

2023年银行年终个人述职总结报告(模板9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行年终个人述职总结报告篇一

尊敬的领导：

您好！

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1) 强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、

标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后感、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2) 加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台账，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3) 积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作

风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20xx年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。

一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通

过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。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，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

银行年终个人述职总结报告篇二

各位领导，同志：

大家好

即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在xx支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，一个刚刚踏上社会的小兵，来到xx[]我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。

我积极投身银行各种产品的营销，今年x月份，我跟着xxx客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随xx学习了个人贷款有关业务，从个贷客户资料的收集，个贷资料的'整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。期间，我多次随xxx到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

随后，在行领导的安排下，我结束了理财和个贷的学习，开始了营业室柜员业务的学习。我之前认为的柜台业务就是基本的存取款，但是到了工作的第一线，我才看到了工作的多样性和复杂性，我首先在xxx的指导下，跟随xxx学习一些基本的业务知识，同时加强业务技能的练习，努力在各个方面提高自己，在参加了市行组织的新员工培训后，我通过了反假货币考试，取得了会计上岗资格，便跟着xxx开始了真正的操作，这对我来说是一个考验，前台业务是整天与钱打交道，需要非常细心的工作态度和精益求精的工作能力，在各位师傅的共同帮助下，我现在已经可以独立开始办理业务了。虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1. 在道德品质方面，我自认为没有问题。
2. 在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。
3. 个人业绩方面，从x月x日起到目前，我的日均储蓄存款xx余万元，时点存款万元，保险卖出了期缴xx元，趸缴xx元，信用卡超额完成任务。
4. 业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入xx的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶xx人。

述职人□xxx

x月x日

银行年终个人述职总结报告篇三

尊敬的领导：

您好！

我叫xx□这一年来，在单位领导和同志们的帮助下，在各个方面都取得了较好成绩。现将今年的工作、学习情况向大家总结汇报如下。

在这一年里，通过我的不断努力，我的工作得到了客户的认可，同时也给我们x行创造了较大的经济价值。截止x月x日，我个人营销保险销售共计x余万元，营销个人网上银行x户，营销短信通达x余户。

我取得的这些成果是全所干部员工共同辛勤努力换来的。这些也为全所甚至全行，完成年初既定任务目标做出了应有的贡献。

众所周知，我们所是一个比较繁忙的网点。因此这样工作环境就迫使我自己不断地提醒自己工作要认真、认真再认真，严格按总行支行制定各项规章制度进行实际操作。

多年来我始终如一地严格要求自己，在我的努力下□xx年我个人没有发生任何一次责任事故。在做好自己本职工作的同时，我还积极帮助其他同志，同志们有什么样问题，只要问我，我都会细心予以解答。当我自己有问题时候，也会十分虚心向其他同志请教。

对待业务技能，我心里有条给自己规定的要求求：三人行必有师，一定要千方百计德把自己不会的学会。我知道要想在工作中有能力帮助其他人，就使自己业务素质提高。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识的学习，能自

觉遵守法律法规以及单位的各项规章、制度，同时坚持刻苦钻研业务知识，不断提高自己工作技能。

回顾这一年的工作，我问心无愧，在工作中，我忠于职守，尽力而为，银行属于服务行业，工作性质使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户提出的`各种问题，遇到蛮不讲理客户，我也试着去包容他、理解他，并最终也得了客户的理解尊重。

回顾xx[]展望xx[]在新的一年里，我一方面还要加强理论学习，进步提高自身素质。另一方面我还要转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和工作效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

新的年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在这里总结xx[]是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。

工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。

此致

敬礼！

述职人[]xxx

xx年x月x日

银行年终个人述职总结报告篇四

尊敬的领导：

您好！

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为xx服务了一年□xx也给了我别人羡慕不已的`报酬——幸福！增加工作成果——你做了别人没有做的！

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势！

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

银行年终个人述职总结报告篇五

转眼20××年又开始了，还记得往年今时，时光飞逝。刚刚进行的乃至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了固然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，不管是工作上，学习上，还是思想上都逐步成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作柜员。作为一位一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录进，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和复杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展现银行形象的窗口。柜员的平常工作或许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操纵、热情服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感遭到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感遭到自己肩负的重担，所以我要求自己天天都以饱满的热忱，专心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的进程中，我始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，做到操纵标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了很多客户的赞美。在做好柜面服务的基础上，我们千方百计为客户提供更加周到的服务。由于，没有挑剔的客户，只有不完善的服务。所以在平常工作中，主管带领我们积极刻苦研究新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、调和办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的进步。

