

最新作风建设年活动方案(优秀5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

员工年度总结篇一

时光如梭，一年又要结束，在回顾这一年的工作，我有收获，我有成长，当然还是会有不足的，但是这一年里大体上我的工作还算顺利。如今随着新年要到来，我对过去一年做以下的工作总结：

一、我的工作方面

从年初上班以来，我就明确自己的工作方向，明确自己工作的目标，致力于为公司做贡献，与大家共同把公司建设的更好。我对工作认真负责，努力完成所有的工作，每天如果工作无法及时完成，会申请加班完成，一定会在当天把所有的工作都做完。上班遵守公司规定和纪律，不做与工作不大相关的事情，一定会围绕工作去做事。这一年，我很好的完成自己的工作，同时也会帮助一下别人的工作。

二、我的学习方面

我在职场还是个新人，在这一年中，我知道自己特别多的方面都是要去学习的，是要去请教他人的。一年里，我认真的学习工作上的技能，积极的参加公司准备的培训会，尽努力的去学到知识。在公司，我也买了书籍去阅读，不断的去丰富自身的知识，同时也让自己的修养得到提高。在公司里，我在工作上遇到不会的问题，我会积极的向他人去请教，直到弄明白为止。时间好快，一年时间就这样过去，我在这里

学到很多，也真正的成长了，不再是一个职场什么都不懂的人了。

三、身上之不足

尽管有了一年的工作经验，但我知自身还是有不足的一些方面的，这些都是我未来要去做的改变，才能让自己在这职场上游刃有余。工作上还是有些粗心大意的，需要自己去再细心一点。学习上还要更加积极一点，这样才能学到更多的东西，才可以让自己的工作技能更加强。另外还有一点不足就是理解力不太好，对于领导发的通知，自己总是不能第一时间看懂，这样就造成自己理解有误，在工作上有失误。因而在工作上还需要加强自己的理解力，才能更好的把领导交给我的任务做好。再有就是平日里对工作没有及时的进行总结，因此不能及时发现自己工作上的问题，导致错过弥补的时机。这些不足在以后我一定会把它们都改正过来的，让自己变成一个优秀的员工，成为公司的骨干。

新的一年即将要到，面对过去一年的工作，我会把工作上的教训理清，把经验给梳理一遍，让这一年里学到的东西在未来的工作上派上更好的用场。我会继续加油工作，让自己为公司的发展做出努力，与大家携手将公司建设的更加好。我自信自己未来会有更好的`发展，一定能够做更优秀的人的。

员工年度总结篇二

时间过得很快，转眼间[]20xx年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，自身的思想素质、业务潜力和综合素质都有了较大的提高，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状况总结汇报如下：

学则进，不学则退。时代要求我们务必坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作潜力，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。透过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够持续清醒头脑，立场坚定，处处以群众利益为重，先群众、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，用心向周围领导和同事们学习，使自己的交际潜力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

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，我用心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。透过平时的积累，我在调离原先的储蓄柜台，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带给优质、高效、快捷服务的本领。此刻以后的工作中，我必须要继续持续用心的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能很快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

（二）把握全局观念，用心支持、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；用心参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理推荐，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，充分调动各员工的工作用心性，建立“分工明确、权责一致”的岗位职责制和工作质量考核制。建立良好的学习氛围，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就应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，并用心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。规范化服务这也是用心营销的一个表现。提高了服务质量，能够为客户带给比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就能够持续良好的客户资源。

总之，在工作中虽然取得了必须的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有必须的距离。在以后的工作中，我会进一步改善和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作用心性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

20xx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xx万元，其中：基金xx万元，保险xx万元，银行卡xx万元。

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。

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，提高对客户的吸引力；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。

工商银行储蓄柜员年度年终工作总结年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步[]20xx年对

南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

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工行各阶段的改革得到了更新和进步。

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为无差错柜员。

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，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，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工行员工，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己，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，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！

