申请、合同打印、借贷发放等多个环节，避免了各岗位录入资料的重复劳动，减少出错的机会，对借贷发放流程进行了进一步的优化。

其次，在借贷业务申报岗及借贷发放岗建立借贷台账。对每笔借贷申请的收件时间、申请资料完整程度、借贷发放进度、是否退件、退件原因等进行详细的台账登记。通过建立台账，两个岗位的人员能够对借贷状态有清晰的了解，方便了发展商或客户对借贷进度的查询，也避免了由于工作失误延迟了借贷的发放。

最后，对借贷业务申报岗及借贷发放岗设定工作时限要求，加强对每笔借贷发放时间的控制，加快放款速度。

以上是我的工作总结，谢谢!

篇9：银行年度总结

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行借款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元借款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产借款，有效调整了我行的借款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目借款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业借款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：xx年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平在xx年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境， 开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。 为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险 今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。 今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把家园文化深入推广，团队凝聚力越来越强。 今年工会注意家园文化建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三.存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作规划

xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

篇10：银行年度总结

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，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事本文来源：公文情解释清楚，最终使顾客满意而归。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

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。

篇11：银行年度总结

一、上半年工作总结

1、文明优质服务工作

对我行各营业机构的窗口服务工作进行日常管理，始终是我部的一项中心工作。为不断提升我行的整体服务水平，真正做到以服务工作促进分行各项业务的全面发展，今年4月，按照新一届分行党委的指导意见，在原有的服务工作管理办法的基础上，我部重新修订并出台了新的《\*\*银行\*\*分行文明优质服务工作管理办法》。与老办法相比较，新的管理办法体现出服务管理与业务发展并重，且紧密相结合的鲜明特色。办法条款精细，操作性强，更加切合我行的管理工作实际。几易其稿后，在xx年4月中旬召开的全行文明优质服务工作会议上颁布执行。

新办法颁布后，我部立即安排本部服务督导组及辖内机构全体员工认真学习办法细则，并依据总行最新修订的《营业网点服务规范》，责成专人对照自查。对于自查出来的服务软、硬件问题，能整改的立即整改;一时无法整改的，则及时与上级行工会沟通，汇同分行职能部门集中研究解决。同时，我部还外聘服务监督机构，按照新办法的要求，对全辖各机构的服务状况进行明查和暗访，并将检查情况按月通报。尽管办法仅实施2个月，但，从上半年的服务检查结果看，我行的服务质量和总体水平，已经有了明显的改善和提高。

上半年，在做好服务日常管理工作的同时，我部还指派部分机构，积极参加省银行业协会和市委文明办组办的文明优质服务竞赛活动，并于今年4月和5月，先后接待了省银行业协会、省行服务督导组以及省行首问责任制检查组对我行服务情况的验收和检查，均取得了较好的成绩。

2、业务技能培训和测试工作

组织辖内一线员工的业务技能培训和测试，是我部的另一项重点工作。鉴于今年全省系统准备于9月份it蓝图上线，分行电教室用于蓝图培训，无法组织全行员工集中技能培训，我部在年初就向全辖发出通知，要求各机构化整为零，组织所属员工加强技能训练，争取以优异的成绩迎接总行验收测试。6月9日至18日，按照省行工会的总体安排，我部又集中组织了分行员工的技能测试，全行500余名员工踊跃参加，实际测评40余场，实际参测800余人次。本次测评也取得了较为理想的成绩。经统计，有200余名员工达到了不同技能种类的一级能手水平，全辖参测员工合格率近100%。

3、对外宣传工作

在做好各项日常工作的同时，我部还担负起分行的部分对外宣传工作，及时将分行的各类工作新闻事项，以图文并茂的形式，向总、省行和分行网站及内部电子刊物踊跃投稿，扩大分行的影响力，提升我行的知名度。根据不完全统计，上半年，我行向行外媒体发出稿件近20份，登载率100%。

