

# 银行核销工作年终总结(优质9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 银行核销工作年终总结篇一

时间过的真快，转眼间20过去了，在2017年的时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特别是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行第二。现将主要工作作以总结。

### 一、主要工作情况

今年我在xx支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“\*\*客户请到\*号柜台办理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩

序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。

大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

## 二、工作中存在的问题

2017年，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

## 银行核销工作年终总结篇二

工行的`xx年，是很特别的一年，与往年最大不同的是开展了

轰轰烈烈的“以赛代训”活动。

年初，在全行进行了《精细化管理》的培训，然后，是在工行的网络大学里进行考试。我有幸被推荐参加考试，与支行领导一起坐在电脑前，一人答题一人查书，不仅把自己的考过了，还把同事的考过了，答题过程还是很紧张的。

5月，参加了《金融风险与监管国际认证》考试，努力看书，行里答应能通过，就给报销。还好，考试结果出来不久便报销了考试费。只是报销考试费还有一个条件：签合同，要求几年不得离开工行。

接着，又参加了分行的现金与结算专业的比赛，还有参加了综合柜员的业务比赛，无功而返。

一天下午，领导电话找我，告诉我明天去分行参加牡丹卡知识比赛。听了这个消息，头都大了，晕，晕，什么都没看，就去比赛？可能是临到比赛时，他们才想起这事吧。不管怎么样，去吧。试卷分中文，分英文，还是晕啊，没办法，也只好静下心来，认真答题，会多少答多少吧。过了不知道多长时间，我已经把这个比赛忘记了，领导告诉我，让我去领奖：一床多元的鹅绒被，比赛得了二等奖。

牡丹卡知识比赛完没多久，领导又通知要进行个人客户经理业务比赛，还说前几名能涨工资，要求自愿报名。我没报名，因为，第一、我在分行没有认识人，这样的比赛一定会有许多内幕，第二、我也不相信我能取上前几名，第三、我也不相信银行能说话算数。领导打电话找我，说我们已经给你报名了，准备一下，过几天去比赛。我听了，只能无语了。我认真看了比赛规则，一共有四个细项：有大堂经理、理财经理、营销经理和个贷经理的比赛，我选择了理财经理的业务比赛。这个比赛有初赛段和复赛段，初赛是笔答，前几名进入复赛，复赛就有点复杂了，有必答题，有抢答题，还有做ppt演讲。我看到要做ppt我就请领导帮我问问，到决赛时，

能不能自己带笔记本，因为我的用极点五笔打字的，领导很热心，很快就回复我说，可以。后来，想想，我也真是的，还没比赛，就想着决赛了，有点过分啊。

第一名，太棒了！太意外了！接下来，就要进行决赛了，我的压力也来了，而复赛的时间也是一拖再拖，最后，终于定下来在月日进行复赛，临比赛前一周，我却一点都没有考试的状态，紧张不起来了，也看不进书，再说，也没书可看。为了调整自己的心态，我先找领导，告诉他们我没有状态，大脑一片空白，请求帮助，把我的紧张心情传给他们，他们紧张了，我的紧张就缓解些了，我又找了几个朋友，分别请他们帮助，最后，是一个同事的话，让我完全放松了，进入了比赛状态中，他说：你笔试第一，说明你的业务是最棒的，不过，复赛是必答抢答和制做幻灯片，这就不是你自己能做的事了，有许多运气的成份，运气好，你能抢上题，你就行，运气不好，那就完了。

最后的几天，我反复练习ppt的制作，分钟的演讲我也是对着镜子练了又练。终于进入了比赛场地了。先是二个小时做理财规划的ppt拿来题，我就蒙了，我准备的是对群体做的ppt和演讲，比赛要做的是对个人！这时候，我想起了我的笔记本，幸亏我带了自己的笔记本，这本子里面有我学习afp的课件啊。最后，我完成了ppt下面选手抽号，一共个人比赛，我是第五个抽号的，我竟然抽了一张“”号，我大叫：我太不幸了，怎么会是号？考试人员告诉我们：必答和抢答按照从号开始，而ppt的演讲，是从号开始。哈哈，我运气不错嘛。

