

最新银行年终总结个人(优秀9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行年终总结个人篇一

1、各项存款增势稳健。在我行网点不断撤并收缩的同时，全年增存仍然高达4000万元，各项存款总额已达3.6亿元。其中储蓄存款净增3600万元，余额已达3亿余元；对公存款净增700万元，余额为5000万元；同业存款受信用社年末贷款投放加大影响，较年初下降300万元，余额为600万元。

2、经营利润正在好转。账面利润亏损万元，加上应付利息红字76万元，考虑消化历史包袱万元，实际亏损为万元，同口径比较，减亏万元。

3、不良贷款降幅明显。不良贷款按五级分类减少600万元，占分行年任务378万元的159%。同时，今年以来，由于清贷力度的不断加大，已清收货币资金560万元。

4、中间业务势头强劲。中间业务收入已完成83万元，达到分行年初下达105万元任务计划的80%。

5、代理业务发展迅猛。主要是银保险业务及基金发行业务，今年均较去年有了明显进步。其中银保业务共计营销170万元，基金发行共计完成80万元。两项业务均较好完成分行全年目标计划。

一、塑形象，拓空间，提升核心竞争能力近年来，金融市场的竞争态势非常激烈，对此，我们不敢有似毫懈怠。在增强

自身的市场竞争力方面，积极寻求发展途径，充分发扬传统优势，大胆探索未知领域，全力创新营销机制，使我们的核心竞争力得到全面提升。此方面，主要做了三项工作。

一是抓形象工程，展农行风采。年初，积极响应上级行“迎新春优质服务竞赛”活动号召，利用春节前后，向社会广泛送“福”，组织开展了一系列隆重的形象宣传活动。一方面邀请当地知名书法家，印制业务宣传年画，在电视台特邀播出电视连续剧以及通过行长向客户拜年，在府前广场组织声势浩大的书写迎春对联活动，在社会产生了广泛影响。到上半年，全行储蓄存款净增达4000万元，特别是城区存款增势更是突飞猛进，为全行业务经营做出了巨大贡献。同时，在加强形象宣传中，我们精心策划、认真组织，配合市分行文艺演出团在府前广场隆重举办了一场别开生面的大型演出活动。在人大、政协两会期间，又抓住这个扩大农行影响的良好时机，邀请甘肃省歌舞团与两会代表以及企业界朋友，举办了“农行情”大型文艺晚会。我们还积极扶持了残疾人事业，向弱势群体献爱心，理顺了与党政以及其他职能部门的社会关系，为农业银行在__县的深入发展，创造了一个良好的经营环境。

二是抓规范管理，促作风转变。严明的工作纪律，对增强一个团队的战斗力所产生的积极作用是不可估量的。通过加强对机关作风纪律的整顿，强化网点的制度建设，促使规范化管理工作跃上了一个新台阶。元月份，下发一号文件，出台五条禁令，严厉整顿长期存在于我行的一些不良工作习惯。同时，力促深入开展整肃行风行纪以及行风评议两个活动，使员工在日常办理业务、接待客户时，责任心进一步得到了增强，并且从文明用语、着装仪表、规范服务、软硬件建设等方面，亦得到了极大改善。由于十分重视对以上两个活动的开展，在赢得市分行的肯定外，还被市分行及县行评办作为活动样板积极推介，并接待降县支行、县工商局等多家单位的参观学习。

三是抓机制改革，激内部活力。按照“坚守重镇，主攻城区”这一战略，加大了开拓城区业务的力度。至目前，城区四所一柜存款净增达3000万元。在提升农村网点的竞争力方面，首先为全部农村网点接通了新一代综合应用系统，使我行科技化手段全面步入到一个新的阶段。其次，对临晋营业所的硬件进行了改造，对孙吉营业所的拆迁也制定了实施方案。同时，在全行经费十分紧张的情况下，仍然精打细算为城乡全部网点更换了时尚的办公设施，并不断补充服务设施，使城乡网点落后的面貌整体得到了进一步提升。