需要重点说明的是，去年末，我行被辽宁省委、省政府评为精神文明先进单位标兵，今年初，市委宣传部代表省级政府来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合辽宁日报新闻站记者对我行的新闻采访，通过在辽宁日报发布对我行的新闻专访，来扩大我行的对外影响。

4、职工权益工作

按照分行党委的工作安排，我部于今年3月，积极联系体检医院，组织全辖员工集中进行身体健康检查。并根据检查结果，集中组织员工接种乙肝疫苗，目前，该项工作仍在进行中。

今年5月，我部还按党委的要求，负责组织员工行服承揽加工厂商的招标、考察工作，并于5月底，完成了订购合同的签署，和全行1200多名员工的量体工作。

5、党务工作

根据省行党务工作部的统一部署，上半年，我部还积极组织行内各党支部，严格把关，认真筛选入党积极分子，并参加市机关工委的入党培训。目前，参加培训的11名积极分子均顺利结业，拟纳新人选已呈报分行党委。

6、企业文化建设工作

为构建和谐的企业文化环境，活跃员工文化生活，上半年，我部主要组织安排了以下及项大型文体活动。

春节前夕，组织召开全行xx年度双先双优表彰大会暨迎新春联欢晚会;3月初，为纪念3。8国际劳动妇女节，组织全行女员工开展了书画摄影竞赛活动;5月中旬，组织全行员工开展“绿之约”主题登山活动，等等。上述活动的成功举办，大大增强了广大员工的向心力，和分行党委的凝聚力，均取得了预期的效果。

7、其他工作

6月中旬，省行举办全省xx年业务技能竞赛活动，指定我行全程承办。我部按照分行党委的指示，从活动的前期准备，到活动的顺利开展，均投入了大量的时间和人力。活动结束后，我部的各项工作，得到了省行及分行党委的赞许和好评。

二、上半年工作中存在的主要问题

1、虽然我部重新修订了非常详尽的服务工作管理办法，但，在日常管理工作中，考评线条还显粗犷，考核精细度还有待加强。

2、在省行举办的xx年度业务技能竞赛活动中，我行仅获得团体总成绩第四名，这一成绩，与我行在全省的定位不相匹配，员工的业务技能训练工作力度亟待增强。

三、下半年主要工作事项安排

1、在文明优质服务管理工作方面，下半年，我部将采取多种灵活方式，逐步加大对各机构服务状况的监督、检查、考评力度，以期使我行的服务水平得到稳步提升。

2、业务技能测试工作。重点做好参加省行一级能手晋级验收活动的人员筛选工作，确保完成省行核定的晋级指标。

3、7月份，分行党委会议研究后，做好xx年度党员的纳新工作，和xx年度预备党员的转正工作。

4、7月中旬和9月中旬，做好新行服的验收和分发工作。

5、适时开展如迎八一建军节男子篮球赛等文体活动。

以上，是我部上半年的工作总结，和下半年的工作安排，特呈报分行党委，请查收。

篇12：银行年度总结

20xx年是\*\*支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

1、 资产质量继续保持高效，连续两年实现“双无”。

我行至xx年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。而且我行的贷钪卸嗍籼现、按揭以及抵押贷款，实现了贷款的安全性、盈利性和流动性的有机结合?/span>

2、 国际业务发展势头良好。

在xx年外部形势因为“东南亚金融风暴”影响而异常严峻的情况下，我行克服重重困难，开拓了一批规模大，效益好的\'客户，超额完成了上级行下达的任务。全年完成国际业务量2500万美元，完成任务的120%。

3、 增收节支初见成效。

管理部xx年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比xx年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按xx年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说xx年“增收节支”工作卓有成效。

4、 全年结算和出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。xx年，可谓金融界的严冬，但布吉支行何以能在这寒冬中全面飘香呢？总结起来主要有以下几点：

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

布吉支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一直是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向和正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。

因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。

篇13：银行年度总结

过去的一年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，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。以下就是一篇银行保安年终个人工作总结范文，一起看看吧~

时间转瞬即逝，转眼我在xxx工作已经快半年了。在这半年的时间里有辛酸、有快乐、有欢笑、有泪水......开始的时候我是在二期巡逻，大概有半个月的时间，后来由于人手的不足我被调到南门协助xxx担任门岗的工作。

每个星期两次的训练和培训让我能更好的熟悉业务和完成工作，锻炼的身体的同时也让我能够正好的融入工作。其中学到了消防的基本知识及火灾发生时的应对措施、指挥车辆的手势等等......

