# 银行员工年终总结范文大全(必备12篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-02-04

*银行员工年终总结范文大全1在部门的领导和监管下，紧紧围绕支行业务经营中心为前提，以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以增收节支促效益提高为目标，积极拓宽经营渠道，压缩费用开支，充分发挥财会职能作用，提高了会计核算水平和经...*

**银行员工年终总结范文大全1**

在部门的领导和监管下，紧紧围绕支行业务经营中心为前提，以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以增收节支促效益提高为目标，积极拓宽经营渠道，压缩费用开支，充分发挥财会职能作用，提高了会计核算水平和经营效益。较好地完成了本年度的各项工作，并取得了一定的成绩。到年末，全辖实现财务收入x万元，同比多增x万元，其中贷款利息x万元，同比多增 万元；财务支出x万元，同比增加x万元，实现帐面利润x万元，比上年增加x万元。回顾一年来的工作，主要抓了以下工作：

>一、狠抓“一个”目标。

为了确保全年利润的实现，我行本着“效益优先”的原则，紧扣财务指标，理清工作思路，算好全年大帐，锁定利润这个目标开展业务经营。

一是通过对存贷款、费用成本、利息收支等各项指标进行分析，并预测经营前景，反复进行算帐，合理设定各项财务指标。

二是按照总行新的业务要求，结合我支行实际，制定了《20xx年经营目标考核办法》和《20xx年业务营销考核办法》，合理编制下达了财务经营指标，为各网点明确了经营方向和责任目标。三是按季开展财务分析，及时反映信息。每季度开展一次财务分析活动，实行重点解剖，及时总结经营中存在的问题，向领导反映相关情况，提出经营建议，促进业务经营工作的有序开展。五是对经营指标计划完成情况按月进行通报，年中指导开展增收节支工作，增强成本核算意识，使行搞活业务经营与增加收入工作一刻都不能放松，为今年利润计划的顺利实现进一步奠定基础。

>二、加强“两个”建设。

（一）加强财会队伍建设。为了使广大财会人员能够不断适应现代化财会工作的要求，不断提高政治素质和业务素质，更好地为客户服务。在20xx年：

一是坚持每月三日会计例会制。对会计进行会议培训，研究布置各个时期的会出工作重点，有的放矢地进行业务辅导。

二是抓常规业务知识培训。 在八月初，对全辖一、二级分理处会计共x人就资金、财务管理、会出基础工作、人民币结算账户管理、现金管理、统计工作、反\_工作等进行了全面地培训，保证会计职能作用的正确发挥，提高会出工作质量。

三是狠抓新进派遣员工的培训，帮导如何学规、懂规、学法、懂法。

（二）加强内控制度建设。在本着“从严治行、管理为先、防范风险”的原则，为适应改革和管理需要，不断适应新形势、新管理、新要求。除了不折不扣地执行总行制定一系列制度规定外，还结合实际，制定了《主办会计管理办法》，以利规范财会人员的行为，将各种会计风险控制在规定的范围之内，达到查错防弊、堵塞漏洞、消除隐患，保证业务稳健运行之目的。

>三、强化“三大”管理

（一）加强财务管理。为确保全区财务管理落实到位，财务工作有序开展，我们紧扣经营管理主题，突破经营管理瓶颈，规范财务核算行为，努力抓好开源节流。

一是强化收入管理。我们在认真测算下达全年财务目标任务的基础上，以最大限度组织收入为切入点，多渠道、多方式组织收入，对贷款实行百元收息率纳入季度短期目标配套抓。年初，将贷款收息纳入年度财务计划，始终作为增收节支工作重点来抓，尽力做到应收尽收。

二是强化费用管理。结合行新的管理要求，重新制定了《费用管理办法》，详细规范了财务开支的范围、标准、审批权限、程序等，对水电费、公杂费、招待费、会议费等费用全年限额控制，其他费用开支必须报经支行审批，并下批复作为年终考核认账因素，从而保证了各网点经营和管理所需各项费用的开支。