比赛开始了，必答题，我第一个抽取，打开一看，非常简单，我严格按照规则进行回答，评判长给了我满分。到了抢答题时，我告诉自己，一定不要着急，沉着稳定。还好，一共道抢答题，我竟然抢上了二道题，而且全部正确，我也只好对没抢着题的人说抱歉了。最后是我的ppt演讲，分钟，我又是比较圆满的完成了。最后的总分是分，获得了第一名，比第

二名高出了分。出了比赛场地，给领导打电话，告诉领导，我完成了任务，领导听了，非常高兴，我觉得，比我还高兴。

比赛得了第一名，我却没有太多的高兴，只是觉得很累很辛苦。比赛获得了一个证书，一个奖杯，还有晋升一级工资，这工资是从年月开始，到现在，我还不知道我能涨多少钱。不管怎么，这个比赛的第一名确认了我的业务知识和能力，也是工行这个中国最大银行对我工作的肯定。

里答的，没有答案啊，要一边答一边找。还参加了月的内控制度的考试。还有一个，是证券从业资格的考试，都通过了。

## 银行核销工作年终总结篇三

柜员要熟练操作技术、热忱服务客户，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚和热诚。今天本站小编给大家为您整理了银行柜员年终个人总结，希望对大家有所帮助。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。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。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

众所周知，在支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每个人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，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，严格按总行和支行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，还用我多年来在会计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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。储蓄乃立社之本□20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作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”，耐心细致的解答客户的问题，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。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方

法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，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。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己20xx年工作进行总结：

## 一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又

几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

### 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，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，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，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。同时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更合格的建行人。

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力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

转眼一年时间已过半，回顾过去半年中的工作，有进步也有



不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

### 一、与时俱进，不断增强个人政治修养

我一贯热爱社会主义祖国，拥护党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

### 二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

### 三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那

就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。上半年，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下半年，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

## 银行核销工作年终总结篇四

根据20xx年总行和区分行安全保卫工作会议精神，我行提高了对安全保卫工作职能和任务的重新认识：明确了安全保卫部门是全行治安保卫和安全生产管理的职能部门。一年(来，我们按照总分行党委的部署，在做好治安保卫工作的前提下，认真履行安全生产管理职能部门的职责，加强了安全生产、突发事件处置等方面的工作。围绕防火灾事故、防交通事故、防电气事故、防中毒事故、防坠落事故等方面的工作，做好了特种设备、危险物品、公用车辆、食品、饮用水等的安全管理、指导和监督。基本上做到了治安保卫和安全生产一肩挑，没有出现顾此失彼，偏废任何一方面工作的情况。对安全生产管理，支行安全保卫职能部门在进行指导、检查和监督的同时，坚持了“谁主管，谁负责”和“谁使用，谁管理，谁负责”的原则，建立、健全了安全生产管理责任制度，坚持了安全第一、预防为主的方针，主要立足于日常管理和事故预防，加强经常性的教育、检查、监督及隐患整改。

实践证明，关心爱护保卫人员首先应当体现在对其人格的尊重和所从事工作的重视，也是培育以人为本、团队精神和创新精神为核心内容的“家园文化”的重要内容。近年来，支行在政治上关心保卫人员的进步，引导他们树立高尚的精神追求，使他们的积极性和主动性在工作中得到充分发挥；在生活待遇上根据他们的工作特点和劳动的付出给予合理的报

