

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结 (实用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇一

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加 万元，增长了 %。。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4) 经营利润成倍增加。200*年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功经验

(一) 细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。200*年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文

化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为 亿元，约比年初增加 亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结

算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta[]翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇

达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高；二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章。此项活动，使我行的业务成绩逐步攀升。下半年，我行又开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，通过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象；三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生

了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。第四，着力推进“成才计划”，提高员工综合素质。今年以来，我行坚持“人才兴行，以人为本”，大力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想 and 业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划”，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为业务骨干。第五，重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、工作中存在的问题和困难

(一)从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

(二)从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务；三是我们的网点间发展非常不平衡。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工

特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

共2页，当前第2页12

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇二

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20xx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

- 1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。
- 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。

二〇一六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。

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇三

1、负责综合管理部全面工作，完成行领导部署的各项任务，当好行长的助手，按时制定工作计划，认真检查落实情况，做好工作总结。 2、对全行财产基建材料、办公用品、机械设备、车辆等负责经常检查，发现问题及时解决，保证本行财产不受损失。

3、抓好服务工作，做到有方案，有检查，有评比，有总结。

4、负责管理，调动机动车辆，督促检查行内卫生。

5、做好职工年、节物资的分配与结算，做到笔笔有宗，不错不乱。 6、负责房屋、办公机具的检查维修。

7、负责管理司机、门卫、食堂等后勤工作。

4、负责行内外协调工作；

9、负责制订公司股票、基金、债券等品种的投资方案和具体实施事宜。

(四)人力资源管理岗

1、包括本行劳动人事管理工作；

1、制定本行电子化建设的实施细则，完善相关制度办法，制定工作计划；

4、负责本行自助机具和电子设备的硬件设备安装、调试、维护与维修；

7、做好对计算机病毒及操作风险的防范工作；

1、制定接待手册；

2、负责同业及本系统内人员来访的接待工作等；

1、负责食堂用品的采购、管理及维护； 2、负责本行水电管理；

1、检查本行员工遵纪守法、廉洁自律情况；

2、接待并受理群众反映领导干部违规违纪问题的控告和来信来访； 3、配合行内相关部门或协助上级有关部门对行内重大违法违规行为、重大法律责任事故进行查处。

支行长岗位职责：

实上级行的经营策略并达成年度经营目；

4营销管理：组织网点开展日常营销工作，加强对中高端客户的管理，优化网点客户结构，直接参与部分重要客户的营销与维护工作，对网点经营效益负责； 5文化建设：负责网点组织文化建设和工作氛围营造，树立网点良好形象。

会计主管的岗位职责

料；

（三）负责审核单位开、销户和更换印鉴手续，保管开销户有关资料；

员的现金钞箱和凭证箱，并及时向柜员调拨现金和凭证；

现问题，异常情况深入分析，发现重大问题及时汇报；

（十一）完成领导交办的其他工作。

柜员的岗位职责

空白凭证。坚持每日早、中、晚三次轧库制度，做到库存现金与柜员零头箱现金核对一致。各柜员平时库存现金不得超过规定的限额。

之内（超过权限的，必须经会计主管授权）即使办理开销账户、现金收付、转账以及查询等临柜业务，坚持一户一清，办理现金收付业务，必须坚持“现金收入先收款后记账，现金付出先记账后付款”的原则，办理转账业务应先记支出账户，后记收入账户。并要求逐笔在现金收付凭证上摘记票面券别行或按规定操作尾箱交易，做到核算准确、处理及时；对大额业务、账务调整、抹账等必须经授权后办理，不得擅自处理；协助做好内外对账工作；临柜人员不得在自己柜面上办理自己的业务。

（五）负责本柜台所用的机具、设备的保养工作；

核无误后，共同将现金、重要单证、印章整点、封箱、上双锁；

（七）其他有关业务工作。

1、认真学习、贯彻执行《会计出纳制度》、《支付结算办法》、《储蓄管理条例》等操作制度，有秩序的、规范的开展会计工作。 2、营业前核心系统必须做到双人签到，营业前柜员根据钱箱余额各自盘点现金，重要空白凭证。

