# 银行工作年终总结报告范文(推荐13篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-05-21

*银行工作年终总结报告范文1我叫XXx，是一名普通的XX银行储蓄柜员，半年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一...*

**银行工作年终总结报告范文1**

我叫XXx，是一名普通的XX银行储蓄柜员，半年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一个人包括你自己。以下是我个人的工作总结。

我始终坚持指导，认真贯彻。时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为交行客户的利益护航，这就是我们交行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为交行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。半年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的动力。作为XX银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了交行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的交行人一想起交行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

交行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为交行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

**银行工作年终总结报告范文2**

我很庆幸自己能够加入农商行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提;其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识;另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户;当然，透过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。透过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它能够是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

**银行工作年终总结报告范文3**

20xx年，在党支部的正确领导下，在各部门的大力支持和配合下，综合部紧紧围绕全部的中心工作，认真遵循“管理规范、运作高效、作风严谨、团结协作”的工作标准，以价值创造为中心，以能力建设为重点，以提高效率为目标，牢固树立为部领导服务、为部门服务的观念，加强工作的制度化、规范化建设，创造性地开展工作，经过部室全体人员的共同努力，各项工作取得了良好成效，在网点转型中发挥了积极作用。

（一）、强化执行，做好协调，确保行务运转有序高效。

1、OA系统版全面上线，办公自动化水平进一步提高。制定了积极可行的实施方案，组织了各部门OA管理员应用操作培训，全部的公文往来实现了电子化运转，提高了效率，节省了费用。

2、加强工作督办，提高执行效率。全年共立项督办46件，确保重点工作顺利推进；负责牵头确定了20xx年17件重大工作事项，并加强督办调度，对全行全年工作起到了较好的推动作用；加强对工作会议等全行性重要会议的督办工作，建立了通报制度，确保会议精神落到实处。

3、积极参与标准化服务工作，促进全部服务水平的提高。组织召开了标准化服务动员大会；组织编写了标准化服务标准；切实做好xxxx年民主生活会工作；从而促进了全部服务水平的提高。

4、做好会议接待，提高服务质量。圆满完成了总行网点转型验收组及省行路民副行长等省行行领导对我部视察指导工作期间的接待任务；成功组织了三次全员参加的会议；出色承办了全市网点转型现场会。

（二）完善制度，严格管理，基础管理水平显著提升。

1、规范了档案管理。健全了档案管理制度，配齐了各部门的档案管理员，使档案管理员明确了职责，提高了素质。

2、加强了印章管理。股改后及时启用了新印章，组织刻制更换了各部门的有关印章，并对全部的印章管理工作进行了全面检查，消除了风险隐患。

3、改进了工作流程。根据体系文件的要求，梳理完善了会议、保密、档案、印章等规章制度和各项工作流程；修改完善了营业部的场所文件和综合部的场所文件扎实做好双标运行。

（三）加强调研，做好参谋，决策支持能力进一步增强。

1、认真撰写综合材料，不断提高工作质量。围绕全部的中心工作，认真撰写各种综合性文字材料，及时、准确、完整的把部领导的战略部署、重大决策和工作意图传达贯彻到各项工作中去，并在文章立意、文字表述上下功夫，全面提升文字材料的质量。在时间紧、任务重、人员少的情况下，全年共完成年度工作会、经营形势分析会、标准化服务专题会、民主生活会、报告会等综合性文字材料以及领导交办的其他临时性材料110多篇、80多万字，总量大大超过往年。

2、加强调查研究，促进业务发展。经过大量细致地调查、分析和撰写工作。全年共撰写和上报省行市行各类信息100篇，内容包括风险控制、产品创新等；按时完成了“我

的建行我的生活”征文、“笑容在工作中绽放、奉献在岗位上闪光”征文活动、“创一流业绩，迎接”

征文活动以及网点转型相关信息的的编撰上报工作。

（四）完善机制，创新手段，信息宣传工作快速进步。

1、强化信息宣传，实现较大突破。实施了信息宣传买单考核办法。全年在省行市行网站共发布信息200条，并且在全市全年信息发布量考评中，全市排名进入前三甲，使信息网站成为展示我部展示风彩的舞台和劳动竞赛的擂台。