在xxx和领导的帮助下，能较好的完成自己的本职工作。在车辆把控、人员把控方面自认为还是比较出色的。其中一次4幢2单元201的一个装修工强行把电瓶车开进园区后，没有惧怕业主的恐吓以及装修工的胡搅蛮缠，让他把车推出去并登记。当然也有美中不足的地方，比如语气强硬，解释不到位等等。这些都是需要改进的地方。

近半年来电瓶丢失也成为了我头痛的问题，为此领导们也做了大量的工作，比如：发放非机动车出入证、进出电瓶实行贴票管理，最近又在改造自行车库，方便业主的电瓶车充电，也方便了我们维护员的统一管理。此方面的工作还是有明显的成果的，从开始的一天丢几个电瓶到几天丢一个电瓶到几个月丢一个电瓶再到现在的基本不丢电瓶。都是大家共同努力的结果。

前几天的会议上丁总还指出我们工作的不足之处，那就是缺少提醒与告知方面的服务。如果我们在业主出门的时候说一句:路上注意安全,您慢走;在天气不好的时候说一句：快下雨了，请您注意外面晾晒的物品;在业主回到家的时候说一句：请把车辆锁好，以免物品丢失......我相信业主肯定十分开心，感觉到只要进了我们都市枫林的大门，那么他的安全将得到十分彻底的保障。这一点将是我下一年重点的改进之处，同样的车辆、人员方面的管理我正在向李刘柱以及班长学习，争取做的更好。

回顾过去一年的工作，虽然取得了不少的成绩，但我仍感自己有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不够快速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻;

3、本人工作与其他同事相比还有差距，服务意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

以上是我个人XX年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了公司的发展做出最大的贡献。

篇14：银行年度总结

20xx年，我行在上级行的正确领导下，认真贯彻落实省、市分行工作会议精神，紧紧围绕我行“XXXX”的总体指导思想，一切围绕扭亏为盈的奋斗目标，转变经营理念，强化市场营销，加强内控管理，积极开展业务营销；一手抓非典防治，一手抓业务发展，各项工作取得了前所少有的成绩，尤其是业务经营取得了历史性突破，实现封闭盈利，一举摘掉近XX年来亏损的帽子。截止12月末，各项存款余额XXX万元，较年初净增XX万元，同比多增XX万元，在四家国有商业银行中余额占比35、38%，排名第1位，净增额占比36、02%，排名第1位。其中，储蓄存款余额XX万元，较年初净增XX万元，完成市分行调整任务XX万元的153、25%，同比多增XX万元，净增额同业占比35、60%，排名第2位；对公存款余额XX万元，较年初净增XX万元，完成市分行调整任务XX万元的130%，同比多增XX万元，净增额同业占比37、63%，排名第2位；贷款余额XX万元，贷款净投放XX万元；全年实现利息收入XX万元，完成全年任务XX万元的102、51%，其中：清收现金XX万元，完成市分行调整任务XX万元的100%；实现中间业务收入XX万元，完成市分行全年任务XX万元的108、43%，同比多收XX万元；实现经营利润XX万元，实现封闭利润XX万元。全年安全无事故，无案件、无重大业务差错。今年8月份被XX省委、省政府命名为“省级文明单位”。

