# 银行年末个人总结7篇

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-02-22

*在个人总结中，深入阐述个人的不足，才能更好地提升自我，写个人总结的过程就是一个自省的过程，下面是小编为您分享的银行年末个人总结7篇，感谢您的参阅。银行年末个人总结篇1本人于工作至今被聘为x银行x支行综合柜员，在聘用期内本人在上级行及县支行领...*

在个人总结中，深入阐述个人的不足，才能更好地提升自我，写个人总结的过程就是一个自省的过程，下面是小编为您分享的银行年末个人总结7篇，感谢您的参阅。

银行年末个人总结篇1

本人于工作至今被聘为x银行x支行综合柜员，在聘用期内本人在上级行及县支行领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论在思想上、工作上还是学习上，都取得了很好的成绩和巨大的收获，现将今年工作业绩总结如下：

一、思想方面

思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极参与学习各种业务知识。

二、工作方面

热爱本职工作、诚实守信，尽职尽责、用实际行动树立和维护我行的形象和信誉，遵守功动纪律、不迟到、不早退、不擅自离开岗位;热情服务、礼貌待客、积极使用文明礼貌用语、充分体现主动、热情、礼貌、周到、谦逊的态度;严格按照相关规定办理各项业务，认真负责，按章操作，杜绝差错;做到业务处理化，制度化标准化。服从分工，听从安排;同事之间坦诚相待、融洽相处、相互信任、相互配合、相互支持、相互学习、共同提高、共同维护和谐的工作环境。

三、业务方面

加强业务学习，提高业务技能，提高工作效力;办理业务先外后内，认真细致，快捷准确，在规定的时限内完成每一笔现金收付业务;在今年的工作中，没有发生过任何差错事故。刻苦钻研业务，争当业务能手。凭着这样一种坚定的信念，本人已熟练掌握储蓄、出纳、会计、信用卡、网上银行等业务。在工作中成绩突出，荣获x支行“先进工作者”的荣誉称号。除了在服务客户上本人尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

这些都只是我在工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，这次如果我将受聘为x银行综合柜员岗位，我愿意服从领导分工、听从安排、努力工作、严守客户秘密，维护客户正当权益;做一个业务技术过硬，思想素质高，安全防范意识强的综合性人才，以适应综合业务系统对综合性人才的需要。

银行年末个人总结篇2

20xx年，在管理行、支行各位领导的关心和培养下，同事的支持和帮助下。我在思想和工作方法上都有了很大的进步，对待和处理问题也逐步趋向全面化。回首一年的工作，有艰辛，更有收获，有工作经验的锤炼，更有意志品格的磨砺。如果要用一句话来概括的话，那就是：累并快乐着，苦并收获着。现将我本年度的思想、工作总结如下：

一、20xx年工作情况

（一）脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

（二）积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成\"中国银行业文明规范服务千佳示范单位\"、\"市级巾帼文明岗\"、\"四星级标准化支行\"的创建工作。

（三）认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在2024年董事长倡导地\"四个一\"读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及20xx年工作计划

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好\"五员\"，一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

20xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

银行年末个人总结篇3

为更好更快的提升个人业务能力，提升自身业务办结效率，加快自身在工作中的成长速度。现将我入行以来的工作心得体会总结如下：

1、切实加快业务能力的学习。本人主要从事柜员相关工作，在这半年的工作中，我认真体会到对提高基本业务能力非常重要。一方面要加强对点钞、打算盘、数字录入等基本操作能力的学习，确保提高工作效率。另一方面要加强对业务理论和各项规章制度的理论学习，确保工作质量的提升。

2、作为一名基层网点柜员，全面加强柜面营销和柜台服务，这是工作的基本要求，这也是我们临柜人员最为实际的工作任务。我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。尤其在这样的农村基层网点，耐心的讲解和专业的知识对提升服务水平是非常必要的。优质的服务对于加强柜面营销也起到了促进作用。所以，只有诚心的服务和专业的知识，才能满足客户提出的实实在在的金融需求，才能让客户感受到农行服务的品质。

3、严格遵守各项规章制度，不断增强自己的依法合规工作意识。认真学习和并坚持“三化三铁”等运营考核办法。这不仅仅意味着金融业务的无差错，更重要的是要坚持账表的真实性、有效性和合法性，真实反映各项业务经营活动，确保资金运营的安全性。同时，要不断增强自己的遵章守纪意识。不断增强规则意识和风险意识，按章操作，合规办理业务。

通过这几个月的工作，我深刻的意识到自己在自身业务学习方面还存在着不足，平时学习意识不强，与一些优秀的老员工相比，还有存在很大差距。因此，在接下来的工作中，我将再接再厉，使自己的各项工作有新的更大的提高，争做行家里手。

银行年末个人总结篇4

20xx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20xx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20xx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?

