

# 2023年银行年终工作总结(大全7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 银行年终工作总结篇一

xx年已经过去。一年来，我在市分行、省分行渠道管理部、科技发展部领导的带领下，在经理的领导下，恪尽职守，忠实履行岗位职责，为本行各项业务的发展贡献了自己应有的力量。20xx年是我生命中最重要的一年。在过去的一年里，在各位领导和同事的指导和帮助下，我收获了很多。在此，我要向你们表示最诚挚的感谢。现在，我想向大会提交一份20xx年度报告，供你们审议。

在各级领导的精心培养和同事们的精心关怀下，通过自己的努力，我的思想学习和工作也取得了丰硕成果。在思想上，坚持理论联系实际的理念，积极参与上述路线组织的政治学习，提高思想觉悟，将理论与自身反商业实践和生活相结合。从刚毕业时纪律不严、操作不规范到严格自律，操作遵守规章制度，勤奋进取，把自己的工作做好。我知道一个真理，没有地方没有规则，勤奋可以弥补弱点。在文化上，我们应该努力学习出纳员的教材，通过各种考试来丰富我们缺乏的理论知识，让我们自己深入了解出纳员的业务特点和工作重要性等基本知识。

与各类客户打交道，出纳员希望让客户真正体验abc的优质、完善的服务，因此，我们必须具备熟练的业务处理技能和良好的职业道德。自从参加工作以来，我学会了稳扎稳打地工

作，努力学习商业知识，向许多同事请教商业技能和知识。只有这样，我才能真正做到经得起时间的考验。在我的工作和生活中，同事和领导给予了我无微不至的关怀，让我迅速成长，精通业务。在实际办理业务时，在遵守本行各项规章制度的前提下，灵活把握营销模式，为客户提供灵活快捷的优质服务，不耽误客户时间，提高客户对本行的印象。

“有相同愿望的人会赢，”孙武在《孙子兵法》中说，只有在各个层面都有相同的目标，我们才能在竞争日益激烈的金融竞争中繁荣和立于不败之地。团结他人，共同进步也是我对世界的态度。在工作中，我可以团结同事，和谐相处，相互学习，相互促进呢。在生活中，我可以互相帮助，互相关心，共同营造和谐的氛围。同时，要不断定位，更新观念，统一目标。

总之，回顾过去，展望未来，在领导和同事们的关心和帮助下，我在过去的一年里在各个方面都取得了很大的进步和提高，但也存在很多不足，比如我对一些业务还不精通，在前台紧急情况下，我的机动性需要提高，财务会计知识还不够，今后我会继续加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青春是生命中最宝贵的时光，因为你充满了雄心壮志，精力充沛，勇往直前，精力充沛，因为你有太多的梦想和期望！但在我看来，青年的价值仍然包括不懈的追求和团队精神、高尚的道德修养和坚强的意志。更重要的是要立足平凡，立足平凡，淡泊名利，勇于奉献！

## 银行年终工作总结篇二

20xx年年初，我通过竞聘上岗获得了这份经理职务。获得这份殊荣我还是很开心的，这也加强了我学习的动力，并且不能辜负领导对于我的期望。这一年来我不断的完善自己，通过自学了解到了很多先进的理念，也通过学习完成了很多不可能完成的任务。如今年尾了，我对于我的工作做出如下总

结。

在我工作这一年当中，我始终把客户放在第一位，任何的事情我都尽心尽力的为客户办理。做到勤动脚勤动手勤动脑，争取把客户的需求做到最优化。当然我们这一切都是为了能够吸纳更多的存款，所以做的一切都是有回报的。今年我支行的存款率比往年高了20%点，也是全市支行中排名前五的位置，我也因此受到了领导的嘉奖，这让我对今后的工作更加从满动力了。

我在银行工作了好多年，对于客户的需求已经是非常熟悉，也知道了他们需要怎样的人才。如今我的工作能力和综合素养已经有了很大的进步，业务水平也不断的提高。为了不错失任何一位客户，我跟下面的同事下发了命令，要把客户的需求当成自己的工作对待，这样才能够让客户对我们银行信任，也对办理业务的人员信任。通过这种方法，确实有效的提高了我行吸纳存款率。