（二）加强资金头寸管理。今年以来，我支行进一步加强资金营运管理，

一是坚持限额管理。我支行对每个营业网点的库存现金进行了最高限额控制的核定，并要求在保证正常业务开展的前提下，根据自身情况在限额内尽量压缩头寸占用，保证科学合理占用头寸资金，做到不闲置、不浪费。

二是加强资金调度管理。在资金调度环节上，明确专人负责资金调拨管理工作，尽力压缩非生息资金占用。实现了全辖平稳支付，稳健经营。

（三）强化会出基础管理。会计工作是行的一项基础性工作，肩负着核算业务、反映经营成果、预测业务发展前景，参加行经营决策的重要职责。

一是强化会出辅导。今年，行把会出辅导工作纳入会计财务部门的工作重心，专门设置了会计辅导岗位，并落实专人经常深入基层行，对新系统帐务处理、柜员管理、交易码使用、业务类型组设置、密码管理等进行了现场检查、现场辅导、现场操作、现场运用、现场整改，帮助基层行解决了会出工作中存在的疑难问题和操作不规范的行为，同时要求行主办会计经常深入辖内营业网点检查、辅导会出业务开展，每月不得少于一次，并将情况书面报行。

二是强化监督检查。今年x月，行组织x个工作组对全区x个行、x个营业网点的内控制度、联行结算、财务制度、会出管理、结算帐户管理逐一进行了大检查。在检查中我们采取现场实地检查、现场处理、现场纠正，做到了不留死角、消除隐患，并对检查的情况进行了分类处置。同年x月采取“现场指导、督促整改”的方式对行执行结算制度、往来资金等方面进行了检查，促进合规合法经营。

>四、抓好“四项”工作

（一）抓好反假币、反\_工作。

一是抓反假币工作。

为认真贯彻落实《人民币管理条例》，使每一位公民都知道爱护人民币、维护人民币是公民的责任和应尽的义务，增强广大人民群众反假、识假币的意识。行分别在5月和11月组织开展了反假币宣传活动。采取发放宣传单，张贴宣传画、悬挂宣传条幅等形式开展宣传活动。做到了内容丰富，通俗易懂，使广大人民群众进一步提高了爱护人民币的自觉性和识别假币的能力。

二是为进一步真正把反\_各项工作落实到实处，防止出现漏洞，防患于未然。在实际工作中：区行成立了“反\_工作领导小组”加强组织领导；加强反\_培训提高反\_知悉程度和可疑交易的识别能力；严格执行大额现金支取、大额资金划转实行审批报备，并对可疑情况及时报告，防止\_现象发生。

（二）抓好统计工作。

一是认真贯彻执行《统计法》和行统计工作有关规定，按照国家经济、金融政策和行业务经营情况准确及时地编报行信贷、现金、资金等统计报表、项电报表，准确及时地上报各类统计报表。

二是审核、汇总基层社各类报表并对各社报表进行评比、上报，做到奖优罚劣，以提高报表的整体质量，给决策者最新、最真实的会计资料。

三是加强统计分析。我区行建立了现金投放、回笼月度分析报告制度，按月对辖内行现金收支情况及其特点进行分析，并对造成当期现金投放（或回笼）的原因予以重点分析。

（三）抓好结算账户清理核实工作。加强账户管理、现金管理及人民币管理，防范金融风险。今年以来，区行于20xx年x月x日接入人民币银行结算账户管理系统，并严格按照人民银行的统一部署，积极组织人员采取积极有效措施，抓住“四个重点”，开展了账户清理核实工作。

一是抓宣传。采取公告、上门宣传。各行网点在醒目位置贴出清理核实公告，明确告知存款人清理核实的条件、期限、程序及应提供的各项资料等。确定专人上门到各企事业单位去做宣传解释工作，认真完善帐户手续，积极争取优良客户。

