

2023年工商银行个人业绩报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

工商银行个人业绩报告篇一

20xx年，在分行党委的亲切关怀和行领导的关心指导下，在分行各职能部门的支持和帮助下□xxx分行从筹建到成立，昨天正式开业，成绩来之不易，对此我深表感谢。现述职如下：

第一，试营业进展顺利并取得一定业绩

20xx年12月7日，我行开始试营业。截止20xx年末，主要业绩指标实现情况如下：

- 1、开立对公账户206户（□xx开户116户□xxx开户90户），对公有效户68户；开立个人银行卡1158张（其中，金卡460张，普卡698张）。
- 2、人民币一般性对公存款时点余额5.19亿元，较年初新增1.80亿元；人民币一般性对公存款年日均余额4.33亿元，较年初新增0.80亿元。
- 3、人民币各项贷款余额1.50亿元，较年初新增1.30亿元（其中xxx分行成立后发放0.40亿元）。
- 4、实现批发非息454万元。收入来源主要是票据贴现（累计贴现金额6.5亿元）、各项理财、国际结算业务。
- 5、个人存款余额4785万元。

第二，对公重点项目拓展和储备工作取得一定成绩

我行目前重点支持和储备项目主要有省陶瓷工业公司25亿元陶瓷文化旅游产业基金项目□xxx市国资公司10亿元超短融项目□xxx陶邑文化发展公司2亿元综合授信项目等，授信项目金额合计46亿元，并已经与当地大型企业均建立合作关系；同时，已开立财政专户，为开业存款奠定坚实基础。

第三，统筹协调做好开业前期准备工作并已顺利营业

开业前期准备工作纷繁复杂，主要涉及五个方面：

一是配合分行基建办选址，新大楼装修工作协调对接落实；

二是人员招聘面试和推荐，直接面试人员超过300人次，并搭建xxx分行组织架构；

五是加强督导落实开业宣传、日常运营管理工作，并成功推广xxx城市主题信用卡（1月8日正式发行）。

第四，加强落实风险内控及安全工作

业务拓展的过程中，注重落实风险内控工作，做到“两手抓，两手都要硬”；安全工作常抓不懈□20xx年未出现安全事故。

第五，加强企业文化建设，引导全行员工践行核心价值观

作为新设机构，核心价值观教育非常必要和重要，我们一直重视和发挥“服务、创新、稳健”核心价值观的作用，引导每位员工关注和参与企业文化建设，立足本职岗位争做贡献。

一是当地经济欠发达，对公存款来源较为单一。

二是中小企业贷款增长乏力。

三是新入行人员力量薄弱，异地分行工作有待加强。

三、20xx年工作计划

20xx年，是我行开业第一年，机遇与挑战并存，我相信是机遇大于挑战。在分行党委的正确领导下，我将团结带领xxx分行全体员工积极策应总行、分行有关二级分行管理体制改革的试点工作要求，继续贯彻“一体两翼”的发展战略，短期内主要靠对公业务，长远还是要靠零售业务。主要工作计划如下：

（一）公司业务及同业业务方面

主要工作打算可概括为“五加强”：

第一，加强推动重点项目尽快落地。主要是加快前期46亿元重点储备项目落地和产生实效，加快财政账户早来资金、多来资金，同时，加大新的重大项目储备跟进工作，并重点拓展同业业务。

