# 最新银行年度考核个人总结简短(八篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2023-02-28

*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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的...*

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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**银行年度考核个人总结简短篇一**

反思上一年的工作情况，我通过积极认真的完成领导交于的工作任务，自己扩展了客户数量，并较好的完成了老客户的交流和巩固，在服务和业务上取得了客户群体的满意。

在自己的工作中，我能及时、认真的完成自己的工作目标，积极联络客户，发挥xx银行的优质服务和自身的业务处理能力。和顾客联络感情，时刻关注顾客的需求，并积极推广企业新产品，收获更多成绩。

但在努力工作的同时，我也不忘加强自身业务能力的提升和锻炼。通过这一年来的学习和反思。我在工作经常总结自己的情况，并分析自身不足的问题。日常里，我也经常和同事们讨论，并听取客户的意见和反馈。这些都使我对自己的工作表现有了更清晰的了解，也加深了我在工作时的反思。

一年来，我针对自己不足的问题，积极做好个人改机计划，并且对于领导的指点和优秀同事们的经验，我也一丝不苟的吸收并取其经验融入自己的工作中。对工作的反思和学习让我在工作中不断的变化和改进，但我始终不忘巩固自身岗位的核心思想，保持自身的服务和业务优势，满足客户的需求，提高自我的成绩。

转眼一年过去，除了对过去自己的认识，我也必须有今后工作的目标和计划。

就现在的情况来说，目前的工作情况还算良好，但为了能在这一年里创造出更好的成绩，我也要积极的锻炼自身的技巧。尤其在服务上，作为客户经理我还要更多的提升自己的沟通技巧和人际往来经验。做好新老客户的开发和维护，保证工作的顺利。

时间匆匆，但工作却依旧按照计划在顺利的执行。我也会在今后时间里，继续前进，努力提升自我，为银行创造更加优秀的成绩，突破自我的极限！

**银行年度考核个人总结简短篇二**

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从\*\*分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随\*\*分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和\*\*区域对\*\*银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

（一）存款任务完成情况

从去年十一月十八日\*\*分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

（二）员工的个人能力培养

从五月份开始，在\*\*分行的筹备期，我行下大力度，在\*\*地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在\*\*支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到\*\*后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训;在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

（三）积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好\*\*银行的惠民宣传工作;对外，我们以\*\*分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助\*\*商会成立的机会，在\*\*商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势\*\*人自己的银行这一优势，让奋斗在\*\*的\*\*人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为\*\*分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足\*\*，增加知名度，20xx年12月12日到15日，\*\*银行\*\*分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用\*\*商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个\*\*商会展开营销攻势;另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在\*\*市区选择了花园里、滨河公园、百世\*\*和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用\*\*水产商会等各商会年会的契机，积极营销\*\*银行，不错失每一个向\*\*市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

（四）业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

（五）努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位;在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接\*\*市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

（六）认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

（七）带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与了我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

（一）学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

（二）对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

（三）员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

三、 20xx年度工作目标和工作计划

（一）工作目标

20xx年1月1日—20xx年2月28日：日均存款达到800万; 20xx年3月1日—20xx年6月30日：日均存款达到1500万; 20xx年7月1日—20xx年12月31日：争取达到日均20xx万。

（二）工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽\*\*市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在\*\*银行\*\*分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章！

**银行年度考核个人总结简短篇三**

辞旧迎新，在 xx 年这一年里，在同事们的关心与帮助下认真学习各项工作，努力提高自身业务水平。一年的个人工作总结主要有以下几项：

认真学习上级行下发的各类规章制度，各类文件，办法及工作指引。如 : 《人民银行结算账户管理办法》《中国农业银行防范案件工作指引》《强化内控管理，全员防范案件专项治理活动实施意见》等。