一、学习进步

在办公室工作中，由于我工作不久，虽然有些事情知道怎么做，但是如果做得更加有效率，如何的一个流程，有时候我并不是特别的清楚，特别是办公室很多的工作是上传下达的一个地方，所以更是需要我去多学，在这一年，我也是积极的参加银行给我们做的一些培训，培训中老师讲的一些知识我也是特别认真的去记笔记，培训后也是会总结反思，然后再到工作中运用，渐渐这一年的时间，我也是就培训收获了很多，特别是关于办公室工作流程的一些培训，也是让我的工作能更有效率的去做了，除了银行组织的培训，我自己也是利用业余的一些时间，去看书，了解工作中会要遇到的问题，增加自己的一些知识储备，让自己能更好去做工作，我知道我还很年轻，更是不是有松懈或者偷懒的想法，而是要好好的把工作要用的东西多学点，这样我才能有更大的进步。

在工作当中，我认真积极的去做事情，无论是领导交代了，本职该做的，或者帮助同事去做的，多去做事情，那么就能更快的积累工作的经验，也能让自己更快的去成长，银行办公室的工作比较多，而且一些事情也是需要我细心，特别仔细的去做的，不能出错，这一年的办公室工作我也是没有出过什么差错，我清楚和学校不同，在学校里题目做错了，改就是了，但是在工作当中，如果出了错误，那么造成的一些后果，可能自己都承担不了，特别是在银行里面更是如此了。

回头看看自己这一年的办公室工作，我也是发现自己有一些做得不是那么好，不足的一些地方，但同时我也是在积极的改进，让自己进步成长。只要自己多付出一些，那么自己的能力就是能得到提高的，这样不但是自己能更好的去做好工作，同时在职位的提升上也是更加有准备，有可能，我也是

想在今后的银行工作中能得到更好的机会的，不过这也是需要我在来年继续努力。

在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓黄，蒋，刘，雷，秦等。

我通常叫他们老师。这个部门主要负责银行放贷和信用卡业务。

其中一个姓黄的老师带领我们做了一周的银行卡业务。主要是处理大量的文案资料。大学期间经常看到有人到寝室来推荐大家办信用卡，还让填一份信息详尽的资料。去银行做了这方面的业务后才知道，这种让客户填写的资料单只是很少的一部分工作内容而已，其实银行工作人员还要将这些资料的信息反复使用，制作成很多其他的文档资料，比如说客户信用评分表，客户信息表等等。内容很简单，做的东西也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差让我明白了工作就是需要细致，哪怕是小到把资料按左上角对齐整这样的事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，看来这是我在银行工作学到的第一课。

谈到放贷业务，真的觉得银行业务经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着一个老师加班到七点半(五点半下班)，那天真的是饿惨了，后来跟其他的朋友一交流，才知道步入社会后加班是常事，我不抵触加班，我觉得如果有工作需要还是应该多为自己所在单位做贡献的，但是我认为不能将加班演变成一种制度，如此一来员工们的合法权益要如何得到保障，这不是阻碍我国法制建设的进程么？扯远了，还是谈谈信贷业务吧，银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印

象深刻的是，办公室里的工作人员大家各持一部电话在和自已负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

在这个部门呆了一周，如果说在业务发展部学到了一些实践操作的皮毛，那么在这里我学到的纯粹是理论知识和“少说话，多干事”的工作态度。这个办公室相较业务发展部很是冷清，里面只有三个老师，他们很少闲聊，即使说话也大多不离工作内容，要么是询问他人自己不太清楚或遗忘的什么业务知识，要么就讨论工作上的事。因为他们讲的都是比较专业性的东西，我很少能插上话。通常我都是抱着桌上那几本《银行结算制度》自己研究。工作的第一天我就被主任叫去买20卷双面不干胶，我只知道什么是双面胶，不知道什么是双面不干胶，我问他大概买成多少钱一卷，他说2、3块。自认为这已经问得很详细了，但当我买回来时他们说宽了，于是我就去换，换了后那个姐姐又说价值不到20元，不能开发票，我央求了半天总算开到了发票。

本人于工作至今被聘为x银行x支行综合柜员，在聘用期内本人在上级行及县支行领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论在思想上、工作上还是学习上，都取得了很好的成绩和巨大的收获，现将今年工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极参与学习各种业务知识。