第二，加强信息管理和市场调查、拓展工作。

第三，加强考核管理。主要是加强绩效考核和队伍建设。

第四，加强公私联动和全员营销。

第五，加强风险内控管理。主要是加强信用风险、操作风险等全面风险管理，加强合规建设。

（二）零售业务方面

1、客群拓展与维护方面

目标客户拓展明确三个目标市场：一是陶瓷行业高端客户市场

（包括陶瓷大师、艺术大师、陶瓷经营者），以大师为主攻方向，多开展主题营销活动；二是生产经营类客户市场；三是代发工资类客户市场（锁定行政事业单位及企业客户）。

2、产品推广方面

抓住招行特色产品以及产品的亮点，一是个贷，二是信用卡，三理财产品、重点财富中收，四是收付易。

3、渠道建设方面

主要是加强产品交叉销售，加强社交金融创新，整合资源、完善借计卡代收代缴功能，增强客户的忠诚度和粘合度。

（三）其它方面

主要是加强全面统筹协调。一是认真贯彻落实分行党委各项工作部署和组织对接落实分行职能部门具体工作安排；二是主动加强与当地市委、市政府及各职能主管单位和部门联系；三是统筹协调做好开业初期工作；四是加强人员管理，充分发挥班子副职作用，加强干部培养；五是加强考核评价工作、风险内控及安全工作、团队文化建设。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。今年xx月xx日，xxx分行已正式开业，我感受到的是荣耀、但更多的是责任□20xx年，全力借助新开业之东风，“小行做大文章”，全力以赴拓展市场，确保实现安全生产经营，为分行各项业务发展做出我们应有的贡献。

最后，祝各位领导、同事在新的一年里身体健康、工作顺利、万事如意！

谢谢大家！

工商银行个人业绩报告篇二

20xx年xx月以来，我担任xxxx支行书记兼副行长职务，负责支行全面工作。在两年任职期间，我能够认真贯彻金融行业的各项方针政策，主动学习金融领域的法律法规，提高依法办事，依法管理的潜力。以严谨的工作作风、依法合规的经营理念、诚信为本的经营宗旨，规范从业行为和职业道德，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，用心拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量。

作为支行行长，我负责支行全面工作。过去的xxxx年在总、分行的正确领导下，在银监部门的有效监管下，我们认真贯彻落实上级行经营与内控工作会议精神，一手抓发展，一手抓内控，经过全行员工团结拼搏，克难制胜，收到了较好的效果：内控机制进一步健全，风险防范进一步增强，各项业务稳健发展，经营效益不断提升。各项工作取得了可喜的成绩：

(一)截止xx月xx日，我行各项存款余额xxxx元。其中：对公存款余额xxxx元，储蓄存款余额xxxx元。

(二)贷款规模增加，贷款结构不断优化。截止xxxxxx月xx日，我行各项贷款余额xxxx元，较年初增加xxxx元，其中：小企业贷款余额xxxx元；个人贷款余额xxxx元；公司类贷款余额xxxx元。

截止xx年xx月末。我行不良贷款余额xxxx元，较年初减少xxxx元。

(三)银行卡发展迅速，增长较快。截止xx月xx日，我行银行卡发卡量xxxx较年初增加xxxx；卡存款余额xxxx元，较年初增加xxxx元。

我们支行能够取的这样的成绩，做到全年安全无事故，这主要归功于全行员工的默默劳作和辛勤奉献。在此，我向大家表示衷心的感谢！

(一)认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

1. 坚持党的理论知识和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局潜力和市场适应潜力。树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉理解监督。自觉把自己于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

2. 加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持群众领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并用心采纳班子成员的批评意见和好的工作推荐。待人处事真心诚意，表里如一。

3. 加强了工作作风和思想作风建设。经常深入网点调查研究，了解柜台营业状况，与员工谈心，听取客户意见、推荐，对能够解决的问题，当场给予答复解决；需要研究的问题，回来

后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，用心妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和网点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作用心性和能动性。

xxxx□我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，用心调整客户及负债结构，努力做大、做强、做优存款业务。

1. 负债业务：

我行秉承“存款立行”的理念，根据当地经济发展状况，确立客户目标，开展形式多样的宣传、营销活动，结合本行特色业务，强化员工营销理念，发动全员争存揽储，年末储蓄存款余额xxxx元。

xxxx我行坚持以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”的. 账户管理理念，大力做好新开户存款工作，同时高度重视存量客户的维护，尽可能地为客户带来更多的方便。在营销过程中，立足区域经济环境，不断加强与当地政府职能部门联系、沟通，及时捕捉信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，确定营销目标，根据总行营销工作部署以及金财工程签约进度的相关安排，在xx分行大力协助下，我行与xxxx政局初步达成意向并签约，确立了我行与政府在当地国库集中支付业务上的合作意向。

