

最新银行年度工作总结报告(优秀9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行年度工作总结报告篇一

怀着期待与好奇，终于迎来了新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行内蒙古区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的值得信任的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时无刻地笼罩着团队协作的气氛，从一人触电，全体重来的超级电网，到二人相互托举、提携，团队后方支援的天梯，从群策群力，迎难而上的团队营救，到众音合则成乐，众人合则成邦的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、战友们的眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了挑战自我，熔炼

团队。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的以人为本。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从**年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了三起三落的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至

几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

银行年度工作总结报告篇二

x月xx日，我被调入xx路邮政储蓄□xx路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

xx路邮政储蓄所原名xx邮政所，位于xx市xx乡，当时的网点东邻xx市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给xx储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的xx路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的xx储蓄搬至现xx路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了xx路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

自从xx储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1、余额直线下降，5月19日我们调入xx路储蓄时，余额较原来xx原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2、由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传xx路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3、同行业竞争随处可见。我们知道□xx路中段这一区银行林立，仅xx路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

作为对抗赛期间表现出色的班组□xx路邮政储蓄所能有今天的业绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上□xx路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有xx师专□xx大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高□xx路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

截止7月31日□xx路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来xx路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲

虽然，在本次的网点对抗赛中，我们xx路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们

不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶而努力，也为xx邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。

谢谢大家！

银行年度工作总结报告篇三

20xx年，我行安全保卫工作认真贯彻落实总行和区分行安全保卫工作会议精神，在区分行安全保卫部的正确领导、关心、支持下，紧紧围绕股份制改造的中心工作，遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢安全保卫工作的基础，通过制度约束和检查督促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处，保证了我行财产和员工、客户的人身安全，为我行业务发展和各项改革措施的顺利推进营造了一个安全、稳定的经营环境。

人是做好安全防范工作的第一要素，我行把重视和加强对员工的安全教育，全面提高防范意识，增强防范技能，作为安全防范工作的基础工作来抓。支行党总支始终坚持“防范胜于治理”的法则，不管形势如何变化，始终绷紧教育这根弦，做到了警钟长鸣。因为无论多么完善的制度、多么坚固的防护设施、多么先进的技防设备，都是要靠人去遵守、去操作、去维护，只有把全行员工调动起来，夯实人防基础，制度、设施、设备才能发挥最大的效用。

我们把增强员工的防范意识放在十分突出的地位，重点围绕防抢、防盗、防诈骗的应知应会等内容对网点员工进行预案

教育和防范技能教育，收到了较好的效果。

预案教育，就是对员工进行案例教育，组织员工熟悉“四防预案”，增强防范意识，提高防范能力。针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我们及时收集整理转发相关案例，认真组织员工学习上级行下发的各种文件、通报、通知、案例剖析，组织员工进行分析，针对我行自身的防范工作查找隐患，完善防范措施。

对前台网点的防范技能教育，主要侧重学习相关规章制度和基本防范技能，掌握正确的操作规范和程序以及发生紧急情况的应急处置措施分工、动作要领，各种自卫武器、报警监控装置的操作使用等。使员工较熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法，有效地提高了全员安全防范的能力。

防护设施建设对抵御盗窃、抢劫等不法侵害案件的发生起着无法替代的作用。因此，我行在注重抓全员防范意识教育培训的同时，十分注重抓好防护设施建设，保证所有营业场所所有灵敏可靠、严密完善的技防、物防设施。

近年来，我行对网点防护设施的建设，按照“未达标的网点限期整改，已达标的网点巩固完善”的要求，在区分行的大力支持下，克服费用紧张等多方面的困难，逐步对5个营业场所进行了加固改造，全部安装了防弹玻璃，配足配齐了防盗、防劫、防暴、防火等防卫器械，对3个网点的电视监控设备进行了改造更新，更换为硬盘数字式监控设备，保证了监控录像图像的清晰和正常运转，5个网点全部与公安部门110报警系统实现联网。目前，所有网点防护设施都达到了规定的标准，基本形成了人防、物防、技防相结合的防护体系，为做好安全保卫工作打下了坚实基础。在物防、技防设施的管理上，支行明确各网点主任对物防、技防设施的管理负总责，并建立健全了110报警系统、电视监控系统的检测校准台帐，定期进行检测、校准，确保了各种物防、技防设施的正常运行。

加强规章制度建设，是一项保障安全防范工作步入规范和有序轨道的基础性工作，其目的是通过规范管理和操作程序来抵御犯罪行为。我行根据总分行下发的《中国×××银行安全保卫工作暂行规定》、《中国×××银行安全保卫岗位操作规程(试行)》、《中国×××银行经济xxx管理暂行规定》、《中国×××银行守护押运管理规定》、《关于印发守护押运人员六条禁令的通知》、《中国×××银行金库管理办法》、《中国×××银行安全防护设施建设及使用管理暂行规定》等规章制度的精神，本着在发展中完善，在需要中充实，在变化中调整，在实践中创新的原则，联系我行实际，建立健全了安全防范工作规章制度。

