# 最新银行人员年度总结报告个人(模板9篇)

作者：温柔阳光 更新时间：2024-03-31

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。银行人员年度总结报告个人篇一8月*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**银行人员年度总结报告个人篇一**

8月19日下午，在温州鹿城合作银行总行三楼会议室召开我系在该行实习学生总结会，鹿城合行的人事部经理吴勇、系书记叶吉波和金融与证券教研室主任王赛芝及全体实习生参加会议。

会议由吴勇经理主持，他首先谈了自己的两点感受：

第一，感动，这是温州鹿城合作银行历史来最大规模的实习活动;

第二，欣慰，大家有所收获，各部、处和各支行所反馈的情况比较满意，实习生们能遵守规章制度，出色得完成了各项任务。接下来由各位实习生对自己一个半月的实习情况作了总结，同学们都从心底里感觉州鹿城合作银行和学校能为他们提供这么好的实习机会，他们学到了好多在学校学不到的东西，理论知识如何运用实际能力也得到了加强，明白了银行操作的各项流程，懂得了礼仪、细心、沟通能力和人际关系的重要性，同时感觉自身对技能方面(如五笔输入、点钞及excel运用等)欠缺，还有对办公设备的熟悉操作也比较欠缺，这些方面在以后的学习中要进一步加强等。各位实习生谈完总结之后进行了表彰大会，对实习中表现突出的同学进行了表彰和奖励。

随后，由叶吉波书记作重要讲话，他指出，实习是人生中不可或缺的一部分，尤其是在大学学习期间，并对同学们提出了四点希望：

第一，希望同学们要做到细心、耐心和责任心;

第二，希望同学们处理好人际关系;

第三，希望同学们要学好理论知识，规范操作;

第四，希望同学们要练好技能。

最后由吴经理讲话，他指出，不管我们同学以后能不能或来不来温州鹿城合作银行工作，通过这次实习，大家首先是朋友，他也对同学们提出三点希望：

第一，态度，希望同学们在工作中要积极主动。

第二，沟通，希望同学们要把自己当成社会的人，在工作中锻炼自己的沟通能力。

第三，学习，这是成长的必要条件，只有不断地学习才能提高自己。最后他也感谢学校，选派优秀的学生来银行实习，同时也感觉实习生付出的辛勤的劳动，同学们可以通过招聘会形式进入银行，也希望广大的同学们成为他们的客户。

通过专业实习，同学们普通感到与专业相结合的实习更贴近社会，更感到自身的不足，希望自己在最后一年学习中加以努力改进，不断提升自己的职业素质和综合能力，为自己高质量就业打好基础。

**银行人员年度总结报告个人篇二**

在过去一年的工作学习中，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。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人参加了大学的本科函授，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助和鼓励，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，都愿意来这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多笔上升到多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，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“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：

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，积极配合领导同事们把工作做得更好。

**银行人员年度总结报告个人篇三**

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。大堂经理是银行的形象代言人，她的.言行举止和服务质量是银行形象的缩影；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带，她不仅是工作人员，还是客户的代言人。作为大堂经理，我深感责任重大，时刻铭记大堂经理岗位职责，努力做好厅堂内的服务销售管理、迎宾接待、客户疏导、业务推介、客户挖掘等各项工作。20xx年已经结束，20xx年正踏步向我们走来，我们要回首过去，总结提高，展望未来。在过去的一年里，在余行长的带领下，在同事的帮忙和自身的努力下，我收获颇多。

在政治觉悟方面，坚持和拥护党的领导，深入学习贯彻党的会议精神，努力提高思想政治素养和理论水平，保持思想上的清醒和政治上的坚定，在实际工作中发挥先锋模范作用，践行全心全意为人民服务的宗旨。在提升服务水平上作表率，在服务礼仪、服务效率、服务技巧、服务能力等方面不断的加以改进，努力提升客户的体验，让客户真正感受到我们的真诚和温暖，敢于投身到化解不良的战场上去，磨砺自己，丰富自己，成就自己。