2、加强宣传报道，扩大社会影响，做好网点转型和新产品的宣传工作。通过横幅、海报、折页、宣传单等多种形式促进重点产品和重点工作的宣传报道，进一步扩大了我部在系统内外的影响力。

（一）合理调配、优化组合，认真组织员工队伍的结构调整和优化。

1、结合网点转型的新要求，充实了前台部门力量，压缩支持保障人员，充实了客户经理队伍，合理测算配置了前台柜面人员。

2、加强短期合同用工的管理，加大置换力度，探索对短期合同用工的市场化管理，通过公开集中招聘方式新招用一批短期合同用工，置换充实到前台柜面服务岗位。

（二）深化完善薪酬分配体制改革。

1、全面修订绩效工资考核分配办法，强化员工的行为考核。

加大量化考核力度，实现了对员工绩效工资的直接发放，

2、进一步理顺完善薪酬福利体系，调整了住房公积金的计缴比例；为全部在岗员工健全了五项法定社会保险；建立了企业年金单位缴费。

（三）加强对员工培训工作的组织、管理和监督考核

1、强化对培训工作的规范管理，制定下发了《建行济宁分行营业部20xx年培训工作要点和培训计划》，督促各承办部门按计划执行，并按体系文件要求规范完善培训工作的审批、实施和评价程序。

2、做好重点培训项目。

一是对网点转型全员培训工作，作为管理和主要牵头实施部门之一，自始至终承担起组织管理和考核工作，配合营业室，较好的完成了各阶段的培训、演练工作任务；

二是认真组织双标体系文件的培训工作；

三是开展标准化服务工作，组织了服务礼仪、普通话、柜面业务基础知识和基本技能方面的集中强化培训；

四是对新招用短期合同员工组织了规范的、有效的上岗前培训工作，起到了较好的效果。

（四）加强党组织和党员队伍建设。

积极组织入党积极分子培训和发展\_员的工作，经过培训的入党积极分子达10人次，新发展预备党员1人，有一名预备党员预备期满经考核合格被批准转为正式党员。

（一）规范设备管理，及时处理废旧设备。

为进一步规范计算机设备管理，今年综合部对我部计算机设备多次进行了认真清理、核查，建立完善的设备、耗材档案，实现了设备、耗材管理的电子化、标签化，做到了计算机设备的帐目清楚，账实相符。

（二）推广新程序，拓展新业务。

按照省行统一部署，综合部今年对体系文件管理系统、应收帐款管理系统、OA系统、电子签报系统等多个项目进行了推广。

（三）积极推进我部规范化服务开展，努力提高内部管理水平。

根据我部标准化化服务要求，计算机管理员及时对理财室、营业大厅计算机设备进行了布线、安装，使线路布局合理、美观。加大对营业场所的科技检查，防范风险，对前台设备多次进行了集中维修，保证了我部计算机系统软、硬件的正常运行。

一是有关的规章制度还需要进一步的完善和细化，在制度执行的自觉性、规范性和精细化上还需要进一步加强。

二是在人员持续紧张、工作任务日益繁重的情况下，内部工作流程需要进一步的梳理和改进，以最大限度的挖掘员工潜能，提高工作效率。

三是部室人员的整体素质与工作要求还存在着差距，尤其在主动创新和独立完成工作方面还有差距，需要进一步加强。

四是对服务领导、服务部门的质量还需要进一步的提高。

20xx年，是建设银行全面转型的第一年，对工作的要求更高、标准更严，任务更重。在今后的工作中，综合部将紧紧围绕全部的中心工作，以效率为突破口，持续加强能力建设，最大限度的服务好领导和部室，为全部业务健康快速的发展做出新的最大的贡献。

**银行工作年终总结报告范文4**

经过近一个多月在华夏公司银保部的实习，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比一个月前，我成长了许多，变得更加成熟更加稳重，开始意识到工作的压力和生活的必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是保险专业的科班出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能有进步，有以后更好的发展。