二是抓协调。行明确会计财务部门负责人负责与区财政局和人民银行的`衔接，指导行按规办理开户手续；落实行主办会计负责原有帐户的清理，并拟出待完善帐户清单；落实行信贷员下企事业单位，帮助组织申报资料。

三是抓清理。行及时印发《人民币银行结算帐户管理系统业务处理办法（试行）》、《x银行x中心支行帐户清理核实工作实施细则》，为系统上线运行、管理提供了制度保障。明确时段，主动与开户单位取得联系，协助客户办理开户申请。四抓审核。行成立了资料审查小组，对行上报的结算帐户开户资料进行严格审查。做到“三严”：严把开户资料收集关，严把开户资料审核关，严把开户信息录入关，从而保证开户资料真实性、完整性和合规性，保证了信息录入的准确性，得到了人民银行x中心支行结算帐户上线领导小组的好评，受到了人民银行的简报表扬。

（四）抓好配合部门其他工作。

一是积极配合稽核部门做好稽核异动流水整改落实工作。今年共接到稽核异动流水提示书 份，发出处罚通知书 份，对违反制度规定的责任人进行了处罚，共 人次，罚款金额 元。

二是积极配合个贷部门做好农村乡镇公务员代发工资业务。

三是积极配合审计部门完成我区行x年度会计决算报表审计工作。

四是配合行有关部门，顺利完成了x个网点撤并后帐务合并工作。

回顾20xx年，我支行会计财务管理工作，虽然做了大量扎实有效工作，取得了一定成绩。但离上级行的严格要求还有一定的差距，还存在一些薄弱环节，主要表现在：一是在新形势下，全区财会人员的业务理论水平有待进一步充实，业务综合素质有待进一步提高。其财务管理水平跟不上时代发展，创新管理和监督财务制度的落实有待进一步加强，对财会人员的辅导、培训、更新知识有待进一步提高。针对上述存在的问题，来年将在加强财会人员的教育培训、加强财会业务知识的辅导、完善会出内部约束机制等方面作出积极的努力。

**银行员工年终总结范文大全2**

我叫XXx，是一名普通的XX银行储蓄柜员，半年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一个人包括你自己。以下是我个人的工作总结。

>一、>思想建设方面

我始终坚持指导，认真贯彻。时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

>二、工作态度方面

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为交行客户的利益护航，这就是我们交行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为交行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。半年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的动力。作为XX银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了交行领导的高度赞誉。

>三、日常工作方面

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的.年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的交行人一想起交行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

交行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为交行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

**银行员工年终总结范文大全3**

在xx银行工作已经一年，这是我第一次进银行工作。在经过一年的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一年的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场、收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识和了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

在一年的工作中我也发现自己还存在着许多的不足：对于市场了解的还不够深入；对该业务还不能全面把握，且对与此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释；在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

现在对接下来的工作做一个计划：

1、积极寻找市场，了解市场。

2、多方面地了解客户，见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户，与客户进行有效沟通，及时整理客户资料，对意向客户进行及时跟进，保持与客户的联系，尽力全力帮客户解决问题，给客户一个良好的形象。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

**银行员工年终总结范文大全4**

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

>一、完成工作任务，取得良好成绩

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，取得良好业绩。

>二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的`信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。

我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

>三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

**银行员工年终总结范文大全5**

在过去的半年里，我对银行的日常运营、业务流程和相关岗位的职责有了必要的了解，在业务技能上也有了必要的收获，但也存在许多不足，总结如下：

>一、商业方面

刚加入xxx，从大堂开始我的职业生涯。起初，我对这份工作的重要性还不够了解。我觉得工作单调重复，技术含量不足，在工作中产生了必要的负面情绪。经过一段时间的深入了解，我意识到大堂是迎接客户、服务客户的第一线，银行的绩效与大堂的绩效息息相关。之后被分配到高柜面柜员岗位进行培训，才知道柜员岗位是银行控制风险的第一道铁门。每一笔业务订单，甚至每一个签名都与银行承担的风险有关，甚至与作为银行基础的——信用有关。经过这些不同岗位的.培训，我意识到基层工作是最需要培训和训练的。只有真正从小事做起，从1点1滴做起，才能不断提高自己的技能。因此，我努力熟悉业务流程和规章制度，努力提高基本功，积极与老柜员沟通，虚心向他们学习，深刻理解每项业务中应该注意的点和可能存在的风险。