在工作中，认真贯彻总行的各种会议精神和工作部署，在自己的岗位上做好引导和分流客户，根据客户需求，推荐渠道预约功能，引导客户至相应业务办理区域体验或办理，减轻柜面压力的同时提高了网点自助渠道和电子渠道迁移率。努力提高识别优质客户和挖掘潜在客户的能力，尤其是存量客户的潜力，用我们的真心为客户服务，向他们介绍合适的基金、理财等金融产品，让客户认可、信任并依赖我们，实现共赢。在遇到客户投诉和网点内各类突发事件时，我也更加沉着冷静，设身处地为客户着想，耐心为客户解决问题，获得客户的一致好评。

在不断进步的同时，我深知自己还存在很多不足。尤其是在今年12月份由大堂经理转岗从事个贷客户经理一职，在客户经理这个岗位上，我还是新人一枚，到了新的岗位，自己的工作经验、业务知识和其他的客户经理相比有一定的差距。

一是金融专业知识有待进一步加强。个贷客户经理岗位的专业知识更加细化，尤其是面对如今市场经济的多样性，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平。

二是营销能力还有待加强，缺乏主动性和创新性思维。在工作中过于被动，领导安排什么就做什么，喜欢按部就班的工作模式，缺乏自己思考，不够积极主动。

三是服务意识和解决问题的能力还有待提高。四个层次服务包括标准化的形式服务、高效率的内涵服务、增值性的贷客理财服务和主动性的柜面营销服务。我在接待客户时虽然很熟练但有时流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。在处理问题时有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

针对这些问题，在新的一年里，在领导同事的监督和帮助下，我一定要做出改变，提高自己。

一是努力学习金融业务知识，尤其是个贷业务相关管理规定，密切关注制度的变化。做好本网点的个贷业务系统录入、维护；落实项目的批复条件和账务处理，贷款资料的整理、档案移交；跟踪和监督借款人的\'履约情况，负责对逾期贷款的催收和客户提前还贷的业务处理等基本岗位职责。

二是发挥人的主动性，我们不仅要维护现有贷款客户的合作关系，还要主动挖掘、争揽新的客户资源，扩大本网点优质贷款客户群，做好各带客户群的交叉销售，提升客户在我行的贡献率。同时针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销。

三是提高服务意识和团队合作意识。我们在为客户服务的时候不仅要满足客户的表面需求同时要学会挖掘客户的潜在需求，在客户有问题和困难的时候，要认真倾听客户的难处，争取客户利益最大化。另外要加强团队协作能力，加强交叉营销，与同事一起，全方位服务客户。

**银行人员年度总结报告个人篇四**

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于20xx年2月份来××县任职,20xx年4月邮储银行××县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为××县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。总的来说，我从以下几个方面着手：

（一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角

色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大××县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%,规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年××县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首;其中银行自营网点余额规模达到3.88亿,规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万,占比为13.09%;全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为××县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

（三）加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险防控不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

（四）加强学习实践，做好廉政自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的`各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业的贡献。

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持××县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使××县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快××县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。

因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造××县邮政金融品牌，促进××县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

**银行人员年度总结报告个人篇五**

感谢时代赋予我的幸运，让我有缘走上中信银行的工作岗位，至今也已工作了大半个年头，作为青年一代的中信行员，加入这个---而又热情的团队，我感到无比自豪和骄傲。

作为一个柜员，我的岗位虽然是一个小小的窗口,但它是银行和客户的纽带,我的一言一行都代表了中信银行的形象。每一代人都是历史长链中不可缺少的一环，肩负着继往开来的历史使命。每一棵参天大树都起始于一粒渺小的种子，每一个辉煌的未来都起步于平凡的现在。刚来的时候一切从零开始、业务不熟、技能薄弱,在处理业务时时常遇到困难，不明确具体业务怎么做，也不可避免的出过业务上的错误，是领导和同事们的谆谆教诲和真情关爱，使得我在这个大家庭里沐浴着爱的阳光雨露，增长了学识，开阔了视野，得到了锻炼，更磨练了意志。这里的---的氛围，其乐融融的人和事、鲜活的事例和榜样激励和促进着我的成长，现在我已经渐渐融入了这紧张而又活泼、繁忙而又有序的优良工作生活中。在现在办理业务时能汲取教训，能够更加认真的看帐，避免同样错误发生。

我知道点点滴滴的小事却能折射出员工的素质、企业的文化，在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。我越来越深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