酬，尽力为他们的工作提供必要的保障措施：一是为前台员工和保卫守押人员购买人身意外伤害保险，使其在危急时刻无后顾之忧；二是承认他们所从事劳动的特殊性，在今年8月份全员竞聘专业技术岗位职务和经办岗位职务时，对保卫守押人员区别对待，即不限制他们的学历、职称、资历，在名额非常有限、竞争十分激烈的情况下，保卫守押人员全部被聘为一级业务员以上的岗位职务；三是建立了双休日、节假日行领导跟车押运制度，节假日顶替守押人员值班。通过这些工作措施的实施，极大地激发了保卫人员的工作热情，全行保卫人员在人员少、任务重、风险大的情况下，忠于职守，遵章守纪，文明值勤，勤奋工作，圆满完成了各项工作任务。有的长年坚守岗位，很少休假；有的小孩生病住院都不肯请假。正是有了这样一支可靠的安全保卫队伍，我行的安全防范工作才有了坚强保证。

(一)安全保卫部门对履行治安保卫和安全生产管理的双重职能，因主观或客观的原因，认识上还有差距，对安全生产重视不够，需要在今后更加认真地把这项工作抓起来。

(二)安全保卫部门工作人员，特别是部门负责人要摒弃怕得罪人的思想，各项检查要认真负责，敢于“挑毛脖；对安全检查中发现的问题，要敢于处罚，不能心慈手软，搞“下不为例”。

(三)在安全检查时要注意采取更加有效的方式，将常规检查、突击检查、抽查录像等多种形式结合起来。

## 银行核销工作年终总结篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，不如静下心来好好写写总结吧。那么如何把总结

写出新花样呢?下面是小编给大家带来的银行年终个人总结大全5篇，以供大家参考!

## 银行年终个人总结大全1

20\_\_年是\_行发展史上浓墨重彩的一年，\_行成功迈出了股份制改革的第一步。20\_\_年对\_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炼的机会。

### 一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务潜力的培养学习。为储户带给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，用心认真地学习新业务、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，我的工作潜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\_行各阶段的改革得到了更新和进步。

### 二、以高度的职责心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

20\_\_年，我在\_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。透过加强内控管理，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\_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

户带给最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在\_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，从未接到过一齐客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，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，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个业务全面的\_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必须的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作。

## 银行年终个人总结大全2

\_\_年2月我从\_\_分理处调至栖霞山支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

### 一、加强学习、提高素质

我今年二月份从\_\_分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，积极参与建言献策，认真践行党的群众路线。

## 二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

## 三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

## 银行年终个人总结大全3

### 一、主要计划指标完成情况

止12月14日，各类贷款结余15.94亿元，较上年净增8.33亿元。

资产质量控制方面，止12月14日，全行小额贷款逾期率

为0.78%，1019.16万元，较年初下降了3.68个百分点，绝对值下降了116.58万元，不良率为0.57%，绝对值为748.39万元，较年初下降了2.98个百分点，绝对值下降了145.33万元，资产质量日益趋于好转。

## 二、一年来所做的主要工作

三是严于律己，带好队伍。四是积极与区农牧、畜牧部门联系，实施\_\_区双业贷款贴息工作。五是强化资产质量，积极组织支行、部室开展逾期、不良贷款清收活动。

## 三、存在的问题

一是业务知识面窄，工作创新，把控全局能力方面还比较欠缺，二是新业务、新产品创新乏力，三是小额贷款资产质量下降，影响分行今后发展。四是部室管理水平较低，相应水平还亟待提高。

## 四、下一步工作思路

首先加快发展信贷新业务。加强对信贷从业人员的业务培训，增加信贷员办理多种业务的经验，切实提升信贷员的工作能力。继续加大贷款结构调整力度，加大对抵押类贷款的发展力度，加大对再就业贷款的宣传与营销力度，争取一手房贷款有所突破。把家庭农场(专业大户)贷款做为小额贷款结构调整的重中之重抓，力争在明年一季度完成该业务的模式化操作，上半年完成全年计划的80%，同时，进一步丰富贷款产品，为零售信贷业务健康发展做好产品储备。

其次，加大资产质量管控力度，继续开展专项清收活动，对重点支行，重点信贷员实施专项管控措施，改变不良贷款清收惯性思维，对近期产生的不良贷款从严追责，杜绝新增，清收存量，确保信贷资产质量稳中有升。

