# 2024年银行年终工作总结范文精选

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-08-07

*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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整...*

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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**银行年终工作总结范文篇1**

20\_\_年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20\_\_年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20\_\_年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，取得良好业绩。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。

我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20\_\_年，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

**银行年终工作总结范文篇2**

20\_\_年已经到来，回顾过去的一年，我收获颇多。在领导和同事的关心、帮助下，通过自身不断努力学习，各方面均取得一定的进步。在这里我简要的总结一下我在这一年中的学习工作情况：一、工作态度方面我自参加建行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过阅读书籍资料，掌握银行各种业务操作流程，勇于发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。二、工作学习方面在建行的这一年里，我是在营业部工作。银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，在营业部充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”。在这里学到了一部分银行基础业务，比如：人民币存取款、开立个人结算账户、同城交换等。让我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。每一个帐号，每一个小数点对一笔业务起到了关键的作用。

除此之外，每当有新的有关行内发文和视频培训，我也认真参加部门内的文件精神，在工作中落到实处。学习制度、理解制度、在制度的`要求下办事，把握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在成为一名合格的建行工作人员。

一年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于建设银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。在这一年，我作为一名建设银行工作人员，亲身感受了银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们建行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

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建行工作人员，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。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。20\_\_年对我来说是充满机遇和挑战的，新的一年里我为自己制定了新的目标，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工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。今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。我会扎扎实实地做好每一项工作,我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。我也会向各位前辈和其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，征取更好的工作成绩!

**银行年终工作总结范文篇3**

经过近一个多月在华夏公司银保部的实习，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比一个月前，我成长了许多，变得更加成熟更加稳重，开始意识到工作的压力和生活的必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是保险专业的科班出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能有进步，有以后更好的发展。

在这近一个月的时间里，我自己的表现有好的地方，也有很多值得去改善的地方。我们每周从周一到周六，早上8点准时召开早会，早会的叫醒服务给了我们一整天的动力，在早会中我们有一个严格的考勤，规范大家纪律性，同时又能提供知识的分享，解决我们在网点作业时遇到的疑难问题，挽救业务伙伴的信心危机，给我们动力和激情，最后通过业务快报激励表彰业绩突出的业务伙伴，给其他伙伴一个刺激和动力。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授网点作业技巧，以此来提高我们作业技能和实战能力。当然，更多时候，我们还是在自己学习，去别人的网点，去向师傅学，向同业学。看着许多伙伴纷纷开单，我更是蠢蠢欲动，越越一试。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、多方位的培训使我对保险行业有了更好了解和认可，坚定了我从事保 险的决心。

我是学保险专业的，再没进入保险行业之前心里还是有点些许疑虑，虽然我们在入学的时候老师就告诉我们，保险是朝阳产业，未来几年发展潜力会很大，你们都将会前途无限。可是周围人身边人对保险的排斥，让我心里没有底，保险好做吗?带着忐忑的心情进入了华夏人寿银行保险部，在经过一个封闭式的岗前培训后，让我从熟悉自我到熟悉这家公司再到熟悉这个行业，我觉得我的思想经过洗礼后有了一个蜕变，我的心情沉淀了下来了。无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，假如自己对公司、对产品，对这个行业都没信心，底气不足，自己连自己都说服不了，自然心情也不会好，又如何去说服客户呢?快乐的工作呢。这次培训虽说很短暂，只有四天，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我对从事保险行业下定了决心。

二、到银行网点的具体实习让我的业务技能及沟通技巧不断增长，刺激了我不断的去学习金融知识，充实自己。

我们之后在公司继续的培训和演练，但是这些还是远远不够的。某些熟悉都还是肤浅的，还需要在实践去检验，在实践中去深入地理解。我们在公司与同事们相互模拟演练、相互探讨，加上我自己对产品话术资料的反复琢磨。一周多下来，我觉得自己已经能够比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售话术技巧渠道经理让我开始跟着老人去他们的网点实习，通过一周的实习，我的理论在实践中得到了检验。我的沟通能力和业务技能得到了很好的锻炼。我深刻认识到人际关系的重要，团队合作的效率远远大于一个人孤军作战。工作起来才会顺心应手，拿到自己的付出应得的收获

三、不断的自我总结进步了我的自我学习能力提高了我的综合素质。

我们在网点遇到的问题我们都会在下午的夕会中提出来，大家一起来讨论解决，我们集思广益，发挥群体作用，假如自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而大家一块来讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度来看问题，结论也就更加全面、公道、正确。在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、解决使我们团队里的每一个成员都得到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身业务技能上的不足，从而不断进步自身业务技能水平。业绩分享的时侯，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的早会主持更是进步了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。综合素质也得到了提高。