在这大半年里，我学习到了很多书本以外的专业知识和技能，在日常办理业务过程中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度，为他们提供快捷优质的服务。耐心细致的解答客户的问题,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要;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。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

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，发扬优点，弥补不足。压力是动力的源泉，风雨是彩虹的前奏。我置身于中信给予我的知识、技能、待遇、机会，就有责任努力让自己更快的成长，做的更好。未来的企业发展将把我们一并推上人才竞争的舞台，只有今天的努力付出，才能获得明天更多的回报。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，也在不断调整着前进的脚步，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟着形势而改变。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。学习新的知识，把握新的技巧，适应环境的变化，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事,对工作每一笔业务都要谨慎小心。除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后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。

一个企业要做强，要成功，靠的就是越来越多的员工达成自己的奋斗目标，加入到优秀员工的行列中来，加入到成功者的行列中来。要想成功，想得到你所希望的状态，首先你必须付出最多的努力。学海无涯，二十年的学习积累的很多知识，但基本上都是理论知识，对于工作来说只是基础和指导的作用，来到这个工作环境，我不能放松自己，更要抓紧学习更多专业知识和技能，对工作精益求精。

各位“前辈”在行里几年甚至几十年的工作经验，这是一笔无价的财富，它可以让我们在工作中少走很多弯路。我对以后的工作充满了信心。一个人即使没有一流的能力，但是一定要有勤奋踏实的工作精神。成功者就是那些拥有坚强信念的平凡人。要抢占成功的先机，事事领先，步步为营，尽心尽力的完成领导安排的每一项工作，主动承担自己力所能及的事情，并从工作中寻找自身的不足，加强学习，不断完善自己，在挫折中增长见识，总结经验教训，向更高更远的目标奋斗。

**银行人员年度总结报告个人篇六**

在上级行的正确领导 和关心支持下，我行制定了周密的工作计划 和工作措施 ，坚决贯彻年初工作会议 所制定的的工作思路 ，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务 经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加 万元，增长了 %。。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2)贷款 规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目 ;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度 、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析 ，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水 平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入 有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200\*年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功 经验

(一)细分市场 ，准确定位，抓住重点，积极营销 批发业务。200\*年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司 。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展 市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任 主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择 合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚，突出竞争 优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章 ，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案 ，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间 用于走访客户，重点客户坚持 每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财 资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员 ，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动 ”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡-通为宣传重点，以电影 下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村 业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会 知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为 亿元，约比年初增加 亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人 消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理 的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的`坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核 与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

三、工作中存在的问题和困难

(一)从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位 都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

(二)从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下;二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务;三是我们的网点间发展非常不平衡。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神 遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法 不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

我在2011年的银行工作中，始终连结着精采的工作状况，以一名及格的银行员工的尺度来严酷要求自己。我安身本职工作，潜心钻研营业手艺，使自己能在通俗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，我们更应该增强自己的营业手艺水平，这样我们才能在工作中驾轻就熟，更好的为泛博客户供给便利、快捷、切确的处事。以“客户对劲、营业成长”为方针，搞益处事，树立热忱处事的精采窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都欢快而来对劲而归．。众所周知，在xx支行辖内，xx分理处是斗劲忙的一个点。天天每人的营业量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币出格多，是以这样的工作情形就迫使我自己不竭的提醒自己要在工作中当真当真再当真，严酷按总行和支行拟定的各项规章轨制来进行现实操作。

一年中我持之以恒的要求自己，2011年我小我没有发生一次责任事情。我在做好自己本职工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来辅佐其它的同事，同事们有了什么样的问题，只要问我，我城市细心的予以解答。当我也有问题的时辰，我会十分虚心的向其它同志就教。看待营业手艺，我心里有一条给自己划定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中辅佐其它人，就要使自己的营业素质提高。储蓄乃立社之本，2011年，在上级率领的关心、撑持和同事们的协助下，我积极全力地开展工作，较好的完成了各项工作使命，全年小我累计吸-储\*\*\*多万元。

这一年来，我积极加入政治理论进修和营业常识进修，能自觉遵守法令律例和单元的各项规章轨制，同时吃苦钻研营业常识，不竭提高自己的工作手艺。回首回头回忆这一年来的工作，我是心安理得的，在工作中，我是毋忝厥职，死力而为的，银行属于处事行业，工作使我天天要面临众多的客户，为此，我经常提醒自己“善待别人，即是善待自己”，在忙碌的工作中，我仍然坚持做好“微笑处事”，耐心详尽的解答客户的问题，碰着蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也获得了客户的理解和尊敬。