二、抓经营，勤算账，努力加快发展步伐一年来，我们道密切配合，广纳良言，精心核算，仔细经营，进一步强化“笔笔算成本，事事讲价钱，件件有收益，人人出效益”的经营思路，使我行财务状况得到较大改善。

一是想方设法调动机关部(室)直接参与经营创效的积极性。将存款、收贷、收息、保险等各项任务按部(室)分解到人头，并拿出部分效益工资挂钩考核，收到了明显效果。

经营目标得到了较好平衡。另一方面针对营业部的特殊情况，亦制定了比较切合实际的考核办法，进一步加大考核力度。

三是充分发挥专业清贷队的突击作用。在对近年来专业清贷力量进行分析研究中，经过认真总结经验教训，在党委会上提出成立专业收贷小分队，然后分割承包，划块清收，使今年的清贷工作整体上较往年有所进步。为了学习他行的收贷经验，于八月份，我们与收贷工作相对突出的平陆支行取得联系，组织专业收贷力量及各所(部)主要骨干力量赴平陆等地参观学习，取长补短，寻找差距，发扬优势，并组织召开了平陆收贷经验研讨会，进而迅速将平陆经验转化为我行的清贷动力，收到了良好效果。

四是重点从招待费用中节省支出。在强化机关食堂生活标准的同时，严格控制客饭在外就餐次数。据办公室统计，全年

招待各类正规检查团体等来客吃饭至少二十次以上，就此还不含一些零客就餐。如果每一次检查团平均按居留五天计算，全年至少有一百天在招待吃饭。因而，强化机关食堂，加强机关食堂管理，对节省费用支出十分重要。今年在接待来客吃饭方面，原则上一律在机关食堂，如特殊需要在外就餐时，一般需请示行长或分管副行长同意方可。今年就招待费一项，就可为我行节省开支约十万余元。五是处理固定资产坚持公开、公正、透明。今年在处理机关闲置车辆、营业所房屋等方面，我们坚持要求必须面向社会公开公告，公开评估，公开竞标，公开交易。同时在出售过程中，均通过集体研究，集体决策，确保出售价格合情合理。六是紧紧围绕利润做文章。利润始终是商业银行的核心经营目标。实事求是地讲，今年我行在实现利润指标方面，差距很大，困难很多。按照分行的考核办法，利润分值所占比重也很大。如果利润指标完成得差，员工的工资就会受到影响，应该得到的实惠就会被别人争去。因而在力促利润指标的实现中，经常观察各项财务报表的变化情况、及时寻找影响财务经营的各种因素、认真研究、抓住核心、采取对策，进而使今年的利润指标在模拟拨备、贴现萎缩、收息减少等实实在在的“硬数字”的影响下，同口径比较仍然取得了良好业绩。进而推动我行又向前迈出了坚实的一步。

三、调结构，促发展，培植优良客户基地首先，对客户严格进行普查，确立信贷投放的重点客户群体。结合当地实际经济发展情况，针对民营企业发展势头良好，医院、学校等新型实体潜力巨大。我们从中选择了一些符合自身利益的好项目、好客户，大力营销，优化投向，把好增量，从严治贷，逐步优化我行的信贷创利空间。此方面，主要向银星学校投放贷款532万元，同时加强了与彩印厂、恒兴果汁厂、中联公司等优势企业的业务关系，在支持他们得到发展的同时，也进一步拓宽了我们的服务领域。其次，利用我行的资源优势，积极开办银行承兑汇票贴现贷款。在致力发展此项业务方面，我们进一步发挥了贴现中心的积极作用，促使此项业务得到了迅猛发展。一年来共办理贴现贷款1.1亿元，实现收益100

余万元。其三，谨慎办理银行承兑汇票。鉴于今年信贷规模零突破的政策限制，我们在为企业客户办理银行承兑汇票中，本着“严格考察，谨慎运作”的原则，既不因为无规模发放贷款而过量签发“承兑”，又不因为怕担风险而消极对待客户请求。一年来，累计签发承兑汇票6000万元，在支持企业良性发展的同时，使我行获得了较大收益，而且所办承兑无一笔形成风险。其四，认真遵循信贷投放原则，严格监督信贷资金的良性使用。在与企业客户建立相互信赖的信贷关系中，我们严格执行贷审会操作流程，每一笔手续从调查、考察、审查、检查等，均严格按制度、按程序进行，特别针对企业客户在使用我们的信贷产品中，我们还加大监督力度，确保对口使用。通过以上作法，不但减少了信贷风险，而且在取得良好的社会效益和经济效益的同时，为我行培植了一批新的黄金优良客户基地。

