

最新银行年终工作总结个人版 银行年终工作总结(精选6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

银行年终工作总结个人版 银行年终工作总结篇一

本来我以为在这里工作就是一味的跟数字和人打交道，可是随后我渐渐明白了，在工作里面其实存在着更深层的内涵。那便是我们专业的理论，理论就像一套程序，虽然它看不见也摸不到，可是它却对我们工作中的行为，起到了引导的作用。我工作的开头就是从学理论开始，知道现在我还在保持着这个好习惯，一个是不断深入摸索理论，再一个做与之平行的技能练习。

光靠着规定来强制自己工作，不仅自己感觉心累，而且也很容易干不出效率，做了一天只干半天的活，那么则需要改变这种工作心态。使自己保持一个热情积极的态度，要做到这最有效的方法就是改变自己的思想和观点。就是从提高心中的觉悟上入手，每天都要拿出一点时间学习奉献精神，多了解楷模的事迹，从而让自己的觉悟跟能力都得到升格。

每天上班都能看到墙上的各种条款，从最初我还不能理解这些条款为什么那么苛刻，甚至有些不接受，好多次都想着放弃这个工作。毕竟被限制得太厉害了，一点自由都没有。时至今天我对它们却有了新认识，这些条款就是秩序的保障，如果没有它们我的工作就失去依据，必然会错误百出。而且我还发现这里面所隐含的智慧，让我在做人方面也受益颇多。

银行年终工作总结个人版 银行年终工作总结篇二

1、各项存款增势稳健。在我行网点不断撤并收缩的同时，全年增存仍然高达4000万元，各项存款总额已达3.6亿元。其中储蓄存款净增3600万元，余额已达3亿余元；对公存款净增700万元，余额为5000万元；同业存款受信用社年末贷款投放加大影响，较年初下降300万元，余额为600万元。

2、经营利润正在好转。账面利润亏损万元，加上应付利息红字76万元，考虑消化历史包袱万元，实际亏损为万元，同口径比较，减亏万元。

3、不良贷款降幅明显。不良贷款按五级分类减少600万元，占分行年任务378万元的159%。同时，今年以来，由于清贷力度的不断加大，已清收货币资金560万元。

4、中间业务势头强劲。中间业务收入已完成83万元，达到分行年初下达105万元任务计划的80%。

5、代理业务发展迅猛。主要是银保险业务及基金发行业务，今年均较去年有了明显进步。其中银保业务共计营销170万元，基金发行共计完成80万元。两项业务均较好完成分行全年目标计划。

一、塑形象，拓空间，提升核心竞争能力近年来，金融市场的竞争态势非常激烈，对此，我们不敢有丝毫懈怠。在增强自身的市场竞争力方面，积极寻求发展途径，充分发扬传统优势，大胆探索未知领域，全力创新营销机制，使我们的核心竞争力得到全面提升。此方面，主要做了三项工作。

一是抓形象工程，展农行风采。年初，积极响应上级行“迎新春优质服务竞赛”活动号召，利用春节前后，向社会广泛送“福”，组织开展了一系列隆重的形象宣传活动。一方面邀请当地知名书法家，印制业务宣传年画，在电视台特邀播出

电视连续剧以及通过行长向客户拜年，在府前广场组织声势浩大的书写迎春对联活动，在社会产生了广泛影响。到上半年，全行储蓄存款净增达4000万元，特别是城区存款增势更是突飞猛进，为全行业务经营做出了巨大贡献。同时，在加强形象宣传中，我们精心策划、认真组织，配合市分行文艺演出团在府前广场隆重举办了一场别开生面的大型演出活动。在人大、政协两会期间，又抓住这个扩大农行影响的良好时机，邀请甘肃省歌舞团与两会代表以及企业界朋友，举办了“农行情”大型文艺晚会。我们还积极扶持了残疾人事业，向弱势群体献爱心，理顺了与党政以及其他职能部门的社会关系，为农业银行在__县的深入发展，创造了一个良好的经营环境。

二是抓规范管理，促作风转变。严明的工作纪律，对增强一个团队的战斗力所产生的积极作用是不可估量的。通过加强对机关作风纪律的整顿，强化网点的制度建设，促使规范化管理工作跃上了一个新台阶。元月份，下发一号文件，出台五条禁令，严厉整顿长期存在于我行的一些不良工作习惯。同时，力促深入开展整肃行风行纪以及行风评议两个活动，使员工在日常办理业务、接待客户时，责任心进一步得到了增强，并且从文明用语、着装仪表、规范服务、软硬件建设等方面，亦得到了极大改善。由于十分重视对以上两个活动的开展，在赢得市分行的肯定外，还被市分行及县行评办作为活动样板积极推介，并接待降县支行、县工商局等多家单位的参观学习。