>二、服务

经过不断的学习和实践，我深刻认识到，银行之间的竞争不仅仅是机械设备和网络装修的硬件水平，更重要的是服务意识和服务态度。这种软实力之间的竞争更能体现银行的核心竞争力。我在日常一线服务中始终坚持饱满的工作热情和良好的工作态度，我知道我的言行代表了xxx的形象。所以经常提醒自己“站着服务”“微笑”，耐心细致地为客户解答问题。针对个别情绪化的客户，我力求巧妙应对，不伤精神。我宁愿多受自己的委屈，尽我所能维护我行利益，尽我所能解决沟通和包容；我谦虚谨慎地回应客户的赞美。我始终坚持“客户至上”的理念，在不违反规定原则的情况下，尽最大努力满足客户的业务需求。我尽力为客户提供更周到的服务。因为没有挑剔的顾客，只有不完美的服务。在日常工作中，我把客户的事情当成自己的事情，对客户的担忧和想法感到焦虑。我努力学习新知识、新业务，理论联系实际，掌握各种服务技巧，从小事做起，处理业务尽量做到快速、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定期、随时的服务。

>三、生活的方方面面

在这半年的工作生活中，我深深感受到了团体的温暖和力量。刚来这个城市的时候，因为没有家人朋友的陪伴，对这个城市不熟悉，常常会感到疏离和失落。当我情绪低落的时候，是领导和同事给了我很大的鼓励，他们的热情温暖了我，他们的信任感动了我，他们的支持激励了我。在我们小组，我的业余时间丰富多彩，这大大加强了我与老师和同事的交流、沟通和学习。

在此，我衷心感谢他们，感谢你们给了我前进的力量。在工作中，我的人际交往能力也得到了提高和锻炼。我意识到与人交往首先要做到的是真实、诚实、对对方开放，尤其是在工作中，以合理的方式表达自己的真实感受。更重要的是学会包容，学会倾听不同的意见，学会站在别人的角度研究问题。回顾自己的问题，我觉得自己还是有以下缺点：

第一、学习不够。目前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况、新问题层出不穷，新知识、新科学不断涌现，银行的工作也在不断变化。每天都有新的事情出现，新的情况出现。面对这种严峻的挑战，我应该深刻认识到自己的不足，不断提高紧迫感和自我意识，不断储备理论基础和专业知识，不断学习新的商业知识。

第二、业务水平有待提高。自学的业务技能不够全面，有时候会出现一些低级错误，一些不寻常的业务技能不够熟练。

第三、有时候会出现精神倦怠。当我工作累了的时候，我有一种放松心情，不愿意工作的倾向。这是自我心理素质和责任意识有待提高的表现。

针对以上问题，我想努力：加快各种业务技能熟练操作的步伐，利用业余时间咨询老师和同事，熟记各种业务操作流程，真正成为一名合格的业务专家；认真吸取平时工作的经验教训，坚决做到业务操作零失误，客户100%满意；同时，加强他们的理论学习，进一步提高他们的综合素质；纯自我思考，树立责任感，努力克服负面情绪，配合领导、老师、同事做好工作

**银行员工年终总结范文大全6**

>一、工作勤奋，态度认真

在工作上，我一直都是非常坚定在付出自己的努力，同时各方面都有不断地在努力地让自己去提升。我真切的明确我在工作上还有非常多的方面是需要自己去努力的，所以更是有不断地让自己在其中去成长，更是努力地让自己在这样的生活中去慢慢的得到改变。在面对工作时我更是以自己最为认真的态度在进行，就希望自己认真的态度能够促成自己更好的成长，同时更好的完成自己的工作。当然我也是以银行的规章制度在严格的要求自己，努力地做到不做任何的违反纪律之事，争取让自己成为一名非常优秀的员工。

