# 2024年银行人员年度总结 银行人员的年度总结(精选14篇)

作者：落花有意 更新时间：2024-03-31

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!银行人员年度总结篇一一年来，我在授信审查员的岗位上，严格按照刘健副*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**银行人员年度总结篇一**

一年来，我在授信审查员的岗位上，严格按照刘健副行长对于审查工作“独立性、严肃性、高效性”的要求，加强自己的廉洁自律意识，勤勉履职。虽然因经验和能力的问题，工作中稍有疏漏，但均能保持积极认真对待每一笔业务态度。工作中严把授信质量关，并努力增进工作效率，积极总结相关知识，立足本职、敬业爱岗、有所奉献。

今年第四季度，经过部门遴选被抽调至宁波市发改委经济调节处工作，工作期间尽职尽责，能完成上级领导布置的工作和任务，同时积极协调我行与政府机关建立良好的关系。

时代在变、环境在变，工商银行的工作也在时时变化着，随着对审查工作的不断熟悉，我深刻体会到知识就是发展动力。尤其是金融业，显得更为重要。特别在我行成功转制并跨越式发展的形势下，我更是感到学习知识、更新观念的迫切性和重要性，所以在闲暇时间我努力学习新的知识，掌握新的技巧，针对业务中可能涉及的问题，领会好新的文件精神和授信政策，以适应经济和社会环境的变化，提高自己的履职能力，努力把自己培养成为一个业务全面、知识丰富的农商行员工，更好地规划自己的职业生涯。

虽然这一年我基本能较好的完成各项工作，但离一名优秀员工的要求还存在一些不足之处。如未能杜绝工作中的一些疏漏，处理问题考虑不够全面，同时也应注意工作中不但要积极，更加要重视方式方法。在今后的工作中，我将进一步认真总结，发扬优势，克服不足，争取更大的进步。

总的来说，在过去的1年中，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，虽未取得大的成绩，但对于我自身来说，已有了一个较大的突破，在这一年，我学习、成长了很多，在我的职业生涯中，20xx年是非常重要的一年。而面对20xx年，我将继续以饱满的热情，投入到工作中去，扎扎实实做好各项工作，为工商银行的发展做出自己的贡献。

20xx年度本人自评为称职。

**银行人员年度总结篇二**

我深知，银行网点负责人不再是一个职位，更多是的一份责任。在今天，我鼓足干劲，竭尽所能，为商业银行的发展贡献出自己的力量。在今天，我认真贯彻落实商业银行各项会议精神，紧紧围绕效益中心，强化经营管理，突出资产质量，加快业务创新，大力组织营销存款，进一步强化内部管理，不断拓展新业务。经过全网点员工的不懈努力，圆满完成分行下达各项工作目标任务。

一、综合协调网点各项事务

综合协调工作是银行网点负责人的重要工作职责，不仅是最大限度发挥银行网点整体功能的基本保障，也是提高工作效率和服务水平的重要环节。在长期的实践工作中，我深刻认识到综合协调工作除了业务知识与工作技能外，更主要的是工作态度与责任性。为此，我认真向先进模范人物学习，加强自身锻炼，提高自身素质，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，对每一件事和每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到政治强、业务精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意做好自己的工作。

二、集中精力争夺市场份额

高铁拆迁工作已经进入实质性拆迁阶段，通过前期的接触与持续的营销工作今天是收获的关键一年。面对各家商业银行的竞，我们将制定详细的营销方案，信息的传输机制，发挥客户经理的个人能力，对区域内的行政村各个击破，充分发挥我行在区域内的软硬件优势争夺市场份额，并圆满完成高铁拆迁终端客户的储蓄兑付工作。

三、下大力营销电子银行产品

积极宣传、推介我行的电子产品和服务，了解客户需求，指导客户了解和使用各种自助机具、电话银行和网上银行，积极开展渠道分流类产品的营销工。充分发挥大堂经理的引导分流作用。鼓励客户使用离柜服务渠道，逐步培养客户长期使用离柜服务渠道的习惯。

四、优化服务到位。

加强我网点综合实力的提升，整合内部资源，健全服务功能，使得客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。创新大客户服务理念及方式，特别是细节问题，将优质服务做细做实，让大客户切身体会到一对一个性化服务、亲情化服务的方便和尊贵。针对银行重要客户可以电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使行的服务更加人性化。

记得去年六月五日，有位客户想办理信用卡转账在营业厅等了很久柜员说不可以办理，柜员的服务态度也不是很好，后来客户打客服电话咨询，可以办理这个业务，而且必须柜台开通，后来客户打电话投诉，我知道后马上致电客户，客户电话一直关机，也坚持打，后来找到客户也帮他解决了问题，客户也致电撤销投诉，还特别表扬我的处事方法。从这些点滴中，让我感受到了作为一名网点管理人的幸福感。

我深知自己的能力有限，水平不高，尽管如此我还是会倾尽我所有，尽我所能，为银行的发展贡献我全部的力量。我相信天道酬勤，勤能补拙，相信有付出必然会有收获。在以后的工作中，我将继续加强学习，深化管理，求真务实，开拓创新，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的台阶，为进一步提升银行网点负责人的工作职责做出自己应有的努力与贡献。

**银行人员年度总结篇三**

20\_\_年上半年，支行认真贯彻落实各项工作部署，以行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“”为宗旨，以做信贷业务特色银做法目标，紧紧围绕“”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推动，各项工作指标均已完成。

一、上半年主要经营指标完成情况

截至6月末

（一）贷款余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，增长\_\_%，完成计划增量\_\_%，累计发放贷款笔，累计投放\_\_亿元；实现利息收入\_\_亿元，完成同期计划的\_\_%。