2. 资产业务：

资产业务是支行长期发展的生命线，贷款作为支行资产业务的重中之重，是我行收入的主要来源之一，我们高度重视此项工作，把其作为重点对象来抓。贷款业务作为我行资产的基础性产品，我亲自挂帅，成立了信贷专职营销队伍，带头

对支行辖区的信贷市场份额进行了详细的调研并进行摸底分析，筛选优质的客户，组织信贷人员利用节假日，在人口密集的商业区域散发传单、利用led屏播放广告等方式，进行多方位的营销，扩大我行贷款业务在社会上的认知度，树立良好的品牌形象。透过全行的努力取得了较好的业绩。

(三) 坚持以人为本，强化内控管理

银行业是经营风险的特殊行业，突出强调的是风险管控潜力，要求一切经营活动都要在风险可控下进行。

xxxx我从自身做起，加强自律意识，坚定不移抓管理，加强整改出成绩。

一是创新基础工作管理方法，制定了相应的规章制度，加大检查和整改力度，使网点的内控管理质量稳步提高。

二是加大对安全保卫的环节、细节清理的整改，确保不留死角。

三是对各业务实行了每月定点定期检查，真正为业务发展保驾护航。

坚定不移强内控，建立安防保资金。

一是牢固树立“安全就是效益”的职责意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动，按照分行的工作部署，组织从业人员开展了警示教育活动，进一步落实案件防范工作职责制。认真做到防抢劫、防盗窃、防诈骗，确保我行工作安全有序进行。

二是深入开展自律监管，重点加强防范各个层面、各个环节的以权谋私、以权谋贷的腐败行为，加大案件防范力度和查

处力度。

(四)廉洁自律，争做企业楷模。

作为支行负责人，我严格要求自己，深入学习“科学发展观”，提高自身的政治觉悟，在工作中做到刻苦攻读各项业务章程和各类业务处理规则等知识；在生活中做到关心职工，经常深入生产一线，体察民情，慰问职工的生产生活状况，了解职工的思想动态，为职工尽心尽力办实事，谋实得，春节、端午节、中秋节深入网点走访慰问。在思想上做到克己奉公，不以权谋私、不以职谋利，坚持党政领导干部廉洁自律的原则；在执行上认真贯彻落实总、分行的工作部署，进一步树立现代商业银行经营理念，深化改革，夯实基础，加速转型，突出发展，提升效益。理顺运行机制，提升管理水平，优化资产结构，呈现了支行平稳、健康、较快的发展局势。

2015年度的工作虽然取得了一些成绩，但离上级的要求仍有必须的距离。

一是政治理论学习不够深入，深度和广度把握不够，学习的资料不系统、不广泛。

二是在业务方面的学习上不够勤奋，与农商行改革和发展的需要还有必须差距。

三是开拓意识不强，在处理问题时工作方法还需改善，有时存在急于求成的情绪。

存在问题的主要原因是主观因素造成的。

一是没有把政治理论学习放在重要位置，放松了学习和思想改造。

二是宗旨观念上有所淡化。没有很好的加强世界观、人生观

和价值观的进一步改造，认为自己工作上已很努力，导致工作有时较满足于现状不够深入，致使创新意识淡化。

三是自我约束有所放松，没有很好地发挥自身作用，造成自己在工作上的被动，同时也增加了工作上的难度。

我作为xx支行行长，要当好行党委的参谋和助手，摆正位置，用心积极，虚心理解群众意见。

(一)要进一步改善工作作风，增强理论学习意识。提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，要以解决思想和工作中存在的实际问题为出发点，以改善自己的工作作风和工作方式、提高工作成效为落脚点，特别要在理论联系实际上下真功夫，不断提高理论学习的效果，实现理论与实践相统一。