3、业务办理实行单收单付制，账款按规定收付，当日营业终了，自行轧平帐务。

- 4、办理现金收付业务，必须坚持“现金收入先收款后记账，现金付出先记账后付款”的原则，办理转账业务应先记支出账户，后记收入账户。
- 5、坚持一户一清，并要求逐笔在现金收付凭证上摘记票面券别行或按规定操作尾箱交易，确保正确、清楚。
- 6、坚持每日早、中、晚三次轧库制度，做到库存现金与柜员零头箱现金核对一致。
- 7、各柜员平时库存现金不得超过规定的限额。
- 8、非营业时间现金、印章、重要空白凭证、密押、压数机等须全部入库保管，临时离岗必须做签退或锁定屏幕。
- 9、受理对公支付凭证按规定验印，核对无误后再予办理支付操作。
- 10、所有业务都必须即时办理，实时记账，并应全部纳入当天账务核算，如确因特殊原因需轧入次日帐务的，须经会计主管批准后方可办理。
- 11、办理冲账、冻结、调整账户积数等特殊业务时，应按规定进行相关级别人员签字并授权后方可办理。
- 12、各种业务用具（印、压、证、押等）由柜员专人保管，定向交接。
- 13、柜员调休时，如不能做到当面交接，可将款项在监控下上交次日仍上班的柜员，该柜员对上交的款项必须清点。
- 14、临柜人员不得在自己柜面上办理自己的业务。
- 15、所有需要换人复核的业务都必须按规定换人复核，不能流于形式；现金款项清点之后再对外支付。
- 16、假币没收须双人当客户面盖章，不能将假币交于客户，

假币帐实须分管。

17、营业终了，库存现金必须做到换人复核轧大数，监督上锁；柜员自行逐份清点重要空白凭证后，再换人复核逐份清点。

18、在办理联行、汇票等有关结算业务时，各有关柜员之间要互相配合，按照印、压（押）、机、证操作的有关规程进行。

19、重要空白凭证启用前拆封清点无误后再予使用，发现有误及时向网点主管或会计主管报告。

20、按规定记载登记簿，登记有误按规定修改。

21、上述未尽事宜，按综合业务系统操作流程和总行相关文件的要求执行。

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇四

在此我谨代表公司董事会、各领导层向一年来努力工作，拼搏进取的所有职员表示由衷的感谢并致以崇高的敬意。过去的一年是公司发展至关重要的一年。

这一年我们不断利用资本运作和产业发展平台，完善管理机制，并以打造品质、成就品牌为宗旨不断要求自己，提升服务质量，全体员工更是本着把客人当朋友，把员工当家人的理念通力合作。

我们在为客户打造一个健康、便捷、舒适住宿服务的同时，也将温暖播种到了每一个清沐会员的心中！过去的这一年也是公司发展极为不平凡的一年。

我们清沐连锁酒店管理集团从创业至今，历经了十年的的成

长，投资管理了近100家连锁酒店，遍布长三角地区近20座主要城市，客房总数逾10000余间，并分别在合肥、马鞍山、巢湖、常州、苏州、泰州、扬州、淮安、南通等城市创立了分公司。

为了满足不同顾客的核心需求，我们在旗下建立了商务酒店快捷酒店假日酒店精品酒店四大品牌系列。成功探索出一条极具特色的自主经营企业发展之路。现在我可以自豪的跟大家说这十年的发展和进步让我们已经成为了海内外宾客最喜爱的经济型连锁酒店品牌之一。我知道，这十年来，公司的每一次进步，每一次辉煌都离不开客户对我们的支持，离不开所有分公司和近百家连锁酒店的支持和配合，更离不开全体员工辛勤的劳动和努力。我也知道，我们有过艰辛、有过疲惫、有过困苦、有过心酸，但是也正因为彼此间的信任和努力让我们收获了成功和快乐。在这里，我再一次向大家表示由衷的感谢。但是近年来，随着酒店服务业的急剧膨胀和市场竞争的不断扩大，我们还必须清醒的认识到公司未来的发展仍然面临巨大的挑战。往后的一年，我们要做的工作还有很多。

新的一年，新的起点。我希望公司各部门上下一心，在继续做大做强产业的同时，合理优化资源配置，增强企业团队的凝聚力，强化企业员工的向心力，使得硬件配套设施更加齐全，服务更加细致贴心，争取在未来两到三年内占领华东地区各主要城市，门店突破100家，进而辐射全中国。