（二）贷款日均余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，完成同期计划的\_\_%。

（三）各项中间业务收入万元。其中，财务顾问费万元，其他手续费收入\_\_万元。

（四）办理银行承兑汇票笔，金额万元，其中100%保证金银承笔，金额x万元。

（五）客户数量户，较年初增长户，完成客户拓展计划%。

二、各项业务开展情况分析

（一）贷款投放行业分析

根据本年金融业务营销指导意见，支行贷款投放重点是贷款。从行业看，上半年批零行业投放贷款笔\_\_亿元；制造业笔\_\_亿元；其他行业笔\_\_亿元。

（二）贷款产品投放分析

上半年支行累计投放\_\_亿元，其中贷款\_\_亿元，占\_\_%；贷款\_\_亿元，占\_\_%；贷款\_\_亿元，占\_\_%；贷款\_\_亿元，占\_\_%。

（三）贷款担保方法分析

上半年投放贷款中，抵押担保贷款\_\_亿元，占\_\_%；保证担保贷款\_\_亿元，占\_\_%；信用贷款\_\_亿元，占\_\_%。

三、工作中采取的重点措施

上半年，支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推动贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

（一）明确市场定位，坚持创新成长

上半年，我行坚持以平台等为信贷业务成长方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力成长新产品的业务推广；既对原有客户开展深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，上半年我行重点对开展了重点营销，成功营销贷款笔金额合计万元。

（二）明确责任分工，形成了管控模式

根据规定，我行在上半年对信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的风险管控模式，为以后全力推动信贷业务成长奠定了强有力的组织保证。

（三）规范业务流程规定，严防操作风险

上半年，支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节规定，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务开展了全面自查。

（四）加强业务培训，提高人员素质

上半年我行制订了《支行20\_\_年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等地方，分层次、分类别集中组织培训。上半年，我行共组织业务培训次。

（五）以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一，上半年，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等检测方法，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。上半年通过全行上下努力，实现储蓄存款亿元，成功完成既定目标。

四、工作中遇到的困难及存在的问题

我行在市场营销中发现，建议能够根据此需求尽快出台新的业务品种，使我行迅速占领该项空白市场。

**银行人员年度总结篇四**

20xx年在总行党委的正确领导下，认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

一是抢先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育优质客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛办理镔鑫特钢有限公司3000万承兑汇票，成为保障我行存款稳定增长的新客户，改变了客户结构单一的弊病，也让我支行拓展了新的中间业务。全行员工也围绕存款工作想办法，动员了大量的存款经过全行上下的艰苦努力，我支行全年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达22600万元，完成考核任务。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高。

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

一是严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

二是外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

三是做好中小企业阳光信贷工作，二季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

四是积极承担社会责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的`基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度；对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为；制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。四是强化服务；规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

（一）强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识；并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果。

（二）在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益；以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性；引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量。

**银行人员年度总结篇五**

时光荏苒，光阴似箭，我来到这里已有大半年了。这段时间里，我完成了两个方面的转变，一是社会角色的转变，我从不谙世事、缺乏社会经验的学生转变成了一个能基本独立完成所在岗位本职工作的银行工作人员；二是学习方法和方式的转变，在学校时主要以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。在这半年的时间里，我对银行的日常运作、业务流程以及相关岗位的职责都有了一定的了解，在业务技能上，我也取得了一定的收获，但也存在着许多不足之处，现总结如下：

在刚刚加入这里的时候，我从大堂开始了职业生涯。一开始，我对这份工作重要性认识不足，认为工作单调而重复，技术含量不足，在工作中产生了一定的消极情绪。经过一段时间的深入了解，我认识到了大堂是迎接客户服务客户的第一线，银行业绩与口碑的好坏，和大堂的表现有着紧密的联系。

后来，我被分配到了高柜柜员岗位进行锻炼，我又认识到了柜员岗位是银行把控风险的第一道铁闸，每一张业务单，甚至每一个签字都关系到银行所承担的风险，甚至关系到银行立身之本——信用。通过这些不同岗位的锻炼，我认识到基层的工作是最磨练人，最锻炼人的。只有真真正正从小事做起，从一点一滴做起，才能不断提高自身的能力。因此，我努力熟悉业务流程与规章制度，苦练基本功，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险。

通过不断的学习与实践，我深刻认识到银行之间的竞争不仅停留在机器设备与网点装修的硬件水平上，更关键的是在服务意识和服务态度上的竞争。这种软实力之间的竞争更能体现出银行的核心竞争力。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度，我深知自己的一言一行都代表着形象，为此，我常常提醒自己要“站立服务”，要“微笑服务”，耐心细致的为客户答疑解惑。面对个别情绪激动的客户，我争取巧妙应对，不伤和气，宁可自己多受些委屈，也要尽量维护好我行的利益，尽自己最大的努力去解决沟通和忍让；面对客户的称赞，我谦虚谨慎，戒骄戒躁。我始终坚持“客户第一”的思想，在不违反规定原则的情况下，尽量满足客户的业务需要。

我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，我把客户的事情当成自己的事情来办，急客户之所急，想客户之所想。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，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，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市的我，因为没有家人和朋友的陪伴，加之对这个城市的陌生，不免常常感到疏离和失落。在我低落的时候，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我。在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与老师和同事们的交流、沟通和学习。