在这近一个月的时间里，我自己的表现有好的地方，也有很多值得去改善的地方。我们每周从周一到周六，早上8点准时召开早会，早会的叫醒服务给了我们一整天的动力，在早会中我们有一个严格的考勤，规范大家纪律性，同时又能提供知识的分享，解决我们在网点作业时遇到的疑难问题，挽救业务伙伴的信心危机，给我们动力和激情，最后通过业务快报激励表彰业绩突出的业务伙伴，给其他伙伴一个刺激和动力。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授网点作业技巧，以此来提高我们作业技能和实战能力。当然，更多时候，我们还是在自己学习，去别人的网点，去向师傅学，向同业学。看着许多伙伴纷纷开单，我更是蠢蠢欲动，越越一试。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

我是学保险专业的，再没进入保险行业之前心里还是有点些许疑虑，虽然我们在入学的时候老师就告诉我们，保险是朝阳产业，未来几年发展潜力会很大，你们都将会前途无限。可是周围人身边人对保险的排斥，让我心里没有底，保险好做吗?带着忐忑的心情进入了华夏人寿银行保险部，在经过一个封闭式的岗前培训后，让我从熟悉自我到熟悉这家公司再到熟悉这个行业，我觉得我的思想经过洗礼后有了一个蜕变，我的心情沉淀了下来了。无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，假如自己对公司、对产品，对这个行业都没信心，底气不足，自己连自己都说服不了，自然心情也不会好，又如何去说服客户呢?快乐的工作呢。这次培训虽说很短暂，只有四天，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我对从事保险行业下定了决心。

我们之后在公司继续的培训和演练，但是这些还是远远不够的。某些熟悉都还是肤浅的，还需要在实践去检验，在实践中去深入地理解。我们在公司与同事们相互模拟演练、相互探讨，加上我自己对产品话术资料的反复琢磨。一周多下来，我觉得自己已经能够比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售话术技巧渠道经理让我开始跟着老人去他们的网点实习，通过一周的实习，我的理论在实践中得到了检验。我的沟通能力和业务技能得到了很好的锻炼。我深刻认识到人际关系的重要，团队合作的效率远远大于一个人孤军作战。工作起来才会顺心应手，拿到自己的付出应得的收获

我们在网点遇到的问题我们都会在下午的夕会中提出来，大家一起来讨论解决，我们集思广益，发挥群体作用，假如自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而大家一块来讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度来看问题，结论也就更加全面、公道、正确。在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、解决使我们团队里的每一个成员都得到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身业务技能上的不足，从而不断进步自身业务技能水平。业绩分享的时侯，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的早会主持更是进步了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。综合素质也得到了提高。

虽说我取得了不少进步但我还存在一些不足：一是工作中有时耐心不足，有放弃的动机。时而出现低级错误;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券，股票知识不够专业。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来，谈资太少。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应作业的需要;熟练去掌握各种业务技能去激情的投入到工作之中，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的进步自己的各项业务技能;通过实践不断的总结经验，进步自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一个客户。我相信只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好起来的。

**银行工作年终总结报告范文5**

转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建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，提高了自己的业务技能。这一年具体的收获如下：

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20\_\_年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。在思想上，20\_\_年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20\_\_年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，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，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

**银行工作年终总结报告范文6**

回首看这一年柜员的工作，我也是从一个刚出学校不久的新人而成长到现在，可以更好独立处理好客户的事务，去被认可，同时也是在这份工作里头收获了挺多经验让我明白想要更好立足，自己也是要继续的去学习，同时也是看到自己在岗位上所有的一个小成绩，我也是在此来总结下。

