

农行工作总结年度工作概述(优质7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

农行工作总结年度工作概述篇一

(一)各项存款稳定增长，市场份额保持第一。截止6月末，全行各项存款余额达-万元，比年初净增-万元，增长，同比多增-万元，完成省分行下达全年计划亿元的-%，。其中：储蓄存款净增-万元，增长，同比多增-万元。增量市场份额，存量市场份额，较年初增长个百分点，均居(四行一社)同业第一位，增幅高于全省平均水平个百分点。

(二)财务收支双线增长，经营利润同比看好。6月末，全行实现财务收入-万元，同比增收-万元，增长。其中贷款利息收入-万元，同比增收-万元，增长；金融机构往来收入-万元，同比增收-万元，增长。中间业务收入-万元，同比增收-万元，增长，完成全年计划6万元的-%；各项支出-万元，同比增加-万元，增长-%，其中利息支出-万元，同比增加-万元，金融机构往来利息支出-万元，同比增加-万元，业务管理费支出-万元，同比增支-万元。收支轧差，实现账面利润-万元，同比增加-万元，经营利润-万元，同比减少-万元，完成省分行下达年度计划8万元的-%。

(三)不良贷款实现“双降”，资产质量进一步优化。6月末，全行五级分类不良贷款余额-万元，占比-%，较年初下降-万元，完成省分行下达全年下降计划18万元的-%，占比较年初下降-个百分点。其中：次级类贷款下降-万元，可疑类贷款下降-万元，损失类贷款下降-万元。四级分类不良贷款余额-

万元，占比-%，较年初下降-万元，占比下降-个百分点。清收不良贷款本息-万元，完成省分行计划36万元的-%；“散小差”贷款退出(撤据销户)-户、-万元，完成全年计划的-%和-%，同比多收-户、-万元。

(四)贷款营销困难，余额较年初下降。全行各项贷款余额-万元，较年初下降-万元，同比少增-万元。6月底，全行贷款累放-万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7万元)，同比少放-万元；累收-万元，同比多收-万元。

(三)坚持以“好”为标准，狠抓贷款营销。按照“抓大、拓中、不放小”和“资产、负债、中间业务”一体化营销的原则，大力开发优质项目、系统性高价值客户和具有发展潜力的中小优良客户。一是抢抓公司类优质客户。公司业务紧紧围绕电力、通讯客户和“南水北矿”项目做文章，努力开发符合国家产业、行业政策和改制后产权关系明晰、经营效益和发展前景看好的各类企业客户。先后调查上报了汉坪咀电站2万元流动资金贷款、“独一味”生物制药有限公司1万元流动资金贷款、天成工贸公司15万元中期流动资金贷款、西和鑫达公司4万元流动资金贷款(已批)。二是在机构业上求突破。机构业务在巩固维护好原有客户的基础上，进一步加强与市县两级财政、计委、社保、交通、环保、城建、移民、教育、卫生等机构客户的联系与合作，坚持与县以上重点学校、重点医院和同业金融机构扩大合作范围，累计发放成县一中、武都区医院、宕昌中医院、康县一中、两当县医院等机构客户贷款29万元；成功拓展了徽县石油公司、文县石油公司的收费代理业务，使全行机构及代理业务进一步扩大。市分行行级领导相继走访联系重点优良客户15户，直接动员陇南人保公司3个分公司的基本账户开立我行。三是努力打造个人业务核心竞争力。在严格程序、确保质量的前提下，积极营销小额质押、工资履约、商铺抵押、个人住房、个人生产经营等个人信贷业务，把办理银行卡、开放式基金、国债、教育储蓄、汇兑转储、个人结算账户等业务作为个人业务营销的主打产品，全方位挖掘个人业务资源，积极发展培植了

一批收入相对稳定、信誉良好的个人客户群体，相继与5个单位签订了个人工资履约贷款协议。四是加大中间业务拓展力度。牢牢把握卡业务全面收费、开展“银行卡质量效益年”活动的有利时机，不断改进服务营销手段，调整发卡结构，加大发卡力度。到6月底，全行发卡量较年初增加-张，同比增加-张。同时，抓住年度车辆审验的有利时机，超前动作，从4月初开始，组织开展了为期6个月的“保险代理业务集中营销竞赛活动”，实行全行上下齐动员，全员人人有任务，有效推动了保险代理业务的发展。6月底实现财险保费收入-万元，占全行保费总收入的-%，实现手续费收入-万元，占全部手续费收入的-%。五是通过完善营销激励机制，大力推行“首席客户经理”营销、全员营销和团队营销机制，充分发挥全员的社会关系资源，使全行的业务结构和客户结构有了明显改善。