在此，我真诚的感谢他们，谢谢你们给予了我前进的力量。在工作中，我的人际交往能力也得到了提高和锻炼。我认识到与人交往首先要真实、坦诚、能和对方敞开心扉，尤其是在工作中，要采取合理的方式表达自己的真实情感。更重要的是要学会宽容，学会倾听不同的意见，学会站在别人的\'角度考虑问题。

回顾检查自身存在的问题，我认为自己还存在着下列的不足：

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，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。面对这种严峻的挑战，我应该深刻认识到自身存在的不足，不断提高自身学习的紧迫感和自觉性，不断储备理论基储与专业知识，不断学习新的业务知识。

二是业务水平有待提高。自己学习到的业务技能还不够全面，有时还会出现一些低级错误，一些不常见的业务办起来还不够熟练。

三是有时会出现思想上的倦怠。在工作较累的时候，我有过思想松弛，不愿工作的动向。这是自己的心理素质、责任意识还有待提高的表现。

针对以上问题，我要争取做到：加快熟练操作各种业务技能的步伐，利用空闲时间多向老师和同事们请教，将各种业务操作流程烂记于心，真正成为一个合格的业务能手；认真吸取平时工作当中的经验和教训，坚决做到业务操作零失误，客户百分之百满意；同时加强自身理论学习，进一步提高自身综合素质；纯净自己的思想，树立责任意识，努力克服消极情绪，积极配合领导、老师和同事们把工作做得更好。

**银行人员年度总结篇六**

按照行党委的工作要求，现将我部20xx年主要工作事项做一总结。

1、文明优质服务工作

对我行各营业机构的窗口服务工作进行日常管理，始终是我部的一项中心工作。为不断提升我行的整体服务水平，真正做到以服务工作促进分行各项业务的全面发展，20xx年4月，按照新一届分行党委的指导意见，在原有的服务工作管理办法的基础上，我部重新修订并出台了新的《\*\*银行\*\*分行文明优质服务工作管理办法》。与老办法相比较，新的管理办法体现出服务管理与业务发展并重，且紧密相结合的鲜明特色。办法条款精细，操作性强，更加切合我行的管理工作实际。几易其稿后，在20xx年4月中旬召开的全行文明优质服务工作会议上颁布执行。

新办法颁布后，我部立即安排本部服务督导组及辖内机构全体员工认真学习办法细则，并依据总行最新修订的《营业网点服务规范》，责成专人对照自查。对于自查出来的`服务软、硬件问题，能整改的立即整改;一时无法整改的，则及时与上级行工会沟通，汇同分行职能部门集中研究解决。同时，我部还外聘服务监督机构，按照新办法的要求，对全辖各机构的服务状况进行明查和暗访，并将检查情况按月通报。尽管办法仅实施2个月，但是从20xx年的服务检查结果看，我行的服务质量和总体水平，已经有了明显的改善和提高。

20xx年，在做好服务日常管理工作的同时，我部还指派部分机构，积极参加省银行业协会和市委文明办组办的文明优质服务竞赛活动，并于今年4月和5月，先后接待了省银行业协会、省行服务督导组以及省行首问责任制检查组对我行服务情况的验收和检查，均取得了较好的成绩。

2、业务技能培训和测试工作组织辖内一线员工的业务技能培训和测试，是我部的另一项重点工作。鉴于今年全省系统准备于9月份it蓝图上线，分行电教室用于蓝图培训，无法组织全行员工集中技能培训，我部在年初就向全辖发出通知，要求各机构化整为零，组织所属员工加强技能训练，争取以优异的成绩迎接总行验收测试。6月9日至18日，按照省行工会的总体安排，我部又集中组织了分行员工的技能测试，全行5余名员工踊跃参加，实际测评4余场，实际参测8余人次。本次测评也取得了较为理想的成绩。经统计，有2余名员工达到了不同技能种类的一级能手水平，全辖参测员工合格率近1%。

3、对外宣传工作

在做好各项日常工作的同时，我部还担负起分行的部分

对外宣传工作，及时将分行的各类工作新闻事项，以图文并茂的形式，向总、省行和分行网站及内部电子刊物踊跃投稿，扩大分行的影响力，提升我行的知名度。根据不完全统计，上半年，我行向行外媒体发出稿件近2份，登载率1%。

需要重点说明的是，去年末，我行被辽宁省委、省政府评为精神文明先进单位标兵，20xx年初，市委宣传部代表省级政府来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合辽宁日报新闻站记者对我行的新闻采访，通过在辽宁日报发布对我行的新闻专访，来扩大我行的对外影响。

4、职工权益工作

按照分行党委的工作安排，我部于20xx年3月，积极联系体检医院，组织全辖员工集中进行身体健康检查。并根据检查结果，集中组织员工接种乙肝疫苗，目前，该项工作仍在进行中。

20xx年5月，我部还按党委的要求，负责组织员工行服承揽加工厂商的招标、考察工作，并于5月底，完成了订购合同的签署，和全行12多名员工的量体工作。

5、党务工作

根据省行党务工作部的统一部署，我部还积极组织行内各党支部，严格把关，认真筛选入党积极分子，并参加市机关工委的入党培训。目前，参加培训的11名积极分子均顺利结业，拟纳新人选已呈报分行党委。

6、企业文化建设工作

为构建和谐的企业文化环境，活跃员工文化生活，我部主要组织安排了以下及项大型文体活动。

春节前夕，组织召开全行20xx年度双先双优表彰大会暨迎新春联欢晚会;3月初，为纪念3.8国际劳动妇女节，组织全行女员工开展了书画摄影竞赛活动;5月中旬，组织全行员工开展“绿之约”主题登山活动，等等。上述活动的成功举办，大大增强了广大员工的向心力，和分行党委的凝聚力，均取得了预期的效果。