回首回头回忆搜检自身存在的问题，我认为：一是进修不够。当前，以信息手艺为基本的新经济蓬勃成长，新情形新问题层出不穷，新常识新科学不竭问世。面临严重的挑战，缺乏进修的紧迫感和自觉性。理论基本、专业常识、文化水平、工作体例等不能顺应新的要求。二是在工作较累的时辰，有过废弛思惟，这是自己政治素质不高，也是世界不美观、人生不美观、价值不美观解决欠好的默示。针对以上问题，此后的全力标的目的是：一是增强理论进修，进一步提高自身素质。改变工作作风，全力战胜自己的消极情感，提高工作质量和效率，积极配合率领和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧进修，更好的充实自己，以丰满的精神状况来迎接新时代的挑战，曩昔，是为了吸收曩昔的经验和教训，更好地干好此后的工作。工作中的不足和欠缺，请列位率领和同事攻讦、匡正。

-->[\_TAG\_h3]银行人员年度总结报告个人篇七

我自xx年1月入职以来，始终以一个银行从业人员的高标准来严格要求自己，本着“爱行如家，业绩第一，风控至上，合规同行”的原则严格贯彻执行日常工作。从以下几个方面对一年以来的工作做简要的报告。

入职将近一年的时间，对工作的熟识有了很大的提升，信用卡销售在全部销售行业里是最简洁的但是也是风险一种，我们不是在销售我们是在给有需求的客户供应我们的服务，还未发觉自己需要的客户引导朝着现代消费方式的方向迈进，我们是在关怀他们很欢乐，尤其是当我的客户告知我他用了我们的卡带来了无比的欢快和便利的时候，我觉得自己很有成就感，很以我是中信人而感到高傲，也为我们有这样优秀的银行做事业进展的平台而感到无比的欣慰和傲慢。在这我会做一个有预备的人，在去访问客服之前，我要对我们的各种卡的优点功能做全面的了解学习，每个优点我要怎么向我的客户介绍，我的客户会产生什么样的疑问我要怎么解答客户提出的疑问，我都会想象出场景并方案对策，这样会在客户面前呈现我的自信满满，客户会觉得我的卡实在是好，不办是自己的一种损失。

在业余时间时常学习翻阅金融法律书籍，作业过程中严格要求自己，对主动办卡的客户详细核对信息，通过向同单位同事进行直接间接询问，确定无误在进行申请。不为办一张卡忽视风险，始终以把握风险为准则，以缔造业绩为目标，两手抓两手都要硬。在平常公布风险警示案例时，也会在自己心里敲一次警钟，时刻牢记风控至上。经过一年的工努力，疑似欺诈率都把握在把握线4%以下。对此会再接再厉努力做到疑似欺诈率为0。

机会总是垂青于有预备的人，不打无预备之战的做法，使自己一年来销售业绩得到稳步提升，现荣升为五级资深客户经理，从原来一个月进件100来张，上涨到现在的一个月150多张。从原来一个月核卡70多分，上涨到现在核卡130多分。能够得到这样的提升当然离不开中心领导的关怀鼓舞，离不开小组主任的指导和关怀，也离不开自己的不断探究学习和思索。办卡时间长了积累的阅历多了，我发觉我更加宠爱团办，工作轻松效率也高，去一个单位就会办70%的人，要不就是失败。还有客户转介绍很重要，把握人脉源远流长，自己也不会觉得工作压力大，把客户当伴侣去关怀，客户也会把你当伴侣转介绍，这是很大的资源确定要把握。我就是在这样的工作模式下提高自己的，我会坚持不断努力，我认为正确而不怀疑我会做的更好，不辜负领导对我的信任和支持。