四、激活力，鼓干劲，关心职工生活关心职工生活，调节工作气氛，对消解紧张的工作情绪亦很重要。首先，组织全行员工进行旅游，并通过这项时尚活动使员工身心得到放松的同时，也让长期生活在__这片小天地农行人开了眼界，见了世面。今年这次旅游活动规模较大，档次较高，虽然花销也比较多，却也进一步体现出我行经营效益在不断好转，实力不断增强。实事求是来讲，我们可谓是勒紧腰带来组织这次活动的。从我行的效益来讲，经营局面还未根本扭转，扭亏增盈压力仍然很大，但是鉴于其他行几乎都组织了类似活动，考虑到我们自己的员工也眼热羡慕，经与班子成员商议研究，还是想方设法从十分拮据的费用中挤出一笔经费，圆了职工的旅游梦。其次，在关心职工生活方面，努力体现农行大家庭的温暖，力求做到令职工满意。在春节、中秋节来临之际，为了能够为职工发放一份实用实惠的福利品，并在物品的采购上，都经过认真研究，精心挑选，利用关系，压低价格，尽量利用有限的福利，为职工多发一些物品。同时，为了将职工打扮得更靓丽，更时髦，三月份，又为职工发放了高档洗涤化妆用品，职工对此举反映良好。三是为离退休老干部真心服务，关爱有加。在传统佳节来临之际，时刻不忘这些

曾经为农行做出贡献的老领导、老同志、老职工，组织专人真心慰问他们，向他们传递农行大家庭的温暖和关爱。五、抓党建，搞教育，切实加强从严治行一方面，将“三个代表”重要思想以及xx大精神的学习继续引向深入，促使党建工作进一步得到加强。首先，按照系统党委与地方学教办的安排，在全行掀起学习xx大精神热潮的同时，重点对存在的突出问题加以整改，得到了系统以及地方党委的高度评价。其次，在不断摸索总结党建工作特点的同时，较好完成了各项党建工作任务。在上级行对我行党委班子进行调整以后，我行进一步加强对基层支部的建设，健全完善了党的各项规章制度，进一步加强了党组织的战斗力和凝聚力。特别在旺季“三收”中，我行上下又掀起了学习xx大热潮，党员干部充分展现出的不同于一般群众的先进性与先锋模范作用，对促进各项任务的快速推进，发挥的表率作用十分明显。另一方面，积极掀起思想道德教育热潮，切实加强从严治行。在职工中开展思想道德教育活动是总行在面临新形势下的一个重大战略决策，是全面贯彻落实“三个代表”“以德为政”的重要举措。我行联系业务实际，认真组织发动、剖析问题根源、全面展开讨论、促进作风转变，收到了良好的教育成果。

〈一〉办好商业银行思想进一步得到加强。我行在积极引导思想道德教育活动中，由于侧重点准、针对性强，并通过加强教育达到促进业务工作实现根本好转，又通过转变作风掀起了活动高潮。通过此次活动，不但使员工受到了教育，业务得了到发展，思想得到了净化，作风得到了转变。而且使员工更加坚定了办好商业银行信心与决心，从而积极迎接挑战、努力工作、坚定信念、建设农行。〈二〉纪检监察工作开展得卓有成效。通过组织全体员工对对各级行通报的典型案件进行剖析，并以此为反面教材，结合我行近年来发生的几起经济案件的特点，举一反三，在员工中开展了一场深刻的思想教育，从而在加强机关规章制度建设、加大违规违纪的查处力度，促使纪检监察工作切实为业务经营起到了保驾护航作用。〈三〉机关作风切实得到转变。首先是纪律作风明显好转。支行各部(室)及各所部均实行了晨会点名制，并