热爱本职工作、诚实守信，尽职尽责、用实际行动树立和维护我行的形象和信誉，遵守劳动纪律、不迟到、不早退、不擅自离开岗位；热情服务、礼貌待客、积极使用文明礼貌用语、充分体现主动、热情、礼貌、周到、谦逊的态度；严格按照相关规定办理各项业务，认真负责，按章操作，杜绝差错；做到业务处理化，制度化标准化。服从分工，听从安排；

同事之间坦诚相待、融洽相处、相互信任、相互配合、相互支持、相互学习、共同提高、共同维护和谐的工作环境。

这些都只是我在工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，这次如果我将受聘为x银行综合柜员岗位，我愿意服从领导分工、听从安排、努力工作、严守客户秘密，维护客户正当权益；做一个业务技术过硬，思想素质高，安全防范意识强的综合性人才，以适应综合业务系统对综合性人才的需要。

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获的精彩和奇迹！

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，

车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

我有幸加入xx银行大家庭，在柜台担任柜员一职。转眼间，三个月的见习时间将满，回顾见习期的工作与生活，感触良多。借此机会，我就见习期间本人的工作情况向各位领导做如下汇报：

作为一名新柜员我时刻提醒自己，在工作中恪守各项工作守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识不断充实，能力水平稳步提高。

在这三个月的工作中，面对日益增多的工作任务和压力，我很高兴自己能时刻保持工作的激情。这不仅仅是因为我个人对银行工作的喜爱，更多的是因为在这里，处处能感受到同事的关心、领导的关怀，使我在这里感受到家一般的温暖。这种融洽的氛围感染了我、激励了我，让我每天都能以饱满的工作热情去迎接挑战。

作为一名刚上柜的柜员，由于经验不足能力有限，时常会给领导和同事带来许多麻烦。在深深自责的同时，我也会针对业务操作中出现的进行归纳总结。不懂的地方向同事请

教、模糊的部分和同事探讨。在这三个月的工作中，我积极总结各种问题的处理方法、积累工作经验，现已取得明显进步，可以较为熟练地应对不同的业务要求。

总之，在这3个月的见习期内我深深的感受到了xx银行蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。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，提高自己的业务能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，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，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。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对我行的激情和热情，为我热爱的事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

近年来，新的工作环境和全新的业务，我深刻地认识到，只有树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。作为一名青年员工，我始终把业务学习和知识储备放在首位。只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，她坚持边干边学边练，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。担任现金柜员以来，我以更加严谨、细致、负责的工作态度，虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，凭着扎实的银行业务功底和对银行业务较全面的了解，及时准确地处理各种类型的业务难题。她以坚韧不拔、吃苦耐劳的精神和优秀的工作业绩，获得了全行员工的高度认可。为适应岗位要求，她充分利用业余时间学习领会

国家金融政策、法律法规和现代商业银行管理知识，学习银行各项规章制度，并自学了《市场营销学》、《金融工程》、《电子商务》等书籍。面对竞争日趋激烈的金融市场，一刻不敢松懈学习思想，在加强自己“充电”的同时，她只能在休息日参加函授班的学习，然后再利用每天下班后的时间自学。由于她丈夫常年在外地工作，还要承担起照顾孩子气的重任，所以经常学习到深夜。正是依靠这种顽强的毅力，通过几年的学习，她顺利完成了学业，以优异的成绩取得了函授本科文凭，还通过自学取得了审计资格证书，在努力提高学历层次外，她还苦练业务技能，在市行举行的业务技能大赛中多次取得总分第一名的好成绩，全面提升了自身的素质，迅速成为一名业务骨干。

长期以来韩钰同志不断加强政治学习，提高自身思想认识，并积极的向党组织靠拢，在各方面的磨练下，她从一名普通的银行职工逐步锻炼成为一名政治思想素质好，业务工作能力强，文化水平高的新世纪工行女职工。一流服务，浇灌业务丰硕果。