作为柜员，虽然不是第一个去面对客户的工作人员，但是我也是知道我们的工作其实很大的程度也是最后来解决客户的问题，毕竟在大堂都是没有解决的，那么才会来到我们柜台这儿，毕竟排号也是需要一些时间，一些简单的事情都是可以自助的解决，我也是微笑的去服务，让客户满意，处理客户的问题时候，有些情况的确是我的权限做不了主的，我也是会耐心的和客户去解释，然后帮客户想办法，或者咨询领导来积极解决，而不是推脱或者让客户再去找更专业的工作人员来处理，尽量的让客户的问题在我这个柜台就是可以解决的，虽然有时候的确有些耽搁时间，但是我也是明白处理好他们的事情，才是我们服务最终的一个目的，作为柜员更是清楚，这种态度也是让自己更熟悉银行的事务，而不仅仅只是会做自己会的一些工作，那样其实进步是没有那么大的。

除了做好了工作，我也是积极的参与到银行组织的一些培训里面，去记好笔记，认真的听讲，我是个新人，也是要有新人的姿态，去积极一些，更主动一些，多学总是会更好也是让自己在处理工作的时候更顺利，同时也是明白柜员的工作虽然是比较的基础，甚至有时候工作重复起来也是让人觉得累，而且一些客户简单的问题，的确不是那么的想去处理但我也是明白这就是工作，和学习不一样，有很多的方面是需要自己去适应的，同时也是需要依靠自己的能力来处理，一年下来，有些工作做起来挺枯燥的，但我也是耐心的去为客户而服务做好，特别是一些老年客户，很多的事情，其实无法通过自助的方式去解决，我也是积极的给他们服务，我清楚，这并不容易，虽然我们年轻学习起来很快，但是也是有变老的时候所以更是要去体谅他们。

工作上，自己也是有做得依旧还有不够好的一些，当然也是清楚经验是要继续的积累以及自己也是要继续的提升去学习，争取在来年做得更好。

**银行工作年终总结报告范文7**

时间过得很快，转眼间，回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结如下：

一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

**银行工作年终总结报告范文8**

xx年度，财会部门在市分行党委和上级主管部门的领导下，认真贯彻落实省分行财会工作会议精神，按照市分行党委提出的“执行政策，控制风险，规范管理，团结奋进，务实开拓，争创一流”的总体要求，加强财会基础管理，以质量管理深化财会规范化管理，执行财会政策，创新财会管理，强化财会监督，防范财会风险，通过绩效管理、质量管理与县级支行规范化管理的有机结合，达到了“两项”提高，确保了“两项”安全，圆满完成了年度财会经营目标，使财会工作迈上了新台阶，为农发行的改革与发展作出了新的贡优习优习网-献。全年，共办理财会业务151269笔，金额1698210万元;其中：办理现金收付13704笔，金额174743万元;转帐110885笔，金额1448357万元;联行往来861笔，金额75110万元;其他25819笔。

年末，我行实现各项收入10731万元，其中：①贷款利息收入10192万元，②金融机构往来收入538万元，③其他营业收入1万元;实现各项支出11924万元，其中：①存款利息支出144万元，②金融机构往来支出10037万元，③业务管理费1467万元，④其他营业支出269万元，⑤营业外支出7万元;账面亏损1193万元，同比增亏754万元，较省分行下达利润计划(亏损1210万元)减亏17万元。

年末，我行业务管理费列支1467万元(其中：租赁费50万元、修理费105万元)，同比增加45万元;业务宣传费列支12万元;业务招待费列支27万元;各项财务专项指标均控制在省分行核定的限额以内。

年末，各项贷款余额288025万元(其中：呆帐贷款4184万元)，本年应计利息15822万元，本年实收利息10849万元，各项贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的综合贷款利息收回率计划指标超个百分点。

——粮油贷款余额231116万元，本年应计利息12908万元，本年实收利息10240万元，粮油贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的粮油贷款利息收回率计划指标超个百分点。

——棉花贷款余额52725万元，本年应计利息2914万元，本年实收利息609万元，视同到位的中央政策性棉花财务挂账占用贷款后四个月应到位利息补贴175万元，棉花贷款利息收回率为，同比减少个百分点，较省分行下达的棉花贷款利息收回率计划指标超个百分点。

