

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结 (优秀10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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇一

20xx即将结束，失去的时间已成为历史。只有今天属于我们，只有今天我们才能把握！我们应该学会感恩，在顺境中体验幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用活力创造辉煌，让我们的生活更加精彩。失败不是成功之母，失败后的总结是成功之母。向各位领导和同事总结一年来的工作情况如下。如果没有发现，请批评和纠正。

1. 强化服务意识，以优质高效的服务稳定客户。作为前台出纳员，窗口是一个极其重要的因素。前台服务的质量直接关系到整条线在客户中的印象。在日常业务办理过程中，注重服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到各项服务工作中，扎实有效地践行银行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所需，帮助客户融资，提供全方位增值服务，确保高效高水平的服务稳定客户。

2. 加强内部控制制度建设，防范和化解财务风险。本行组织员工学习《内控制度指引》等资料，重点学习总行《关于禁止聘用中国建设银行员工的若干规定》和《内控管理制度》。注重落实落实，督促员工严格执行，从防范操作风险入手，抓紧制度落实，逐步使管理工作走向规范化，提高服务水平和经营环境，以真诚的服务和微妙的关注打动客户，赢得客

户支持。同时,把思想教育与实际工作结合起来,根据自己的工作发现差距和问题,真正把风险防范工作落到实处。

3. 努力提高自身的服务水平和专业素质,锐意为客户服务□20xx年是企业业务转型的一年。培育核心客户的关键是提高客户忠诚度。要提高客户忠诚度,必须把客户关系放在重要位置,在提高客户满意度和忠诚度的基础上获得应有的回报。因此,我们在推出每一个产品和服务,制定每一个体系和流程时,都应该从以内部工作要求为标准,转变为以客户需求为标准。例外是为不同层次的客户制定差异化服务规范,为高端客户制定并实施整体服务计划,要树立“服务无小事”的理念。为了持续改进服务,我们应该将扩展和维护并重,深入挖掘客户价值。通过加强客户关系管理,推进营销服务由单向服务向互动服务、由粗服务向精服务、由普遍服务向个性化服务的转变,真正形成利益共享,与客户建立双赢互利的关系。

4. 工作和未来计划中的缺陷。首先,学习是不够的。时代在变化,环境在变化,银行的工作也在不断变化。每天都有新事物出现,新情况发生。面对这一严峻挑战,我们仍然缺乏紧迫感和学习意识。学习新知识,掌握新的理论基础、专业知识和工作方法,以适应周围环境的变化,要求我随机应变,提高履行职责的能力,把自己培养成为建行的全面员工。第二,一些企业不够精通。在今后的工作中,我将发扬成绩,克服缺点,努力做到以下几点:1. 加强学习。我将不懈努力,在本行学习新的业务知识,并将其应用于实践,以更好地满足建行发展的需要。2. 努力提高工作效率和质量,开拓进取,与银行领导和同事合作,做得更好。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇二

(1) 各项存款快速增长:至年底本币总存款余额预计超过8.5亿元,比年增加3.6亿。其预计:人民币公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;

汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；币公存款增加成行存款增长个重源，同业存款储蓄存款幅增加加，这种存款增长速度过去所没有。

(2) 经营利润成倍增加。至年末，行创利水平预计达1500万元（含结售汇收入），其人民币利润约770万，汇利润约45万美元，结售汇手续费收入约350万元。人均利润达21万元。同过去几年创利水平相比，今年行利润水平实现跨跃式发展。

(3) 贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年增加3亿，主增投于优良客户按揭、消费贷款等风险贷款；如pta[]投总、钨业、众达、海沧道等项目；信贷资产总体仍保持较质量，不良贷款占比于3.5%，尤其今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年降；但从存量分析，呆滞贷款有所增加；表收息率预计达100%以，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖列。

(4) 间业务幅度增长。今年行国际结算结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第位。预计全年完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。汇业务收手续费收入有较增长，预计达350万，相当于利润20%左右。银行承兑汇票业务票据贴现业务有幅增长，成另个新利润源。

1、坚持品种创新服务创新，方位发展零售业务。今年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，抓好本币储蓄存款攻坚战，以争有价值私人客户重点，力营销零售业务。开展规范化服务流程演练，提服务水平，储户提供标准化服务；二加吸收理财资金力度，抓住理财资金主靠特点，全行动员，针周边商户、村户老客户，有效地吸收理财资金。

三海沧炒股户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四推出私人业务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，有价值私人客户提供揽子理财服务