第三、加强学习，牢固树立先做人后做事的处世原则，提高执行力，以要求别人会的，自己先会，要求别人做到的，自己先做到的原则，以身作则，合规发展各项业务。

## 银行年终个人总结大全4

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司09年上半年财务工作总结如下：

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

三、财务管理工作上，做好财务工作计划，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。在应收款、费用及各项开支不断增大的同时，我部门在加强财务管理上制定了一些措施，主要措施有：



(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

人、责任到岗。大家的干劲有了，公司的效益才会增长，正所谓有了大家才有小家，最终员工有了利益，这才是公司与员工最满意的结果。这是我的个人看法和一点小小的建议，如有不足之处，肯请领导与各位同事的指正与批评。下半年中我部门一定继往开来，做好下半年工作计划，切实做好后勤保障工作，为我公司在新的一年中能取得更好的经济效益和社会效益愿付出应有的一点微薄之力。

## 银行年终个人总结大全5

时间悄然走过，今年1月份我正式在信贷岗位上工作，作为北流支行的一名信贷员感触甚多，回顾20\_\_年的工作，在支行各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，逐渐掌握基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次上级行组织的相关培训都积极

参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的“知识库”，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。作为支行的信贷经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关邢台银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。在贷前调查，我坚持贷款的“三查”制度和总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察；从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，我每月不定期到企业仓库和企业抵押物处进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的销售价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查报告并定期上报上级行。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

;

## 银行核销工作年终总结篇六

转眼间，在xx银行审计科工作将近一年的时间，今天我带着三分自豪和七分惭愧，以及矛盾的心情来向大家汇报20xx年度工作，自豪的是能够和大家在一起工作和学习，享受到这个大家庭中取得的帮助和各级领导对我无微不至的关怀和期望，惭愧的是和这些关怀、帮助和期望在工作中形成鲜明的对比的工作情况，竟然没有一样提得起来，拿得出来。但是，还是想借此机会，把今年的主要工作向领导和同事们做一个简单的汇报，分享我的进步和教训，得到更多的批评和指点，以此为新的开端，做好今后的工作，下面我简单汇报一下20xx年度工作情况：

### （一）学习业务

使自己从一个审计工作的“门外汉”成为一个审计新手，虽然之前也从事过财务、信贷工作，但是审计是一个新的领域，和单纯的财务、信贷工作相比，有着本质的区别，需要从实践中探索新的知识和方法，在业务工作之余，我能够主动调阅一些关于审计方面的知识，主动接受同事们的工作指导，并付诸于行动，可以说把头脑中审计工作的空白渐渐变成了灰色，这是一个重要的进步，我将在今后的工作中不断的更精、更多的审计知识来填充这个空白。

### （二）按照安排，认真完成各项审计工作任务

今年以来，共参与完成全县信用社14个营业网点常规审计14次，参与完成领导干部任期经济责任审计1次，参与完成全州组织交叉检查1次，参与完成黄平违规贷款专项审计1次，参与完成信访工作2次，参与完成领导交办的其他事项2次，圆满完成了联社交办的审计工作任务21次，对待工作能够积极参与，认真负责，有始有终，尽职尽责，未出现大的失误。

加强学习，学习审计业务知识，不断提高业务工作水平，审计是一个程序性、技巧性、专业性、逻辑性和规范性都相对较强的工作，是一项集中了业务工作，经济责任和规范执法“三位一体”的特殊工作，不仅关系到具体的业务工作，因此，在今后的工作中，努力做到两个提高，一是提高业务工作水平，二是提高责任意识，尽快使自己成为业务上的好帮手。

今年的工作已经结束，这一年对我来就，收获、经验和教训都有，但我自知，说得好不如做得好，在今后的工作中，我将严格要求自己，多向领导和同事们请教，同时也恳切各位领导和同事们一如续往的给予我帮助和支持，多提宝贵意见，我将诚恳接受，并认真改正。