虽说我取得了不少进步但我还存在一些不足：一是工作中有时耐心不足，有放弃的动机。时而出现低级错误;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券，股票知识不够专业。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来，谈资太少。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应作业的需要;熟练去掌握各种业务技能去激情的投入到工作之中，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的进步自己的各项业务技能;通过实践不断的总结经验，进步自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一个客户。我相信只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好起来的。

**银行年终工作总结范文篇4**

\_\_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。在全体员工的共同努力下，\_\_路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将\_\_年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向\_\_项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\_\_、\_\_两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\_\_万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\_\_科技、\_\_等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：\_\_年\_\_路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\_\_支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在\_\_年的工作中，\_\_路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，

开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3\_\_万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《\_\_案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\_\_科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：

1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。

2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。

3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《\_\_》、《\_\_》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把\"家园文化\"深入推广，团队凝聚力越来越强

今年工会注意\"家园文化\"建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三、存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、明年工作规划

\_\_年发展思路：以学习《\_\_》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增\_\_万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

20\_\_年对我来说是具有重大意义和影响的一年，因为在年初我幸运而自豪地成为扬保公司雄壮保安队伍中的一员。经过公司的严格培训，顺利而光荣的成为一名保安员，从此踏上人生新的起点和旅程。在领导的关爱下，年初我被安排在恒丰银行从事监控岗位的工作。时光荏苒，转眼年终将至，静心回顾这年的工作：一年来，在领导的关怀和同事们的帮助下，我逐渐抛弃了那些不切实际的想法，以饱满的热情和精神风貌投身到工作中，取得了一定成绩和进步，同时我也认识到自己还存在很多不足，还有待进一步努力和提高。现总结如下：

首先在思想上树立主人翁意识，在工作中逐渐将“银行是我家”的理念扎根在心中。在实践中深切领会到“服务银行、守卫我家”的责任何其重大。我所在的恒丰银行对保安人员的管理是人性化的，要求也是合情合理的，使我感受到家的温暖，我常想：作为一名家庭成员，行里的事就是我的事，我要恪尽职守，精心守护我的家，让它在安全的环境里茁壮成长，以不辜负银行和公司的期望。

在工作作风方面，坚持求真务实，严谨细致的工作作风。工作中秉承严肃认真的态度，将看似平淡的工作想周全，做周到。公司夏季组织开展的“自查自纠”活动就像甘霖滋润了我这棵新苗的成长，此次活动有力的宣传弘扬了爱岗敬业精神，进一步提升了我的思想道德素质和责任感。通过活动，我的内心受到极大的触动和鼓舞，工作干劲和热情有了较大提升。从此摈弃了“工作就是混”的错误思想和投机取巧的消极行为。在工作中兢兢业业，力求做好每件事。平常注意遵守劳动纪律，做到不迟到，不早退，不脱岗。着装符合规范，注意言行举止和文明用语，自觉维护公司形象。

在业务素质方面，坚持自加压力，通过勤学苦练，强化自身素质。俗话说：打铁还得自身硬。我在平时工作中注意学习保安业务知识和规章制度，通过“多看，多听，多想，多问”，努力提升自己的综合素质和服务水平。另外，我还在空闲时间琢磨监控和消防知识，以确保有备无患。夏季开展的“自查自纠”活动更进一步促进了“比，学，赶，帮，超”良好氛围的形成。在这种积极向上的氛围的感召下，我倍受鼓舞，受益匪浅。

在组织纪律性和团队精神方面，有较强集体观念和荣誉感，积极参加组织活动。开会不缺席，安静听讲，不玩手机。战友间互相学习，互相帮助，团结合作。抛弃我行我素的个人主义作风，维护班组整体形象。

在具体工作实务中，能发挥一定的主观能动性，力求按工作规程办事。做好日常执勤记录，做好交接班工作。当班卫生工作不含糊，夜间清场检查不懈怠。养成良好的工作习惯，注意检查维护使用好监控设备，发现问题及时汇报。

最后再次以“自查自纠”的精神反思一年来的工作，我清醒的认识到自己与保安规范的要求还有很大差距，自身仍存在许多不足之处。比如：有时注意力还不够集中，夜间检查还不够仔细，偶尔理发不够及时等等问题。为此我今后仍然要坚持自加压力，积极发挥正能量，争取不断自我完善。我的岗位虽然平凡，但我爱我的职业。我将在今后的工作中戒骄戒躁，扬长避短，以公司提出的“展现优秀保安公司风采，树立优秀保安公司品牌”的号召为动力，与时俱进，不断适应新形势，新要求。未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，在平凡的岗位上为公司和恒丰贡献自己的微薄之力！

**银行年终工作总结范文篇5**

\_\_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。\_\_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练的机会。

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，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供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，积极认真地学习新业务、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，我的工作能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、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

\_\_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。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数\_\_名内，还曾几度位于前\_\_名之列，我个人还曾连续\_\_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，努力为客户提供最优质服务，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，从未接到过一起客户投诉。

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\_\_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，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为\_\_行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找