方案；五加宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时个月，各网点积极参，以农电改造缴费卡通宣传重点，以电影乡业务宣传媒介，全行总动员，走进城乡每个角落，加行农村业务市场渗透力度，宣传行业务，提行社知名度，年终工作总结《农业银行年终工作总结》。通过系列富有成效工作，至年末，行各项储蓄余额约1.5亿元，约比年增加5800万元，完成分行达任务，增幅历年最水平。

不同特点企业选择合适人员进行组合，集团作战，联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住行深入推行企业文化建设契机，服务做文章，以优质服务吸引客户，力营销总分行推出新业务品种，客户提供揽子服务方案，争服务深度广度优于行；行领以身作则，带头攻关，保证至少半时间于走访客户，重点客户坚持每月拜访次，重视改善提银企关系。通过不懈，今年行新争批有价值档次客户，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，同时还储备出口加工区、国际货柜等批有潜力项目，行今两三年业务迅速发展打坚实基础。

3、力发展国际业务，增加间业务收入。针**县资客户较，以及行国际业务从业人员综合素质较特点，行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年，行通过加强客户经理培训，进步提从业人员素质水平；服务，确保门收单，提办事效率，保证工作时效；同时，以国际结算龙头，积极拓展进出口项融资业务。国际业务营销策略，做足已有客户，不断扩群体，重点抓好pta开证业务，确保份额；争增加行重点客户原有份额；实现德彦、金达威等客户国际结算突破。至本年末，行国际结算量预计达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，汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润45%。

4、加贷款营销力度，扩贷款规模，不断优化信贷结构。增强长期发展潜力，们从年开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争扩贷款规模，带动公存款业务结算业务。优良客户贷

款营销，针对pta、翔鹭、众达、钨业、威、投总等重点企业，加授信额度，主动营销贷款。二加项目贷款营销，如河滨道、路程湾项目。三加按揭贷款个人消费贷款等风险贷款投放力度。通过扩增量，更贷款投向双优客户，从而带动存量优化，实现贷款结构有效调整。贷款管理基础工作，支行以严格实施预警预报制度核心，全面提升信贷资产管理水平。首先，严贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，贷不贷坚决不贷；其次，坚持贷款客户分类管理，实行主动退出，逐步压缩般客户，主动淘汰劣质客户。三严格实施信贷管理预警预报制度，使这项工作成信贷管理最有力工具每个客户经理日常工作，加此项工作考核奖惩。至年末，行本币各项贷款余额超过10亿元，比年增加3亿元。其优良客户及风险业务贷款占比达90%以。

5、提资金营运水平，争最限度地实现利润。从年开始，支行就求业务部计财科加行各季度资金营运状况分析，找出解决问题办法；办公室行政勤保障十分强调节约费开支，加强费控制，制订系列有效办法，如加强车辆费，水电邮等营运费控制，加强业务招待费公杂费管理，钱业务发展关键。网点无效益事不干，无效益费不花，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监控调度，优化头寸运效率，提经营效益。

6、紧抓清非收息工作不放松。今年以，行清非收息工作早布置、早行动，得明显效果。严格关，不符合条不良贷款不盘；另方面只符合盘活规定三原则，胆盘活。针客户经理盘活旧贷有担忧思想问题，支行重申认真审批严格关。二符合分行盘活原则企业，有责任态度胆盘；如果客户经理这个问题消极待，支行严肃处理；三明确各阶段重点清非目标，户策，加进度落实，每日追踪；赖帐不还企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四抓紧农贷收息工作。

这项收息源往年行提收息率重组成部分，但今年总体效果不明显；五积极清收户欠息表应收未收利息。通过，今年行不

良贷款半年实现降，半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年增400万元。综合收息率预计达97%，完成分行达目标。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇三

学习方面，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

一是在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

二是存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

三是积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

四是勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，

帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

生活方面，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

安全经营方面，增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。

经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

一是学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

二是创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

三是工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

一是继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

二是不断提升自身综合技能，如专业技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

三是充分理解客户的心态，进行换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

四是熟练掌握各种业务技能特别是计算机操作技能、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，更好地迎接转型的要求。

我将努力克服自身的不足，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结一致，为我行经营效益的提高作出自己最大的努力。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇四

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情景向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

在水门支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名农商行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴

滴的周到服务让客户真正体会到农商行人的真诚，感受到在农商行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是坚持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导同事们把工作做得更好。