## 银行核销工作年终总结篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

工作也是认识世界的重要手段，是从感性认识到理性认识的必经之路。通过工作总结，把零星的、肤浅的感性认识上升为全面的、系统的、本质的理性认识，找出工作和事物发展的规律，从而掌握和运用这些规律。下面是小编为大家带来的银行个人年终总结大全5篇，供大家参考！

### 银行个人年终总结大全1

我的\_\_年是在\_\_银行分理处度过的，\_\_分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。

首先，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，必须要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我透过成人高考参加了本科函授教

育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮忙和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为\_\_分理处的服务比其他银行的好，都愿意来那里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均\_\_笔上升到\_\_笔，人均笔数列居全行榜首，每一天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每一天要应对众多的客户，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“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，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。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，务必透过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的潜力。

二是增强大局观念，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，用心配合领导同事们把工作做得更好。

## 银行个人年终总结大全2

\_\_年已经过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，银行对公柜员年终总结。一年多以来，在\_银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一一年中的工作情况，总结如下：

一、勤奋努力，爱岗敬业。在担任储蓄工作时，坚持每日营业终了做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务及规章制度，逐渐成为一名业务熟手。随着业务的发展，窗口的业务攀升，我不断总结经验，提高速度，单月业务量接近\_笔，日均业务量近\_笔。这迫使我不断提醒自己要认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务，并连续数月无差错。

二、团队协作，共同进步。银行工作需要的是集体合作，一个人的力量是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事互相帮助。与同事交流经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保留地告诉他们。只有整体的素质提高了，支行的业务水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，提高自身综合素质。我积极参加金融业相关各项考试，考取了\_\_。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习掌握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了不少东

西，真的是“三人行，必有我师焉”。

虽然各方面取得了进步，但我仍然存在着不足，如点钞虽将达标，但是还需要继续努力，不断提高。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守\_银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热忱、对同事关心友爱、和同事关系融洽，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断提高工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相关考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在\_\_年的工作中再接再厉，与\_银行共同成长，谢谢！

### 银行个人年终总结大全3

20\_\_年本人本着对事业高度负责的态度，踏实工作，求真务实，开拓进取，较为圆满地完成了各项目标任务。

作为一名建行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示建行系统良好服务的“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。

在建行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示建行形象的窗口，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建行人的真诚，感受到在建行办业务的温馨，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。

在过去的一年中，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。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，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成10年的工作任务。

#### 银行个人年终总结大全4

一年来，我们在上级行的正确领导下，抓住五个重点，即，重点抓好信贷管理，防范和化解经营风险；重点抓好储蓄存款，增强资金势力；重点抓好增收节支，详细内容请看下文银行前台年终总结。

提高资金营运效益；重点抓好规范化管理，促进依法合规经营；重点抓好队伍建设，提高全行的整体素质。圆满地完成了主要经营任务，到12月末，实现利息收入3054万元；储蓄存款增长率达到15.45%；对公存款增长率实现0.9%；外币存款额达到86万美元，比计划多6万美元；存贷增量比例26.66%；费用1378万



元;帐面亏损3716万元;实际亏损4573万元。评价指标也完成得很好:无息资产占用率15%,仅比计划差0.2个百分点;新放贷款正常率达到100%;以资抵债处置率为23%,超额完成3个百分点;偿还借款3000万元;非利息收入增长率为-75%,较计划差95个百分点;信用卡消费额完成61万元,超额1万元;国际结算业务额达到1100万美元;超额350万美元;当年没有发生重大经济、刑事案件或责任事故。

强化信贷管理,提高收益水平。

任务落实,奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态,扣除企业改制等方面的客观因素,将上级行下达的收息计划如实分解下去,并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业,并制定了相应的奖惩办法,加大奖惩力度。从行长到部室主任,继续落实了包处所、包大户任务。行长、副行长每月从个人工资总额中拿出30%与全行收息任务挂钩,部室主任和全体机关工作人员,每人每月从各种补贴中拿出400元,其中的40%与包所的收息任务挂钩,60%与全行主要经营任务挂钩。