一是建立了“安全保卫岗位责任制”，修订和完善了各项管理制度和规定。针对营业网点、金库守护、运钞车、办公楼消防、特种设备(公用车辆、食堂煤气罐)等五个环节制订了5套防突发事件处置预案和消防应急处置预案支行在年初与各部门、营业网点签订了安全防范责任书。

二是注重内部管理的规范化。建立了营业网点、运钞车□xxx□电视监控等安全防范设施档案资料，逐步建立健全了各类台帐。

三是把加强检查监督作为落实各项规章制度，及时发现问题，堵塞漏洞，防范各类案件和事故发生的最基本的手段。

支行坚持每月对所属网点进行全面检查，分五个层次落实检查工作，即行长亲自查;分管行长定期查;保卫人员每人承包一个网点，每周对所承包网点进行安全制度和防范设施检查;网点负责人和安全员坚持做到每日营业。

银行年度工作总结报告篇四

__年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的

高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设 and 各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功；5月——9月终于在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上；10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

二各项指标完成情况

1 存款

截止12月底，我支行全口径存款 万元，完成市分行计划 %，其中公司存款 万元，个人存款 万元。全年开立对公账户 户，其中有衡南县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户；也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等；还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约 户，其中白金级客户 名，金级客户 名。

2 资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止__年底，我支行成功发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

3 中间业务收入

全年实现中间业务收入 万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入渠道也慢慢拓宽。

4 产品完成情况

电子银行的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中网银 户，手机银行 户，电话银行 户，短信金管家 户。信用卡完成 张，代理保险 万。

三 工作亮点和成效

1 成功建立衡南建行的品牌形象。

银行年度工作总结报告篇五

xx年x月x日的各项工作基本告一段落，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是xx年9月有幸被xxx录用，进行培训。于10月8日正式到上海就职，至今已有四个多月的时间。

上海北玻财务部目前只有夏部长和我两个人。所以，我担负着出纳和会计辅助工作。工作伊始，人员少、工作杂、业务多，我一兼数职，在繁忙的工作中锻炼自己磨练自己，也常常加班加点的熟悉自己的本职工作，在短时间内就进入角色并配合夏部长按纪律做好财务工作。

财务部一直人手较少,而且我们没有独立的办公室,一间办公室内安排四个部门。但在夏部长有序的组织下,能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作。一年来,我们及时为各项内外经济活动提供应有的支持。基本上

满足各部门对我部的财务要求。由于上海公司是筹建阶段，工程、生产、后勤需要的资金量巨大，每月的现金流量就有上千万。虽然现金流量巨大而繁琐，但我们“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

今年下旬上海北玻的一期工程已接近尾声，设备的生产阶段开始展开。随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在12月份进行会计电算化的实施，即采用新中大a3财务软件，虽然系统开始不是太稳定，但工作的高效率已经体现出来。这为我们节约时间，还大大提高数据的查询功能，为财务分析打下良好的基础，使财务工作上一个新的台阶。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理各单位的往来款项的收支。同时与银行建立优良的银企关系、与税务机构建立良好的税企关系，并圆满完成对统计、税务等各部门有关资料的申报。

新的一年我为自己制定新的目标，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。争取更好的工作成绩。

银行年度工作总结报告篇六

提前完成了各项融资计划，截至11月底，新增贷款22.77亿元，完成市政府核定全年计划的113.87%；新增固定资产贷款5.98亿元，完成全年计划的99.71%；新增中小微企业贷款7.63亿元，完成全年计划的109.03%；表外业务融资完成全年计划的247.30%。

加大骨干企业和传统企业的支持。支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业，投放金额过亿元的项目达到9个，今年新增5个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过35亿元，及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

加大涉农项目和城镇化建设的支持。支持了农业产业化企业中澳控股集团、谷神生物科技等企业，涉农贷款户达到了237户，累放投放14.46亿元。同时，强化对“两区同建”的支持，重点支持了禹城、临邑□xx县共5.8亿元新农村建设项目。

加大小微企业的支持。累计发放小微企业贷款19.84亿元，为331户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加93户，贷款余额19.20亿元，比年初增加4.33亿元，小微企业贷款增速为29.08%，高于全部贷款增速17个百分点，贷款余额增长超过上年水平，提前完成了“两个不低于”的监管目标。为有效解决小微企业融资难的问题提供可行方案，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，并为“10+3”战略产业内小企业客户贷款达8.1亿元。

加大个贷投放力度。紧紧围绕幸福德州建设，大力发展个人助业贷款和个人住房贷款，个人贷款余额51.47亿元，新增9亿元。

加大产品创新。银团贷款业务取得突破，与同业兄弟行合作，成功为德州玲珑轮胎有限公司提供银团项目贷款，为华鲁恒升化工股份有限公司等企业发行了4亿元的资产收益权类理财产品，解决了信贷规模紧张难以为客户融资的瓶颈。选择龙力生物科技作为试点，成功发放了动产质押和贷款。针对小微企业推出“网银循环贷”，已办理10户，贷款余额901万元。