今日，我们正把如火的青春献给农商行，农商行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作进取性、主动性和创造性，在开创农商行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇五

20xx年，我担任支行对公客户经理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行领导的关心爱护和同事们的帮忙支持下，我努力在繁重而平凡的客户营销和承兑汇票专管工作中创造不平凡的成绩，营销工作卓有成效，票据贴现达x亿x千万，未出现一笔差错事故，为树立我行良好形象做出了应有贡献。

营销工作和票据贴现工作都是较平凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。所以，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为xx银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终心系客户，心系本行，努力提高服务水平和服务质量。一年来，无论在什么情景下，我都对支行、对自我充满期望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行积极向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的提高，业务工作取得了明显的

成绩。在优质礼貌服务工作上，我严格要求自我，始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户供给全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

20xx年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不一样的营销活动，分别是：春雷计划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺19，取得了较梦想的成效。在客户营销工作中，我始终相信仅有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户供给方便、灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不一样观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。所以，我总是诚恳谦逊地表示欣然理解顾客的批评意见，然后再做出规范合理的解释，这样以来大多数客户都会很乐意的理解，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而平凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达

宽容的心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇六

发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记王行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。

又在张行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。

每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。工作态度方面，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，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。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行自查报告网里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。

对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。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工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为中行的发展添砖加瓦。通过这一年的

工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

“逝者如斯夫，不舍昼夜”，20--转瞬已逝。在这一年里，有领导的关心和指导，有同事的支持和帮助，也有攻坚克难后的喜悦和欣慰。为了给20--年的工作打下好的基础，现将全年的工作进行总结。

在单位严格要求自己，顾全大局，服从分工，认真对待每一项工作，保证各项工作按时完成，切实履行岗位职责。认真学习各项规章制度，对风险做到零容忍。更多的实践让我对老业务的操作更加熟练，也有了进一步的认识，同时，认真主动学习新业务，尤其来到新网点后，有机会接触到很多不太熟悉的自查报告网业务，在大家的帮助和指导下，学到了很多相关知识。对待客户以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。经历了各种负杂情境，心理素质有所提高，遇事沉着冷静，掌握了更多好的沟通技巧。

经过这一年的历练，我得到很多方面的进步，但也暴露出一些不足，有待提高，具体有以下几个方面，学习的积极主动性还不够，学习的连续性存在不足，还没有全部取得与岗位相关的资格证书；创新意识薄弱，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新；对公业务知识相对匮乏；沟通方面可以做得更好。

在新的一年里，我将有针对性的弥补自己的不足，取得更大的进步。继续本着主人翁的态度，不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，吸取他人之所长、克己之短，自己成长的同时，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇七

20xx年x月我满怀激情的走出校门，进入了中国银行开发区支行工作，成为了一名柜员。金融行业一直都是我向往的地方，这是一个急速发展又不断更新地行业，充满了许多挑战。我将在这个充满挑战的行业中，释放我青春的能量，点燃事业的梦想。一转眼，来开发区支行已经五个多月了，在这短短的几个月中，我的人生经历了翻天覆地的变化，从工作上，学习上，甚至是思想上都逐渐成熟起来。

柜员是一份平凡的工作，每天面对形形色色的人。也许有人会说，你一个研究生为什么要来做一个柜员，你不觉得屈才吗？更何谈事业和理想？每当这时我都会微笑而自信回答：“不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。万丈高楼平地起，打好基础才能造出最雄伟壮观的大厦。”我非常热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名中行员工，我自豪！我骄傲！特别是一线员工，他们的责任重大，不仅要做好大大小小的业务，而且要服务好、维系好客户。柜台服务是展示银行服务和形象的窗口，所以我每天早上都调节好自己心情，把最好的精神面貌展示给每一位客户，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任，也因此获得了不少客户的好评，他们经常会说怎么没有非常满意呢？这时候是我最有成就感的时候，也是最开心的时候。下面我来介绍一下这段时间的工作情况。

使业务熟练程度提高，合理掌握办业务的节奏，提高了效率。在自身不断的努力和客户宽容理解和支持下，我取得了很大进步，业务技能取得了《对公业务技能》二级、《五笔打字》二级和《点钞》三级的成绩。业务量超过了平均业务量的要求。客户也称赞我业务越来越熟练。