热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项分配的工作。

1. 由于 07 年初刚调入计财部工作，负责管理全区各网点人民银行结算账户管理情况。在认真了解开立 变更 销户的基本制度下，把各网点送来的单位帐户开销户资料认真审查后，及时送人民银行核准开立，变更。在没有固定登记表的情况下，自制表格登记各网点的单位结算开销户情况，为今后工作的方便查找做好基础。认真学习开立账户中出现的一些特殊情况，及时传达给各网点。

2. 跟随部门负责人及监管员每月按时到各网点进行常规检查，专项检查，认真学习监管知识，巩固自身的业务知识。对于违反制度的操作，一经发现，及时要求经办人员改正。杜绝案件的发生，要求会计主管按时带领柜员认真学习下发的各种规章，制度，提高柜员的总体水平。

3. 总结一年来的工作情况，根据自身情况，我还存在一定的不足之处，业务知识还不是很牢固，还有待于继续学习各种基本制度。

**银行年度考核个人总结简短篇四**

时间飞逝，转眼我已经与x银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进x银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在x银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，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，提高专业技能，完善业务素质，在不同的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，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在x银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的x之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入x银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说:“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位,有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我,可以说是从零开始,业务不熟、技能薄弱,在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”,要做就要做得。平日积极认真地学习新业务、新知识,遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能,点钞是我的弱项,为了尽快提高点钞的速度和准确率,我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验,改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对x银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人,经过长期刻苦地练习,我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。x银行是一家年轻的银行,每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能,更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求,为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急;一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口,它是银行和客户的纽带,我的一言一行都代表了x银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”,耐心细致的解答客户的问题,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急，想客户之所想。针对不同客经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。作为一名老员工,我不仅仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想,这样的教法不一定是的,但一定会让他们学到业务知识点的本质,学会融会贯通,举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入,他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了,支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力,在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，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理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入x五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在x银行的大家庭里,我取得今天的成绩与集体是息息相关的,我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作,是这样的一个集体给了我学习提高的机会,我也珍惜这样的机会。在今后的工作中,我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户,牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力,不断进取,扎实工作,同x银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

**银行年度考核个人总结简短篇五**

一年来本人在领导的关心和指导下，在同事的帮助和配合下，以认真实干的工作作风，踏实地完成本职工作。现将我一年来履职情况报告如下：

一年来，我能积极加强思想政治学习，并通过学习进一步树立了正确的世界观、人生观、价值观和为人民服务的思想，增强了工作使命感、责任感和服务意识。

在工作上，我积极主动地向领导学习、向同事学习、向书本和实践学习。同时，利用业余时间来给自己增加知识，积极参加各项会计培训学习及我行举行的各项业务知识培训和业务技能考核，通过虚心请教，刻苦钻研，反复练习，熟悉掌握各项业务操作程序和技能，以不断提高自身素质和工作效率，适应新的工作要求。

今年，本人因工作调用，11月份从黄龙支行调往府前支行工作，无论在哪个支行工作，作为一名临柜人员，我深刻地意识到自己的一言一行代表整个温州银行的形象，并时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种文件精神与要求落实到实际工作中，以严谨、细致、踏实、高效的优质服务和热忱的态度留住客户。每天，我都以饱满的情绪投入工作，热情诚恳地对待每一位客户，急客户所急，想客户所想。我常常提醒自己“善待别人就是善待自己”，即使有时工作得不到理解，我也总以热情的态度做好解释工作，让客户满意而归。同时，根据工作调动情况，及时适应新的工作环境，以最好的工作状态投入到新的工作中。

“存款是立行之本”。由于现在投资渠道开阔，一定程度上阻碍了储蓄的增长，但我仍积极宣传我行的各项业务品种，努力开展吸储任务，力争使储蓄余额增加，以完成行里的吸存计划，为我行存款指标达到新起点尽自己的微薄之力。

在这一年里，我在领导和同事的关心、帮助下，得到了长足的进步，较好地完成了各项工作。在今后的工作中我将更加努力提高和完善自己，做到自律、自省、自立、自强，为我行做出自己应有的贡献，做到与我行共荣辱、齐奋进、同发展。