一年来，我行紧紧围绕扭亏为盈的总目标，坚持“六个坚定不移”，主要做了如下工作：

一、坚定不移抓改革，创新机制增活力。

1、以市场客户为中心，改革内设管理机构。

一是对机关内设机构进行了业务及职能的优化整合，突出业务工作中的重中之重，将信贷不良资产管理和清收处置从信贷部单列出来，设置资产风险管理中心，实行“四专”管理工作机制，专司清收、处置、核销、保全之职。二是重视对公司业务的拓展，设立公司业务部，将对公存款和信贷营销、信贷管理纳入到公司业务部统一协调管理，集中对外营销公司及机构公司。三是将原存款部更名为个人金融业务部，专门负责储蓄存款及银行卡营销、个人综合贷款营销及个人客户管理。四是注重将内控管理落到实处，设立会计结算中心，将会计、出纳、储蓄基础工作、事后监督纳入统一管理。

2、以加快业务发展为宗旨，创新用人机制。

一是在全行选拔了一批年轻有为的中层干部让位6名，提拔9名），充实一线担当重任，优化了我行干部结构，增强了工作活力；二是提倡“从管理看水平、以业务论英雄”的观念，靠工作赢得重视，靠业绩取得职位，靠作风巩固地位。

3、以增加活力为核心，完善考核机制。

一是以实干、业绩为原则，调整和完善绩效工资考核办法，促进各项工作任务的完成；二是对二次分配方案加进业务量的考核权重，鼓励员工多办快办业务，促进临柜人员自觉提高业务技能，解决柜面服务效率低下问题；三是对聘任的客户经理直接进行绩效工资考核，促进客户经理努力进行业务营销。

通过以上三大机制的改革创新，有效地解决了人气不足、员工无活力和中层干部结构断层的问题，使干部结构得到优化，工作活力得到增强，出现人气旺盛的良好局面，为全面超额完成各项工作目标任务奠定了坚实的基础。

二、坚定不移抓营销，争户揽存促发展。

1、切实转变经营观念，积极开展全员营销和XX活动。一是通过进行“XX”教育、“十字”行风主题教育和XX管理方法的学习，促进了全员经营观念的转变。自3月底支行召开全员业务营销动员大会以来，全行全员全方位业务营销的经营观念逐步确立，市场竞争意识逐步形成，员工经营理念发生了根本转变：即由单一业务营销服务型向以客户为中心的综合服务型转变，由纯粹完成计划任务向市场要份额转变。员工自觉营销的意识明显增强，尤其是临柜人员变单一营销为综合营销，做到了两个结合：把营销与新业务品种和中间业务营销相结合，把走出去营销与柜面营销、大堂经理营销相结合。二是召开全员客户经理动员大会和客户经理聘任会暨客户经理例会等专题会议，让全员感受到了竞争的氛围和积极营销、争抢业务市场的紧迫形势，使全员由“嘴难开”、“手懒伸”的坐商行为，逐步向“三勤”（腿勤、嘴勤、手勤）的行商行为转变。三是为了推进XX工作，专门出台了“XXXX”劳动竞赛活动的实施方案，明确专门的部门负责XX工作的推动、督促、监督、考核和管理。经过广泛动员、全方位营销理念的确立及督办到位，XX工作取得实效。截止12月末，全员XX7X户，余额XX万元；机关人员业余揽存2800万元。

2、落实六大增存措施，实施对公存款大会战。一是机制增存。继续深化客户经理考评机制，将每位客户经理的对公存款及其他各项营销任务直接与工效挂钩，真正形成按劳分配、任务自担、整体公关、多方突破的工作格局。二是“XXX”增存。一方面督促全体客户经理走出家门，把手伸向外地，利用“三缘”关系抓大户，找小户，另一方面发动全行、全员整体综合营销，将“XXX”做成全行性的日常工作，以此来促进我行对公存款的稳步增长。三是做好招商引资项目的开户工作，以信息增户增存。至目前已有9户新引资企业在我行开立了帐户，并力促与这些企业建立长期合作关系。四是以评级授信为契机，将一批民营企业网罗到我行，发挥营销的整体功能，靠客户增加现金流量增存款。五是抓大不放小，确保基本户的稳存增存。对公司类客户，我们在货款归行、贷款营销、用款调剂方面做好稳存增存工作；对机构类客户，我们依托重点户的杠杆作用来做画龙点睛的文章，通过最优质的服务，赢得客户的支持；对中小客户加强感情联络，发挥我们XX支行捡芝麻的精神，从小做起，逐步壮大。六是深入研究行业竞争的态势，摸清他行增存的路子，寻找我行的增存对策，以竞争增存。正是靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，才使得我行自9月份以来对公存款增量从原来的倒数第一跃居同业第1名，对公存款创纪录地实现了总量和增量均居同业第一。