优质文明服务。强化12345市长热线的办理，大力提升服务水平。积极推进差别化、个性化、精细化金融服务，按照以客户为中心的经营理念，从环境、手段、流程、效率、产品等方面提升整体服务水平，前三季度在省分行的服务基础管理考核中获得系统内第一名的成绩。

党风廉政建设及创新社会管理。强化队伍建设、制度执行、合规操作，全行层层签订了综治综治暨平安建设责任书，把合规和平安建设工作纳入整体工作规划和年度工作计划，深入落实矛盾纠纷排查、单位领导带班等制度，强化重点要害部位防范措施落实，确保了各类案例设施齐全，性能良好。深入贯彻落实综合综合考评反腐倡廉考评办法，加强廉政效能管理工程建设，较好的完成了各项任务目标。

百局帮百区。分行党员干部与xx县田庄乡闫庙社区35名党员、110名群众建立结对联系制度，积极开展党委书记基层走访活动，加强与乡镇班子的座谈，投入帮扶资金4万元，扩建、改善了xx县田庄乡阎庙社区小学办公场所，并赠送了文具用品和书籍。同时，完成了创建园林城市的目标计划。

社会主义核心价值观教育。全行签订了四德责任书，有27人次被评为省行级及以上先进集体和先进个人，建行德州分行被评为全省道德教育示范基地、省级文明单位称号。

银行年度工作总结报告篇七

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成

长成为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

□

不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

□

养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

□

不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达xx元。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

我这一年，在工作上，爱岗敬业，努力完成指标，不断的做好领导交给我的工作，认真做自己的工作。我会主动学习新的技能，认真的跟着前辈们学习操作机器进行服务，专心研究市场。我遇到问题会虚心的请教同事们，从他们那里进行学习，我学到很多原先在书本没有学到的知识，果然是实践更能得出更多的理论知识。在银行，凭借着自己在学校学习的东西，让我的工作得以更好的进行。当然工作也不是全然没有错误，但都是一些小错，在大家的帮助和包容下，我努力的改正，工作也越来越顺，不管的在前台柜台服务，还是在

后台为客户答疑，我都让客户感到满意，也让客户更多的关注我们银行。

我身为银行职员，做的就是服务客户的工作，每天我都会联系自己的微笑，努力让客户对我们的第一印象就是好的。我在服务客户过程中，会耐心的听客户多的问题，同时也努力回答客户提出的问题，帮助客户更好的了解银行的业务。真诚的服务才能留住客户，才可以吸引更多多的客户，这个道理我深知，所以面对客户不敢有懈怠。及时工作的时候被客户质疑，我也同样会保持良好的修养去面对客户的刁难，只努力的完成工作，和让客户平息火气。

日常的工作中，我懂的一个团队的重要性，在银行工作，如果岗位临时缺人，我会努力配合力度调动工作，填补空缺，帮助大家一起完成工作。当然前提也是不影响个人的工作，才能够去帮忙。在一个队伍里面，把自己融入自己是很重要的，必须注重团结，才能够去做好工作。我真诚待人，对同事极尽关心，在不耽误我的工作的前提下，我都愿意帮助大家去工作，只要对银行的发展是有好处的就行。

一年将过去，我知道新一年的自己会面对更多更难的工作，但是我相信一年来学习到的和积累到的经验，一定会帮助我在银行有更好的发展。通过一年的工作，我也变得更勇敢了，所以我能够以更好的心态去面对前路的挑战。

银行年度工作总结报告篇八

首先，自觉加强政治理论学习，提高自身修养。我积极参加支行党支部组织的各项学习活动，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和党保持一致性。认真学习我行新出台的各项政策，学习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。

20__年通过了基金从业资格考试，代理保险资格考试。此外，根据行里安排我参加了个人金融理财师的培训。

在培训中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了客户经理角色，11月份顺利通过金融理财师资格考试，为适应工作需要打下好的基础。

第一，作好vip客户的发掘和维护工作，年初我们设立了vip窗口，通过理财中心和vip窗口，为vip客户提供差别化的优质服务。并利用ocrm系统做好vip客户的维护工作，比如客户生日短信通知，客户存款到期提醒，信用卡还款到期提醒工作，这些工作虽然是一些琐碎小事，但它加强了于客户的联系，这些工作的落实受到广大vip客户的好评。

第二，结合上级行开展的旺季营销活动，351电子银行营销活动，信用卡弹屏营销活动中，和分理处的全体员工积极配合做好营销工作，各项工作都取得了一定的成绩，分别取得了省行351电子营销优胜奖，和信用卡弹屏营销先进单位荣誉称号。

第三，努力与客户沟通，化解各类矛盾。

客户经理是对外服务的窗口，是建设银行对外的形象。个人素质的高低直接就反映建行的服务水平，因此我始终在努力完善自身的综合素质，给客户提供的服务。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。

第一，自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，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，全面提高综合业务知识水平。

第二、做到脚踏实地，提高工作主动性和自觉性，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客户经理。

银行年度工作总结报告篇九

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到兴业银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，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。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、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。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。