(二)要进一步加强安全管理，增强员工安全意识。一是要按月开展全员安全教育，做到警钟长鸣。二是要通过开展经常性的现场检查，督促全员提高安全意识。确保安全无事故。

在今后的工作当中，我必须会继续认真学习贯彻落实党的十八大精神，用心参与党的群众路线教育实践活动，进一步提高思想认识，转变工作作风，带头弘扬社会主义道德风尚，坚决抵制歪风邪气，始终做到清正廉洁，自觉与各种腐败现象作斗争，带头树立高度的职责感和敬业精神，认真完成上级领导安排的任务，尽心尽力把工作做好。

谢谢大家！

工商银行个人业绩报告篇三

20xx年转眼间不要过去，而我加入jh已有将近一年的时间，而正式从事现在这个综合柜员的岗位则只有半年的时间，在这半年的时间里，我经历了许多酸甜苦辣，认识了许多良师

益友，也学习了许多经验教训，感谢领导们的鼓励和支持以及同事们的关怀和帮助，回顾过去的半年，现将工作做如下报告：

1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着。还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这半年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

2、在思想方面，我不断地在进行转变。一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在hyzh领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于jh的客户层次较鲜明，特别hyzh的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

这半年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

1、理论水平不够高。虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

下年是扩大市场份额，逐渐实现“两化一行”战略重要的一年，在20xx年时我将吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快地成长和进步。其中，以下几点是我下年重点提高的地方：

1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作；

2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成；

4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个部门，甚至是整个交行的高度上。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的专业技能，配合实际工作不断地进步。

xx即将过去，我将会带着我这半年的经验教训迈入20xx[]将优点发扬光大，把缺点一点一点地改正，努力做好自己的本分，为jh贡献自己的力量。

工商银行个人业绩报告篇四

在工作中，我负责xxx区域的柜台工作，主要负责的客户的业务操作、咨询、查询，以及存取款等工作。在工作上，我严格的遵守银行的规定和要求，认真处理自身工作业务。并在于客户的沟通交流中，保持良好的服务态度和耐心的交流问答。一年来，工作中我认真仔细的处理好了自身的工作，未曾出现任何的差错，且在服务工作上耐心、贴心，给客户留下了较好印象在客户的服务评价中也取得了出色的评分。

二、个人的思想方面

在工作上，我一直保持自身积极的思想态度，这不仅保持了我在工作上的积极性和责任心，也让我在服务方面能更好的保持自身的微笑服务，给客户带来最贴原创心，最优良的服务感受。

对于思想的锻炼，我不仅仅是作用于工作中，在日常中，我也总是通过一些心理和激励的书籍来改进自身的心态，并且我在工作外还总于同事们一起积极交流，共同发现工作中的不足和问题。

三、自我的不足和计划

作为柜员，过去一年来我总重视准确和服务，但自身的效率却总是拉后腿。尽管时间不长，但让客户久等总是不好的。反思自己的情况，这个问题一部分是我经验的不足，另一方面，也是我自己不够自信，导致总要多看几眼。

为此，在下一年的工作目标，首要就是改正自己的这个问题，

不仅要多多累积经验，还要做的更加仔细，保证自身的准确性和自信心。

其次，也要在服务上更多的完善自己。客户总是在不断的变化，为此我也要能更好的保持自身的服务让客户满意，也让xx银行能在客户心中留下更好的印象！

新的一年即将到来，我会严格的要求自己，将全新的目标和方向努力的完成好，给20xx年的自己和xx支行带来更好的成绩！

工商银行个人业绩报告篇五

随着社会一步步向前发展，报告与我们的生活紧密相连，也是伴随着各种情况，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理银行个人工作业绩述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我在行领导的正确领导下，依靠全体同事的共同努力，以求求真务实的工作作风，为我行的建设和发展，较好地完成了各项工作任务，在平凡的工作中取得了一定的成绩，现就二三年度我的主要工作做个简要总结。

一、努力学习政策，提高认识水平，为做好工作打基础。

1、本人能认真学习党的方针政策，特别是金融方面的法规和相关政策，努力提高执行政策的水平。平时利用一些业务时间学习有关的文件，报刊及书籍，同时能积极参加市行组织的有关法规政策培训，为做好金融工作打下了一定的基础。

