

# 银行职员工作总结不足和改进(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行职员工作总结不足和改进篇一

年末将至，一年的工作终于落下了帷幕。回顾这一年来的工作情况，尽管有不少曲折、波澜。但是都终究敌不过一句话——“功夫不负有心人”！

我作为银行的职员，在工作中拼搏向上，为客户准备最好最及时我的服务，为工作做好最早最充分的准备，在工作中努力的完成自己的任务，在工作外也常常加强自己的能力。总的来说，这一年来，自己的收获满满当当！

### 一、成长阶段

在今年工作刚开始的时候，我就为自己定下了计划，要在今年的工作中改变自己。尽管因为一些外部因素耽误了一会，但是并不影响我的计划进行。

首先，在今年的工作开始前，我留开始定时的总结自己的工作，并且仔细的分析自己在工作中的不足和问题，在后面的工作中留心调整。一年下来，自己也惊讶自己居然有这么多的问题。尽管都不是什么大问题，但是作为银行的职员，为了给客户带来最好的体验，我就必须将自己的工作努力做到最好！

其次，我还常常向领导和前辈请教，学习他们在工作中的优点和技巧。并且积极的参加银行的培训，巩固自己基础的同

时也不忘加强自己的业务能力。

我还经常从网上和书籍中了解对待客户和工作的方式技巧，大大的扩宽了自己的知识面，对工作相关的不少事情也有了更加广泛的了解。

最后，在工作中，我热衷实践，通过自己的努力将知识融入到行动当中，从工作中吸取经验和收获技巧。当然，融入经验的时候都经过了多次的检查和判断，大部分的情况都为自己的工作带来了便利！

## 二、工作情况

今年的工作中，从表面来看，自己在成绩上有了大大的提升，工作中也越来越熟练顺利。这段工作中我带着热情和激情在工作中为客户服务，坚守银行的服务理念，人性化的为客户带来最好的体验。

并且，在工作中我还热爱帮助同事，待人亲切。和同事们建立了深厚的友情。

## 三、个人的不足和未来的展望

要说自己的不足，最主要的就是工作中一些细节的问题。尽管自己的性格不拘小节，但是我也明白，细节决定成败的道理。但是，自己却总是下意识的做出了一些错误的行为，这是我需要努力改正的缺点！

展望未来，我相信工作会有更大的发展和改变，我要及时的跟上时代的潮流，提升，改进自己！当然，也不能忘了时刻去反省，完善自己，这样才能将工作做到最好！

## 银行职员工作总结不足和改进篇二

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

### 一、理清工作思路，确立经营战略

#### 搞好宣传发动，统一全行思想

年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化作每名职工的实际行动。

### 二、明确主攻目标，实施名牌战略

## 突出工作重点，促进业务发展

### (一)以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

### (二)以信贷管理为重点，加强基础建设,严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

### 三、工作现状

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入\_\_万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被市和市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后

荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

## 银行职员工作总结不足和改进篇三

学无止境，这四个字一直都是我的人生格言，我无论是在学校的时候，还是在工作岗位上，我都不会觉得自己已经算是优秀了，我对待工作的学习态度一直都是谦虚的，我知道比我优秀的人多的是，我才入行两年，比我年长的前辈大有人在，可以当我师傅的人也大有人在。在今年的工作中，我一直都在尝试寻找更高效更轻便的工作方式，这些我也是查了不少的资料，结合了特别多前辈对银行柜员的看法与建议，还是有点头绪的，我通过虚心的像领导以及同岗位的同事请教，对自己的岗位有了更深的认识，在这个过程中，我的人际关系也得到了良好的扩展。

顾客对我们的满意程度，也就是我们工作能力的体现，是直接相对应的，我一直致力于增加自己的服务质量，希望能给顾客更为全面，更舒服，更优质的服务，这也是我一直努力的方向，我认为最直接的提升方式就是向自己的顾客寻求意见，毕竟他们才是体验者，我在今年的工作中一直遵从微笑服务，就是为了给顾客更好的服务感觉，并且我会尽可能的满足客人的需求，对顾客所想了解的一切业务内容详细的讲解给他们听，最大程度的给顾客至上的服务，这样才能让顾客更有兴趣的多了解我们银行的业务，从而办理。因为在工作中一直专心的为顾客服务，在我工作的这两年里，从来没出现过任何的失误和差错。