三是抓机制改革，激内部活力。按照“坚守重镇，主攻城区”这一战略，加大了开拓城区业务的力度。至目前，城区四所一柜存款净增达3000万元。在提升农村网点的竞争力方面，首先为全部农村网点接通了新一代综合应用系统，使我行科技化手段全面步入到一个新的阶段。其次，对临晋营业所的硬件进行了改造，对孙吉营业所的拆迁也制定了实施方案。同时，在全行经费十分紧张的情况下，仍然精打细算为城乡全部网点更换了时尚的办公设施，并不断补充服务设施，

使城乡网点落后的面貌整体得到了进一步提升。

二、抓经营，勤算账，努力加快发展步伐一年来，我们道密切配合，广纳良言，精心核算，仔细经营，进一步强化“一笔笔算成本，事事讲价钱，件件有收益，人人出效益”的经营思路，使我行财务状况得到较大改善。

一是想方设法调动机关部(室)直接参与经营创效的积极性。将存款、收贷、收息、保险等各项任务按部(室)分解到人头，并拿出部分效益工资挂钩考核，收到了明显效果。

经营目标得到了较好平衡。另一方面针对营业部的特殊情况，亦制定了比较切合实际的考核办法，进一步加大考核力度。

三是充分发挥专业清贷队的突击作用。在对近年来专业清贷力量进行分析研究中，经过认真总结经验教训，在党委会上提出成立专业收贷小分队，然后分割承包，划块清收，使今年的清贷工作整体上较往年有所进步。为了学习他行的收贷经验，于八月份，我们与收贷工作相对突出的平陆支行取得联系，组织专业收贷力量及各所(部)主要骨干力量赴平陆等地参观学习，取长补短，寻找差距，发扬优势，并组织召开了平陆收贷经验研讨会，进而迅速将平陆经验转化为我行的清贷动力，收到了良好效果。

四是重点从招待费用中节省支出。在强化机关食堂生活标准的同时，严格控制客饭在外就餐次数。据办公室统计，全年招待各类正规检查团体等来客吃饭至少二十次以上，就此还不含一些零客就餐。如果每一次检查团平均按居留五天计算，全年至少有一百天在招待吃饭。因而，强化机关食堂，加强机关食堂管理，对节省费用支出十分重要。今年在接待来客吃饭方面，原则上一律在机关食堂，如特殊需要在外就餐时，一般需请示行长或分管副行长同意方可。今年就招待费一项，就可为我行节省开支约十万余元。五是处理固定资产坚持公开、公正、透明。今年在处理机关闲置车辆、营业所房屋等

方面，我们坚持要求必须面向社会公开公告，公开评估，公开竞标，公开交易。同时在出售过程中，均通过集体研究，集体决策，确保出售价格合情合理。六是紧紧围绕利润做文章。利润始终是商业银行的核心经营目标。实事求是地讲，今年我行在实现利润指标方面，差距很大，困难很多。按照分行的考核办法，利润分值所占比重也很大。如果利润指标完成得差，员工的工资就会受到影响，应该得到的实惠就会被别人争去。因而在力促利润指标的实现中，经常观察各项财务报表的变化情况、及时寻找影响财务经营的各种因素、认真研究、抓住核心、采取对策，进而使今年的利润指标在模拟拨备、贴现萎缩、收息减少等实实在在的“硬数字”的影响下，同口径比较仍然取得了良好业绩。进而推动我行又向前迈出了坚实的一步。

三、调结构，促发展，培植优良客户基地首先，对客户严格进行普查，确立信贷投放的重点客户群体。结合当地实际经济发展情况，针对民营企业发展势头良好，医院、学校等新型实体潜力巨大。我们从中选择了一些符合自身利益的好项目、好客户，大力营销，优化投向，把好增量，从严治贷，逐步优化我行的信贷创利空间。此方面，主要向银星学校投放贷款532万元，同时加强了与彩印厂、恒兴果汁厂、中联公司等优势企业的业务关系，在支持他们得到发展的同时，也进一步拓宽了我们的服务领域。其次，利用我行的资源优势，积极开办银行承兑汇票贴现贷款。在致力发展此项业务方面，我们进一步发挥了贴现中心的积极作用，促使此项业务得到了迅猛发展。一年来共办理贴现贷款1.1亿元，实现收益100余万元。其三，谨慎办理银行承兑汇票。鉴于今年信贷规模零突破的政策限制，我们在为企业客户办理银行承兑汇票中，本着“严格考察，谨慎运作”的原则，既不因为无规模发放贷款而过量签发“承兑”，又不因为怕担风险而消极对待客户请求。一年来，累计签发承兑汇票6000万元，在支持企业良性发展的同时，使我行获得了较大收益，而且所办承兑无一笔形成风险。其四，认真遵循信贷投放原则，严格监督信贷资金的良性使用。在与企业客户建立相互信赖的信贷关系