将员工考勤与日常表现纳入工作目标进行考核，使我行呈现出严谨的工作作风。其次是“三防一保”工作得到加强。不定期组织学习有关案例，确保各种防范器材能够发挥应有作用的同时，通过加大安全保卫工作的检查力度，对北街储蓄所违犯制度发生的单人临柜事件进行了严肃处理，全行通报，对加强安全经营起到了较好的促进作用。

一年来，虽然我行各项工作均取得了不俗业绩，经营效益已实现根本好转。但是，还必须清醒地看到，由于不良贷款占比居高不下，客户整体质量较差，经济案件接连不断，一些新的业务品种得不到很好开展，导致工作中存在的不足还很多，在日后工作中，稍有不慎，将会再次滑向经营低谷。虽然面临的形势十分严峻，前进中的困难仍然很多，只要我们全行上下团结奋斗、励精图治，抓住新机遇，迎接新挑战，就一定能够实现新突破，创出新效益，将__农行导入一条快速发展的良性轨道。

银行年终总结个人篇二

1、负债业务：本外币存款余额为 665万元，其中：人民币存款余额为 665万元。

今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

- 1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。
- 2、为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

由于支行营业网点成立不久，工作班子成员调整，新的班子到位后，加强分工，明确职责，管理人员与网点建立联系负责制。“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，

柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。

中间业务经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度发展良好。另外支行积极拓展分行新业务，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报储蓄等业务行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动新品业务的市场占有率提升。

1、制定员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

2、强化业务主管作用，从责权方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

3、提高员工素质，加强企业文化建设。

员工思想政治教育是企业发展的生命线。因此，我行必须坚持加强员工思想政治教育，关注基层发展，教育引导员工以跟家积极主动的姿态投身到银行的可持续发展中。要培育和丰富和企业文化，把大力弘扬“勤奋、踏实、创新”的企业精神与加快银行转型发展结合起来，动员全行员工进一步提升信心，强化责任，改进作风，以企业精神凝聚人心，促进银行全面发展。

银行年终总结个人篇三

在日常工作中严格按照自己的岗位职责进行履职，每日对内

部账户、风险科目及大额频繁交易等进行实时监控及账务核对;对事中履职情况进行监督，主要监督和督促事中复核按照业务传票进行实时审核和核销，同时对合规性进行监控。

2、对特殊业务、屡查屡犯业务进行重点监控;

严格落实各项规章制度，保证各项业务顺利进行，让员工养成遵守规章制度的习惯，对上级下达的各项制度，都要求大家认真培训、不折不扣执行。

2、业务技能水平有所提高，通过上半年的不断练习，年内达标合格率100%，百分之九十以上达级。

1、业务知识还不是很全面，尤其核心银行系统的不断上线更新，

2、管控能力有待进一步提高，在实际工作中不断积累经验，提高自己的管理监督能力。

xx年，我怀揣着美好的理想来到了银行，开始了我的理想之旅。自从来到银行工作时，我就暗下决心要与银行一起飞翔、共成长，在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

银行作为服务行业，为客户提供优质的服务是我们的职责。特别作为一名业务经理，因此在工作中，我始终树立客户第一思想，一直秉着想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在工作方法上，始终做到三勤，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我是刚开始接触银行业务，对很多业务还不是很熟悉，每天当清晨的第一缕阳光洒满大地的时候，我已经整装待发，准备迎接新的挑战。我

们是跑业务的，每天顶着烈日，有时候饭都顾不上吃，了解客户的所需，为客户提供与他们最贴切的业务服务。这次，我到一家公司去找他们到我行办理业务贷款，刚开始他们负责人对我不屑一顾，我并未气馁，而是从点滴的一些小事做起，以优质的服务赢得该公司的信任，在逐步摸清该公司的情况后，通过多次上门联系，使得该公司在我行办理了贷款项目。同时我还积极联系客户以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果，取得了客户的信任。