随着工行改革的深入，规范化服务的实施，对银行最前沿的柜员，提出了更高的要求，不仅需要具备全面的业务素质，更需要能给客户提供优质的、个性化的、情感化的高层次的服务，同时还需具备敏锐的嗅觉以便及时捕捉来自各方面的信息。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。展望工行改革发展前景，韩钰同志倍受鼓舞，充满信心。努力学习，勤于思考，锐意创新，全面提升自身素质，为工行的改革发展献出自己的才智，是该同志不懈的追求。一个平凡、默默无闻的女职工，凭着无私奉献的精神和对工行事业执着的追求，踏着时代的节拍，奏出了美丽的华彩乐章，她义无反顾地在工行这片沃土上继续追求、耕耘，向着更高、更新、更远的目标前进。

爆竹声声辞旧岁□20xx年已悄然过去，在举国欢庆的同时，回

想过去的一年，心中有说不尽的酸甜苦辣，为了不断丰富自己，完善自己，对自己过去一年的工作做简单的总结和汇报。

储蓄岗位是银行最重要的一个岗位，是基础，我作为一名一线员工，深深体会到此岗位的重要性的和责任性。

一：在储蓄所，我作为一名老员工，在工作中能够以身作则，严格要求自己，时刻提醒自己按《储蓄管理条例》的规定办理业务，耐心仔细的回答储户的问题，对年轻一代的新员工，能够做到耐心帮，细致带，是他们能够尽快的上岗，临柜，同事之间能够做到关系融洽。

二：在工作中我能身先士卒，努力营销。再一次身兼大堂经理时，与客户聊天得知客户有办理pos机的需求我就牺牲自己的休息时间为客户联系办理，最后为客户办理了pos机，后又因客户营业额较大，又为客户办理了转账电话，客户十分满意对我也十分感激，在以后的工作中我对客户也是热情接待，耐心询问。恰逢我行有开立基本户和一般户的任务时得知该客户有开立基本户的需求，有顺理成章的为该客户开立了基本户。直到现在该客户有什么事都要来找我办理对我非常信任。通过这件事情使我明白了营销客户并不难，关键是你要提高自己的业务知识，耐心留心客户的需求，客户的层次，在他需要时把产品推荐给他，就会产生事半功倍的效果。pos机，转账电话，开立基本账户，同事们都说我是一箭三雕。

在过去的一年中，最令我郁闷的事是，上岗考试没有通过需要补考，我恨我自己，骂过自己，这么笨，这么不争气，虽然最后考试合格，但是给我的精神压力是我这辈子也忘不了的，也是我明白了在今后重视每一次考试，不放弃每一次机会的重要。

经过这一年在工作中的锻炼，人生的洗礼，在今后的的工作中，我要更加严格要求自己，锻炼自己，是自己的业务水平不断提高，兔年行大运，好年好兆头，但愿自己有一个好的经济

收入，有一个幸福美满的家庭，工作家庭双丰收。

一转眼，我就从学校步入了农行的工作岗位，首先面临的是怎么做好新的业务、新的工作。之前的所学到的知识都显得派不上用场，遇到业务显得有些局促与不安。而且，作为农业银行中一支被寄予厚望的青年军中的一员，或多或少的承担着来自各方面的压力。但就是因为有了这种压力，才迫使我更有动力不断克服困难，不断前进。

首先，加强学习。

2. 严格按照总分行下发的关于各项业务的管理办法、规章制度以及操作规程的要求实施业务。

3. 向身边的人学习。学习老员工的业务操作能力，解决协调问题的能力，与客户的沟通能力。当然学习的时候要取其精华去其糟粕，遇到与操作手册相悖的要以制度要求为准。

总之，学习能力强是我们新人行大学生最大的优势，也要充分利用好这个优势，不断地饱满自己，争取尽快的适应新的工作环境，在新的工作岗位中起到中坚力量的作用，并在我行开展的各项新型业务中起到先锋带头作用。

些大学生的角色转变，通过组织培训班，让我们掌握与客户沟通的技巧、具备作为一名金融人所需要的职业素养。

在未来的工作中我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，通过各种渠道和机会不断提高自身的综合能力和业务技能，让自己成为农业银行的中坚力量。

2、不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，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，争取尽快的适应新的工作环境，努力适应工作需要，培养多方面技能。

总之，在行领导的正确带领下，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，团结一致，为我行经营效益的提高，为农业银行更美好的明天奉献自己。