我在今年的工作中，积极响应我行的工作方向，投入大量精力到存款业务上去，我在工作之余会找亲朋好友宣传我们银行，让他们把自己的存款都放到我们银行存着，我几乎是把

我所有的人脉都使用了，在我的不懈努力下，一共拉到存款资金约300万元，成为了业务能力拔尖的员工，因此也是受到了我行领导的大力表扬，倍感光荣。

虽然说，我对我今年的表现还是很满意的，领导也表示赞赏，但是我相信我来年一定可以做的更好，只有我在这个岗位上还有一点进步空间，我就不会放弃，干一行爱一行。

## 银行职员工作总结不足和改进篇四

二0xx年，我们认真贯彻落实全区农村信用社工作会议、县委扩大会议暨全县经济工作会议精神，紧扣全区工作会议“求实创新、加快发展”主题，以服务“三农”为方向，以提高经营效益为中心，实现存款实力、贷款规模、资产质量、整体效益、内部管理、竞争能力“六大”突破，促使存款、贷款规模扩大，不良贷款余额、占比“双线下降”，全县各项业务经营快速攀升，超计划、超同期、超常规、跳跃式、跨越式发展的良好势头从农业增产、农民增收、信用社盈利、党政部门和群众满意上真正体现出来。

———存款稳步增加，资金实力雄厚。各项存款余额达到x万元，较年初净增x万元，增长x%□比上年多增x万元，创历史最好水平，完成计划任务的x%□其中：储蓄存款较年初净增x万元，增长x%□比上年多增x万元。

———自有资金增强，股本金明显增大。股本金较年初净增x万元，增长x%□余额达到x万元，完成计划任务的x%□

———贷款投放增多，经济健康发展。全年累计放贷贷款x万元，其中：农业贷款占x%□比上年多投放x万元，较年初新增规模x万元。年末余额达到x万元，存贷比例为x%□较好地支持了农业、农民和农村经济的健康发展。

——不良资产占比明显下降，资产质量显著提高。全年累计清收不良资产x万元，年末不良贷款占比x%达到了上级核定的计划之内。

——收入逐年增加，盈利逐年增长。实现各项业务总收入x万元，比上年多收入x万元；全县x个信用社（部）实现盈余64.01万元。比上年多盈余15.21万元。

——“三防一保”工作得到加强，经济、刑事案件有效遏制。年内未发生任何经济、刑事案件和安全隐患。回顾过去，主要做了以下几个方面。

一、精心组织，认真落实全区农村信用社工作会议和全县经济工作会议精神。全区农村信用社工作会议后，结合县委扩大会议和全县经济工作会议精神，我们及时召开会议，认真研究部署贯彻方案，分解任务，落实责任，落实措施，精心组织，合理安排，先后六次召开全县信用社主任、会计员、信贷员、储蓄员、出纳员大型工作会议，采取以会代训形式，明确任务，靠实责任，围绕二0xx年工作中心，紧扣工作主题，把重点放在“求实创新、加快发展”的措施上，实施在行动上，渗透到各项业务发展中，体现在严谨管理和规范运作机制上。联社领导带队，按分管工作组成班子深入基层，协助信用社做好工作，解决职工工作中存在的突出问题，统一思想，统一步署，明确目标，吃透精神，落实措施，靠实任务，积极稳妥推行农户小额信用贷款，通过工作抓主抓重，解决棘手问题和联社班子带头苦干、实干的精神，扑下身子抓工作的劲头，极大地鼓舞了职工士气，增强了职工努力工作，奋发向上，求实创新，加快发展的信心和决心，极大的调动了全体员工的工作积极性和主动性，“创十佳、争十优”的良好氛围初步形成。x信用社主任x年近花甲，不顾疾病缠身，废寝忘食，带病坚持工作，他这种以信用社事业为重和忘我工作的热情，鼓舞了职工完成任务的信心，全社各项存款比上年增加了x万元，贷款规模比上年增加了x万元，净利润超



额完成x万元。

二、齐心协力，加大资金筹措力度，增强资金实力。新年伊始，我们一如既往地抓住组织资金的“黄金时期”，围绕筹措资金中心，牢固树立存款是“立社之本，发展之源”的经营理念，强化竞争意识，优化服务态度。

一是解决思想认识问题，克服自满乐观情绪，正确树立“存款就是经营、就是发展、就是效益”的新型经营意识。

二是加大宣传力度，树立良好形象。依靠信用社点多面广的优势，在全县挂横幅、写标语、办黑板报、寄慰问信、发传单、打电话以及在广播、电视、报纸上开辟宣传专栏，进行阵地宣传、流动宣传、媒介宣传和份额宣传。发挥“农村信用社是农民自己的银行”、“农村信用社是联系农民的最好金融纽带”作用。窑店信用社抢抓机构搬迁机遇，扭秧歌、挂横幅、办墙报，加大宣传力度，展示信用社的文明形象。