3、做大做强亮点业务，不断争抢储蓄市场。一是召开好每月一次的储蓄存款工作例会，通过同业占比的分析查找自己的差距，从差距中找市场、从差距中争份额，追赶同业。二是发挥一线临柜人员的综合营销作用，主动向客户宣传推销银行卡、话费代收等业务，以此促进存款快速增长。三是发挥个人客户经理的作用，我行在各网点聘任了客户经理，明确了目标任务，使各网点从传统的柜台营销走出去面向广大客户延伸服务，为存款的增长起到了促进作用。四是积极发行XX卡，为储蓄存款的稳步增长和长远发展奠定了基础。五是开展“人包门店所包社区（街）道”的争户揽存活动，开辟个人金融业务的储源。正是由于我行运用“XX论”和“XX论”，紧盯同业竞争态势，积极寻找对策，才不断缩小与同业的差距，如两项存款净增额（与XX行相比）由5月份相差XX万元，追赶缩小到11月份的XX万元，我行多争回XX万元的市场份额，其中储蓄存款从相差（与X行比）10个百分点到目前仅相差6个百分点。至9月末我行两项存款增量首次超过1亿元，提前实现了XXX行长X月X日来我行现场办公时提出的全年两项存款保XX万、力争XX个亿的奋斗目标，存款实现了三超：超历史、超同期、超同业。

4、抓住地方经济结构变化特点，做好有XX特色的信贷营销工作。一是针对地方民营、个体经济较活跃的实际，我行加大了对民营企业的投放力度。对全市民营企业进行筛选调查，确定了XX户优质客户，并全部进行了信用等级评定（A级5户，AA级8户）。至12月末，已向民营企业投入贷款XX万元，发放个人综合消费贷款XX笔，金额XX万元。二是靠全方位的优质服务竞争他行优质客户，我行与XX股份公司建立了良好的业务关系，对该公司营销贷款XX万元，营销网上银行等电子产品，办理了贷记卡，目前该户存款余额已达XX万元。三是针对票源少、金额小的实际，积极开展争票源拣芝麻活动，至12月末，共办理贴现XX笔，金额XX万元，其中：金额最小的5万元，金额最大的100万元。

5、全力以赴，打好压降不良贷款攻坚战。一是实行行长挂帅出征，一方面实行行领导包户挂点；另一方面采取亲自督办的工作方式，加大清收处置工作力度，确保工作成效。二是主攻大户清收。如，集中力量处置XX，共清收现金XX万元；同时在上级行的大力支持下，对XX集团的破产进入程序给予了积极支持。三是抓好抵贷资产的处置。如，对XX商场进行拍卖，收回现金XX万元。四是抓住时机进行诉讼清收。如，起诉4家企业，清收本息XX多万元。五是抓划转资产的清收。如，清收人行划转企业现金XX万元。至12月末，累计清收现金XX万元，不良贷款占比较年初下降XX个百分点。

6、强化管理，多途径拓展中间业务。建立“XXXX”的业务管理体制和科学合理的中间业务考核体系，将中间业务收入作为考核目标的一项重要内容纳入各科室处所的年度承包合同中，每月与绩效工资挂钩考核，同时加强协调督办是我行中间业务取得好成绩的重要举措。我们一是做好电子银行业务营销工作。二是大力开展XX卡的营销活动，重点做好大学生使用XX卡的宣传营销工作，适时推出卡折合一的储蓄帐户，既满足大学生及其家长方便汇款和消费，又能让家长及时了解孩子的消费情况，适时控制孩子在外的消费量，深受客户欢迎。三是开展移动话费及固定话费代收业务，在柜面代收的同时，还积极与联通和移动公司协商代售移动、联通充值卡业务（手续费为X%—X%），既扩大了市场份额，又提高了中间业务收入。至12月末，全员代收手机话费金额XX万元，代收固定话费XX户；营销分红保险XX万元；代理发行基金XX万元；营销银行卡XX张。四是针对代发工资收费难度较大的现状，一户一户地进行公关，突破代发工资由无偿服务向有偿服务的转变。至目前已有XX个单位实现了代发工资的收费。五是与自来水公司协商达成代收水费收费，在市分行系统率先实现水费代理业务收费的突破。