在思想上，我不断地进行转变。一方面是从一个学生到社会人的转换。社会和学校毕竟还是有较大差距。在行里领导的

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，我也逐渐明白职场是一个非常讲究纪律和团队合作的地方。另一个方面是从一个接受服务的身份转换到为客户服务的柜员身份的转换。客户是享受服务的，我们是提供服务的。要做到“来有迎声，问有答声，走有送声”。这是服务的基本要求。在服务上，我坚持做到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。特别是针对不同年龄段的、不同性格的客户，采用不同的方法，保证耐心服务，让客户感到受到尊重和可信赖的感觉。

作为一个新员工我还又很多不足的地方，具体表现在以下几个方面：

(1) 业务知识掌握的不够全面，需要不断地学习和操作。

(2) 服务客户的过程中，有些度掌握的不够好。需要多总结经验，多思考方式方法，更好地服务客户，让客户满意。

(3) 学习的积极主动性还不够，由于家庭因素、工作因素的客观因素导致存在学习的连续性不足，有时有懒惰心理的产生。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在新的一年里，我将结合自身工作要求，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我行对业务技能的要求以及业务发展的需要，不断提升自身专业技能，狠抓勤练基本功不放松，坚持练习五笔、对公对私业务、点钞等技能。争取在下一次技能考试时取得更好的成绩。不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立

足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

我将努力克服自身的不足，在中行开发区支行领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，与全体开发区员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务做出自己的努力。

在这里我要感谢行领导对我们新员工的培养和教诲，感谢行领导给我们提供这么好的工作环境；感谢主任们对我们新员工的鼓励和指导，不断地宽容我们的错误，鼓励我们进步；感谢同事们用心的教我们业务操作及做事方法。在此，我还要感谢老客户们，在我不熟练业务时，鼓励我、理解我、支持我，又在不断进步中，称赞我；感谢保安师傅保卫我们银行和工作人员的安全，感谢保洁人员给我们创造干净整洁的环境。感谢感谢！谢谢你们见证我成长，见证我进步，我由衷的谢谢你们！

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇八

在忙碌中20xx年已经过半，在联社领导和部室经理的帮助和指导下，清算中心本着立足岗位、服务基层的理念，认真做好各项工作。现将上半年工作情况做一总结。

清算中心对全辖费用集中管理，因此，从凭证要素审核到用途合规性，从报销限额管理到费用列支科目，从费用列支方式到费用合规性，全部进行认真审核，从记帐员、复核员、出纳员、以及出纳复核员全部进行事中监督，会计负责对全天业务再审核，目的就是为了让费用管理做到合规、合法。保证联社经营工作的顺利进行。，清算中心的业务核算没有出现纰漏。经过省社稽核等部门检查，未发现不合规之处。

清算中心担任联社财务大部分报表，固定报表达xx份，这些报表大部分需全辖20家汇总及逐家审核报表的准确性，工作量之大可以想象。从1104报表到日常数据的提取，准确、及时是最基本要求，既使清算中心负责全辖费用报销和综合业务，仍然做到合理分工做好所有工作。对各项限额费用的管理严格按标准要求，准确登记20家信用社4家分社的费用明细帐。为领导统筹安排提供准确依据。报表质量也在不断努力下，保证报表质量的零差错。

自实行会计例会开始，将例会时间做为总结经验，学习业务的平台，利用例会学习制度法规，加强风险意识教育，提高知识理论水平。

省联社会计部对会计达标工作提出严格、细致、高标准的要求。为基层工作提供了详尽的指导思想，清算中心先后对省联社规定26个登记簿实施了规范，并且每周对制度学习，制定学习计划，每名清算中心工作人员都有专门学习笔记。对照达标要求，对不符合要求的及时整改，完善业务核算。

严格按照省联社凭证管理办法和授权管理办法要求。在既保证正常业务办理又做到合法例规。保证往来资金每日电话对帐及时、准确。同业存放每月对帐，对帐单回收及时。同业存放主动对帐。

- 1、为了更有效利用资金，在资金调剂方面准备不够充分；
- 2、加强自身的学习，拓展知识面，更好服务基层；
- 3、要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好基层与联社的桥梁。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇九

20xx年至20xx年是x行发展比较快的几年，这几年对我来说

也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着x行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着x行各阶段的改革得到了更新和进步。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

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中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，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、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为x行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位，我也选择综合柜员这一岗位，

我曾经在20xx□20xx两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，的遗憾是没有冲到过5柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

银行保卫年终总结个人 银行年终工作总结篇十

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许□20xx年，我全年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。

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，

一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感

觉。

二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20xx年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。