三是挤干水分，夯实基础，求真务实，稳步发展。年初，采取不同措施，对“泡沫”、“派生”存款挤干水分，把任务落在实处，实事求是反映经营成果，实打实地促进业务健康发展。全县存款创历史最高水平，比上年净增x万元，余额达到x万元，年末职工人均拥有存款x万元，这样的辉煌业绩是前所未有的。x信用社对存款分解到岗到人，内外勤互相协作，团结进取，压力变动力，工作互相竞争，主任带头承担业余揽储任务x万元，其他职工相争各承担x万元。全体职工共同努力，在全县率先超额x%完成了任务。

四是增资扩股，壮大资金实力。在抓好存款的同时，把增资扩股作为增强资金实力和抵御风险能力的有效方法，通过兑付股息，明确办社宗旨，发放农户小额信用贷款，鼓励职工积极入股，引导社员入大股，提高联社班子成员x元，中层干部x元，一般职工x元的股金额度，年末余额达到x万元，净

增x万元，增长了x%□完成全年计划任务的x%□

五是增强激励机制，严格落实考核。依据□x县农村信用社经营管理责任目标考核办法》，任务细化到岗到人，将职工工资、福利x万元与目标责任挂钩，实行按月评比，按季考核兑现。从而增强了广大职工工作的自觉性和主动性。

三、加大投放，积极推行农户小额信用贷款，创建信用村（镇）活动。我们把全面推行农户小额信用贷款、推广农户联保贷款、严格落实担保、抵押贷款和加大投放作为信贷工作的重中之重。

（一）把支持农业生产作为压倒一切工作的中心来抓。年初，我们结合全县经济工作会议精神和政府部门确定的重点工作项目，积极组织全辖信贷人员深入村组，测算资金需求大帐，规范贷款投放，简化贷款手续，改进放款方式，把放款上门，服务到田间地头，作为体现“三个代表”重要思想，为群众办实事、办好事来抓，全年共投放资金x万元，其中支持农户粮食生产、果品套袋和贮藏、瓜菜、烤烟种植、畜牧 养殖等主要产业的发展，投放贷款x万元，占x%□重点支持农户贷款x万元；农业经济组织贷款x万元；发放农村工商业生产贷款 x万元；其它贷款x万元。在农户贷款中支持种植业生产的籽种、农药、地膜和农业机械贷款x万元；畜牧养殖业发展的养牛、养猪、养羊、养鸡等贷款x万元；生活中的口粮、疾病、上学、消费耐用品等贷款x万元。净增贷款规模x万元，比上年多投放贷款x万元，较好地解决了农民群众农业生产、生活中贷款资金需要。

（二）积极全面推行农户小额信用贷款，开展创建信用村（镇）活动。按照上级行、社安排意见，我们认真领会精神，积极贯彻执行。一是联系实际，进行试点。选择经济基础好，信用观念强，经济特色浓的x村、x村、x村和x村为农户小额信用贷款试点，通过总结试点经验，制定□x县农村信用社农

户小额信用贷款实施意见》，按照“实事求是，量力而行、循序渐进、讲求实效”的工作原则，以村组为单位，根据信用状况，分类排序，分步实施，稳步推进，为全面推行农户小额信用贷款业务奠定基础。二是建立档案，评定等级。按上级精神和试点经验，成立由信用社主任、信贷员、村支部书记、村主任、组干部和有较好威信，能够秉公办事的社员代表组成农户信用等级评定小组，按农户年经济收入，信用程度，建立档案，依据优秀□aaa□x元，较好□aa□x元，一般□a□x元评定信用等级，核定贷款限额，签发《贷款证》，农户凭“三证一章”直接申请贷款。年末，全县x个农村信用社已评定信用等级x村，x户，占总农户数的x%□授信总额x万元，发放贷款证x户，占总户数的x%□当年累计发放农户小额信用贷款x万元，占贷款投放总量的x%□信用村（镇）建设工作，联社在全面推行农户小额信用贷款的基础上，前期培育和培养创建工作，条件基本成熟，现在待批。

（三）积极推广农户联保贷款。为增加对农业的信贷投入，有效解决信用贷款超限额，抵押、担保贷款难落实的“贷款难”和“难贷款”问题。

- 1.有关银行职员的工作总结
- 2.最新银行职员的工作总结
- 3.银行职员试用期的工作总结范文
- 4.关于银行职员年度的工作总结范文
- 5.银行职员的个人的工作总结
- 6.银行职员的工作总结优秀范文
- 7.关于银行职员试用期的工作总结范文