一是不懈追求，提高营销能力。搞营销不能只刮一阵风，三天打鱼两天晒网，今天揽储一笔，万事大吉；搞营销也不是单单只为了完成行里、所里下达的各项任务，这是一种自我锻炼，是在培养自己的能力。

银行年终总结个人篇四

20xx年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设 and 各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功；5月——9月终于在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上；10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

在衡南县志的宣传册里，我们加入了“建设银行衡南支行”的名字，让它载入史册，我们把银行卡，信用卡，电子银行带入了千家万户；让全新的服务理念和品牌形象在衡南县扎根；通过与衡南县政府互动合作，吸引了大批的优质机构企业大户。在不断开拓过程中，我们总结，筛选，维护，差别化分层管理，使衡南支行的客户结构不断地优化，中高端客

户在我行贡献占比大。

1存款

截止12月底，我支行全口径存款万元，完成市分行计划%，其中公司存款万元，个人存款万元。全年开立对公账户户，其中有衡南县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户；也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等；还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约户，其中白金级客户名，金级客户名。

2资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止20xx年底，我支行成功发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

3中间业务收入

全年实现中间业务收入万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入来源渠道也慢慢拓宽。

4产品完成情况

电子银行的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中网银户，手机银行户，电话银行户，短信金管家户。信用卡完成张，代理保险万。

1成功建立衡南建行的品牌形象。

“客户”和“服务”是我支行建立品牌形象的两大主题。对于新成立的支行来说，一开始就把目标客户群锁定在了高中端客户的发掘和维护上，这奠定我们衡南建行的优质形象，有优质的客户就会有优质的银行与其相得益彰。在高端客户的发掘上，支行领导班子采取了“一户一策”的方法，依靠政府机构提供的相关资讯，一个个单位走访，一个个领导负责人办公室去拜访，去了一次，再去一次，在一次次地与客户的真诚走访和互动中，建立了银政，银企良好的合作关系，成功地在县两会上亮相，召开了云集工业园负责人座谈会，中小企业主信贷营销会等等，以谦恭真诚的姿态迎接每一位贵客。

2积极的投入到衡南县域经济的发展当中

1)为财政等大的机构客户提供金融服务

财政是我支行重点维护和服务的单位，支行已成功开立非税股，经济建设股，国库股，集中支付股几个重要账户，并成功依靠重客系统，为财政提供了非税集中收缴业务和财政零余额账户支付的金融服务。依靠财政系统的支付拨款职能，支行努力沉淀其下游资金，营销下游机构开户，实现资金和客户的归集。

2)加强银政，银企合作，吸引国家级大型工程项目

衡南县新县城正飞速地建设和发展当中，支行重视与政府的沟通协作，抢在同业前面，开立了几个重点工程项目的账户。下半年湘江土谷塘水电站和东莞汇景集团账户的两个大型项

目的开户让衡南支行在衡南县的金融市场站稳了脚跟，对公业务飞速发展。

3) 联动营销显成效

企业的开户带来了大批个人客户，个人客户带来了产品的营销，产品的营销又牢牢绑住了现有的高端客户，高端客户所属的公司账户开到我支行。这一系列的连锁效应就是我支行业务良好循环的一个缩影。这样的良好循环让我支行形成了一个牢固的发展关系：衡南支行，客户，第三方。

3成功打造一支和谐精英团队

银行可持续发展依托的是整个员工队伍的战斗力和潜力。衡南支行是一支年轻队伍，也是一支朝气蓬勃，不怕挫折，积极向上的队伍。在支行领导班子的正确领导下，这支队伍有严谨的合规操作意识，对法律法规和行为规范准则有清醒的认识，风险防范和内控管理做的非常好，除了会计核算之外，这支队伍团结协作，主人翁意识强烈，以行为家，把整个队伍的发展与自身的发展牢牢绑在一起。即便是在经费不足，压力较大的情况下，依然热情地工作，完成市分行安排的各项任务。