三、坚定不移调目标，不断更新勇攀高。

今年年初，我们根据XXX行长提出的要克服“恐高症”、“基数论”、“留一手”的不良倾向，提出了20xx年XX支行的工作指导思想，即“XXXX”，明确制订今年总体目标是实现封闭利润XX万元。我们在紧紧围绕这个目标开展工作的同时，时刻注意严峻形势的分析，在激烈的市场竞争中不断加快发展步伐，乘胜前进，不断自加压力，不断调整更新目标，向更高的目标乘胜迈进。今年以来，我们多次刷新目标，譬如，两项存款目标一再更新，储蓄存款任务从XX万元到XX万元，再到XX万元、XX万元，至目前已超过XX万元；公存款任务从XX万元到XX万元，再到XX万元、XX万元，至目前已超过XX万元。我行今年各项业务发展的历程实际上是不断调整更新目标的过程，更是具体运用XXXX管理方法指导工作实践的结果。年初我们自报XX万元封闭利润目标时，感到能否完成任务心中底数不大，现在看来，我们大大超额完成了既定任务，回想起来，我们如果仅仅完成既定任务，我们与同业的差距就会越来越大，与兄弟行的差距就会越来越大。运用XXXX管理方法最大的收获，就是我们信心倍增，过去连想都不敢想的事，现在都做到了。至12月末，已我行实现封闭利润XX万元。

四、坚定不移抓落实，督办到位出效果。

一是在督办机制上，实行行长纵向督办到底，副行长横向督办到边的督办工作机制；二是充分发挥办公室整体协调督办作用，全面履行行务会督办职能，一月一通报，一季一分析；三是以总支会或行长办公会、行长周碰头会、月度行务例会、月度专业例会（存款、收息、中间业务）、客户经理工作例会、月度考评分析会、不定期行长现场办公会等形式予以督办，一步一个脚印，确保月度工作进度任务的完成。

五、坚定不移抓管理，精细内控显成效。

一是创新基础工作管理方法，深入开展“XX工程”。采取蹲点式帮扶整改措施，使“XX”网点内控管理质量稳步提高。二是加快核算一体化改革进程，将营销和管理分开，使网点资源得到整合，竞争能力得到提升。三是加大对安全保卫的环节、细节的清理整改，确保不留死角。四是对综合网点实行总会计委派制，明确总会计职责，真正为业务发展保驾护航。

六、坚定不移抓创建，促进素质大提高。

1、继续巩固文明创建成果。抓住今年8月份我行被XX省委、省政府评为省级文明单位的契机，进一步强化员工服务技能和服务艺术的提高，以巩固我行文明创建成果。

2、抓学习促观念转变。在全行开展“XX”教育、“十字”行风主题教育学习和“XXXX管理方法”的学习、讨论活动，促进了全员经营观念更新。在“XXXX管理方法”的学习活动中，我行从三个层次加强学习：首先抓好支行中心组的学习；其次，通过行务会形式，组织中层干部尤其是部门负责人学习管理方法，清除部分中层干部思想上存在的“X症”、“X论”、“留一手”的错误认识，解决贯彻实施XXXX管理方法的思想障碍问题；第三，通过职工大会和每周四的学习、讨论，让员工真正领会XXXX管理方法的深刻涵义及在我行贯彻实施的重大意义。通过学习，大部分员工掌握了“方法”的基本精髓和实质，为指导工作实践奠定了良好的思想理论和群众基础。