## 8.银行职员的工作总结范文

### 银行职员工作总结不足和改进篇五

本人胡，现任工行四海支行营业部业务主管。岁月如梦，时光如梭，又是一年尽头时，改变，是我xx年的关键词。

xx年，我从一名单身女青年变成一位孩子的母亲，7—24小时全天候服务我的孩子；从营业部助理荣升为四海业务主管，踏着天亮天黑来回在上下班的路程上；减去一头长发，留下利索的短发，挥手告别往日的青葱岁月，站在镜子前的是现在的“我”。

我不断学习，学无止境。虽然怀有身孕，但我还是不放弃一颗学习的心，每一次挺着大肚子去考试时，我想对我肚子里的宝宝说：“孩子，学海无涯，不要因为任何理由而放弃学习。”xx年，我陆续考出信贷上岗证、公司业务上岗证、银行从业资格考试五门全通过、反假币等，不断加深我在业务上的理论知识。在理论知识不断加深的前提下，同时运用到实际工作中，解决各种实际碰到的疑难杂症，努力使自己成为员工背后的“小老师”。

11月，我听从组织安排任命四海支行业务主管一职，这无疑是对我的又一次挑战。克服家里孩子的牵绊，克服路途的遥远，怀着一丝忐忑来到四团，来到这个陌生的地方。眼看着四团支行从装修前的狭小的蜗居式的营业厅搬迁至新网点，一切从零开始，心理不免有一些担忧，但我相信，只要我怀着当初那颗充满梦想的心，一切都会好起来的！由于以前在营业部的历练，我对网点搬迁后的一些工作还较能适应。作为业务主管，我尽自己所能多想一点，平日工作中多留一个心，真正地把四团支行当成了自己的另外一个家。为了业务发展，我也用尽我身边所有的亲戚朋友，只要有任何个人、公司、信贷方面的需求，都来找“汤汤”，四团支行，是一

个和谐的大家庭，王行长以及下属员工都给予了我很大的帮助，我会将自己以前的所学所能全部用于建设未来四团的发展上，相信，未来会更好！

总想给自己找个方向，属于自己的方向。如果没有恩在，没有老头子，我会想去干什么？旅游？充电？那天抱着熟睡的恩在，读一年级的侄女不听话地让我辅导功课，小朋友虽然活泼但在奶奶面前耍任性，叽叽呱呱地也不觉得热闹，倒觉得呱躁，房间里还有没什么共同话题的婆婆，唯一的盼望就是等老头子回家，打破这种吵闹的死寂，但老头子一吃好饭说单位有事，走了，然后我就只能继续看着窗外，没有了盼头，透过不锈钢防盗窗，看着窗外寒风萧瑟，突然感觉，这辈子，不能就这么活着！！

## 银行职员工作总结不足和改进篇六

□

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。

现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地进行加强法

律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。

独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行

兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

时光飞逝，不知不觉间，我们在忙忙碌碌中走完了20xx[]迎来了20xx[]在此，我把自己在20xx年的工作做一个小结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

在业务工作方面：今年由于新系统上线，业务的集中与综合，我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论从事什么岗位的工作，我始终保持着良好的工作态度，以一名银行人的标准严格要求自己，遵守各项规章制度，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操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖

到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

在临近年末从事综合柜员的日子里，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着农行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。

因此，在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务，从短信通、支付通、手机银行、网上银行、电话银行、到“安心得利”，“农银汇理基金”、“存金通”等等。同时，我还秉持“活到老学到老”的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断更新自己的知识结构，使自己始终站在农行金融服务的第一线。

在安全和风险防范方面：我们是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。



生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

虽然在过去的一年中，我取得了一定的成绩，但是还存在很多不足之处，服务的质量、业务技能还有待加强、提高。我打算在新的一年里更加积极地学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到今年的新目标做出更大的贡献。同志们，“春天行动”的号角已经吹响，还等什么呢？让我们放手大干一场吧！

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！

虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！

增加工作成果——你做了别人没有做的

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使

我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大(即使仅为了保证我们的优厚待遇)，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要成为一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作环境。营造良好的工作环境最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，一年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。

在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过一年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交xxx□□训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提

前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。

如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要

的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。

其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员

都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。一年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

我，转眼已在招行度过两个春秋。我虽是一名普通的保安员，但在我心中，支行就是我的家，领导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我的事，我要精心守护我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任重大。

一立足本职工作,处理好每向任务

20xx 年我来到招商凤起支行直到现在,我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机,押运的保卫任务.记得刚到招行时,为了能快速进入角色,熟悉工作.我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度,遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教.在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着,然后默默的记下来,遇到