我是一共性格开朗乐于交往的人，在卡中心组织各项活动的时候，都踊跃报名参预，这次的辅导师也报了名，关怀他人就是关怀自己。对待同事生病或是业绩需要关怀学习的都主动赐予关怀，在遇到同事心态不平稳的`时候，会准时发觉与之交谈开导，别人消逝的问题很可能就是自己立即要消逝的问题。做销售的就是失败加成功的组合公式，我们会在有些时候表现得失落表现的灰心，其实解决同事这个问题的方法就是交谈共享，告知他自己也会遇见同样的问题，只要勇于去认真面对解决这个问题就可以了，不要总是消极面对。人生的态度就应当主动大于消极，不骄不躁。我们小组和作业中心也会时常组织活动，为我们同事之间供应了一个相互沟通的平台大家畅所欲言，各抒己见，相互鼓舞士气，增加分散力。

在当今激烈竞争的社会，人不学习就会落后，现在的高新技术新事物层出不穷，我每天都有阅读报纸的习惯，了解新事物新颖事，坐公交车上的时间就是我读报的时间。有时间还会和客户寒暄共享见闻。在休息时间时常开销售管理方面的书籍，乔吉拉德和陈安之的成功学是我最宠爱看的，人家说要想成功就要向成功人士学习嘛，我就想踩着成功人士的脚印走成功之路，迈向巅峰。第六，对20xx年的工作方案。

跟着中信银行快速进展的脚步，我们都在成长，我20xx年的目标是在现在每月进件150张得基础上突破目标上200张，越来越好一月要比一月高，只准进步不许退步，跟上企业进展的步伐。核卡分数每月目标160分，冲刺目标每月200分，努力做得更好。风险把握要在全国水平以下，争取做到零风险。假如有机会晋升主任，也会主动争取，为企业贡献自己的力气，与中信共同进步，开拓美而好将来。以上几点是我xx年一年来的工作总结，特此报告!

**银行人员年度总结报告个人篇八**

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为邢台银行沙河支行的一名信贷员感触甚多，回顾20xx年的工作，在总行及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，终于掌握了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，办理了邢台银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总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。

作为市场营销部副经理，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，每月不定期到企业仓库进行查看，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总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

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20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

文档为doc格式

-->

-->[\_TAG\_h3]银行人员年度总结报告个人篇九

在大家的印象中，在银行工作仿佛是一件特别好的差事，因为比较悠闲而且薪资待遇比较好，但是作为一名银行的正式员工，我不得不向大家坦白一下，在银行的工作可没想象中的简单，因为银行的工作是不允许出现任何差错的，一旦出现工作上的失误，那就得面临严厉的批评甚至处分。现在，就让我对自己在银行这一年来的工作做一个简单的总结：

我在银行的岗位是前台柜员，在平日里顾客和我接触的最多，顾客们需要办理的\'大多数业务都是经由我手的，所以我身上的压力还是比较大的，我需要让自己的注意力保持高度的集中，不然一个走神就可能导致银行或者顾客出现损失，在保证工作不出现差错的同时，还得注重工作效率，不然一旦来办理业务的人过多，就忙不过来，这会影响人们对咱们银行的评价，说白了就是会让我的评分降低。在本年度里，虽然我对于自己的工作已经很认真负责了，可还是出现了几次差错，但好在同事进行复查时，发现了问题并及时地改正了过来，也正是这么几次经历，让我明白了细节的重要性，我也没有再出现类似的失误了。

想要在银行把自己的工作做好，那必须要有着较高的个人素质才行，首先是对各项业务比较熟悉，其次就是自己的操作一定要规范，不然很容易就会因为操作流程不合理而导致在业务出现错误，别看一点小错误好像影响不大，可这关系到了整个银行的资金运转，任何小错误都可能导致大麻烦的出现，所以领导们为了增强员工的技能和经验，在本年度里开展了多次的技能培训，也告诉了我们如何预防风险的发生，我从中学习到了不少的知识，对于自己的柜员工作也有了全新的认知和感受。所以别看我们这些柜员一天天都在柜台面前坐着，好像个大闲人一样，可我们的确是努力着想为人们做好服务的，我在平日里都是以笑脸相迎每一位来办理业务的客人，哪怕我的心情不太好甚至受了委屈，可我明白身为一名银行的工作人员，就应该时刻保持着专业的素养，用最好的态度给客人提供专业的帮助，看到大家在顺利完成业务对我说“谢谢”后，我的心中充满了骄傲和温暖，同时我也觉得这一切是十分有意义的。

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