中，我们严格执行贷审会操作流程，每一笔手续从调查、考察、审查、检查等，均严格按制度、按程序进行，特别针对企业客户在使用我们的信贷产品中，我们还加大监督力度，确保对口使用。通过以上作法，不但减少了信贷风险，而且在取得良好的社会效益和经济效益的同时，为我行培植了一批新的黄金优良客户基地。

四、激活力，鼓干劲，关心职工生活关心职工生活，调节工作气氛，对消解紧张的工作情绪亦很重要。首先，组织全行员工进行旅游，并通过这项时尚活动使员工身心得到放松的同时，也让长期生活在_____这片小天地农行人开了眼界，见了世面。今年这次旅游活动规模较大，档次较高，虽然花销也比较多，却也进一步体现出我行经营效益在不断好转，实力不断增强。实事求是来讲，我们可谓是勒紧腰带来组织这次活动的。从我行的效益来讲，经营局面还未根本扭转，扭亏增盈压力仍然很大，但是鉴于其他行几乎都组织了类似活动，考虑到我们自己的员工也眼热羡慕，经与班子成员商议研究，还是想方设法从十分拮据的费用中挤出一笔经费，圆了职工的旅游梦。其次，在关心职工生活方面，努力体现农行大家庭的温暖，力求做到令职工满意。在春节、中秋节来临之际，为了能够为职工发放一份实用实惠的福利品，并在物品的采购上，都经过认真研究，精心挑选，利用关系，压低价格，尽量利用有限的福利，为职工多发一些物品。同时，为了将职工打扮得更靓丽，更时髦，三月份，又为职工发放了高档洗涤化妆用品，职工对此举反映良好。三是为离退休老干部真心服务，关爱有加。在传统节日来临之际，时刻不忘这些曾经为农行做出贡献的老领导、老同志、老职工，组织专人真心慰问他们，向他们传递农行大家庭的温暖和关爱。五、抓党建，搞教育，切实加强从严治行一方面，将“三个代表”重要思想以及xx大精神的学习继续引向深入，促使党建工作进一步得到加强。首先，按照系统党委与地方学教办的安排，在全行掀起学习xx大精神热潮的同时，重点对存在的突出问题加以整改，得到了系统以及地方党委的高度评价。其次，在不断摸索总结党建工作特点的同时，较好完成了各项党建

工作任务。在上级行对我行党委班子进行调整以后，我行进一步加强对基层支部的建设，健全完善了党的各项规章制度，进一步加强了党组织的战斗力和凝聚力。特别在旺季“三收”中，我行上下又掀起了学习xx大热潮，党员干部充分展现出的不同于一般群众的先进性与先锋模范作用，对促进各项目任务的快速推进，发挥的表率作用十分明显。另一方面，积极掀起思想道德教育热潮，切实加强从严治行。在职工中开展思想道德教育活动是总行在面临新形势下的一个重大战略决策，是全面贯彻落实“三个代表”“以德为政”的重要举措。我行联系业务实际，认真组织发动、剖析问题根源、全面展开讨论、促进作风转变，收到了良好的教育成果。

〈一〉办好商业银行思想进一步得到加强。我行在积极引导思想道德教育活动中，由于侧重点准、针对性强，并通过加强教育达到促进业务工作实现根本好转，又通过转变作风掀起了活动高潮。通过此次活动，不但使员工受到了教育，业务得到了发展，思想得到了净化，作风得到了转变。而且使员工更加坚定了办好商业银行信心与决心，从而积极迎接挑战、努力工作、坚定信念、建设农行。〈二〉纪检监察工作开展得卓有成效。通过组织全体员工对对各级行通报的典型案例进行剖析，并以此为反面教材，结合我行近年来发生的几起经济案件的特点，举一反三，在员工中开展了一场深刻的思想教育，从而在加强机关规章制度建设、加大违规违纪的查处力度，促使纪检监察工作切实为业务经营起到了保驾护航作用。〈三〉机关作风切实得到转变。首先是纪律作风明显好转。支行各部(室)及各所部均实行了晨会点名制，并将员工考勤与日常表现纳入工作目标进行考核，使我行呈现出严谨的工作作风。其次是“三防一保”工作得到加强。不定期组织学习有关案例，确保各种防范器材能够发挥应有作用的同时，通过加大安全保卫工作的检查力度，对北街储蓄所违犯制度发生的单人临柜事件进行了严肃处理，全行通报，对加强安全经营起到了较好的促进作用。