7、其他工作

6月中旬，省行举办全省20xx年业务技能竞赛活动，指定我行全程承办。我部按照分行党委的指示，从活动的前期准备，到活动的顺利开展，均投入了大量的时间和人力。活动结束后，我部的各项工作，得到了省行及分行党委的赞许和好评。

1、虽然我部重新修订了非常详尽的服务工作管理办法，但是在日常管理工作中，考评线条还显粗犷，考核精细度还有待加强。

2、在省行举办的20xx年度业务技能竞赛活动中，我行仅获得团体总成绩第四名，这一成绩，与我行在全省的定位不相匹配，员工的业务技能训练工作力度亟待增强。

**银行人员年度总结篇七**

本人系xx银行xx支行员工，xxxx年8月参加工作，任职风险管理部综合统计岗。

在本人参加工作半年多时间来，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，帮助我快速的胜任岗位。

风险管理部是负责xx支行全面风险管理政策的落实，监测、评价和控制的综合管理部门，是风险和内控的日常管理职责部门。本人任职的综合统计岗，主要负责对本行信贷资产风险状况和风险分类的统计、分析和管理；负责全行信贷数据动态管理、分析。

在实际工作中，本人主要完成以下几个方面的：信贷手工台帐的录入与核对，对实际发生的信贷业务明细进行动态掌控、分析和管理，以便于及时准确的获得各项信贷统计数据；对xx支行运行的老信贷系统进行维护和管理，对各部办录入的数据及报表进行统计及分析；提供xx行各项信贷资产数据及明细，完成四级分类和五级分类的统计工作和分析工作；月度为行领导以及计财处、公司部、个金部提供同业经营情况的详细数据；月度、季度、年度，独立的或配合办公室、计财处等部门对外提供各项信贷数据报表。此外，我行新设了信息安全员一岗，本人即任风险管理部信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

进入xx银行半年多时间来，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是刚毕业的理科本科学生，踏上工作岗位接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在综合统计岗位上，领导和前辈的关心指导使本人认识到，严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的统计数据和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在xx优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作中。

正是由于以上的认识，本人在过去的半年时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职的统计工作，做到了及时、准确、完整的反映xx支行信贷业务情况。认真的完成了信息安全员的工作，做好了信息安全的日常维护并建立了安全员日志。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是互通的，特别是在工作的条理性上，受到各位前辈的指导今后还将继续努力。

风险管理部综合统计岗是一个需要责任心与耐心的岗位，通过半年多的学习和实践，我坚信能胜任岗位并做出成绩；在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的xx一员。

**银行人员年度总结篇八**

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我；下面小编带来的 银行人员年度述职报告总结最新，希望大家喜欢！

20\_\_年，我自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

一、完成的主要工作：

1、及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，记账并粘贴凭证近四千张、装订凭证近70本。

2、及时准确地编报了各月会计报表，每月1份、每份7种，并对财务收支状况和能源使用情况进行了5次认真分析和思考。

3、及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，定期向统计局报送。

4、完成各月对餐饮库房的盘点工作，创新制作了餐饮数据统计表，使月底餐饮数据的上报更加规范、整洁。

5、新增设了资产负债、收入和支出、主要能源和水消费、天然气、财政拨款批复和使用情况等6种台账，并及时跟进和更新数据。

6、配合中心各科室完成政府采购17次，及时填报、查看合同、打印结算书;利用半个多月的时间完成全国政府采购执行情况专项检查的自查工作并上报了自查报告。

7、承担了并完成了个税、营业税的申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

8、每月认真核对现金、银行存款账户余额、支出进度，银行对帐等工作，确保年度决算顺利进行。

9、以认真的态度积极参加北京市财政局集中财务试点培训，做好用友软件、财政新记账系统的维护和设置，利用一个多月的时间在新系统里录入凭证3千余张。工作量大、任务重，基本上每天都得在电脑前坐6-8小时，在经常腰疼、眼睛痛的情况下坚持工作。

10、积极参加单位组织的各项政治、业务学习并认真做好学习笔记。

11、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。

12、其它日常事务性工作。

二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事;

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。我们的知识就像会计核算中的无形资产，有时候发现它已没有使用价值了，必须及时得到更新。

2、会计工作不仅是单位各项工作的一种反映，也是对各项经济活动的一种监督。必须积极参与到单位各项工作中。都应该用心做到，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。认真总结一年来的财务工作，并为年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类。按规定录报财政供养人员信息;办理人事工资审核等。

3、勤勤恳恳做好领导交代的其他财务工作。

我是中国\_\_\_\_银行的一名普通员工。在\_\_行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格\_\_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奉献青春，为\_\_行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得\_\_\_\_市第一名。

一、履行职务情况：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我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，理解掌握知识和“”重要思想，关心国家大事，拥护以\_\_为首的党中央的正确领导，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。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

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。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。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。

二、今年取得成绩：

1、今年“中国\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得\_\_\_\_市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、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、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我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。

四、今后设想：

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，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。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对\_\_行的激情和热情，为我热爱的\_\_行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

回顾各位领导和同志们的关心、支持和帮助下我努力学习和实践向零售银行转型的重要思想在学习上自我加压工作上积极进取生活上严格要求全力协助\_\_分管信贷治理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合治理等几项工作较好地发挥了综合治理的组织、协调和保障三大作用。现将述职及述廉情况报告如下：

一、工作成绩方面

我的20\_\_年可以用10个字来概括那就是既默默无闻又轰轰烈烈。默默无闻表现在信贷治理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合治理等几项工作非凡需要深入需要细致需要默默无闻轰轰烈烈表现在以下几个方面：