质量管理、绩效管理与规范化管理的结合是我行一个创新点，也是推进规范化管理深化完善，适应改革与发展形势的需要，为此，财会部门以市分行组织实施的质量管理为契机，把总分行制定的财会规范化管理和实施的绩效管理相结合，通过完善的制度建设、明确的岗位职责、量化的考核标准，将各岗位的工作内容设定为数字化的任务目标、责任目标、素质品德目标和学识能力目标，与财会人员工资相联系定期考核兑现奖惩，充分调动了财会人员的工作积极性和创造性，通过把质量管理“过程控制”、绩效管理的“考核意识”与规范化管理的“结果管理”有机结合，以质量管理深化财会规范化管理，进一步提升了财会规范化管理水平。

质量管理注重的是过程控制，工作过程的质量体现在制度的贯彻落实上。财会部门把制度建设作为质量管理的重中之重，按照国际质量标准体系要求和总分行各项财会制度的管理规定，结合财会规范化管理考核内容及标准，对以往的规章制度、管理办法和操作规程进行了全面清理、提炼和补充，形成了一套科学、严谨，适合财会工作特点的质量管理文件体系，并融会贯通于财会工作中。首先，完善内控制度。按照总分行各项财会制度的管理规定和财会规范化管理要求，结合本行实际，制定完善了《财务规范化管理实施方案》、《财会人员岗位绩效考核办法》、《电子联行质量考核办法》、《财务开支管理实施办法》等制度办法，并按照内控制度的有关规定科学地设置了财会岗位;其次，落实岗位责任。根据岗位设置，明晰岗位职责，按照分工落实到人，明确岗位责任，实行目标管理;从而使岗位责任更加明确，确保了每一个岗位，每一个环节都置于制度约束之下。其三，严格过程控制。会计经办人员在日常核算上把好入口关，对不符合会计制度要求的，一律不得进行账务处理，坚决把不合规、不合法的业务事项拒之门外。会计坐班主任认真履行坐班主任工作职责，对当日发生的事项严格审查把关，严格会计业务的过程控制，确保了会计人员都能按要求对每项业务环节规范操作，进一步提升了财会规范化管理水平。

3、存在着个别年龄大的财会人员不能全面掌握计算机基础知识和计算机的操作技能，而新参加财会工作的财会人员没有经过岗前培训，不熟悉财会业务，没有上岗资格证，不符合会计法的要求。所以说存在一少部分财会人员不能完全胜任本职工作的问题。

4、个别行对推广综合业务会计应用系统的宣传工作做的不够好，不能使本行的每位员工充分认识综合业务会计应用系统上线后对会计核算、账务管理的重要性，个别员工从思想上认为推广综合业务会计应用系统只是会计部门的工作，不涉及自己等问题。另外，存在对外部宣传工作力度不大的问题，不能够使的相关部门和开户单位知道综合业务会计应用系统的特点和功能以及它的作用。

1、加强财会业务知识的培训，结合业务实际，制定培训计划，开展强制的、定期的继续教育学习，更新知识，提高会计队伍的整体素质，使每个会计人员掌握会计的基本原理、相关知识，熟练掌握本专业必备的基本方法和基本操作技能，提高解决财会工作中各种问题的能力。

2、狠抓财会制度的落实，强化财会基础管理，严格按照会计内控制度的要求，完善内控管理机制，使财会制度得到很好的贯彻落实，切实做好会计工作，全面提高会计工作管理水平，有效防范会计结算风险。

3、根据总分行《关于全面做好出纳管理工作的通知》文件精神，严格按照出纳管理和安全管理的有关规定规范出纳操作，协调各行配备出纳安全工具，加大对出纳管理工作的检查督导力度，确保现金库款的安全。

4、加强财务管理，继续开展增收节支活动，推行财务公开，实行民主理财，强化财务监督，控制财务风险，全面完成财务计划指标。

5、按照总分行的统一部署，全面做好综合业务会计应用系统的推广应用工作。

6、财会部门面对新形势，提高认识，顺势而为，主动应战，牢固树立大局意识，责任意识，安全意识，认真分析、研究新形势，尽快适应新形势的需要，合理科学利用财会资源，紧紧抓住发展机遇，与实俱进，迎接挑战，为农发行可持续发展的目标提供优质的服务。