很多时候我也常问自己一个企业长足发展的动力是什么？答案是以人为本、团结创新。其实这一直是我们不变的追求，是我们清沐连锁酒店管理集团取得成功的基础，更是我们企业文化的精髓和灵魂。我始终相信，人生的价值也在于揣着理想，带着信念，朝着自己的目标不断努力。只是在这其中有很多人气馁了、放弃了，最后只得留在原地徘徊，感叹时间都去哪了。今天我可以负责的告诉大家酒店服务仍是一个具有远大前景和潜力的一个产业，也是国家大力支持的一个

产业，所以前途是光明的，道路是曲折的！

值此公司十周年庆典之际，让我们一起展望未来，迎接新年，迎接新的挑战。我在此与大家共勉！最后，祝各位嘉宾、同仁，在未来的_年工作顺利，健康快乐！

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇五

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

新的一年，向自己的目标努力。

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇六

2011年度银行信贷专业个人工作总结 xx银行信贷管理部综合员 xxx 2011年，在总行领导的亲切关怀下，在信贷管理部领导的精心指导下，在同志们的通力合作下，我以国家宏观经济、金融政策和信贷法律、法规、行政规章为准则，努力提高自身素质，认真履行岗位职责，切实注重调研分析，大胆尝试创新举措，取得了一定的工作成效。

为适应新形势下xx银行工作的客观需要，我始终把学习放在重要位路，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是在政治上认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和“科学发展观”理论，不仅提高了政治洞察力，还能够树立正确的世界观、人生观、价值观、服务观；二是在业务上认真学习金融政策和贷款新规，不仅拓宽了知识层面，还善于在实践中创造性开展工作；三是工作上注重个人品行修养，努力做到

遵纪守法、服从领导、团结同事、顾全大局、诚信做人、踏实做事。

施，全年审查及打印审查材料3,000份以上，确保了贷款审查的效率和质量。此外，我在日常工作中还做到“三勤”，即勤观察调研，撰写调研报告；勤积累素材，指导基层工作；勤反馈信息，当好决策参谋。我撰写的《对加强信贷档案管理工作的几点建议》被总行调研期刊采用。我还参与制订了《凤城农村信贷档案操作规程及管理办法》等信贷管理制度，促进了全行信贷管理向有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究的方向迈进。

舞、二人转表演穿插进行的方式，收到了寓教于乐的成效，被市人民银行以正式文件形式推广，并予以通报表扬。

想观念、提高业务素质、防控信贷风险等方面均受益匪浅。

在过去的20xx年刚好是××银行轰轰烈烈开展企业文化宣贯落地的一年。对于刚入行的我，认真的参加了每一次培训活动，使我系统的了解的××的精神和理念。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践××精神，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度；平时生活中搞好同事之间的关系，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

进了××我才发现自己所学到的书本知识，远不能适应工作的需要。虽然是金融专业毕业的，但刚进××银行时连承兑汇票都不知道的我，通过一年的学习和实践，系统的了解了银行的各种产品和业务。贷款、承兑、贴现和贸易融资等等，一年下来所经手过的业务还真不少，有些新业务也都是摸索着办下来的。同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协

调办事能力等方面，都有了很大的提高，为干好本职工作打下了良好的基础。

三，内勤的工作的繁忙而琐碎的

在过去的一年，印象最深的就是每天××和××的两地跑。虽然是琐碎的工作，但还是有几个重点。首先，信用业务下柜是我这个岗位的工作重点，是优先要保障的。我们路桥支行的下柜业务比较多，由于时间有限，经常是资料没仔细检查就拿过去下柜了，造成有时候会缺少东西或者写错了东西，这一点在以后的工作中还要好好改进；费用报销也是一项重要的工作，需要切实做好各项费用的管理，及时为公共帐户和客户经理提供过来的报销资料做好审核、登记和上交；还有就是做好每天的进出头寸统计和每个月的贷款投放计划等统计工作；关注行里的动态及时传达给各位客户经理。面对这些繁杂琐碎的工作，今后还要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；在今后的的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应工作岗位的需要。第二，服务质量不够高，工作有时不够细致，一些工作协调的不是十分到位。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作中时时提醒自己，积极、热情、细致的对待每一天和每一件工作。