3、加大对外宣传力度塑XX新形象。今年我行在省级以上报刊（台）发表文章XXX余篇，通过多角度、多途径、全方位地宣传报道，极大地提升了我行社会形象。

4、加强党风廉政建设。认真落实案件防范工作责任制和党风廉政建设责任制，层层签订责任状，确保两个责任制得到落实。

5、充分发挥工会组织的桥梁作用，重视职工民主生活建设。适时开展喜闻乐见的活动，丰富职工业余生活。

6、在加强物质文明和精神文明建设的同时，认真做好政治文明建设。今年在发生非典疫情的严重时刻，我行高度重视，认真组织落实防范非典工作措施，确保疫情防治和业务发展两不误。

存在的主要问题

一是不良资产压降艰难。老的不良资产如XX厂等清收未解决好，新增不良贷款如XXX等又出现，给我行不良资产的压降工作带来了很大困难。二是对公存款虽然今年增存形势较好，但其增存的结构不合理，对公存款增存的稳定性较差。三是信贷营销受各方面条件的制约比较艰难。

篇15：银行年度总结

20xx年，是我进入我行的第年，在我行领导的正确指导下，同事们的帮助下，通过自己的努力，在工作中不断地创新改革，使银行业务知识有了较大的进步，业务业绩取得一定的成绩。但面对“十二五”规划的新形势，新任务，我深知还需要更加的努力，才能确保更好的我行发展。现将一年来的工作总结如下：

一、提高思想认识，认清工作形势

思想上从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。一年来，我重点加强“金融反腐倡廉建设”各方面的学习，并认真观看了反腐倡廉建设展专题片，同时积极参加了我行廉洁建设活动，从根本上认识到了德、廉的重要性，充实了理论知识、解放了工作态度、开阔了工作思路。

强化业务技能知识，树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，炼就过硬的本领，提高自身素质，为客户提供高效率、高质量的服务。为了与时俱进，我坚持率先学习原则，及时掌握制度和业务新要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，并虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量

我知道我所在的工作岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我坚持以“三声服务”为服务宗旨，快捷高效地办理好正常柜台业务工作，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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

三、以业务工作为核心，抓好本职工作

这一年来，市场变化巨大，面临的困难和问题也日益增多，市场形势也更加严峻。我通过加强形势分析，重点对业务工作中常见问题进行了详细的分析，并逐一攻破，采取“服务我行，发展我行”工作理念，运用灵活的工作形式，做好重要客户跟踪服务工作，在保持原有储户的基础上，利用一切有利因素，采取主动服务、靠前服务的措施，将服务范围向社区、市场延伸，不断扩大业务范围。通过电话跟踪等多种方式积极拓展业务渠道，实现储蓄数量攀越新高。并积极协助会计主管、副主管以及行长工作，同时配合会计主管、副主管检查以及上报报表工作，最终完成情况.

四、增强安全意识，杜绝安全隐患

以规章制度执行和柜台操作风险为主，彻底杜绝不安全隐患。按照我行工作要求持续深入的开展案件防范工作，进一步增强对操作风险及案件的防范意识，做到勤请示、勤汇报，与上级保持工作信息畅通。我坚持落实一手抓业务，一手抓安全。我在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。在工作中能够坚持及时上下班，进出门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，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。一年来，没有出现过任何差错。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，为我行发展做好准备，争当行里的模范带头人。

篇16：银行年度总结

今年是我行实现股份制改革的关键一年，是我行发展战略的落实之年，是体制与机制的变革之年，也是公开上市的关键之年。以下就是本人的本年度工作的自我总结：

这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

一、贯彻落实上级行和支行党委关于年年的工作安排和要求，高度重视，密切配合支行开展各项专项治理工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案件的学习分析和讨论，通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

二、迎难而上，做好个人贷款营销工作，实现贷款余额止跌回升。

年年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初，省分行向我支行下达了商业性个人按揭贷款余额新增21000万元，个人消费贷款余额新增3400万元的任务。但直至9月，各类贷款余额不升反跌，其中个人消费贷款余额比年初下降4232万元；个人住房

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！