帮助企业改善管理,提高效益,增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务,帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题,帮助清收贷款,帮助推销产品,帮助清仓压库,或给予必要的扶持,增加效益,培植息源,仅此一项,全年收息108万元。对效益好的企业,我们尽力给予银行承兑汇票支持,促进了企业的生产,增加还息能力,全年收息186万元。同时,狠抓了转制企业的利息清收工作,全年清收转制企业利息220万元。

银行个人年终总结大全5

20\_\_年,在上级领导的带领下,圆满的完成了两节、五一、百日安全无事故、国庆、等各个重大的保卫任务。在我工作的这段时间,积极响应公司的号召,在领导的支持与教导下,

在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的任务。

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，这段的工作是难忘、印记最深的。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。现在简要总结一下在这段时间我的工作情况：

## 一、增强业务知识、提高自身综合素质

作为一名班长，是自分队长以下全队人的榜样，我时刻提醒自己要加强各方面的业务知识，以便于提高自身的综合素质。要正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过这段时间的学习和锻炼，在工作上取得了一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。发扬吃苦耐劳精神，面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。发扬孜孜不倦的积极精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好。

## 二、关心队员的生活、确保队伍的稳定。

做为班长，我有责任配合分长抓好队伍的'稳定工作。针对队

员的年龄普遍偏小，在家中又是独生子女，刚参加保安工作，没有任何的工作经验，随同分队长对每一名新入队的队员找其谈话，了解该队员的基本情况，有针对性的采取工作方法因人而异，并且陪他们吃第一次饭，使他们尽快融入到保安队伍中来，主动帮主他们解决一些生活中的困难，使他们充分感受到保安大家庭的温暖，针对现在保安流动性大的特点，分队长和我积极联系老乡，亲属、朋友招收保安员，通过努力增加了队员的人数，确保了队伍的稳定，提高了队伍的凝聚力和战斗力。

### 三、严格要求，确保重大活动和节日的安全

在工作期间，我对每次保卫工作都十分得重视，在分队长的带领下，充分发挥带头作用，积极响应，号召大家发挥团队合作精神，完成了各个时期的重大活动和节日的安全工作。在活动中，配合队长组织全队进行了宣传动员工作，建立活动宣传栏，张贴活动标语，让队员都参与进来，充分调动了大家工作的积极性，把宣传工作深入到每名队员，同时还写了决心书。让大家体会并认识到保卫工作的重要性，同时提醒自己遵纪守法、爱岗敬业、防止安全生产事故的发生。利于重大活动及节日的安全开展。

### 四、文明执勤、优质服务。

中国银行信息中心，作为一个有1000多职工的大型办公区，除了安保工作要求高之外，对我们日常工作的要求也十分严格。特别是单位安保部提出\_\_年为服务年之后，领导根据实际情况，在执勤中提出主动向单位领导问好，并帮主员工做一些力所能及的事情。我们积极响应，在每天早晨员工上班经过我们的岗位时，向员工问“早上好!请您刷卡”，晚上下班后向员工说“您慢走，再见!”使员工渐渐对我们有了亲切感，在工作中验证刷卡慢慢开始配合我们工作了，特别是在工作中，针对队员工的需要帮主时，主动提供力所能及的帮主，如有的员工自行车没气了，我们及时用打气筒帮主打气;

有的车胎没气了，我们主动帮助更换车胎等。得到了单位员工一致好评，拉近了我们与员工的距离，提高了我们的服务质量，也树立了我们的良好形象！以上是我的工作总结，虽然取得了一些成就，但还存在着一些不足。20\_\_新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。在今后的工作中，我会继续努力，多和领导沟通自己在工作中的思想和感受，将来能和同事们和睦相处。像其他人学习，从中克服自己的不足，把工作做的更好，再接再厉，更上一层楼。