1目标：要迅速形成一个县支行的业务规模，全口径存款达到3.5个亿，贷款余额1个亿，中间业务收入200万左右。

2措施：

1) 做好市场调研工作，继续营销大的对公项目。衡南县域经济发展还在上升期，还有巨大的市场潜力有待挖掘。我支行近期将促成县财政局更多的专项资金科室在我支行开户，依靠财政局这个源头，延伸下游公司项目；促成国土资源局土地储备中心在我支行开户，联动下游房产公司或私人客户开户；营销没有涉及的农，林，水利项目，走进县域的医院，部队

和学校。

2) 提高团队整体核心竞争力。工商银行已进驻衡南，必须提高整个团队的忧患意识，而不能在现有成绩面前沾沾自喜。只有更迅速地发展才能不被激烈的竞争给淘汰，只有不断地前进和完善自身素质才能屹立不倒。服务必须更上台阶，完善网点的硬件设施和环境护理，减少客户排队时间，拓宽客户交易渠道，为高端客户更优质的温馨服务。员工提高产品知识更新能力，加大业务学习力度，以最专业的素质让客户信服。

3) 加强信贷营销，使中间业务收入成为亮点而不是短板。加强对中小优质企业的营销和筛选，加大投放力度，继续与企业 and 政府进行良好互动，采集有效地资讯，大胆走出去营销，实现中间业务收入的大幅度增长。

4) 总结归纳现阶段发展的经验和教训，去粗取精，吸取兄弟行的宝贵经验，以空杯的心态进入支行的成长期。继续把“客户”和“服务”两大主题放第一位，并不断地升级适应日趋激烈的金融竞赛，编制客户树状结构图，科学管理现有的客户，不停地总结和细分客户群体，不同的客户群体设定不同的维护方案。

展望20xx年，尽管我们前进的途中将面临许多新的挑战和各种困难，衡南建行全体员工始终以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度加倍努力工作，认真做好自己的事情，按照市分行的部署和经营目标，扎实推进各项工作，把握好市场节奏，抓住关键要素，提高营销技巧，我们就一定能够抓住发展机遇，迎来更加美好的明天！

银行年终总结个人篇五

本人能够认真学习有关金融法律、法规，学习有关中国农业银行业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身

廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。关心时事和国家大事，增加自己的视野和政治理论。对国家的金融经济政策和我行的规章制度都能认真地遵守。认别真伪，不断地提高自身观察和分析能力。

热爱自己的本职工作，能够正确、认真地去对待每一项工作任务。在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步。平时能够认真负责并尽力高标准高质量地完成上级安排的各项任务，不计较个人得失。我认为自己的业务水平和各项技能都要不断地提高。现在的业务推陈出新，我要熟悉了解农行的每一种新产品及各项新的业务，以便帮助顾客有效地解决有关的疑难问题。

我对我个人在农行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，南洲支行是城南支行业务量比较多的网点之一。因此这样的工作环境就迫使我不不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。一年里始终如一地要求自己，在我的努力下[]20xx年我个人没有发生一次责任事故。南洲支行每季都会公布每个员工的各项业绩和内控的'情况，让排在前面的员工先挑选工作岗位，使全体员工都认识到差距，感受到压力，从而产生动力。这种做法有效地打开了工作局面，在中间业务上取得了良好的成绩。在20xx年本人的业绩考核情况如下：基金销售约470万元，代理保险约67万元，贷记卡12张，网银15个。

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。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，

共同进步，争取更好的工作成绩。

银行年终总结个人篇六

时光飞逝□20xx年就要结束了。作为一名银行工作职员，我的日常工作就是负责会计检查辅导和业务的培训。在20xx年里，我认为我在工作上还是积极主动、兢兢业业的，现将自己20xx年的工作总结如下。

一、坚持自我学习和组织学习

不论是在工作中还是工作之余，我都坚持学习。学习会计相关的专业知识，也对学习过的知识定期进行复习，深化自己的记忆力，不断提升自己的会计知识基础，完善自己存在的不足之处。我坚持学习一方面是想让自己有所突破、有所进步，另一方面也想做好带头作用。因此，我除了自身坚持学习之后，还组织职员进行学习。通过对相关专业知识进行学习，弥补职员自身存在的知识缺陷；通过相关资深人士进行讲课，促进职员对所学知识的进一步理解；通过鼓励职员之间进行相互交流、学习、指正不足，共同进步，提升银行职员的整体能力和素质。在学习期间，职员们也很配合工作□20xx年里，职员们通过学习都有所进步、有所领悟、思想觉悟有所提升，都展现出了全新的面貌、营造了崭新的工作氛围。