>二、还需要付出的努力

面对工作时，我确实还有较多不够熟悉的地方，尤其是那些刚刚出台的一些政策或是各项产品，这些都是需要我更多的去付出，更努力地去学习，去加深了解，更是在操作上下更多的功夫。其次就是我在面对客户的时候还需要更加的自信，当然最为重要的还是对自己产品的熟悉度，更努力地与客户之间有更棒的工作体验，努力的做到相互的促进。当然在与客户的交流过程中也是有很多的东西的是需要去学习的，还需要多多向身边的同事进行学习，同时提升自己的效率，达成更棒的工作成效。

>三、下一年的计划

下一年的我还是会以一个学习者的姿态在银行中进行工作、学习，不断地去提升自我，尽可能的将自己最为优秀的状态来完成自己的工作，当然我自然是会努力的让自己对工作有更多的了解，其次再付出更多的心血去改变自我。对于下一年，我还是会严格的遵守银行的规章制度，认真的.做好自己应该要做到的事情，努力地提升自己，争取在往后的时间中慢慢的成长，真正的以自己最棒的成果来为人生去付出更多的努力。不管是在工作上还是在生活中都是需要以自己最舒适的姿态去做好一切，更是保持着持续学习的状态来面对生活。我还是会努力的让自己在工作上去提升，尽可能的保证自己最积极向上的状态来面对每一天的工作，同时促成自己最棒的发展，为自己赢得更好的成绩。

**银行员工年终总结范文大全7**

回顾一年来的出纳工作，先是失误、还是失误，最后才有了小的成绩和经验。下面，我将出纳工作总结如下，敬请大家提出宝贵意见。

>一、失误、缺点和经验简谈

以前在公司是做会计工作的，出纳的业务没具体操作和实践过，总认为是“调虫小技”，不以为然，可就是抱着这种心态刚开始干出纳工作出现不少的失误，第一失误就是开具支票上的错误。

制度要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。而我的正楷书\_底实在是太弱了，笔画不连，字就不会写；终于把支票抬头单位名称写工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影、现象都会被银行退票，耽误工作。

基于上述业务需求，根据自己在软件公司的软件实施经验和电脑知识，为自己的岗位需求开发了excel系统的交行票据套打系统，解决了在实际工作中出现的缺点问题，提高了工作效率。

由此可见，虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本；学习和实践相互融合才能产出成果。在大学里，学习的知识不能用在具体解决问题上，空洞无味，就是因为没有问题摆在我们面前，成果都是面对一个一个具体问题而存在的。

>二、取得的成绩

在这期间，在财务和内勤上我作了如下具体工作。

1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。

2、每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。

3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制银行余额调节表。

4、起草财经公文、人事公文并及时发放、传阅、存档、保管。

5、监督人员考勤登记，办公饮用水的\'安排。

6、开具日常收款业务发票，并保管好空白发票和其它支票。

7、开发了excel平台票据套打系统。

8、填写地税申报表。

9、完成财务经理交待的工作。

出纳工作看似简单，做起来难，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，一年的岗位实战练兵，使我的财务工作水平又向前推进了一步。知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

>三、今后的努力方向

作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

2、学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用。

3、出纳人员要恪守良好的职业道德。

4、出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。

5、很好的沟通能力。特别是和工商、税务、社保等单位的外联沟通能力。

以上是我近一年工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好出纳工作计划，认真工作，努力实现自己的人生价值。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中。

**银行员工年终总结范文大全8**

20xx年一季度，我新增储蓄存款570万，新增滨聚付客户75户，新增储蓄账户：户，销售理财及结构性存款1500余万元，喵喵贷授信客户44户，用款51万。营销POS机2户。组织了女神节花艺活动和消费者权益日活动。批量营销了中国人民财产保险公司的客户和武清区职教中心的客户。