在获得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足的地方：

一是，业务能力方面进步不快，还需要努力学习；

二是，本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开辟不够大胆。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过量看、多学、多练来不断的进步自己的各项业务技能。

3、学精于勤而荒于嬉，实践是不断获得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，进步自己解决实际题目的能力，并在实践的进程中渐渐克服急躁情绪，积极、热忱的对待每件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清楚的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一位成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在首创银行美好明天的进程中实现本身的人生价值。

银行年终个人述职总结报告篇六

随着毕业我也步入了工作岗位，我来到了__银行工作，新的环境，新的工作让我感触良多，我对这段时间的体会如下。

一、积极面对工作

来到新的工作环境，这将是新的开始，我也知道这点，我在工作的时候及时调整自己的心态，遇到问题不怕面对，哪怕再难也总有解决的办法，每天上班保持开心乐观的态度，始终以足够的热情去工作，把工作做好，不辜负公司的信任，做好自己的职责，完成自己的任务，笑对每一天，快乐让我在工作的时候感到了轻松，不会有压力。只要遇到问题总是想方设法的去完成，去努力，因为只有去做了才知道问题出在什么地方，那些做得不到位，只要敢于迈出第一步，以后还有什么好担心的，信心也就会在这样的情况下悄然种下，会随着时间慢慢发芽壮大，积极的心态能够面对各种工作的为题而不退缩，这也是工作必须具备的，不然只会让自己在工作中承受难以想象的压力，不利于我们工作。

二、扎实自己的基础

因为我们是新员工，基础知识是非常薄弱的，这就需要我们自己去夯实自己的基础，在培训的时候，千万不可以浪费这宝贵的时间，在这短短的时间里把传授的知识学明白，弄清楚，让自己掌握更多的知识，无论在学习还是在工作中，我们始终都要不断的去通过学习获取知识，工作中可以向老员工学习，向领导请教等方式来让自己学到足够的知识，除了请教还有观察，向优秀的人学习他们的工作方式，观察他们处理问题的工作方法，总结出适合自己的工作技巧，让自己的阅历，让自己的经验的到扩大，得到补充，不再去通过时间去慢慢熬，让自己少走弯路，通过各种有利的手段让我们薄弱的知识基础，动手能力都得到加强，只有这样才能在工作中脱颖而出，成为一个优秀的员工，才能走的更高更远。

三、注重团队合作精神

团队在工作中是必不可少的，团队在公司中是非常重要的，我们就是团队的组成部分，在工作的时候要有团队意思，明白自己是团队的一员，要为团队付出自己的力量，认同自己的团队，融入到团队当中去成为其中的不可缺少的一部分，

在当前的工作中，团队的力量才是最大的，只有把各个分散力量，组合成一股强大的力量才能面对外面的挑战才能够为企业，为自己的团队创造更好的明天，+我们工作中都需要团队合作，都需要相互之间的协调合作共同努力才能够完成，所以团队合作是非常重要的，只有注重团队合作，才能够面对以后的工作，才能做好以后的工作。

银行年终个人述职总结报告篇七

尊敬的各位领导，各位同志，大家好！

随着xx的钟声响起，xx已悄然逝去。今天，我就去年的工作情况，向大家作一个简单的汇报，请各位领导和同事们批评指正。

去年九月，营业室领导安排我做网点导储工作。对我来说，新系统、新业务简直像是外星事物一样，飘渺迷离。什么业务都不懂，客户咨询除了指给大堂经理，就是推向柜台。而我也认为，自己只是导储，没有必要多讲什么，只要做好引导和分流就可以了。至于那些业务，更是觉得学之无益，放之轻松。

十月初，单位组织了仪容仪表及营销方面的业务学习。也正是这次全方位的学习，让我对现在的工作岗位的价值，有了新的认识：这次学习多少懂了点理财方面的知识和营销技巧。第一时间的接触客户，加上人类特有的舍远求近的惰性，成为了我营销业务频率增多的客观条件。不如借这个条件，好好参学理财方面的业务知识和技巧，使艰难强硬变灵活柔和，让辛苦的付出得到更多的回报。努力充值自己，达到工作要求应具备的素质条件！

