

最新银行员工年度考核表个人总结(优质9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行员工年度考核表个人总结篇一

在__支行工作的短短一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在__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，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，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行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！

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；二是保持良好的职业操守，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。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。

在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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。实际办理业务时，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，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

银行员工年度考核表个人总结篇二

上半年，在银行的正确领导下，在各部门的支持帮助下，我按照银行工作精神，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自身工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将xxxx年上半年个人工作情况总结如下：

我作为一名风险管理员，肩负着银行赋予的重要工作职责，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，为做好风险管理工作打下坚实基础。在实际工作中，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，提高工作效率与工作质量，促进银行风险管理工作深入发展。

20xx年1—3月，我参与银行信贷管理系统优化、测试工作□xxxx年3月20日回风险管理部工作，这期间，我刻苦勤奋、认真努力工作，主要完成以下五方面工作：

一是对全行72个个人类贷款管理制度办法和操作规程进行了认真的梳理，针对操作风险方面存在制度缺失、缺陷问题，撰写了《关于完善个人贷款制度防控治理借名假冒名贷款的建议》分析报告。

二是针对我部使用二期系统的情况，撰写了信贷管理二期系

统修改、完善建议，供部门领导参考；对信贷管理部制订修改的《重庆农村商业银行授信业务基本制度》等五个制度办法进行初审，提出十多条修改意见建议；参与开展信贷管理系统数据质量调研工作，提出意见和建议；完成了风险管理基本制度和操作风险管理办法的后评审工作，并提交合规管理部审核。完成信贷管理部、电子银行部和信用卡部提供的19个现行制度办法和操作规程的制度后评价工作，提出完善和修改建议。

三是按数据清理相关方案要求，对两家支行信贷管理系统数据进行实地核查，并就出现的问题进行分析，提交相关工作底稿。对德勤公司披露的20xx年底各逾期档次与我行1104报表数据不一致的情况，到两家支行实地调研，了解并分析产生不一致的原因，并上报相关部门。

四是完成全行xxxx年底贷款期限类型分布□xxxx年底和xxxx年底全行十大贷款客户的贷款余额、占比及排名等数据的分析工作，并形成相关表格资料。根据《关于完善个人贷款制度防控治理借名假冒名贷款的建议》分析报告所反映的问题，对个人业务部、三农事业部和合规管理部进行了风险提示。对全行x年一、二、三季度即将到期的大额贷款进行分类汇总分析，对所涉及的支行进行风险提示，共计发出贷款到期风险提示书86份。完成xxxx年底我行小额农户信用贷款违约情况的统计工作。

五是按要求，准确及时上报1104报表。参与普华永道、德勤等公司就我行实施信用风险内评法的相关问题交流会。

做好银行风险管理工作，除了业务知识与技能外，更主要的是工作作风。作为一名风险管理的新兵，我严格要求自己，培养良好作风，以严谨的工作态度对待工作，承担自己的责任，认真对待每一项工作，按时完成任务，提高工作质量，向银行交出一份合格答卷，促进风险管理工作发展，确保银行资产安全，实现最大效益。

我要在认真总结取得工作成绩的基础上，努力做好下一步工作：一是开展新资本协议差距整改，将各个条线、各个种类的风险纳入全面风险管理框架下，提高风险管理水平。二是进一步强化风险识别、预警和监测分析，提高风险防范能力，确保银行资产安全。三是开展全面风险排查，采取针对性的措施，有效化解风险，促进银行健康稳定发展。

20xx年上半年，我认真努力工作，虽然提高了自己的工作业务水平，完成了工作任务，取得一定成绩，但是与银行的要求相比，还是需要继续努力和提高。xxxx年下半年，我要继续加强学习，努力实践，求真务实，开拓创新，奋发努力，攻坚克难，把各项风险管理工作提高到一个新的水平，为银行的发展做出我应有的努力与贡献。

银行员工年度考核表个人总结篇三

工作10几年来，在党组织和行领导的精心培育下和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握理论知识和“”重要思想，关心国家大事，拥护党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢，并于xx年9月被批准为预备x党员。

工作上，本人自x年工作以来，先后在桃源储蓄所、鸭纸储蓄所、计划科、会计科、卡部等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为行业业务的行家里手。