**银行年度考核个人总结简短篇六**

年末将至，一年的工作终于落下了帷幕。回顾这一年来的工作情况，尽管有不少曲折、波澜。但是都终究敌不过一句话——“功夫不负有心人”！

我作为银行的职员，在工作中拼搏向上，为客户准备最好最及时我的服务，为工作做好最早最充分的准备，在工作中努力的完成自己的任务，在工作外也常常加强自己的能力。总的来说，这一年来，自己的收获满满当当！

但即使是最出色的员工也不可能不在工作中犯下一丁点的错误和问题，更何况我的能力还不足以让我自傲，为此，我要在此总结自己的成长和不足，更清楚的了解自己！我对自己的工作情况整理如下：

在今年工作刚开始的时候，我就为自己定下了计划，要在今年的工作中改变自己。尽管因为一些外部因素耽误了一会，但是并不影响我的计划进行。

首先，在今年的工作开始前，我留开始定时的总结自己的工作，并且仔细的分析自己在工作中的不足和问题，在后面的工作中留心调整。一年下来，自己也惊讶自己居然有这么多的问题。尽管都不是什么大问题，但是作为银行的职员，为了给客户带来最好的体验，我就必须将自己的工作努力做到最好！

其次，我还常常向领导和前辈请教，学习他们在工作中的优点和技巧。并且积极的参加银行的培训，巩固自己基础的同时也不忘加强自己的业务能力。

我还经常从网上和书籍中了解对待客户和工作的方式技巧，大大的扩宽了自己的知识面，对工作相关的不少事情也有了更加广泛的了解。

最后，在工作中，我热衷实践，通过自己的努力将知识融入到行动当中，从工作中吸取经验和收获技巧。当然，融入经验的时候都经过了多次的检查和判断，大部分的情况都为自己的工作带来了便利！

今年的工作中，从表面来看，自己在成绩上有了大大的提升，工作中也越来越熟练顺利。这段工作中我带着热情和激情在工作中为客户服务，坚守银行的服务理念，人性化的为客户带来最好的体验。

并且，在工作中我还热爱帮助同事，待人亲切。和同事们建立了深厚的友情。

要说自己的不足，最主要的就是工作中一些细节的问题。尽管自己的性格不拘小节，但是我也明白，细节决定成败的道理。但是，自己却总是下意识的做出了一些错误的行为，这是我需要努力改正的缺点！

展望未来，我相信工作会有更大的发展和改变，我要及时的跟上时代的潮流，提升，改进自己！当然，也不能忘了时刻去反省，完善自己，这样才能将工作做到最好！

**银行年度考核个人总结简短篇七**

20xx年，我在行领导的正确领导下，依靠全体同事的共同努力，以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20xx年度我的主要工作简要总结如下：

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、 本人能较为认真的学习。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。

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。

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。

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开展，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。

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,反假币专业知识的考核,月季卡常识的考试等，通过培训，提高了大家的业务素质和理论水平，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。

在优质竞赛活动中，以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让需要借款的户住更满意，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.

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20xx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20xx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。

**银行年度考核个人总结简短篇八**

xx年以来，我按照市分行、信息会计部处提出的工作思路和工作目标，积极地开展工作，在行、处领导和同事们的关心、支持、帮助和配合下，顺利地完成了我行的业务数据清理、数据集中和运行维护及领导交办的各项任务，并取得了一定的成绩，现将我一年来的思想、工作、学习情况总结如下：

xx年以来，我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和农行的主任翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作上兢兢业业，端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为基层业务部门、为分行机关处室服务，促使我行的各项业务顺利开展。

xx年度我主要做了：

一、做好数据大集中前的数据清理工作。根据省分行关于做好集中工程综合业务数据清理的通知》文件要求，我从4月下旬开始着手此项工作，并陆续制定下发丽水市分行资产业务数据清理方案、综合业务数据清理方案及清理办法，要求各营业网点落实责任，信贷部门和会计部门要通力协作，各负其职，对每一次省分行的数据检查清理情况进行分解、分析、通报，对每一数据不规范问题写明处理步骤，对每一出错网点电话跟踪落实，对每一次数据维护能做到及时上报，到切换日全面完成了资产业务和综合业务的数据清理工作，为我行的数据大集中的顺利切换打下了良好的基础。