20xx年1月份，因为营销工作没有进展，并且出现业务上的疲倦期，所以1月份的业绩并不很出色，然后直到2月份春节以后，通过不断的反思和自我的调整，找到了更好的、更适合自己的发展模式。纵观全行理财经理团队，我们面临的问题都是同质化的，但是如何处理问题就要看每个人的能力，所以说我们问题都是同样的，关键在于如何看待问题和解决问题。具体的有如下几方面的改变：

1、每天要出活。优秀的销售不是每天坐以待毙，而是主动出击，一季度主要营销思想转变为从“等客户”变成“找客户”。其实客户并不是拒绝营销人员，只是拒绝他们去推销，如果真正的从心里为客户去考虑问题，客户往往愿意与这样踏实、认真、为自己考虑的人成为朋友，比如我手中的一些黑金客户通过我的积极联系，能够做到在我行稳存增存，我并不是很善于表达，只是因为做到了让客户放心。力争做到新增高端客户10人。

2、保持每天联系5名不同的客户，根据他们的资产规模先从高到低进行排列，保持电话营销，营销的内容包括：理财产品的新政策、资产配置以及对客户的情感营销。从而实现稳存增存。实现资产增长1000万。

3、实现个人经营贷业务破零，个人经营贷在营销上还存在着一定的能力不足和畏难情绪，需要不断的去联系以前的滨聚付客户，寻找到有需求的客户，但是由于经验比较少，希望支行能够给予一些培训和帮助，目前正在跟进一个客户，并通过做生意的朋友转介绍一些客户。完成3户个人经营贷。

4、寻找到营销滨聚付客户的模式，由于以前一直在营销我行存量理财客户，在这方面有一定的技巧，但是对于中小商户没有任何的技巧可言，所以说在发展滨聚付业务上会存在着一些难度，首先，要从了解这些客户的金融需求出发，并且为客户提供适合他们的解决方案解决方案。新增滨聚付150户。

**银行员工年终总结范文大全9**

20xx年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，一个刚刚踏上社会的小兵，来到广发奉天，我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。

我积极投身银行各种产品的营销，今年2、3月份，我跟着何斌和丛东宁等客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随李强学习了个人贷款有关业务，丛个贷客户资料的收集，个贷资料的整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。

期间，我多次随李强到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

随后，在行领导的安排下，我结束了理财和个贷的学习，开始了营业室柜员业务的学习。

我之前认为的柜台业务就是基本的存取款，但是到了工作的第一线，我才看到了工作的多样性和复杂性，我首先在康智文的.指导下，跟随路海霞学习一些基本的业务知识，同时加强业务技能的练习，努力在各个方面提高自己，在参加了市行组织的新员工培训后，我通过了反假货币考试，取得了会计上岗资格，便跟着常丰开始了真正的操作，这对我来说是一个考验，前台业务是整天与钱打交道，需要非常细心的工作态度和精益求精的工作能力，在各位师傅的共同帮助下，我现在已经可以独立开始办理业务了。

虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1.在道德品质方面，我自认为没有问题。

2.在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。

3.个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存款150余万元，时点存款20xx万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。

4.业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

20xx年我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶奉天人。

**银行员工年终总结范文大全10**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的一年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

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、业务方面

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面

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、心理方面

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

**银行员工年终总结范文大全11**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的20\_\_\_年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

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的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

1、业务方面。

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。

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。

3、心理方面。

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

**银行员工年终总结范文大全12**

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的20xx年，是辛苦的一年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

>一、勤奋敬业方面

我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，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，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守银行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

>二、业务知识方面

我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

在行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。

>三、工作态度方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；不无故迟到、早退。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。

>四、对待客户方面

对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供质的服务。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每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，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为银行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之所短，一如既往地为本行的发展贡献自己的一份微薄之力。

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！