随着我国经济的不断进步，如今客户的构成已经开始变得多样化。并且如今市面上很多同行也在不断的竞争，通过多种多样的方式来吸引客户。想要在如此复杂的环境中吸引新客户，就需要我们不断开发研究客户的心里，要知道客户的喜好。只有研究好客户的需求，才能对症下药，完成存款的吸纳。

### **银行年终工作总结篇三**

回顾20xx年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对泰来县营业部几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，认真学习十八届五中全会精神，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在营业部主任的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了邮储银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务，扭转了泰来县营业部徘徊不前的

局面：

- (1) 存款总量稳步增长，存款余额突破1.78亿元；
- (2) 日均存款近50万元；
- (3) 网银业务开办1400户；
- (4) 加办短信2800户；
- (5) 销售保险产品750万元；
- (6) 销售理财产品20xx万元；
- (7) 新增pos机三台。

现将我营业部一年来的工作情况汇报如下：

### 一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户

前年底，我从理财经理提升为营业部主任，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效。

泰来县金泽自来水公司、泰来县中医医院是两个现金流量大的单位。通过主动出击，大力拓展，这两个单位现已成为我行重要的基本客户。

### 二、策划开展营业部存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动营业部全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括营业部保安在内的存款工作劳动竞赛活动。

为此，还专门制订了《关于开展10—50000元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了营业部的全员营销意识，又发挥了全部门员工的资源优势，有力地推动了营业部的业务发展。

针对邮储银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理工作。为此，我在分析了泰来县地区及我行客户市场的情况之后，按照支行筛选的《支行目标客户名单》，特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了支行有关部门的赞扬。

#### 四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促营业部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在营业部建立了定期例会分析制度。同时根据营业部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了营业部工作质量和工作效率的进一步提高。

#### 五、20xx年工作计划

20xx年，将进入一个崭新的年度，在邮储银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，在支行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创泰来县支行营业部业务发展的新高。

（一）个人方面

- 1、拓展一到两个既符合分行、支行政策，又能带动营业部业务稳定增长的重点客户；
- 3、加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；
- 4、加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

## （二）业务方面

- 1、不断提高存款总量，立正存款余额突破新高；
- 2、不断提高日均存款额，保证业务量稳中求进；
- 3、网银业务、手机银行业务、加办短信业务数量争取较20xx年实现翻一番；
- 4、保险产品、理财产品销售突破5000万元；
- 5、发展商家客户，力争新增pos机客户端数量。

## 银行年终工作总结篇四

20xx年工商银行xx分行的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在xxx工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，小榄支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，

严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。??我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里\*\*同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里

下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用xxx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，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，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 银行年终工作总结篇五

20xx年我牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。



如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

1、先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

2、公关力度，积极培育优质客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。

为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛办理xx公司xx兑票为保障我行存款稳定增长的新客户，改变了客户结构单一的弊病，也让我支行拓展了新的中间业务。

全行员工也围绕存款工作想办法，动员了大量的存款经过全行上下的艰苦努力，我支行全年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达xx万元，完成考核任务。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高。

20xx我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

1、格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

2、勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

3、好中小企业xx信贷工作，二季度我们支行发放xx有限公司一笔中小企业xx信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在xx万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

4、极承担社会责任。

20xx我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达xx万元，完成全年收息任务。三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。

但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是为早日使本支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们xx支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

## 银行年终工作总结篇六

我行20\_年的旺季营销活动已经时间过半，在活动进程中，银泽支行整体形势运行良好，绝大部分都能如期完成序时进度，现就银泽支行旺季营销期间的一些经验汇报下面，银行员工工作总结。