一年来，虽然我行各项工作均取得了不俗业绩，经营效益已实现根本好转。但是，还必须清醒地看到，由于不良贷款占

比居高不下，客户整体质量较差，经济案件接连不断，一些新的业务品种得不到很好开展，导致工作中存在的不足还很多，在日后工作中，稍有不慎，将会再次滑向经营低谷。虽然面临的形势十分严峻，前进中的困难仍然很多，只要我们全行上下团结奋斗、励精图治，抓住新机遇，迎接新挑战，就一定能够实现新突破，创出新效益，将农行导入一条快速发展的良性轨道。

银行年终工作总结个人版 银行年终工作总结篇三

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务潜力。在学习的过程中，我逐渐总结出了贴合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，透过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，透过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮忙客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我十分幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件十分容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年里，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长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。

一、业务方面。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潜力；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。

二、素质方面。养成强烈的职责意识和服务意识，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。

三、心理方面。不断经受磨练，理智应对挫折和失败，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x个亿。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。

银行年终工作总结个人版 银行年终工作总结篇四

银行柜员一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。银行柜员在最前线工作。这是因为顾客进入银行第一类人就是柜员。

他们负责侦察与及停止错误的交易以避免银行有所损失。该职位一般要求受雇者对顾客态度亲切诚恳，为顾客提供银行服务及有关他们户口的资讯。负责直接面向客户的柜面业务操作、查询、咨询等；后台柜员负责无需面向客户的. 联行、票据交换、内部账务等业务处理及对前台业务的复核、确认、授权等后续处理。

独立为客户提供服务并独立承担相应责任的前台柜员必须自我复核、自我约束、自我控制、自担风险；按规定必须经由专职复核人员进行滞后复核的，前台柜员与复核人员必须明确各自的相应职责，相互制约、共担风险。

（一）现金柜员：日常的工作主要是从事各类现金业务的复核、零钞清点、大额现金清点等工作。通常是由刚参加银行工作的人员担任，是继续从事其他柜台工作的基础。

（二）普通柜员：从事各类柜台业务，包括各类对公、对私业务的经办。当日帐务的核对、结帐等。是银行中最多的一类柜台人员。

（三）综合柜员（会计主管）：主要是负责对普通柜员当日的各类帐务进行核对、监督、审查。特殊性柜面业务经办流程的解释、银行规章制度执行情况的检查监督等。有时候也会办理具体的业务。

（四）低柜柜员（或开放式柜台人员）：是某些较大的业务全面的营业网点设的。主要经办包括个人消费贷款、个人住房贷款、个人理财（基金业务、银行代理保险业务）等非现金业务的柜台人员。此类柜员要求比较高，必须具备一定的个人贷款类的基本知识和技能以及个人金融理财知识。

（五）大堂经理：通常负责对银行业务进行宣传、对网点客户进行分类引导、对于客户的各类业务咨询负责解答，对银行工作人员与客户之间的纠纷和矛盾进行调解和疏导等工作。通常由具有较长时间工作经验的银行员工担任，有时候由银行网点负责人兼任。

3. 处理与管辖行会计部门的内部往来业务；

5. 监督柜员工作班轧帐；

6. 银行科技风险识别与控制

8. 编制营业日、月、季、年度报表。

2. 办理营业用现金的领解、保管，登记柜员现金登记簿；

4. 掌管本柜台各种业务用章和个人名章；

5. 办理柜台轧帐，打印轧帐单，清理、核对当班库存现金和结存重要空白凭证和有价单证，收检业务用章，在综合柜员的监督下，共同封箱，办理交接班手续，凭证等会计资料交综合柜员。

在四大国有银行当中，大多数柜员实际上是银行聘请的非正式员工，也就是说，他们并不是编制内人员。除了工资外，柜员领到的过节费、享受的住房公积金等，几乎都低于正式员工。另有一位银行基层管理人员对柜员的处境表示同情，柜员的收入比正式员工低，劳动强度通常却比正式员工高。工行、建行等银行在其股改上市后，提高员工薪酬水平，估计柜员的收入也会水涨船高，但涨幅不会太大。