(五)努力增收节支，强化管理增效益。一是积极推行经济资本管理。在现有利润指标基础上，将纳税调整、风险扣除、资本回报等因素纳入核算范围，重点突出风险和价值理念。二是加大表外收息力度。针对全行财务资源有限、收息水平低的突出问题，我行一方面加强资金管理，积极稳妥地营销有效资产，坚持在上存资金、扩大有效资产和发展中间业务等方面拓宽增收渠道；另一方面以清收改制企业不良贷款本息和散小差贷款退出为重点，采取靠实内外勤人员的收息责任，加大考核力度，充分运用处置抵债资产和清收内销外挂的已核销呆账贷款等办法，坚持在表外应收利息上挖掘增收潜力。三是优化资源配置，加大盈利行支倾斜力度。通过加大对盈利大行的支持倾斜力度，积极推行以收定支的费用管理模式，严格控制宣传费、招待费、培训费、会议费、差旅费等措施，确保了全行经营利润的稳定增长。

(六)强化内控，严格规范经营及操作行为。全行坚持把开展基础管理作为业务经营正常运行的保障措施来抓，按照一级抓一级、层层抓规范的要求，定期组织开展了内部自律监管工作，充分发挥再监督部门的职能作用。认真开展了经营真

实性审计、行长离任审计、2年以来新发放贷款审计、个人贷款合规性审计和“四项”后续审计工作，对全行近年来内审和银行监管部门检查发现的问题全面进行了自查自纠和监督检查；配合省分行操作风险大检查工作组，查纠了我行基层操作岗的一些违规违章问题，对全员进行了摸底排查，对群众反应的有关问题及时进行了核查反馈，有效地防范了各类案件及事故的发生。

一是贷款营销困难，资金得不到充分运用，严重影响经营收益。截止6月底，全行贷款累放8143万元，剔除联合贷款因素(联合贷款同比少放7万元)，同比少放2463万元，余款较年初下降659万元，同比少增11938万元。其主要原因是当地经济环境差，优良客户少，有效贷款需求不足，加之去年8月份上报的汉坪咀电站1亿元贷款至今未批下来，对全行财务基础收入有一定影响；另外，个人业务受当地经营环境及条件的限制，发展空间不是很大。自主类、专项类贷款均呈负增长。存、贷款存量比例为5%，较年初下降个百分点，增量比例为-2.%，同比下降个百分点，对全行的经营效益形成了严重影响。二是历史包袱过重，基础设施欠账大。全行亏损挂帐高达17769万元，按上存利率计算，每年损失68万元；三是员工收入同比降低。新的绩效考核办法实施后，受经营基础和盈利能力的影响，员工收入明显下降，上半年，省分行考核分配绩效工资-万元，同比减少84万元，人均减少1444元，在一定程度上影响了员工工作积极性。上述这些问题，除我行自身努力外，请求上级行给予帮助和指导。

农行工作总结年度工作概述篇二

一、思想方面

以积极的心态面对工作和生活中的困难及挫折。

二、工作方面

在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、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，我为自己的而自豪!这两年以来，我立足本职岗位，踏实工作。在为客户服务的过程中，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，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。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。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。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，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

三、学习方面

参加农行组织的各种学习和考试。如：我们农行组织了“三基本”的培训和考试，我积极参加、努力学习，在前面的几次考试中都取得了可喜的成绩。另外，我现在还在继续学习《公共基础》，提高自己业务素养。

我作为一名成长中的青年，深深地知道：只有把个人理想与农行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

农行工作总结年度工作概述篇三

20**年我们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xxx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，200*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。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。

我所在的长营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，如果本资料权属严禁复制剽窃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情解释清楚，最终使顾客满意而归。

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。

农行工作总结年度工作概述篇四

20xx年是我工作的第二个年头，回想起来，在工作中有苦也有甜。我在农行支行从事柜员，也许有人会说，普通的柜员没什么出路，但是在柜台上同样也可以干出一番不同滋味的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的第一个起点。作为一名农行员工，我深切可以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情，用心服务，真诚待人，以自己热情的工作态度赢得顾客信任。

一要掌握过硬的业务本领、时刻不放松；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；

四是认真的认识自我，“胜不骄、败不馁”的性格。

自参加工作以来，我立足于本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确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，因为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扬，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，平凡的一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的一样能够创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。

在为客户服务的过程中，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，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。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。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。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，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快、准、高效率，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农行正是在这青春的交替中，一步一步地向前发展。在它清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融