一是客户进入退出标准诞生了。根据我行情况结合市场实际我组织有关人员制订了授信客户的进入与退出标准明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准明确了支行进行客户选择的目标和方向。

二是风险承包责任制推行了。目前由于我行的信贷文化比较落后推行风险承包责任制后既提高了支行客户经理的风险意识又增强了授信审查人员的责任意识。

三是39个信贷诚信企业产生了。经过半年的细致筛选、推荐及交叉评选我行客户\_\_集团有限公司、文秘部落汽车内饰件有限责任公司、文秘部落电子有限公司等39家企业获得\_\_银行业首届“信贷诚信单位”称号这是我行诞生的第一批信贷诚信企业对扩大我行影响、壮大我行的优质客户群产生了重要影响。

四是企业征信系统正式上线了。按照人总行全面征信治理工作的要求我部配合科技部平稳地淘汰了信贷咨询系统成功完成了信贷治理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作经中国人民银行征信治理局验收我行客户信息正式提交全国企业征信系统入库为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

五是在线审批开始推进了。在科技部的大力支持之下经过反复磋商、协调和测试我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批审批方式和审批效率进一步改善也标志着我行授信业务的电子化治理水平得到进一步提高。

六是综合治理工作基本迈入了正轨。具体表现在以下几个方面一是职责分工基本明确二是信贷治理系统得到进一步优化三是信贷档案完成了一期交接四是完成了引资上市所需信贷资料的预备工作五是迎接了各种专项检查6次六是组织了全行的信贷培训5期。

二、廉洁自律方面

作为一名党员干部我深刻熟悉到廉洁自律的重要性并以推进案防工作为契机认真学习银监会的“十三条军规”坚持踏踏实实做事堂堂正正做人在具体的工作中严格遵守党员干部廉洁自律各项规定做到了廉洁奉公忠于职守没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益没有私自从事营利活动的行为遵守公共财物治理和使用的规定没有假公济私、化公为私的行为没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边工作人员谋取利益做到了勤俭节约没有讲排场比阔气、挥霍公款、铺张浪费。同时为了防范商业\_\_还拟订了《授信工作人员廉洁自律暂行规定》签订了《反商业\_\_承诺书》做到了警钟常鸣进一步规范了自己的行为。

三、存在的不足

一年来本人在思想素质、理论水平和工作能力等方面取得了一定的进步组织和协调能力也得到了一定的锻炼但工作中还存有一些差距和不足与我行当前快速发展的要求相比还有一些应该改进的地方主要表现在以下三个方面：

一理论水平有待于进一步提高。学习不够刻苦思想上存有“惰性”有时借口工作忙、事务多放松了对学习的要求缺乏刻苦钻研的劲头。有时认为自己从事银行工作年限长有一定的理\_\_底满足于浅尝辄止、浅显熟悉缺乏对理论的深刻理解忽视了金融理论的不断更新。

二思想还不够成熟。在工作创新上做得还不够缺乏新点子、新办法有时工作中存在懒惰和急躁情绪在改革创新和锐意进取方面存在不足。

三工作还不够深入。工作方法有时简单遇事不够冷静缺乏一抓到底的作风和精、细、准的工作方法工作布置得多检查得少。

四、我的三点体会

五、20\_\_年的打算

20\_\_年将是我行又快又好发展的一年我将在总行各级领导的正确领导之下努力提高治理水平当好助手确保完成总行下达的年度经营治理目标任务。

20\_\_年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近2900万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20\_\_年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我能认真学习“”重要思想和重新修订的《中国共产党章程》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习报告精神和“”重要思想，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为\_\_\_\_行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况;针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理;能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务,这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有7名客户经理，要管理近30亿存款、5.5亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20\_\_年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，全年存款净增50580万元，创历年增幅。针对我行存款连年大幅增长，20\_\_年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，一是认真做好20\_\_年度工作计划和考核方案，主笔撰写了《\_\_\_\_支行绩效考核管理办法》、《\_\_\_\_支行业务经营综合考核办法》等7个办法;二是积极落实《\_\_\_\_支行目标大户管理方案》，定期或不定期走访\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_等100多个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题;三是积极拓展市场，全力以赴做好\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_的公关，发展了\_\_\_\_医疗基金、\_\_\_\_有限公司等一批有发展潜力的客户。四是认真抓好20\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_竞赛活动，在全省11项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。五是抓好“\_\_\_\_\_\_\_\_”管理，在20\_\_年度全省“\_\_\_\_\_\_\_\_”考核验收中，我行有9个网点被评为“三”以上网点;同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。三是亲自撰写《关于\_\_\_\_支行不良贷款情况的报告》，并制订了《\_\_\_\_支行信贷客户不良贷款处置方案》。四是按照支行贷审会决议，新发放贷款9927万元，办理借新还旧贷款6117万元，展期贷款8645万元。五是积极落实\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款1944万元。六是累计收回贷款15405万元，累计收回贷款利息2900万元，占全行收入的54%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元;发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿元，占全省结算量的90%。二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强;今后本人将一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀共产党员和客户经理。目前全党正在常深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀共产党员和客户经理的本色。

不断加强学习，提高自身素质。现在金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富。作为银行柜员，只有自己首先学习把握这些新产品的知识，才能向客户营销。为此我不断地加强学习，学会相关操作规程。我觉得，只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

立足本职岗位，热诚服务客户。我所在的岗位是我行的服务窗口，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。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。我所服务的客户文化层次和性格脾气各不相同，我时刻提醒自己要从细节做起，把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，用心来为广大顾客服务。当我听到客户对我说：你的活儿干的真快……你的态度真好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