银行柜员薪酬基本包括三部分：基本工资+绩效工资（或叫奖金）+业务提成（银行根据柜员每月的业务笔数、营业额、代销理财产品等的提成）各银行的基本工资通常在600元至900元之间，每个人会因为其技术级别、工龄、学历等的区别而拿到不同的薪酬。

重要因素：业务提成绩效工资跟基本工资大体相当，或者略多一些。上述这两种工资加起来，就是大多数柜员月薪的最主要部分，而且，每个柜员在这方面的差别不太大。业务提成是柜员提高自己收入的重要来源。

随同因素：储蓄所营业额柜员收入也跟其所在的储蓄所的整体效益有关，储蓄所的营业额高了，获得的利润多了，柜员

的收入也会相应多一点。因此，同是一个级别的柜员，在不同的储蓄所，其收入可能也有差别。

“高”收入秘笈：除去技术级别、工龄、学历等条件外，最能为柜员增加收入的是推销能力。柜员要想提高收入，就必须从服务水平、办理业务的速度及准确性、推销能力等各方面提高自己，多拿“提成”。有的柜员也通过跳槽来提高自己的收入。当自己的业务能力足够强的时候，柜员可以选择收入情况更好的银行去应聘。

（一）品德素质

1、忠于职守

2、严守信用

3、廉洁守法

4、竭诚服务

5、顾全大局

（二）业务素质

1、银行专业基础知识

2、柜员业务基本知识与基本规定

3、专业基础技能（数字书写、点钞、传票、五笔、货币反假）

4、临柜行销能力

5、良好的效益观念与风险意识

（三）心理素质

1、能从失败中迅速恢复

2、心里平衡

3、自信、自夸、自贬

4、感悟感恩

(一) 点钞技术

(二) 货币鉴别技术

(三) 居民身份证及护照识别技术

(四) 数字书写与错数订正技术

(五) 计算器和计算机小键盘的使用

(六) 传票算与账表算

(七) 文字录入

(八) 文字录入礼仪

(一) 柜员能力风险

(二) 监控设施及出纳机具存在的问题

(三) 业务授权风险

(四) 柜员道德风险

(五) 应用程序风险

(一) 完善规章制度，狠抓制度落实

(二) 加强稽核监督，强化内部控制

(三) 加强岗位轮换和强制休假制度

(四) 加强人员培训，提高员工素质

银行年终工作总结个人版 银行年终工作总结篇五

转眼间，我一年的工作又要结束了，在一年的工作中，我可以说是做到了最好，随着时间的推移，我在自己的银行会计出纳工作上越做越好，这些都是我工作数年以来不断努力的结果。一直在努力，一直在超越，相信自己能够在新的一年里做的更好！

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。

尤其是业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。

就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作

变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。

我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；随时提高警惕，杜绝诈骗。

总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到了每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出

了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。

时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。

我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。
- 2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部20xx年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

生活中有很多的压力需要我来克服，但是我相信，只要我时刻的保持清醒的头脑，就能把我的工作做好，我的工作并不难，但是由于会计出纳接触的是钱，这是对一个人的巨大的挑战，稍有差错，就会出现很大的失误，导致工作进展的极不顺利。

我早就意识到这种情况了，所以我会一直不断的努力下去了，我相信我会一直不断的努力下去，我会在来年的工作中做到最好！

银行年终工作总结个人版 银行年终工作总结篇六

一是短时间内迅速熟习新岗位的工作方式、工作流程。进入

本部分后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，建立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在进步业务上下工夫，增强工作的指导性。实践中熟悉到，缺少业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服怠惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的掌控上能够公道适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，碰到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对__年工作的简单总结，眼间又要进入__年了，新的一年对我们来讲是一个布满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足的地方，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在进步素质能力上下工夫。把学习作为武装和进步自己的重要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另外一方面根据情势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，弄好个人自学，不断吸纳新知识、把握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步建立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取寻求出色，积极

主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下工夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只留意做好当前工作向善于从实际动身弄好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性展开工作转变；由只留意弄好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务同一起来转变，努力为领导为同事提供优良高效的服务。

以上，是我对__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部分领导的正确引导和帮助。展望__年，我会更加努力、认真负责的去对待天天，完善管理展开工作。相信自己会完成新的任务，能迎接__年新的挑战。