我的导师李先生曾说过：“爱你的工作，要和你的工作谈恋爱。因为只有工作才会使你活得理直气壮，也许你可以不工作也有饭吃，但那会使你活得窝囊、猥琐。”既然欲与工

作‘恋爱’，那么首先就得认识它，对它产生兴趣：我认为，只有产生兴趣，才能做好。然后了解它，努力充值自己，从而被对方接纳，以此达到驾驭对方的目的！从此，我每天开始认真学习业务，除虚心向同事请教外，找出业务学习时的笔记记录，仔细的琢磨思考。下班到家，继续登录网上银行进行‘概念与技巧’的搜索，学习。

‘我不骂天，不怨天，因为天从不负我’，这是我最喜欢说的一句话。在我不懈的努力下，这些看似冰冷陌生的文字，慢慢接受了我：当客户询问时，运用学来的技巧，我可以慢慢讲出一些业务的操作流程，使客户得到满意的答案；在与客户交流中，多次打消客户对农行的疑虑与不安，成功营销我行的各类产品。

俗话说：人分三六九等，来网点的客户也是一样，有时礼貌客气的问话，得到的却是生硬、敌视的回答。每每这时，为避免矛盾升级，我都会退避三舍，静静反省刚刚的交谈中，自己哪里有不妥之处。即使是礼貌问语，因素质不同，心态不同，得到的回馈自然也不同。为此，我采取了婉转且易于接受的语言同客户交流。因此也减少了很多令自己尴尬的局面。

总结过去一年的工作，自己尚有很多不足存在。以后自当努力学习业务，提高与客户语言交流的能力，积极营销各类产品。以‘我是农行人，农行是我家，一言一行树农行形象，一心一意为客户服务’为自己工作服务的宗旨。

以上述职报告妥否，请予审议。谢谢大家！

银行年终个人述职总结报告篇八

在学习、工作生活中，报告的使用频率呈上升趋势，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。为了让您不再为写报告

头疼，以下是小编为大家整理的银行员工年终述职报告，仅供参考，大家一起来看看吧。

参加工作已有半年，半年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的角色转变。下面我将自己半年的工作情况总结如下：

我所在的岗位是现金服务窗口，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，由于每天接待大量的客户，工作量很大，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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。半年中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，起初在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的同事们也都热情的给与帮助和指导，令我很快的得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争能力，将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。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生角色转变的一年，是我不断成长的一年。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。保持良好的'职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到最好。

13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。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银行员工，更好地规划自己的职业生涯。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。

银行年终个人述职总结报告篇九

我是20xx年开始担任支行，至今已四年。四年，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这四来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持。这四年来，我作为科技专管员，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下几个方面：

一、 加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，制定了我行计算机方面的各种制度和措施，强调了科技工作的必要性和重要性，将制度、责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在各部门共同配合下，保障了各项制度的贯彻执行。全年没有发生一起重大计算机安全责任事故，各项系统运行平稳，运行质量

明显有所提高。

二、科技项目、重点实施

随着推广的应用系统和新产品的不断增多，保障各项系统安全平稳运行成为我们的基本工作任务，我们始终把计算机系统安全运行管理摆在各项安全生产工作的首位，加大了对系统运行的技术支持力度，一是我行的网络线路已全部更新为光纤(双回路)线路，从很大程度垫定了我行业务系统的稳定和高效运行的基础.二是加大了对我行计算机安全工作的检查的力度，从管理和技术着手，切实保障了系统、你对本文还满意吗？不满意里面还有呢，请看设备的安全。三是针对目前运行中存在的问题，自己能解决的马上解决，解决不了的及时市分行科技处反映帮助解决。四是规范运行维护流程，全面提高了应用水平，确保了各项应用系统安全、平稳、高效运行。

20xx年自助查询机、pos机、网上银行等这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

网络和信息系统的安全稳定运行是科技工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。

三、内强素质、外树形象

一直以来，我十分注意提高自己的业务能力，不断培养自己做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。作为一名科技人员，要求我针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风和务实的工作态度。始终坚持自警、自励、自省、自勉。事

事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想落实到工作中。努力在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，在工作中寻找到自身的社会价值。

四、总结经验、改进不足

经过四年多的工作，使自己的能力提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，业务能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入各网点了解业务系统运行情况，及时处理各种隐患问题，为客户提供稳定的系统环境。加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，提高业务系统的运行效率。

3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范计算机操作。

4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，望各位领导和同事批评指正。

201x..