**银行人员年度总结篇九**

(一)坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

(二)坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的\'事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了x和x中心等一些核心老客户，一度也使我们各项工作都处于非常不利的境x房产、x等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行20x年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。

**银行人员年度总结篇十**

秋去冬来，一晃眼就到了20\_\_年的年底了，这意味着我在这一年的工作即将画上一个据点，但这不代表着我就能松懈自身了，我还得继续坚守在自己的保安岗位上，争取站好年前的最后一班岗。趁着20\_\_年到来之际，我得赶紧对20\_\_年的工作做一个年终总结。

我身为银行的一名安保人员，身上肩负着保护银行财产安全以及人民群众安全的重任，所以在平日的工作里不能太放纵自己，得顾及到群众的感受。我在银行里面当一名保安已经有几年的时间了，所以对于银行里的业务也是比较熟悉了，在银行里我感觉自己并不完全只是一名保安这么简单，因为我还得帮助一些对于银行业务不熟悉的顾客，当他们有问题或者困难时，我就得主动出击，为他们解决一些力所能力的事情，例如银行里面人多的时候，想办理业务就需要排队取号了，但是不少民众不清楚这个流程，所以这时候就得靠我出马为他们进行解释了。与其说我在银行里面当一名保安，不如说我是银行里面的一名服务员，因为我平日里的工作其实就是给民众提供解答，安保工作倒变成了副业，毕竟银行这里摄像头这么多，也没几个不开眼的会来银行里面闹事情，一年下来，我也没遇到几起纠纷，这也说明大家的素质有了不小的提升，社会变得更加和谐稳定了。

这一年里，我参加了不少次银行组织的培训，其中有关于安全的培训，也有关于银行业务的培训，对于我而言，要是能了解更多银行的业务就好了，这样一来我就能帮助到更多来银行办理业务的人了。此外，我还得总结一下自己在工作中的不足之处，首先就是我整个人有点懒散，在银行里没啥用户的时候，我就会在角落里面偷偷懒，有时候甚至还打起了瞌睡，上级领导也不止一次的批评了我的行为，现在的我已经改善了不少了，其次还有个地方需要加强的就是我的态度，虽然我比较喜欢给来访银行的客人提供帮助，但是我这个人的耐心并不是很足，帮一些人解决问题还行，要是问的人多了，我就烦闷起来了，回答问题时也变得急躁随便，这给银行的工作带来了一定的负面影响，所以我正在努力地改善这个毛病。在新的一年里，我会紧紧跟随着领导的步伐，把自己的工作做得更体贴到位。

**银行人员年度总结篇十一**

xx镇人民政府在区委、区政府及相关部门的领导下，以打造责任政府、法治政府、诚信政府、服务政府为目标，切实转变政府职能，扎实推进行政审批制度改革各项工作，取得了阶段性成果，为促进我镇经济和社会各项事业的发展起到了积极的作用。今年办理各类审批和服务事项，全部在规定时间内合法办结。

一、推进行政审批制度改革的基本情况和取得的成效。

（一）提高思想认识，加强组织领导，为行政审批制度改革的开展提供有力保证。行政审批制度改革工作进展得如何，直接关系到政府只能转变、社会主义市场经济体制建立等一系列重大目标能否实现。为了做好这项工作，镇党委政府领导高度重视，把它作为政府在新的历时条件下的一项十分重要的工作来抓，多次召开会议，就加强行政审批制度改革工作进行研究部署。成立了由镇长任组长，分管领导任副组长，派出所、财政所、计生所、建设站等镇直单位为成员的行政审批制度改革领导小组，下设办公室，配备专职工作人员，同时随着政府职能的调整，对领导小组组成人员进行调整，为行政审批制度改革工作的顺利开展提供了有力的保证。

（二）加强服务意识，不断提高办事效率，逐步实现政

府职能的转变。推行行政审批制度改革以来，各个单位的服务意识进一步增强，工作方式、方法有了很大的转变，主动敞开大门，征询老百姓的要求，虚心接受群众批评，认真采纳群众建议。结合“一办三中心”，推行一站式办公和一条龙服务，不仅方便了群众办事，而且大大提高了工作效率。

（三）行政审批监督制约机制正在形成。按照公开、公平、公正、高效的原则，规范程序，简化环节，加强监管，明确责任，把行政审批纳入规范化、制度化的轨道。一是公开了审批事项和程序。行政审批事项的申请条件、审批程序、审批期限、收费依据及标准和审批需要提交的全部材料等，全部公开上墙，实行全程透明服务，防止“暗箱操作”。二是规范了审批程序，减少审批环节。制定了操作性较强的审批操作规程，简化了审批手续，改进了审批方式，提高了审批效率。三是规定审批时限。对每一项审批事项，我们在不违反《行政许可法》有关时限规定的前提下，本着高效的原则，尽量缩短审批时限，在承诺的时间内限期办结。四是健全内外结合的监督体系。在明确规定审批人员的权限、责任和义务，制定相应内部约束和监督措施的基础上，逐步完善社会监督制度，形成了人大监督、舆论监督、群众监督相结合的多元监督体系。五是规范行政审批收费行为。除法律法规有明确规定的外，行政审批不再收取任何费用，坚持“收支两条线”制度，严格执行有关规定。六是成立监督小组。

由群众推选出来的有一定影响力的社会各界人士组成的监督小组，对每一个审批事项的过程、环节和结果进行监督，保证审批工作“阳光”进行。通过实行这些监督制约措施，使行政审批机关及工作人员的行政审批行为得到了有效的规范。