记得，刚进行，为了尽快掌握行业业务，我每天都提前一个多

小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基矗至今仍然肩负着十几项工作，包含了会计(交换、退票、法院查询、空白凭证领娶网上银行)、计划(现金统计、现金报表、资金调拨、存款统计)、卡部综合等，仅卡部综合每天就有十几项具体的工作要做，由于有报表工作，每到月末，无论是否节假日都要及时上报，所以我从来就没有休息过一个完整的五一、十一和元旦，但我从没有向行里要过一分加班费，更没有向行长诉说过一次苦，我始终坚信行今天的改革和发展的成绩取得，与有同样甘愿默默奉献的员工是分不开的，而我只是大海的一分子，也是我应该做的。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现在的全部存款都来自于我结交的客户朋友.为了同他们成为好朋友，针对不同个性、不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的增长点，我最高揽存额曾达到300多万元。

除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

记得xx年行里号召献血，由于社会上正谣传献血损害健康等，行里没有人主动出来献血，但我为了证实谣传是假，主动请示行长出来献血，因我瘦小，起先行长和工会主席都不同意我献血，我说：“那正好应该我献血，我这样的体格都可以，别人更没有事了”，也正因为我带了头，在以后的几年中我行献血活动中，从没有人再以献血对人体有害做为借口而推辞了。

我曾经先后十几次代表行行参加过市行组织的各项活动如□xx年市行组织过的全地区业务知识竞赛，并获得集体第三名；xx年迎五四青春在改革中飞扬活动，获得集体三等奖；xx年市行工会组织的庆“七一”建党93周年知识竞赛活动，并获得集体第三名；xx年行在落实cis工程提高服务质量演讲会上，获得演讲优秀奖等等。正是由于我积极组织并参加团组织活动，行里在承认我工作业绩的同时任命我先后担任团委组织委员、团委书记，负责组织基层团组织工作。并先后获得过xx年先进工作者；xx年工会积极分子；xx年先进工作者；xx年服务标兵；xx年先进工作者等等荣誉称号。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

上面只是我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，但是行要发展、要改革也不是单靠某个

人的，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的，感召激励着同事们为行奉献、进取立功、建业。

2. 勤恳务实，善于学习，对本职工作兢兢业业，注重个人成长；工作成绩进步大，业绩发展迅速，或有效改进自己的工作方式，从而在工作中收到良好效果；悟性较强，能很快适应新的岗位，在新的业务区域可以立即开展工作；能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自己，注重个人成长；能在业余时间精专业务知识，提高工作能力；悟性高，工作认真勤奋，吃苦耐劳，进步很快，在新人中起到了榜样作用。处融洽，业务知识扎实，业务水平优秀，能带动东区的给为同事积极工作，胜任东区大区经理工作；工作出色，业务熟悉，为我们成立起榜样。

3. 工作上勤勤恳恳，任劳任怨，认真负责，业务水平也在学习中不断提高，关心同事，非常值得大家学习，新晋社会如此努力难能可贵。

4. 工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，业务知识扎实，业务水平优秀，与北区各位经理相处融洽，树立榜样，胜任北区大区经理工作；人品端正做事塌实行为规范对待所负责区域进行有效指导，并提出建设性意见；高度敬业，表现出色。

8. 工作成绩进步大，悟性较强，能很快适应新的岗位，能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自己，注重个人成长，能有效改进自己的工作方式，从而在工作中收到良好效果。

9. 良好的个人形象和素养，专业技能或业务水平优秀，为公司业务创造更多机会和效益，受公司客户及合作企业好评，为公司创造出较好的企业效益或社会效益；工作认真负责，积

极主动，服从整体安排，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，业务知识扎实，业务水平优秀，能带动东区的给为同事积极工作，胜任东区大区经理工作；工作出色，业务熟悉，为我们成立起榜样。

11. 该员工平时积极向上，不仅配合度较好，且平时工作表现也很努力，在工作时能以认真仔细负责的心度去做好自己的工作。

12. 该员工平时工作仔细认真负责，不但执行力强，且工作配合度也好，有积极向上的工作心态，能主动协助其他同事工作，并且能按时完成上级领导安排的相关工作！

13. 该员工平时工作认真，有高速度高效率高质量的工作表现，且在日常生活中能与其他同事团结友爱，互助进取！

14. 该员工平时工作能将自己的能力充分发挥出来，不仅工作认真做事效率好，而且上班的纪律也很好，值得各位同事学习。

17. 工作态度端正，业绩比较突出。

18. 工作认真，负责；工作认真负责，爱岗敬业，服从整体安排，形象良好；对本职工作兢兢业业，锐意进取，乐于助人，关心同事，与同事相处融洽，善于合作，起带头作用。

19. 优秀的业务水平，为公司创造出较好的企业效益，与同事相处和谐。

20. 工作上勤勤恳恳，积极肯干，认真负责，相关知识水平也在工作中不断提高。

银行员工年度考核表个人总结篇四

紧张忙碌的一年即将结束，让我更加意识到不劳无获。和学校里的每一位老师一样，我认真对待每一件事、每一项工作，勤奋、扎实、踏实地做好一名教师，认真完成学校领导交给我的任务，虚心向老教师、优秀教师学习先进的教学经验，注意不断阅读教育教学理念和实践方面的书籍，充实自己。为了下一步更好的胜任教师工作，特总结如下：