二、严格落实会计检查辅导工作

会计是一项既复杂又系统的工作，要求工作人员必须要打起十二分精神和具备百分之百的谨慎工作态度，要求在工作过程中严格做好检查和辅导工作。因此，在工作中我十分注重会计的检查辅导工作，始终坚持对职员的工作进行严格的检查，一旦发现问题就立即要求相关人员进行纠正，避免处理问题不及时而导致更严重的后果，并及时洞察职员可能出现的问题和错误，并进行提醒和指引，将问题扼杀在萌芽状态。

每一位职员的工作能力都是有所差异的，擅长的方面也有所不同，对于职员们的辅导工作我也丝毫没有松懈。在工作中多关注职员的工作情况，了解他们各自的长处和不足，制定合理的辅导方案，及时开展辅导工作，指引职员进入正确的工作轨道。并督促职员不断实践、不断探索，力争让职员们存在的不足之处都能得到改善，让辅导工作能有明显的成效，进而促进各网点的会计管理工作全面提升。

三、切实认真执行技能培训工作

1. 新职工的技能培训。对于新职工的技能培训我是严格执行，杜绝一切靠关系、走后门、收受贿赂等现象出现，切实按照银行对新人的培训标准和要求开展培训工作。首先，要求每一位新职工都必须参加技能培训，并严格遵守新职工培训的纪律，按时按点参加培训；然后，要求每一位新职工都必须掌握技能培训的内容，将自己所学习的理论知识与实际工作结合起来，并不断融合、不断实践、不断改进，对于有不明白的地方也要积极提出，及时解决；最后，对参加培训的新职工进行培训结业考核，考核通过的职工才能正式成为银行的实习员工；考核不合格的职工责令其参加银行下一次的新职工技能培训。总之，任何有关新职工培训的工作我都做到了严格、公平、公开地执行，确保培训出来的员工都是具有能力完成银行工作任务的。

2. 业务尖子筛选及培训。为了促进银行会计业务尽快步入新的台阶，促进银行的发展更上一层楼，对银行业务工作尖子职员的筛选和培训工作我也将其列入日常的重要工作议程。一方面，在平时的工作中多观察，对职员的业务进行突击检查，考察职员的实际工作情况和临场应对能力；另一方面，通过对职员的绩效考核成绩分析职员的工作能力。同时，我还重视职员之间的相处关系，因为一名真正优秀的职员不仅要具备较强的工作能力和业务技能，还要具备良好的为人处事能力。最后我在对各方面都比较优秀以及具有成为业务尖子职员潜力的银行职员都筛选出来，并对他们开展培训工

作，为银行培训出更多优秀的员工。新职工培训时需要遵守的要求他们也一样要遵守，甚至还包括更多、更高的要求，以及更多高难度、高要求的专业知识和专业技能的培训。另外，我还积极鼓励和组织职员们参加各种比赛，在比赛中找差距、找问题、找不足，并通过比赛给自己制定目标，有目标才有奋斗的动力。

3. 会计基础工作培训。因为我本身就负责会计检查监督和业务技能培训工作，因此对于会计基础工作的培训也是必须要执行的工作之一。在工作中，也十分注重会计的基础工作培训，只有具备坚实的会计基础知识和基础工作能力，才能谈从事会计业务，才有希望真正步入会计这个行业。对于所有在会计相关岗位工作的职员，我的要求都是一样的，必须具备最基本的扎实的知识和技能。在工作中我积极组织职员们参与到会计基础工作培训中来，一方面可以对职员们的专业基础知识和技能进行巩固；另一方面也是教会所有职员一种面对困难的解决方式。不管遇到什么工作困难，都要学会从最基础的层次去分析，运用最基础的知识打开解决困难的大门，就像人民常说的“万变不离其宗”，再难的问题都离不开最基础的知识作为解决的前提。