2、本人能坚定共产主义信念，明确工作目标，作为一名股级干部能在工作中起带头作用，团结同志一起为我行的目标任务而努力工作。

二、合理安排收支预算，严格预算管理。

单位预算是我行完成各项工作任务，实现年初制订的各项目标的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我行的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据支行的发展实际，既要总结分析上年度预算费用执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在行总部允许范围内，挖掘潜力，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经领导班子研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了支行各项工作的顺利完成。

三、加强对固定资产和低值易耗品的管理。

固定资产是银行开展日常经营及其它活动的重要物质条件，其种类繁多，规格不一。在这一管理上，很多人长期不重视，存在着重钱轻物，重采购轻管理的思想。为加强这方面管理，我在平时的工作中，根据现行的财务制度对那些该记入固定资产而没办理固定资产入库手续的，及时进行固定资产登记，并定期与办公室进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处理和解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的安全和完整。

四、重视日常财务收支管理。

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展业务的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们参照总行的有关规定，基本健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、

制度化。对一切开支严格按财务制度办理，通过认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了业务发展等一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地展开，又使各项收支的安排使用符合年初计划和财政政策的要求，极大地提高了费用的使用效益，达到了增收节支的目的。

五、定期举办业务培训，提高一线员工业务素质和能力。

针对我行发展中的新形势和出现的许多新情况，新问题，为了提高全体柜面人员的应对能力，经常性的组织员工进行技术练兵和各项业务培训，例如组织了真假身份证识别的培训，反假的钱专业知识的考核，月季卡常识的考试等，通过培训，提高了大家的业务素质 and 理论水平，增强了分析问题和解决问题的能力，受到了大家的欢迎，得到了领导的肯定，效果比较明显。

六、结合优质服务竞赛活动，大力提高服务质量和效率。

在优质竞赛活动中，以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让客户更满意，让存款者更放心的竞赛主题，以落实社会服务承诺和岗位服务规范为重点，进一步加强职业道德建设，自我加压，积极参与竞赛。同时狠抓环境卫生，营造优质服务环境，竞赛期间又以迎接全国卫生城市检查为契机，全面清扫环境，并坚持每日一小扫，每周一大扫，以及环境卫生巡查制度，服务环境明显得到提高，并且得到了客户和总行突击检查组的好评。

七、认真做好年终决算工作。

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是行总部和单位领导了解情况，掌握政策，指导学校预算执行工作的重要资料，也是编制下年度学校财务收支计划的基础。所以我非

常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了较为详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供依据。

总之，在二三年，我虽然做了一些工作，但这与支行领导的正确领导和同事们的艰苦奋斗是分不开的，展望20__年，支行即将搬迁到__地区，在新的一年里，我要总结经验教训，扬长避短，应对新情况，采取新措施，加大吸收存款的力度，改进内部管理方法，力争完成行总部和支行下达的各项个人目标任务，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为支行的建设和发展贡献力量。

本人20__年进__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，在此我将本人今年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。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，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，成为和平支行这个大家庭中的一员。

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”，做好举手服务、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，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，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。

二、存在不足

进入建设银行以来，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。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。其次，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准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

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。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，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；
- 2、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。
- 4、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，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。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。以下是我的个人工作总结。

一、在思想方面

增强接受监督的意识，遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。

本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成

作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事在干部选拔任用工作中，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在工作方面

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，本人在调查研究的基础上，分析了外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见。采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

三、在能力方面

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

四、在个人品性方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

今年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将我的个人工作情况具体总结如下：

一、取得的工作成绩

今年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。

二、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时

俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我的个人工作情况总结如下。

一、工作成就

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范

化和优质的服务，取得好的成绩。

为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力和刻苦钻研，已经熟练掌握各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的银行职员。

当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己的人际社会优势，牺牲个人休息时间，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我的幸福和快乐。

我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己善待别人，在遇

到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向

回顾这一年，我自身也存在一些问题：

一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，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。

三、明年工作计划

在激烈市场竞争中，树立银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。