事业的一份热情，一份激情。因为我知道作为一名有志向的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的积极性，优越感，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值观。

农行工作总结年度工作概述篇五

一)、强化管理，实管理基础

年初以来，我行就制定了《员工管理办法》、《员工考勤管理办法》、《规定》、《客户投诉管理办法》、《礼仪》等一系列规章制度，并在此基础上，完善了《员工考勤管理办法》、《员工请销假及假期管理办法》、《客户回访管理办法》、《客户投诉处理办法》。

二)、加强培训，提高员工队伍素质

1、为全面推行员工素质工程，我行制定了《员工岗位培训计划》，通过培训，进一步提高了员工的素质，提升了工作技能，促进了各项工作的顺利开展。

2、组织全行员工学习了分行下发的《行员管理办法》、《员工考勤管理办法》、《员工转正程序》等业务法律法规，学习内容主要涉及《劳动合同法》、《社会保险、个人信用证》、《人寿股份有限公司营销业务暂行规定》、《中国农村信用合作联社经营管理暂行规定》、《员工违反业务操作规程行为处理办法》、《人寿股份有限公司营销业务操作规程》等，通过学习，不断提高员工的业务素质水平，促使各项业务操作有序开展。

3. 组织全行员工进行分行月度考核工作，以考核促管理，以考核促效益，以效益促发展，促进员工队伍素质的全面提高。

三)、加强制度建设，规范内部管理

4. 制定了《员工考勤管理办法》、《绩效工资分配办法》等制度，通过制度的建立，规范了工作人员的行为，提高了工作效率。

5. 建立完善《员工转正程序》、《员工转正程序》等业务管理制度及员工转正程序，对员工每个月考评、工作业绩、综合表现进行综合评定，并将评定结果与员工奖、岗位调动挂钩，促进了员工的工作积极性。

6. 严格执行了《员工请销假及假期管理暂行规定》、《员工转正程序》等业务管理办法，对员工请销假、综合表现进行综合评定。

四)、狠抓队伍建设

7. 我行从加强队伍建设入手，切实提高全行员工思想道德素质，全面加强和改进全行员工队伍建设，全行职工思想稳定，为提高业务素质和工作质量打下了坚实的基础。

8. 我行从加强员工队伍建设入手，切实加强和改进全行职工思想道德建设，全面加强和改进全行员工队伍建设，全行职工思想稳定，为提高业务素质和工作质量打下了坚实的基础。

9. 我行从加强员工队伍建设入手，切实加强和改进全行职工思想道德建设，全面加强和改进全行职工思想道德建设，全行职工思想稳定，为提高业务素质和工作质量打下了坚实的基础。

一)、全行工资收入完成情况

10. 全年实现利息收入44252万元，占全年人均利息收入的10.7%(其中：各项存款10373万元)，比去年同期的11100万元减少1100万元，同比去年同期的8150万元(含综合毛利率17.53%)增长了10.6%，同比去年的100%(含综合毛利

率96.49%)增长了23.4%，同比去年的10517万元的10100万元减少2182万元，同比去年的1500万元增长了13.48%，同比去年的1050万元减少了349万元，同比去年的1080万元增长了223万元，同比去年的2035万元减少了317万元，同比去年的1043万元(含综合毛利率100)减少92.6%，同比去年的2158万元增加了217万元，同比去年的1020万元减少72.2%。

农行工作总结年度工作概述篇六

我叫，女，1971年7月出生，现年35岁，大学文化，现在农行支行任主任。

我于xx年参加工作，至今已16年。先后在支行储蓄所、主控室、计划科、财会科技部等部门工作，并在出纳、会计、主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理、财会监管等多个岗位进行了系统的学习和锻炼。我深知“不积硅步，无以至千里；不聚小流，无以成江海”的道理，16年来，在领导、同事们无私的关心和帮助下，我坚持勤学、勤练、勤思、勤辨，不断磨练自己，不断鞭策自己，使自己具备了较强的业务处理能力、产品营销能力、风险防控能力和综合分析统计能力，也具备一定的组织协调能力，曾多次被评为金融工作先进个人、电子银行先进个人、女工先进、工会积极分子，我也以满腔的热情和更加努力地工作回报组织的肯定和信任。

在前台临柜期间，通过扎实的学习、苦练，自己很快成为储蓄所业务骨干，不仅使自己经手的账务合规、合法、整洁、规范，还帮助同事更好地完成组织交予的任务，并利用业余时间揽储200余万元，为储蓄所被总行评为全国十佳储蓄所贡献了自己的力量。