银行年终总结个人篇七

2__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元的流失。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，面对问题即使一时解决不了，也是微笑的解释。正因为这些，才能有万元的存款。

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、台式机的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__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，影响公司在省的信息排名。

七、20__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。

__年即将过去，充满挑战和机遇的20__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。

银行年终总结个人篇八

20xx年已经过去。一年来，我在市分行、省分行渠道管理部、科技发展部领导的带领下，在经理的领导下，恪尽职守，忠实履行岗位职责，为本行各项业务的发展贡献了自己应有的力量。20xx年是我生命中最重要的一年。在过去的一年里，在各位领导和同事的指导和帮助下，我收获了很多。在此，我要向你们表示最诚挚的感谢。现在，我想向大会提交一份20xx年度报告，供你们审议。

在各级领导的精心培养和同事们的精心关怀下，通过自己的努力，我的思想学习和工作也取得了丰硕成果。在思想上，坚持理论联系实际的理念，积极参与上述路线组织的政治学习，提高思想觉悟，将理论与自身反商业实践和生活相结合。从刚毕业时纪律不严、操作不规范到严格自律，操作遵守规章制度，勤奋进取，把自己的工作做好。我知道一个真理，没有地方没有规则，勤奋可以弥补弱点。在文化上，我们应该努力学习出纳员的教材，通过各种考试来丰富我们缺乏的

理论知识，让我们自己深入了解出纳员的业务特点和工作重要性等基本知识。

与各类客户打交道，出纳员希望让客户真正体验abc的优质、完善的服务，因此，我们必须具备熟练的业务处理技能和良好的职业道德。自从参加工作以来，我学会了稳扎稳打地工作，努力学习商业知识，向许多同事请教商业技能和知识。只有这样，我才能真正做到经得起时间的考验。在我的工作和生活中，同事和领导给予了我无微不至的关怀，让我迅速成长，精通业务。在实际办理业务时，在遵守本行各项规章制度的前提下，灵活把握营销模式，为客户提供灵活快捷的优质服务，不耽误客户时间，提高客户对本行的印象。

“有相同愿望的人会赢，”孙武在《孙子兵法》中说，只有在各个层面都有相同的目标，我们才能在竞争日益激烈的金融竞争中繁荣和立于不败之地。团结他人，共同进步也是我对世界的态度。在工作中，我可以团结同事，和谐相处，相互学习，相互促进呢。在生活中，我可以互相帮助，互相关心，共同营造和谐的氛围。同时，要不断定位，更新观念，统一目标。

总之，回顾过去，展望未来，在领导和同事们的关心和帮助下，我在过去的一年里在各个方面都取得了很大的进步和提高，但也存在很多不足，比如我对一些业务还不精通，在前台紧急情况下，我的机动性需要提高，财务会计知识还不够，今后我会继续加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青春是生命中最宝贵的时光，因为你充满了雄心壮志，精力充沛，勇往直前，精力充沛，因为你有太多的梦想和期望！但在我看来，青年的价值仍然包括不懈的追求和团队精神、高尚的道德修养和坚强的意志。更重要的是要立足平凡，立足平凡，淡泊名利，勇于奉献！

银行年终总结个人篇九

20xx年我牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终将组织资金放在首要的位置来抓。

1、先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

2、公关力度，积极培育优质客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。

为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛办理xx公司xx兑票为保障我行存款稳定增长的新客户，改变了客户结构单一的弊病，也让我支行拓展了新的中间业务。

全行员工也围绕存款工作想办法，动员了大量的存款经过全行上下的艰苦努力，我支行全年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达xx万元，完成考核任务。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高。

20xx我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，

加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

1、格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

2、勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

3、好中小企业xx信贷工作，二季度我们支行发放xx有限公司一笔中小企业xx信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在xx万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

4、极承担社会责任。

20xx我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达xx万元，完成全年收息任务。三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。

但是，在我心中却涌动着一一种激情，那就是为早日使本支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的

不懈努力，我们xx支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。