转眼间从进入xx银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于xx银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。2011年，我作为农行的一名员工亲身感受了xx银行股改后又一次机构大改革，给我们的日常工作生活带来了巨大

的变化——如精细化管理、“业务知识”提升年等等，使经营部门的经营理念从过去只注重“量”的扩张转变为注重“质”的提升，以及由此带来的岗位效率、职责和员工业务水平有显著的变化。各种规章制度的出台，对于我们xx银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施。2011年初，农行为了长期发展的需要，我们浙江农行进行了一次机构大改革，在这次改革中我行由原来的地址搬迁到xx板块，名称由原来的xx支行变更为xx支行。在新的区域我行大展拳脚，牢牢的站稳了脚跟。在此次改革中，我部门承担了系统切换的工作，根据支行领导的指示，我主要做信贷管理系统群的客户划转、数据核对等工作，针对大量的数据核对、繁琐的划转流程，我也在精神高度集中、工作及其认真、负责的完成了所有的工作。在大环境稳定后，我投入到日常紧张、激烈的工作中去。从2011年初至12月末，放款岗放款xx笔公司类贷款□xx笔个人贷款，合计金额xxx万元；审查岗审查法人贷款xx笔，参加营业部的年度统一授信x次，记录支行营销例会48次；召开贷后管理例会x次；全行风险报告、季度排除报告x篇；处理上级行检查x次，德勤审计x次；还负责上报支行每个月度、季度的信贷报表等□xx支行的信贷审查于行内业务管理部门，面对的都是行内的客户部门，审查我行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把客户部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批审查人员最基本的要求。

审查工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。信贷系统管理员的工作也是一项严谨的工作，平时严格按照上级行下发的权限，针对各个领导分管的内容认真做好行长对其的转授权的登记工作；针对各个部门的职能，登记其该有

的执行权限。在日常业务处理中发现问题，我要及时的做出判断和处理。让业务能够更快的更有效的提交上级行审批。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农行银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇七

银行从业人员必须要严格遵守职业道德规范,客观公正、认真负责地对待银行工作。在社会经济发展过程中,银行起到十分重要的作用。下面是本站小编整理的一些关于银行个人岗位工作总结,供您参考。

一、重学习,提高政治思想素质和业务水平

作为银行的管理人员,我深刻认识到学习的重要性;任职以来,我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则,严格端正学习态度。一是加强政治理论和业务知识的学习,提高理论素养;坚持以“三个代表”重要思想和xx大精神为指导,深入学习贯彻党的各种政策法规,边学习边做读书笔记,边写心得体会;20xx年共完成万多字读书笔记和万余字心得体会;xx大期间,积极主动地观看了全场报道,认真系统地进行了学习,并联系实际进行深入思考。二是学习总行的各种会议精神和工作部署,并结合支行实际,认真贯彻落实;在抓好自身学习的同时,全力搞好职工的政治思想和业务学习,组织开展员工培训教育活动,为把支行建设成为学习型组织不懈努力。三是围绕分管的工作学习,提高业务能力。我分管的工作涉及面广,综合性较强,每一项工作都有特定的要求和程

序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

二、带班子，恪尽职守起好表率

为全面加强员工“以客户中为心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展□20xx年，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着亢奋的精神状态，思想上求进步，工作上求成效；在处理工作关系上，十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、公正办事；敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位

大家庭的温暖。四是强化服务;规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理业务发展与风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。20xx年，支部共发展了x名新党员，开展了教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

三、勤工作，竭尽全力干好本职

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

(一)强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识;并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果;20xx年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

(二)在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益;以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性;引导职工扎根支行、热爱支

行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量□xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业最受欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感；活动后，共收到读后感x篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用□20xx年，支行共开展各类培训x次，举办各类文娱活动x次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

20xx年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务[]201x年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。 一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。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，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,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,争取更好的工作成绩。

一、完成工作任务,取得良好成绩

20××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,共销售银行理财产品万元,其中:基金万元,保险万元,银行卡万元。

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。

20××年,我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,为银行的又好又好发展,做出自己应有的努力与贡献。

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇八

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，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。

机要岗位年终总结 银行岗位年中工作总结篇九

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，从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 and 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200余万元，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。