## 一、自加压力，积极部署早行动

早在20\_年的12月中旬，我支行就连续召开有关20\_年旺季营销的动员大会，根据历年来的方案自行制定了各条线旺季营销实施方案，并根据支行自身客户结构特点，制定了自己的宣传方案，并成立以张昆、李杰、康一飞、马培文为活动小组组长的对公存款、个人存款、电子银行、信用卡营销小组进行有针对性的专项营销。例如：信用卡方面：我行结合自身代办财政业务，将主要精力放在单位公务员卡的发放，截止3月3日，我行信用卡进件370张，其中财政预算单位公务员卡153张，占进件总数的40.8%；电子银行方面：我行加大对电子银行产品优惠一五重“惊喜”的宣传，由大堂经理第一时间激活电子银行产品并进行账务\_\_易，同时为客户赠送礼品，提高电子银行同步签约率与电子银行账务\_\_易占比；重点产品方面：利用ocrm系统和营销作业支持系统，筛选目标客户，主动联系，精准营销。

## 二、明确目标，人人头上有指标

在我分行明确了对公对私旺季营销各项目标之后，我行在第一时间进行了按条线、小组进行了第二次分化，使每个员工都明白自己的侧重点行销对象以及营销的具体目标数额。而且指标的落实都在分行确定目标的基础之上再增加三分之一，以保证我行旺季营销目标的全面实现，工作总结《银行员工工作总结》。

## 三、因地制宜，全员出击结硕果

我支行与我行其他营业网点相比较，代理财政业务是我行的亮点也是造成我支行业务量倍增的主要原因。在邻近年底个财政预算单位大量的资金结算，每天为此业务量新增达三百多笔，我支行一方面适时组织人力解决客户拥挤现象，维护大厅秩序，另一方面全员做资金截留的工作，通过全员近一个月的努力，截留存款达1000多万元，而且也维护了一批优

质个人以及公司客户；同时充分利用国人春节的风俗，全体员工带着我行分发的对联和挂历，主动上门慰问客户，通过走家串户进行慰问优质客户以及周边有潜力的客户，我行的电子银行业务以及实物黄金，都有了较以往大的突破，特别是实物黄金的销售，我支行基本没有一笔“大单生意”，全是20克、50克的零星销售，就是这样，目前黄金销售6780克，这不能不说是大力宣传，上门营销的功劳。借记卡方面，力求开户向客户推荐用卡，这得益于低柜人员的大力销售，经测算，两班低柜人员每天每人办卡近10张；电子银行业务，在以前年度一直是我支行的短板，经过有分工、有目标的营销，截止目前都位居全区同业的前列。账户金、基金定投、代理保险等重点产品完成率也位居全行前列。

#### 四、加强优质服务，提高我行知名度

结合去年年底打造标杆网点的培训，我行员工不断固化样板网点打造的成果，统一着装、习惯标准服务用语，通过标准化、规范化的服务，提升柜员综合素质，实现客户的满意度和忠诚度。从而树立起建行银泽支行对外良好的口碑。同时通过ocrm系统对临界客户进行积极挖掘，对临界目标客户拓展上迁，有效提高个人客户增长。

#### 五、注重学习，打造专业化队伍

我行从成立之初，年轻员工就是我行所有网点占比最高的。为此，我支行注重对员工的培训，不断加强自身学习，通过以老带新、岗位轮换等形式，使得新员工在最短时间内都成为全面手。

同时，我行所有员工于第一时间学习上级行的文件精神 and 规章制度，对我行的新产品进行全面掌握，这样在提高自身业务水平的时候，还抓住产品的优势和特点，提高了服务客户的能力，更好地营销产品。

## 银行年终工作总结篇七

岁末将至，回想这一年来，我始终保持着 " 道虽通不行不至，事虽小不为不成 " 的人生信条，在工作中紧跟支行引导班子的步调，缭绕支行工作重点，精彩的完成了各项工作任务，用智慧跟汗水，用举动和后果体现出了爱岗敬业，忘我贡献的精力。下面我从三方面对自己20xx年工作进行总结：

我在工作中始终建立客户第一的思惟，把客户的事件当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，请求自己对待工作必需有强烈的事业心和义务心，不辞辛苦，踊跃工作，从不挑三拣四，避重就轻，看待每一项工作都尽心努力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高尺度，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜就义业余时间，应用所有时光和机遇为客户服务，与客户交朋友，做客户乐意来往的朋友，通过自己不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满足的答卷。