**银行工作年终总结报告范文9**

岁末年终，我静心回顾这年的工作。一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，为此我坚持自加压力，积极发挥正能量。随着银行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我们自身的素质和工作能力！现将工作总结如下：

银行安全保卫是一项特殊的、并具有危险性的服务工作，因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给们的每一项任务，每一个要求，做到让领导放心，让银行放心。

一年以来，在公司领导的正确领导下，大力发扬爱岗敬业的精神，树立高度的责任心和主人翁意识。公司夏季组织开展的自查自纠活动更如甘霖滋润我这颗新苗成长，不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还形成了一个比、学、赶、帮、超的良好氛围，增进了战友间的友谊，可谓一举多得。

我虽是一名普通的保安员，但在我心中，银行就是我的家，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我自己的事，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，一名保安员服务银行、守卫我家的责任重大。

作为一名刚入行的新手，面对全新的工作，我没有胆怯，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。同时，我还自觉学习与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

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银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同事请教。为提高自己的工作能力和服务水平，在平时工作中，我学会了踏实，勤奋，兢兢业业地干好每一项工作。我深知，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败。俗话说的好：打铁还得自身硬，作为银行的警员，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。

我在平时空余时间琢磨监控与消防知识。银行安装数码监控时，我虚心请教安装技术人员及时掌握操作程序，并学会了摄像机的简单维护与安装。平时如出现一些小的故障我都自己完成，减少供应商来行维护所需要的不必要的时间及由此带来安全的隐患。熟悉消防的总体布局及每一个设备的位置：如火警按扭，烟感探头，消防栓等。加强消防知识学习。懂灭火器的一般知识：什么着火，用什么灭火器，为突发事件提供了安全保障。

在提高业务水平的同时，工作之余也积极参加体能锻练，参加跑步球类等运动。我明白作为银行的经警，只有练就了过硬的业务本领和有强健的体能素质，才能更好地发挥其辅警作用，养兵千日、用兵一时，没有日常刻苦的锻练，关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢？

班组是一家，形象靠大家。协助配合中队及班组长完善工作细节。做好日常执勤记录，做好交接班工作，当班卫生工作不含糊，夜间清场检查不懈怠。养成良好的工作习惯，注意检查并维护使用好监控设备。发现问题及时汇报。

最后我想说：我的岗位虽然很平凡，但我爱我的家，爱恒丰，爱我的职业，愿将我平凡而又坚毅的年华和正能量倾注到自己所爱的职业和家中去。未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，为公司和恒丰贡献自己的微薄之力！

**银行工作年终总结报告范文10**

20\_\_年的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。以下是我在本年度的工作总结，敬请各位领导指点。

这一年中，我作为一名农业银行员工，亲身感受了农业银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使我们的经营理念真正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分工和收入分配的显著变化。

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，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。让我对于农业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。

在这一年里，我经历了很多以前没有经历过的事情，第一批轮岗人员，在轮岗的一个月中,锻练了的适应能力,在接管过程中,我发现了我的不足和别人好的方面,让我进一步的加强自已，从而使我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，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，为农业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。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，做好20\_\_年工作计划，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

**银行工作年终总结报告范文11**

20-年已过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，进步专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年多以来，在银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结以下：

一、勤奋努力，爱岗敬业

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近笔，日均业务量近笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

二、团队协作，共同进步

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，进步本身综合素质

我积极参加金融业相干各项考试。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20-年的工作中再接再厉，与银行共同成长，谢谢!

**银行工作年终总结报告范文12**

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达700万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。写了我这些年的工作总结范文，我认为有以下几点体会。

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从20xx年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办?有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

总结：扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款?不行，必须改，从头练!从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务;下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

**银行工作年终总结报告范文13**

转眼间，两个月的试用期即将，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

一、人管方面：

1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。

2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。

3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

二、业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总结监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通，在每月月初核对做单情况，计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总结安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总结缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找