今年我在领导的培养帮助、同志们的关心支持下，无论在任何岗位，我都兢兢业业做好每一件事情，始终遵循为客户服务的原则，将客户的利益放在第一位，尽职尽责，无愧于自己。现将我这一年的学习工作情况总结如下：

首先，自觉加强政治理论学习，提高自身修养。我积极参加各项学习活动，并注重自学，认真学习农业银行新出台的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

其次，在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

此外，我参加了个人理财师资格的考试。在学习中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了角色。通过我行提出的“将农业银行打造成区域市场内客户首选银行”，使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了农行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

在分理处工作的这一年中我具体参与的工作和取得的成绩主要包括以下几个方面：

(一)在分理处工作期间，拓展了优质客户xx3户，新增存款300万元，签约三方存管26户，营销贷记卡14张，销售保险40万元，在年二季度阶段性考核及储蓄对抗赛中百花分理处取得了较好的成绩，在区行年上半年综合考核中，分理处考核位次大幅度前移。在这里，我也尽自己最大努力贡献了一分力量。

(二)在分理处工作至今，不论在高柜，还是在低柜，都努力做好本职工作。

2、努力与客户沟通，化解各类矛盾，做好客户的分流工作。

客户经理是对外服务的窗口，是农业银行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，低柜柜员也算作客户经理一类。因此我始终在努力完善自身的综合素质，给客户提供最优质的服务。然而难免也遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。一天当中大部分时间都在低柜区，直接与客户面对面，还可以引导客户到相应的功能分区最快的办理业务。起到一定的分流客户，减轻高柜压力的作用。

近年来，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，比如遇到困难容易产生急躁情绪，对公业务知识水平不够高，综合协调能力有待提高等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

第一、自觉加强学习，同时向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。

第二、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，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

第三、继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行工作人员。

时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的20xx年，是辛苦的一年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

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。

时光飞逝，不知不觉间，我们在忙忙碌碌中走完了一年的时间。在此，我努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。现总结如下。

今年由于新系统上线，业务的集中与综合，我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论从事什么岗位的工作，我始终保持着良好的工作态度，以一名银行人的标准严格要求自己，遵守各项规章制度，不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。

虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

在从事综合柜员的日子里，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着xx银行的形象，只有我热情周到的服

务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。

我们是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大家带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

虽然在过去的一年中，我取得了一定的成绩，但是还存在很多不足之处，服务的质量、业务技能还有待加强、提高。我打算在新的一年里更加积极地学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到今年的新目标做出更大的贡献。

领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认

真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，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。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行

工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

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。

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。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、先导性强；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。

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。

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，做出在新的一年里怎么样去工作的方法，才能更好的

工作下去，我能够做好。

员工年度总结篇三

20xx年在井下地质品位下降，黄金价格持续下降、矿体顶板岩石破碎，现场施工安全形势严峻、采矿难度加大、设备老化的情况下，根据公司年度生产经营计划和年度采掘计划，采矿车间强抓井下安全生产，合理安排、精心组织生产，加强设备保养与维护，降低设备故障对生产的影响，在公司经营层的领导和支持下，在其它部门、车间的积极配合下，经过车间全体员工的积极努力，发挥各工种的技术优势，克服井下地质品位负变、矿体厚度变薄、顶底板围岩破碎，设备老化，安全生产形势严峻的挑战；以提高设备运转率、降低损失贫化率为主线，结合降本增效，做到全体动员，全员参与，积极完成了公司全年的安全、生产任务。

员工年度总结篇四

未决发展比例是指20xx年1月1日起至20xx年12月31日止的报案未决，在20xx年发展的趋势与变化情况。未决发展的情况可以看出很多问题，在未决清理工作正常开展的前提下，发展比例越接近100%，就越表现出去年案件的预估准确性，预估是否准确，也直接影响到赔付率的真实性和经营效果。通常情况下，由于11年未决案件在12年时，有一定数量的注销预期，在预估准确的前提下，发展比例应该低于100%，低的太多，说明去年的未决清理力度不足，白白把去年的经营利润丢了。如果在清理未决之后，未决发展比例还高于100%的话，说明去年的预估是严重不足的，则今年的经营压力就会变大，而且要进一步分析预估为何不足，调整当前案件的立案方式，保证今年的预估准确性。截止11月30日，分公司未决发展比例为83%，发展差额是185万，综合结案率在今年的走势来看，分公司在3月份以后对去年的未决案件进行了大力度的清理，注销了很多案件，表像上反映出这185万应该属