第一，培养和建立负责任的班干部，实行精细化的工作责任制

1、班主任工作很努力，事务繁忙。如何才能做好班主任工作，多抽出时间学习备课，学习课堂，有更多时间帮助学习困难的学生？经过多年的实践，我觉得作为班主任，一定要充分信任学生，让他们做很多工作，保证每个人都有事情做，每个人都有事情做。这不仅培养了学生的能力，也使他们摆脱了复杂的班级事务。

这就需要班主任培养小干部，对班级管理进行指导。比如班长和协调检查的组长；卫生委员会成员的职责安排和检查；学习委员会成员的每日早读和课外作业；体育委员会的无线电练习和眼保健操；检查文艺委员的活动；组长等的主角。要和学生协商各种班级事务，实行自愿承包，对人负责。并由负责人自行制定检查标准，经班委通过后实施。

2、给小干部指导。班主任每周至少召开一次班委会，对每周的情况做一个简要的总结，多鼓励，多引导。出现问题及时打开。还要注意做到，每个学年进行班干部轮岗，至少要进行三分之一。无特殊情况，其他班干部工作时间不得超过两个月。要做好轮岗班干部的思想工作。为了调动他们的积极性，班里实行红蓝两队，轮岗为蓝队的班干部负责监督；你也可以每个月给一周的时间让蓝队干部工作，调动双方的积极性。

在这个学年里，我真的觉得当班主任也可以从琐碎的班级工作中解脱出来，过上舒适的生活，而所有的班级工作仍然可以照常进行：这学期，学生们在许多小干部的领导下，每月举行一次生动活泼的主题小组会议，每个人都努力成为一次标准的学生活动。我积极参加了学校组织的所有活动，取得了优异的成绩。

二、勤观察

为了获得关于学生的第一手资料，班主任应该关注一切，时刻关注，到处找。比如观察学生的注意力、情绪表现、对错答案和角度、课堂作业的质量和速度，在课外活动中观察学生的活动能力、意志品质、个性倾向、人际关系、集体观念；家访时观察学生家庭表现，家长对孩子的要求，教育方式等。

银行员工年度考核表个人总结篇五

时光飞逝日月如梭，转眼20_年已悄然过去，在这举国上下普天同庆的新年开端，我也满怀着喜悦的心情对过去一年的工作作个简单的总结和汇报，以求不断丰富自己、完善自己、充实自己，将自己置身于__银行改革和发展的最前沿。

自__银行__支行成立至今，我一直都在储蓄出纳岗位工作，始终本着对工作认真的态度和高度的责任心，刻苦钻研，认真提高政治(教学案例，试卷，课件，教案)思想觉悟，坚决执行国家有关的金融政策和法规，积极学习各项业务知识，熟悉正确及时地办理各项业务。

储蓄出纳岗位是银行尤为重要的一个岗位，也是银行第一线、最基础的工作。因此，我深刻地体会到此岗位的重要性和责任性，就是要坚决按照岗位职责严格要求自己，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，坚持“存款自愿、取款自由、存款有

息、为储户保密“的原则，严格按照“__银行规范化服务标准“办事。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流程办事。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄出纳岗位的一线员工，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。因此，我经常利用下班后和业余时间支行里刻苦学习，勤练技能，终于功夫不负有心人，在支行的每次技能测试中都能名列前茅。

新年新气象，我仍然会不断的努力，为__事业发出一份光，一份热!我由衷的相信，树立“爱__、做主人、尽责任“的理念，弘扬“艰苦创业、创新图强“的企业精神，认真履行“三个一流“的宗旨，__银行一定能在在新的一年里取得新的胜利!