在后台担任主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理期间，我克服工作重、任务多、事情杂的困难，科学安排好时间，使工作做到杂而不乱、繁而有序，总能在第一时间处理好计算机运行故障，在第一时间发现并纠正前台误操作，筑牢了

第二道防线，得到了支行领导的肯定。

在担任财会监管员期间，我负责4个营业机构的财会监管工作。在支行要求每季进行一次监管检查的基础上，自我加压，要求自己每季对负责的营业机构进行两次以上全面检查，并充分履行好工作职责，重点对各风险环节的控制上进行监督检查，即时发现问题并提出整改意见，使负责监管的4个网点没有出现一次安全责任事故。由于监管工作抓得实、效果好□xx年我作为财会监管骨干人员被**市分行抽派到分行参加全省操作风险大检查。在保质保量地完成好监管工作的同时，我还兼任全行统计工作，经常加班到深夜、凌晨，总能准时提取、汇总和报送相关数据，上报的各种统计资料做到真实、准确、无差错。我还汇总撰写全行《财会监管报告》，深入地分析和总结取得的经验、存在的问题及准备采取的措施，为上级行防范和化解财会风险提供了有力参考，所在的财会科技部也被市分行和市人行评为先进单位。

在担任主任期间，我一是抓好基础管理，推行内控管理量化考核机制；二是建立学习制度，搭建起职工互动交流的学习平台；三是抓好优质服务，倡导细心观察、体贴入微的智能化服务；四是抓好营销工作，充分挖掘员工潜能，大力拓展业务市场，推动了本所业务快速发展。在本所任职期间，各项存款累计增长4800万元，余额8109万元；营销银行卡2800余张，卡总量达11000张；电子银行注册客户528户□xx年评为**市分行电子银行网点营销第2名□xx年上半年评为第4名，受到市分行表彰。我本人也因电子银行知识掌握较牢，运用较好□xx年7月，经过选拔和培训，代表分行参加了全省电子银行知识竞赛。同时，全所内控管理更趋严密，没有发生一起风险责任事故，员工业务技能、服务质量也明显提高□xx年我所还被市支行评为巾帼文明示范岗。

古语云：“学如逆水行舟，不进则退。”我在干好自己本职工作的同时，坚持在学以致用、用有所成上下功夫，努力提

高自己的科学文化水平和综合素养。1994年参加了中共中央党校函授学院经济管理专业本科班学习□xx年参加了中央广播电视大学金融专科学习□xx年参加了农业大学网络教育金融本科班学习，现已全部毕业。同时，针对现代办公越来越趋于电子化、网络化的特点，我利用业余时间努力钻研计算机知识，通过了全国职称计算机考试，取得了微软公司办公室软件产品高手认证，目前

对“word”□“excel”□“powerpoint”□“frontpage”□“photoshop”□“flash”等系列办公、制图软件都能熟练操作和使用，能够设计制作较大型的网页，能够编辑复杂的幻灯、影像资料等。我也充分利用自己的这些特长，一方面，帮助同事熟悉和掌握计算机有关知识，传授一些办公软件的应用技巧。另一方面，为业务部门进行的保险、基金、电子银行等知识培训制作一些通俗易懂、图文并茂的幻灯片等，起到了很好的效果，得到了同事和领导的充分肯定。

通过16年的磨砺和锻炼，自己逐步走向了成熟，也养成了稳重却不失果断、谦虚却不失自信、沉着却不失干练的工作作风。如果说有一些成绩的话，应该是得益于各位领导的关怀和培养，得益于同事们无私的关心和帮助。在今后的工作中，我将一如既往、一步一个脚印地干好每一项工作，为农行的改革和发展贡献自己的力量。

农行工作总结年度工作概述篇七

在 20xx 年，我满怀着对银行金融事业的向往与追求走进了农业银行心水支行，在这一年里，我释放了青春的能量，特点燃了事业的梦想。

时光飞逝，来心水支行已经整整一个年头了，在这一年中，我的人生经历了很大的变化。在工作上，在学习上，在思想上都逐渐成熟稳重起来。

在心水支行，我从事着银行里最平凡最普通的一份工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员很普通，很难作出一番事业。但是我要说不，在柜台上只要勤奋努力一样可以干出一番辉煌的事业和成就。

卓越始于平凡，完美源于认真。

我热爱银行柜员工作，把它作为我事业腾飞的一个起点。作为一名普通的农行员工，特别是一线服务员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行优质服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情去用心真诚的服务顾客，以自己积极热情的工作态度去赢得顾客信任。