于去年的经营利润，但就这样白白丢了。更深入一点分析，发现注销的案件金额为330万元，与发展的差额是145万元，这145万元属于低估的，低估比例为-13%，说明去年的未决预估严重不足，今年我们不能按照去年的模式进行预估调整，应做适当的高估，保证今年的预估充足。从目前的情况来看，分公司的预估偏差为2.7%，处于非常理想的状态，我们要做的就是年内加强未决清理，将今年的未决案件在明年发展为注销案件的预期降到最低，这样就可以真实的反映分公司今年的经营效果了。

我自9月1日负责未决清理至今，共对无需赔付的报案清理注销1426笔，金额443万元，结案2605笔，从12月1日，又组织全省查勘员对自己名下处理的未决案件进行深度清理，无需赔付的进行注销处理，预估金额不准确的，调整准确的预估金额，未交资料的，进行上门收单及电话催办，12月1日至今，共注销案件294笔，结案467笔，完成56笔案件的预估调整。预计还有100多笔案件可以注销。

专人负责，对报案后间隔3天的案件进行跟踪，收集客户对理赔前端的反馈信息，掌握案件进展，跟踪车辆维修的去向，根据核实到的信息通知查勘员上门收单等等。每日对立案金额进行进行监控及调整。每月及每季度组织全体理赔人员进行全面清理。只要这个工作做到位，那么分公司的赔付率一定更加准确，理赔时效也可以大幅度缩短，结案率也就上去了。加权估损偏差分析：

由于目前公司的立案规则为报即立，均按照上一年度各中类型案件的平均赔付金额自动立案，后期在查勘、定损、重案上报等环节进行调整。如果预估偏差在不经任何人为干预的话，均呈现出小额案件高估，大额案件低估的现象。小额案件在查勘时可适当的调低立案金额，大额案件在重大案件调估时充足预估。各类型案件的预估准确度可反映出工作人员的技能，总体预估的偏差则直接影响到整个公司的经营效果，截止到11月30日，整体偏差2.7%，人伤案件及重大车物案件

的预估偏差分别为0.5%及-5.4%，已达到总公司的考核要求。
结案率分析：

截止11月30日，我司当期结案率82.1%，历史结案率99.9%，达到总公司考核目标。但是，当期结案率在82%附近徘徊，还有一定的上升空间。影响结案率的因素很多，查勘定损时效、未决清理、注销率、理算核赔时效等，都是影响结案周期及理赔质量的重要因素，要根本提高结案率也就要从这些方面入手。

首先，严格要求查勘定损时效，对查勘定损kpa进行监控分析，激励先进，鞭策后进，将kpa指标纳入查勘员考核指标并与个人的收入及绩效考评挂钩。其次，定期组织技能培训、思想教育，学习查勘定损技能，提高思想觉悟，是建设一支专业素质过硬、执行力强、品质优秀的理赔队伍的前提。把好入口关，新人入司的审查既要胆大，又要心细。我们需要的首先是人的道德品质，其次才是技能，因为技能差品质好的，可以培养出来，品质不好的，也许会变成害群之马，导致整个理赔队伍的不稳定。查勘定损时效提升，是提升结案速度的前提。

虽然考核结案率与注销率并无直接关系，但注销案件数影响总未决的基数，注销案件多，未决案件就相对少，则结案率的分母就小，结案就会提高，所以，保证时刻对注销案件的清理也是提高结案率的有效手段。

之前，理算工作一直放在各个机构进行，造成案件不规范，退回率高，难以管控，进而影响理算核赔时效，从9月份开始，将理算工作集中到分公司，虽然前期经历了一个适应期，但到目前为止，退回率明显下降，案件沟通及时，工作的效率也提高了，理算时效明显加快。明年应继续实行集中理算，增加理算综合岗配置。

员工年度总结篇五

银行员工个人工作总结回顾这一年，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。