3、国际业务发展势头良好。

在20xx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20xx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1.11个百分点。而且资产收益率按20xx年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说20xx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20xx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20xx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。

20xx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20xx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20xx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、协调发展经典哦。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1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3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。

银行年末个人总结篇5

我在20x年的工作中，始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准来严格要求自己。我立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为农业银行的改革发展发出一份光，一份热。

作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在金沙支行辖内，沙土支行是比较忙的一个网点。每天每人的业务量平均就要达到近三百笔。接待的顾客三四百人，尤其是小钞和残币特别多，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，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。

在工作中我积极领会总行关于“大行德广,伴你成长”的精神，紧扣发展主题，转变思想认识;高度重视分支行的各项决策和计划;始终与上级保持一致，积极做好了全行一季度旺季营销和夏季双营销活动。坚决遵守行内的各项规章制度，全年无任何责任事故发生。

在服务上体现了一个“细”字。服务工作无小事，要将服务做好做细是要花不少心思的。面对日益激烈的银行同业竞争，我们不仅靠硬件水平取胜，更要以优质的软件水平制胜。作为直面银行客户的我，坚持微笑迎人，来有迎声走有送声。面对客户提出的疑问我总是耐心解答直到客户明白为止，受到了客户的广泛好评，全年无一起服务投诉事件。业务上体现一个“拓”字。一年来我认真办好每一笔银行业务的同时尽量再提升业务速度。对在业务办理上存在的问题，我会十分虚心的向其他同志请教。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。想在工作中取得好成绩，就要使自己的业务素质提高。

20x年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储1000余万元，营销保险10万元，银行营销理财产品150万元，营销发展基金新开户50余户，营销信用卡120户，新发金惠借记卡3500张。同时努力拓展了电话银行客户300多户，营销短信800户,网上银行205户。

这一年来，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，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，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

银行年末个人总结篇6

在这个20x年里，我们在银行领导的正确指挥下，突破重重障碍，尽管工作困难重重，但我们还是努力的完成了工作目标，取得了较为出色的成绩!

作为一名x银行的柜台职员，在工作中，我主要负责的是为客户提供各种银行业务，以及向顾客们推荐适合的理财产品。而回顾这一年，真的可以用“白驹过隙”来形容。一年时间过去的非常之快，所以，在工作中我们更要打起十二分的精神，不然就会错失良机!

在今年的工作中，我在各位领导和前辈的帮助下，共销售了理财产品x万元，尽管这个成绩算不得特别的出色，但在今年这样的情况下，已经算是有了不少的成长。先对我这一年来的工作情况总结如下：

一、一年来自我的提升

在这个20x年以来，我除了在工作中的锻炼，也一直在默默的改善着自我的工作能力。除了在工作中积极地参加业务培训和工作会议以外，我还利用自己的时间，一直在钻研着销售和服务方面的书籍与教程。我了解自身的服务算不上出色，尽管在严格的工作中，我并为出现过工作方面的操作不当，但也很难得到客户的高评价。这自然也影响到了我在推荐理财产品时客户对我的回应。

但在经过了这一年来的逐步提升之后，我在工作中的服务也越发的熟练了，不仅得到了领导的好评，在销售中，也给我带来了不少的帮助，大大的提升了我的个人成绩。

二、个人的工作情况

在工作方面，我严格用心的对待每一位顾客。认真理解顾客的需求，并迅速的为顾客办理业务需求。同时，我也不忘自己的职责，对顾客积极的推荐我们银行的理财产品。尽管是重复不断的\'工作，但我一直保持着一颗积极热情的心态，这也让我的工作能力一直在持续不断的增长。

此外，我也在工作方面累积了一些与附近客户交流的技巧，如慢慢的学会了一些本地的方言，这在面对年龄大的客户的时候尤其有效果，不仅能更好的了解到老龄客户的想法，也能更好的提供服务。

如今，20x年的工作转眼已经结束了，但未来还有更多的事情在等着我们。而我在工作方面也有许多的值得完善的地方，为此，我会继续努力，让工作能完成的更加顺利!

银行年末个人总结篇7

这一年，x支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“x和二季度的“x”等竞赛活动，x支行各项经营业绩稳步增长，截止x月末，支行各项存款余额x万元，较年初增加x万元;各项贷款余额x万元，较年初增加x万元，存贷比例x%;不良贷款余额x万元，较年初下降x万元;办理银行承兑汇票金额x万元;办理贴现金额x万元;利息收入x万元，一年实现利润x万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

一、各项指标完成

认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

一年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

(3)扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

(4)切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

(5)对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

(6)积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

二、抢占市场份额

通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

这一年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况;大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、这一年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如x有限公司、x有限公司、x有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、这一年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年x月份实现利息收入x万元，超过去年全年收息水平，实现利润x万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头。

三、开拓业务空间

加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、这一年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。x月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、这一年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民银行信贷员工作总结个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

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！