（四）坚持以人为本，凝聚力和向心力得到进一步增强。坚持一手抓工作，一手抓队伍，着力打造一支政治合格、作风过硬、业务精通、纪律严明的队伍。一是对窗口提出“五个更加”（思想更加解放，改革更加深入，服务更加提升，措施更加有效，作风更加过硬）要求，深入开展行政审批工作。如努力改进服务方式，为企业为群众提供预约服务、延时服务等各项特色服务，受到了办事群众的好评。二是狠抓干部素质提高。坚持每月例会学习制度，定期组织开展调查研究，提高机关干部服务群众的能力水平。鼓励创先争优，开展群众最满意服务员评选，营造积极向上的氛围，努力提升工作人员的综合素质。三是通过开展各种活动，比如开展篮球比赛、主题座谈会等形式，增强政府与镇直单位，单位与单位，工作人员与工作人员之间的互相沟通、理解和配合，营造友好互动的和谐氛围。

二、存在的不足。

之间发展不平衡，有的办事效率有待进一步提高。二是单位领导的认识不一，配合和支持窗口人员工作的力度有的做得还不够，有的在审批上授权还不够充分。三是监督制约长效机制不够健全。这些都有待在今后的工作中，不断研究，加以改进。

三、下一步工作设想。

（一）进一步提高思想认识。把行政审批制度改革切实当作一项长远发展的历史重任来看待；当做转变政府职能，改进机关作风，提高办事效率，建设责任政府、法治政府、服务政府的有力保障来看待；结合党风廉政建设，进一步抓好领导和工作人员的思想建设，杜绝政府全力个人化的思想和行为。

（二）不断探索行政审批制度改革的有效方法。努力打造政府服务新模式，尽快搭建行政审批制度改革工作平台，给一线工作人员充分授权，实行办事全程“阳光操作”，减少审批环节，简化办事程序，切实转变政府职能，努力提高服务效率，为投资者和老百姓提供优质高效便捷的服务。

口办件质量。对于尚未通过标准化验收的窗口，督促其尽快完善。

（四）严格落实监督考核机制。充分发挥群众和社会各方面的监督作用，广泛征求社会公众对政府部门的意见和建议，全方位动态公开政府部门的服务情况和服务质量，勇于接受社会监督，切实保障行政审批改革工作健康有序发展。健全和完善首问负责制、限时办结制、投资代办制及联审联办制，将窗口工作与原单位的审批环节有机联结起来，畅通审批渠道，确保审批运行及监督机制能够有效地发挥作用。

（五）继续加强对各窗口工作人员的思想及业务素质教育。通过深入细致的思想政治工作将各窗口工作人员思想统一到全力服务我镇经济，不断增强窗口工作人员自豪感和使命感，以良好的心态和形象积极投身到工作中去。

xx镇人民政府

**银行人员年度总结篇十二**

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20xx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。

**银行人员年度总结篇十三**

xxxx年我部在总行的直接领导下，在全体员工的共同努力下，完满地完成了全年的工作任务。我们还在完善信贷业务操作规程，提高风险控制能力上下功夫，且取得了一定的成效，为我行今年的信贷工作做出了应有的贡献。

今年工作的主要内容是：

1、严格授信审查制度，有效防范信贷风险。

xxxx年围绕信贷精细化管理的相关要求，根据《xx市商业银行法人客户授信管理办法》、银监会《商业银行授信工作指引》我部年初对xxx户客户进行了评级、授信。认定xxx家a级信用企业，xxx家aa级信用企业，xx家aaa级信用企业，xx家bbb级信用企业，xx家bb级信用企业。授信金额xxxx万元，其中贷款xxxx万元，承兑xxx万元。分别对xx户3a级(或以上)业务发生频繁的优质客户进行了循环授信，授信金额xxxx万元，其中贷款xxxx万元，承兑xxxx万元。

再就是严格执行审查制度，有效防范和减少信贷风险，确保信贷资金的安全性、流动性和效益性。

在实际工作中：

一是严格主体资格审查，确保借款人主体资格合法。对从事特殊行业的客户，还要求提供有权部门颁发的特殊行业生产许可证或企业资质等级证明等。对提供资料不齐全的，及时与客户经理沟通，要求补充合法有效的主体资格类文件，确保借款人主体资格合法。

二是严格贷款政策性审查，确保贷款投向符合国家金融政策。对每一笔用信的用途是否符合国家经济、金融、产业政策进行严格审查，对国家禁止、限制的行业和项目，严禁信贷资金进入。

三是严格贷款新规的执行，确保贷款用途的规范。对申请用信用途有关的市场前景调查及分析资料是否全面进行审查，对其用途进行分析，审查其是否合理、真实，申请用信理由是否充分，确保用信用途符合规定。

四是严格借款人财务及偿债能力审查，确保第一还款来源有保障。并根据相关财务信息，对客户的各项财务指标进行认真的测算和分析，对其是否处于正常水平予以客观评价，审查其还款来源是否充分。

xxxx年度，共计审查各类信贷业务xxx笔，金额xxxx万元，其中贷款xxx笔，金额xxx万元;承兑汇票签发xxx笔，金额xxxx万元。

2、加强风险控制，规范信贷业务操作。

随着我行信贷经营管理架构和运行机制的变革，在改变原有法人管理模式为授权经营管理模式的转变中，承接信贷业务相关的职能管理工作也要与之匹配。为此，我部根据总行相关制度以及职能的对接和分行实际分布，重新设计了操作流程，并转、下发了相关的管理制度，为严控信贷风险，实施规范操作。