银行员工年度考核表个人总结篇六

一年来，本人能在思想上按标准严格要求自己，较好地完成了领导安排的各项任务，现将工作学习状况作自我总结如下：

认真学的基本方针政策，时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的职责，在工作中起模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

本着积极、负责的态度，认真遵守各项规章制度，带领全体员工按年初上报预算完成了厅办公区及家属区房屋及水电部分的修缮和改造任务，厅确保了厅机关三栋办公楼，七个住宅区的水、电、暖的供应和畅通、以及七部电梯的正常运行。完成了全厅锅炉、电梯、消防等重点部位设施设备的维护保养及年检工作，全年没有发生任何安全职责事故。积极完成了领导及办公室临时安排的其他各项工作。

遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终持续严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记x员的职责和义务，严格要求自己，虚心向周围的同志学习，对难度大的工作，敢于迎难而上，以自己诚恳的态度和务实的行动赢得领导和群众的信任。

虽然我在20xx年的工作中取得了必须的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，在今后的的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强理论学习，提高文化素质和各种工作技能，发奋工作，积极进取，把自己的本职工作做的更好。

银行员工年度考核表个人总结篇七

xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事发工资岗也已整整一年，在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。

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日xx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) 员工的个人能力的培养

从五月份开始，在xx分行的筹备期，我行下大力度，在xx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xx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xx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xx银行的惠民宣传工作；对外，我们以xx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xx商会成立的机会，在xx商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势xx人自己的银行这一优势，让奋斗在xx的xx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、发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为xx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xx增加知名度20xx年12月12日到15日xx银行xx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xx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xx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xx市区选择了花园里、滨河公园、百世xx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xx商会□xx商会□xx商会□xx商会□xx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xx水产商会等各商会年会的契机，积极营销xx银行，不错失每一个向xx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xx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。

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。

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xx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。

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xx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，为沧行的伟大事业谱写华美的篇章！

银行员工年度考核表个人总结篇八

自从我加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作力气，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的关怀是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，回首自己一年爱经受的风雨路程，我做出如下工作总结：

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有猛烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业

学问的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信念的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也熬炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

微笑服务是关键，人为的制造一个轻松快乐的购物环境。充分呈现珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝学问缺乏了解，因此对珠宝首饰的呈现特别重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越猛烈，常言道：“满意”是顾客的`广告。促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最终成交前压力重重，所以要营业员选择实行分心的方法减轻顾客的压力。

生疏珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应当详细介绍佩戴与保养学问，最终说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期盼二次消费的发生。抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，留意自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应当提高，也需要学习这方面的学问，借鉴他人成功的阅历很重要。有时候销售不好思想就消极，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的缘由，对顾客推举的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。相互学习，相互进步。

银行员工年度考核表个人总结篇九

时光飞逝□20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累

累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说□20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

(一)在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在20xx年工作主要有：湖北省内的国土投标项目及各地的备案。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)20xx年，我主要负责标书预算这部分□20xx年下半年我主要投标人员安排及标书制作，由于各地标准不同，刚开始出现了废标现象。之后我们总结经验，现阶段我们能够熟悉掌握各地的“地方特色”按质按量的完成每月的投标计划。行政部组织召开了从20xx年10月分开始对我们经营部实行了月底目标完成情况考评，将考评结果列入部门人员的月底绩效。在工作目标落实过程中管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对标书实行了奖励和惩罚制度，有利于我们更加认真的对待每份标书。

在经营部工作这一年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，

总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉各地投标文件特别要，做好每份投标文件，减少给公司带来不必有的损失。

(二) 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三) 只有坚持原则落实制度，认真对待每个投标项目，才能保证工作做的更加完美。

(四) 只有树立严谨工作意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(一) 经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(二) 总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求把工作做的更好！

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些即待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1. 对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的

工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2. 对待突发事件处理的还不够得心应手，须有待提高处理能力。

3. 在标书制作方面要严格要求自己，仔细阅读每份招标文件，对重点部分慎重分析，探讨。认真、严谨，的制作每份标书，提高投标的中标率。

4. 全面发展自己，坚持自己更新专业知识学习，在预算方面要着重锻炼自己，多学、多练、多看、多实践、多思考、多研究。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一) 积极搞好与大家的协调，进一步理顺关系。

(二) 加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

(三) 加强专业知识，慎重对待每个投标项目。

(四) 希望公司多提供我们学习专业知识的机会，在预算方面能够让我多去项目上了解实际情况。

(五) 努力学习，取得建造师是职业资格证书，提高自身价值。

在今后的工作中要不断创新，及时与各位进行沟通，全面发展自己。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！

我相信：在上级的正确领导下，郑春平的明天会更美好，晶標的明天更加輝煌！