；

## 银行核销工作年终总结篇八

一年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对工作的无限憧憬，我成为了一名\_\_银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评，银行从业人员工作总结。

我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和水平，

从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

## 一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外。

有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自身言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省

镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

## 银行核销工作年终总结篇九

20xx年马上就要结束了，在过去的20xx年中，我们银行做的一直很好，很好的顶住了xx的压力，在经济最困难的一年里，我们银行还是取得了业绩不小的进步，这就尤为可贵了，所以我们银行必须要好好的总结一下，总结过去一年工作的经验，以便在来年中取得更好的进步。

为了适应新形势下的发展，财务审计部建立健全和完善落实了各项财务规章制度。由于公司的性质发生改变，要求公司的财务规章制度要进行重新修订和完善。根据市局（公司）的财务制度，结合集团公司的实际情况，组织汇编了xx的财务制度。为了总结经验教训，更好的完成20xx年的各项工作任务，我部就财务、审计方面的工作作出总结如下：

（一）根据市局财务审计工作会议精神，对财务审计部工作的提出要求

1、继续巩固推行财务管理模块，加强财务人员的管理意识和责任心，充分发挥财务管理的职能作用。在全面实施信息化管理的同时，要求我们财务人员要利用的时间和精力参与企业管理，每周必须下各核算的公司了解业务运行情况，发挥主观能动性，多为经营者提供有参考价值的信息和建议，这一要求作为20xx年目标考核的主要指标来考核。

2、全员树立财务管理是企业管理的核心思想，增强危机感、紧迫感和责任感，加强学习，努力提高自身素质，适应新形势下财务工作的要求。

## （二）全面迎接国家审计

为了迎接国家审计署的全面检查，根据市局（公司）审计重点，我部门对xx月xx日的财务收支进行了复查，并结合内审工作实际，紧紧围绕集团公司的热点、重点、难点问题开展工作，充分发挥财务的监督和服务职能，及时为集团公司领导提供决策依据，并对审计将涉及财务方面的工作进行了具体的安排和布置。

## （三）财务的审计、监督岗位

我们为加强集团公司财务工作的审计和监督职能，今年面向社会招聘了四位从事财务工作多年，经验丰富的财务人员，充实加强财务的审计、审核及财务管理工作岗位。明确了四位同志的工作职责和范畴，要求尽快修订完善本部门各个财务岗位责任制及考核办法，为提高财务工作的质量和效率打下坚实的基础。

## （四）制定并学习了《财务审计部岗位责任制考核办法》

为了更好地履行总经理赋予的职责，加强（集团）公司财务管理和稽核检查力度，规范集团财经秩序和调动广大财务人员的工作积极性和责任感，财务审计部特制定了《财务审计部岗位责任制考核办法》，通过大家认真地学习和讨论，积极思考，并赞同严格按照目标考核办法认真履行自己的工作职责。

## （一）增强财务服务意识

20xx年，我们一如既往地按“科学、严格、规范、透明、效

益”的原则，加强财务管理，优化资源配置，提高资金使用效益，把为集团公司的各项工作服好务作为我部的一项重要工作。

## （二）切实加强财务管理

根据集团公司规范财务管理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部门更好地参与企业管理的要求，财务审计部将财务集权管理调整为财务人员试行委派制，并采用按“统一管理，分级负责”的原则进行管理。财务审计部主要负责集团公司各类资产的财务监督、财务分析及财务报告和各分、子公司的财务管理和财务内部会计凭证的稽核等业务，充分发挥财务审计部的职能作用。

为了更好的发挥财务职能，我们加强了对会计基础工作的规范力度，提高会计信息质量，保证会计信息的真实、准确、完整；强化财务的预测、分析及筹资功能，加强对重大投资资金的管理，为领导决策提供有效的、及时的数据与技术支持。

请大家能够认识到我们当前的形势，认识到我们xx银行的公司形势，在来年公司的大发展中做好充足的准备，我们公司的业绩和市场决定我们要在来年中大干一场，我们一定要努力！