为规范信贷业务操作，今年我部先后整理出总、分行在资产运营方面若干新规章制度，并相继转发给相关部门严格按照新的规程、规章及流程执行，在执行过程遇到有疑义或理解上的差异，操作起来比较棘手的问题，我部积极的与相关部门联系沟通直到问题解决。全面规范了信贷管理制度、流程和标准，对提高我行的信贷管理水平起到积极作用。

(1)为规范信贷业务报批及操作管理，我们坚持总行相关信贷准入条件，对法人客户进行精细化管理，认真筛选、排序分类。

本着“服务营销、控制风险、盘活资金”的原则，加大信贷工作力度，有效规避新增贷款风险的发生。首先将古城厚德、旺前集团、湖北卫东等客户列为我行重点支持客户，对其重新设计融资方案，及时与总行授信审查部沟通汇报，目前此类企业已经取得总行新的融资授信额度，切实解决了客户在我分行融资权限问题。

(2)实行信贷业务精细化管理，尤其是实施授权经营管理模式以来，根据总行制定的行业信贷政策和信贷管理规定，结合客户实际情况，从规避信贷风险入手细分客户，适时划定支持、维持、压缩、退出四个类别，根据客户情形实行动态管理。

(3)加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险，对总行下发的相关新规章、新制度，积极做好在同一起跑线上的培训工作，采取请进来和拉出去及派员行内从业时间较长，实战经验丰富的人员进行面对面深层次的集中培训，尤其是对新的业务操作规程、授信管理基本规定等的重点培训且进行了摸底考试，使现有客户经理都能够尽快熟悉新的业务规范流程，提高了业务水平和新的经营理念。

3、衔接对口部门，规范上报各项报表

为满足总行相关部门业务统计需求，包括人行、银监局下发的各项临时性报表，以及相关的调查、银企对接情况、中小企业情况统计表等。一是根据报表要求，克服我部目前数据输出难的困难，分别按月、按季及时、完整、真实地完成各类报表的上报工作。

4、搞好小企业俱乐部建设，我行针对俱乐部企业会员发展情况，召开营销人员动员大会，将任务分解到部门、支行和个人，由于领导重视，措施得力，目前我行共发展会员xxx户，超额完成了银监分局下达的xx户任务，得到了运管办的好评。

5、根据监管部门要求搞好“十百千万工程”的金融服务活动，紧扣“一项金融产品、一个增长，三个高于”总体目标，搞好支农、支小、支县的落实工作成立专班，制订方案，加强组织，及时汇报，把有限的信贷资源倾斜到“十百千万工程”上来，支持县域经济龙头企业的发展。

6、推广应用金融服务平台，发挥融资导向作用

小企业金融服务平台经过近两年的运行以来，我们通过宣传、引导，融资平台逐渐被企业熟知、认可和应用。截止目前通过金融网在我行申请办理融资业务xxxx笔，金额xxx万元。网上运用率及融资总额排在全市金融机构前列，得到了金融办和银监部门的通报表扬。

7、组织推动“开源行动”，我部作为开源行动的组织部门，在总行“开源行动”开展以来，立即制定了我分行活动方案，进行安排部署，并将任务分解到各营销单位，每周进行督办、通报。“开源行动开展以来，新增存款近xx亿元。”

8、利用闲暇之余，积极完成揽存工作。

1、从实际工作情况看，存在工作不系统、重点不突出、管理目标短期化问题。

2、缺乏窗口指导的主动性。

3、由于机构设置不到位，造成工作被动。

三、xxxx年工作计划

展望xxxx年我部将围绕分行各项经营目标，且认真落实国家产业政策和行业政策，认真执行总行提出的三年发展规划，以调整信贷结构为主线，以防范和化解信贷风险为重点，着力优化信贷流程、完善制度建设，强化基础管理，进一步增强工作前瞻性、主动性、促进我行信贷及风险管理水平的提升。

1、明确信贷投放的重点，着力优化信贷结构。重点扶持符合国家产业政策和行业政策的中小企业，重点支持电子信息、纺织产业、装备制造业以及科技型创新企业、现代服务业等具有发展前景、产品有订单、有利于带动当地中小企业。

2、持续强化优质客户的培育和服务。重点围绕产业链、本市优质企业、我行垄断的优势行业客户如旅游文化产业等优质客户加强金融服务，着力培育一大批低风险、高稳定的优质核心客户群体，夯实业务发展的根基。

3、抓好队伍建设，提高信贷整体素质。结合我行实际情况，有针对性地开展多层面深层次的业务人员培训工作，强化提升业务人员的综合素质。

4、搞好超权限的上报审批工作。

**银行人员年度总结篇十四**

在刚刚过去的20xx年里，我作为负责x行全面工作的行长，在x农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职状况总结汇报如下：

作为支行的支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、十九大精神和科学发展观作为行动的指南，持续一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，用心发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。

一是用心学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，透过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

二是时刻以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。

三是做到抓好党风廉政建设工作职责制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

一是把存款与发卡、pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，x行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实状况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。透过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期的对各个网点的安全保卫状况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记状况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和潜力。

二是一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成x行分配的存款任务、发卡任务。

三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有必须的差距。

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：

一是做好以贷引存及黄金客户工作。透过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，用心开拓新的存款来源，稳定存款。

二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。

三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。

四是此刻房地市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

总结过去一年的工作，我既取得了必须的成绩，也存在着必须的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实科学发展观，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20xx年各项任务目标，努力开创x农村商业银行x行的新局面。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com