不明白的地方及时主动地向大堂经理请教, 为提高自己的工作能力和服务水平, 在平时工作中, 我学会了塌实, 勤奋, 务实, 兢兢业业地干好每一项工作, 所以我很快就熟悉了工作技巧。

赢得了许多客户的好评. 我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班, 当时客户很多, 我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望, 我就主动上前问到: “您好, 先生, 请问您需要办什么业务?” 客户回答说: “我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里, 要填什么单子吗?” 我说: “要填的, 请问你要汇的金额大吗?” 客户说: “三十多万吧, ” 我说: “那手续费可能高一点。大概需要1000多元的手续费” 客户吃惊的说, “以前不是50元就够了吗?” 于是我耐心的向客户解释说: “不好意思, 我们这里系统刚升级过, 汇款方式有所变动, 以前通过转账的方法汇出去的, 要第二天才能到账, 系统升级后该业务已经取消了。

接着我就向该客户介绍了网上银行专业版, 然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的! 该客户得知一卡通在网上转帐时, 他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书, 使该客户减少了等待时间, 在我的帮助下很快办理了业务。临走时, 该客户来到大堂经理面前微笑着说: “你们保安服务态度很好, 没想到你们保安也这么懂业务, 我很满意。” 然后走到客户意见簿上写道: “保安服务态度非常好, 服务也比较专业, 请领导给予表扬。” 虽然是短短的两行字, 但但确是对我工作的最大肯定!

## 二勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事, 务心竭尽全力, 因为它能决定一个人事业的成账。我深知, 作为银行的警员, 平时接触现金的机会多, 所以必须具备较高的个人综合素质, 否则就容易出问题, 而只有不断强化自身的综合素质和业务技能, 才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

## 银行职员工作总结不足和改进篇七

本人xx年进入银行，至今已 5 个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年 的工作总结如下： 的工作总结如下：

， 尽快的学习业务知识、 提高操作能力尤为重 作为新入职的员工， 尽快的学习业务知识、 要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构 在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、 构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能 构成等企业文化； 力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范， 勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范， 并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽， 建立了良好 在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽， 的伙伴关系。

在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 增强了自己的 的伙伴关系。

在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 团队意识， 并被评为本组最佳队员。 实习期间我积极向老柜员学习储 团队意识， 并被评为本组最佳队员。 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 成为和平 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 支行这个大家庭中的一员。 支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期， 我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期， 但在工作上我严格要求自己像正式员工看 工作中与同事互相帮助， 遇到不熟悉的业务会积极向同事们 齐。工作中与同事互相帮助， 学习， 学习， 并认真记录下来；



并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付” 做好举手 办理过程中做到 服务、微笑服务、来有迎声、走有送声； 服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位 对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复； 结账后， 位， 对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复； 结账后， 与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后， 与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对 自己一天所接触到的新业务进行复习， 自己一天所接触到的新业务进行复习， 并学习一些我行特色业务， 并学习一些我行特色业务， 如 西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。 西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

， 进入建设银行以来， 面对新的环境与工作， 面对新的环境与工作， 我一直在积极主动地 去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。 去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首 先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。

其 柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。 中完全做到得心应手 对本行金融产品和业务知识还不够熟悉， 为客户提供咨询服务的 次， 对本行金融产品和业务知识还不够熟悉， 准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。 准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工， 到今天已经入行快 5 个月， 作为一名银行新员工， 虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中 用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐， 和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习， 并认真 和同事之间

互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，记录下来；在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行记录；行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”做好举手服务、微笑行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”做好举手服务、来有迎声、走有送声，服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之 户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，把客户的满意放在第一位 间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联 自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办 全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个 对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，自己，做到以

下几点：自己，做到以下几点：

1、 加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；  
加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；

2、 深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；  
深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；

3、 增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

4、 认真负责，勤奋工作。 认真负责，勤奋工作。 匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去， 匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取 深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对教训，不断成长。未来的一年，对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

1.银行职员年度工作总结

2.银行职员个人工作总结

3.银行职员年度工作总结

4.银行职员年度工作总结

5.银行职员的个人工作总结

## 6.银行职员的个人工作总结

## 7.银行职员个人试用期工作总结

## 8.银行职员辞职申请

# 银行职员工作总结不足和改进篇八

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。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，为合作银行事业发出一份光，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，在支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，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。一年中始终如

一的要求自己，在我的努力下□20xx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，还用我多年来在会计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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

储蓄乃立社之本□20xx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，全年个人累计吸储多万元。一年里，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。