二、做好模拟演练和切换工作。一是在这次演练切换时间紧、培训少、任务重的情况下，我通过自学、边学边摸索、积极向省行技术人员请教等方式提高自己对新系统的认识。二是针对我行的实际情况，按照演练的要求，新安装调试了6台前置机和通讯机，作为演练切换用机，确保了模拟演练的顺利进行和实际门市业务的正常开展。三是每次实际演练和模拟切换演练前，根据省分行的统一布置和要求，结合我行的实际情况，确定各重点演练机构和重点演练内容，对演练业务量和演练要求进行布置。每天演练结束进行

问题分析、次日对问题进行汇总上报和解答，每期演练结束后进行阶段总结，解决、落实每阶段演练中存在的问题，保证每阶段的测试演练工作在量上和质上符合要求。四是优化系统配置，认真组织压力测试工作，除按照省分行压力测试时间安排外，在三次实际环境演练中还安排了4次压力测试，以检验前置设备的压力承受能力，确保各系统的正常投入生产。五是做好代理业务的测试联调和切换工作，在原代理业务系统管理人员在被省分行借用的情况下，我一方面认真做好老系统的清理和上线前的准备工作，另一方面与同事们一道尽快熟悉新系统代理业务的工作流程、上线技术要点和切换演练准备工作，同时尽力争取外联单位的支持，在上级行技术部门的大力支持、帮助下，系统核心业务、各项代理业务及自助系统的测试演练和正式切换顺利通过，并确保了上线后的正常运行。

三、做好系统切换后的后续维护工作，切换后由于新老系统的差异，网点应付门市业务刚开始还不是很顺畅，对此我一方面认真做好各业务系统的日常维护工作，及时解决网点在业务开展中碰到的问题，另一方面，对于一些异常问题，及时向省分行反馈，取得省行的支持和及时解决，另外在我行国际业务管理员产假后，我接过该项业务，认真做好国际业务a、b系统演练切换的技术支持和日常运行维护工作，确保了我行各系统正式切换后的基本正常运行。

四、做好制度的健全和落实，以安全运行促进我行的各项业务的发展。今年我以计算机安全大检查为契机修订完善了市分行机房出入、机房设备、中心维护、软件应用更新、中心运行管理、运行质量考核登记簿等，并基本得到了落实，使我行计算机应用管理的有关制度日趋完善，运行质量稳步提高，在省行的计算机安全大检查中得到了好评。

五、做好应用系统的升级及中间业务的应用推广工作。完成了cif客户信息系统升级、95599电话银行系统二期工程改造等大的项目系统升级、测试工作，新上了缙云支行的国际业务系统、6个支行营业部的cfe客户财富专家管理系统，撤并了缙云城郊分理处、丽水城区的天宁分理处的abis业务。3月份完成柜员认证系统的上线，将我行原来的柜员磁条卡已全部升级到ic柜员卡。

六、做好年终决算工作。为确保年终决算工作的有序进行，一是作好年终决算演练和实际年终决算的指导和协调工作。二是精心组织，抓好三次年终决算和科目结转的演练工作。三是严格按省分行年终决算时间表的要求，编制年终决算日操作步骤，对操作中碰到的问题进行了及时沟通、反馈、解决，保证了按时、按质量要求完成年终决算日各时间段的各项工作。

去年以来通过努力，取得了一些进步，也取得了一定的成绩，这是与行、处领导和同事们的关心、支持、帮助和配合分不开的，但我也存在许多不足之处，对此，我将在今后积极地、扎实地、高效地开展工作，切实提高数据运行质量和服务质量，以安全、高效运行促进我行各项业务的顺利发展。

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