# 银行办公室后勤保障个人年终总结

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-08-22

*最新银行办公室后勤保障个人年终总结5篇写年终总结的目的是检验自身工作成果是否符合预期目标，查看存在的不足并找出解决方案，进一步完善个人或团队的工作质量和效率，从而实现新一年的规划愿景。以下是小编整理的银行办公室后勤保障个人年终总结，欢迎大家...*

最新银行办公室后勤保障个人年终总结5篇

写年终总结的目的是检验自身工作成果是否符合预期目标，查看存在的不足并找出解决方案，进一步完善个人或团队的工作质量和效率，从而实现新一年的规划愿景。以下是小编整理的银行办公室后勤保障个人年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**银行办公室后勤保障个人年终总结精选篇1**

近年来,\_\_分行办公室，在行党委的正确领导和上级行的指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强；职能作用得到较好的发挥；调研和信息质量不断提高；几年来，累计向上级行报送各类调研材料40余篇，编发《\_\_行简报》《金融周报》等250余期，向上级行报送各类信息1000余条，先后被上级行采用调研材料12篇，20\_\_年行务信息采用率达到49.5%，在全省农行系统排名第一位；同时，档案管理也被省档案管理局评为20\_\_年“机关档案管理一级单位”，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结全实际，围绕20\_\_年全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

一、深入开展调研，做好领导参谋，及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作的重点是，在继续编好《\_\_农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

一是紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。当前，应重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。

二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现的新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性的调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。

三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。

二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。

三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

四、认真履行“党办”与“行办”的双重职职能得，狠抓各项制度的贯彻和落实。

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期---工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

**银行办公室后勤保障个人年终总结精选篇2**

在公司做后勤的工作，我主要是负责物资采购这一方面的，回顾这一年的工作，我较好的完成了各个部门要求的采购任务，按时按标准的给各个部门把物资给采购好了，对于这一年的后勤采购工作我也是要做一下工作的个人总结。

一、后勤采购

后勤部门是维系公司运营发展的部门，可以说由于我们的存在，才能让公司更好的去运转，更好的去把工作给做好，而作为后勤部门的一员，我主要做的就是物资的采购这一块，别看就是买点东西，其实要做的事情非常的多。特别是我们公司比较的大，物资的需求也多，在这一年里，我不断的了解市场，了解供货的供应商，找到合适的物资，根据公司的要求，找到合适的供应商，在公司成本的要求下，尽量采购更好的物资，满足各个部门的一个物资需求。一年的时间，我也是对物资市场的了解更多了，和之前相比，我更加明白，只有了解的多，那么在采购上才能做得更好，更能找到质优价廉的物资。

二、后勤学习

做好后勤采购的同时，我也是积极的学习，对于公司要求的物资，我了解他们的有什么样的品类，怎么样的质量更好，又有哪些市场，通过学习，我也是知道尽可能的从物资的源头上去采购，节约通过中间商采购所需要的成本，尽量的给公司去省钱。而且我也是了解公司后勤其他的工作是如何开展的，我并不满足只做好采购的工作就可以，我也想有晋升，那么对于后勤其他的事务，我也是要去了解。而不仅仅只做好自己的采购就行的，平时和同事去沟通，了解后勤其他事务该如何做，我也是积极的看一些相关的书籍，参加培训，让自己能学到更多后勤的东西，让自己能在后勤方面有更多的进步。

回顾一年的工作，做好本职工作的同时，我也是积极的和同事友好的相处，有什么帮忙的事情，也是及时的去帮助，同时在工作中我也是发现自己有一些不足的地方要在今后继续的改进，像我的性子比较急躁，做事情有时候就会显得毛躁了点，这个也是要我以后去改的地方，同时也是要在来年的工作中，继续努力，多去了解市场，了解供应商，以更低的成本采购更好的物资。

**银行办公室后勤保障个人年终总结精选篇3**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在x领导、\_\_领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感跟事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力跟具体工作。我担任\_\_，负责\_\_相关工作。为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

3、工作态度跟勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益跟贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为\_\_做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步跟成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟跟工作效率全面进入一个新水平，为\_\_的发展做出更大更多的贡献。

**银行办公室后勤保障个人年终总结精选篇4**

20\_\_年已经过去了，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20\_\_年就伴随着新年伊始到来。

在这一年来按照领导的安排，我主要负责后勤服务和食堂管理工作，本着吃苦耐劳、甘于奉献的做事原则，在工作中从不计较个人得失，树立爱行如家，爱岗敬业的良好作风，充分发挥主观能动性，较好地完成了领导交办的各项工作任务。现对这一年来的工作总结如下：

一、食堂工作

对于一名食堂负责人来说，清晰准确的食堂账目及成本的合理控制是关键，因此把住食品进货关便成了重中之重。

为了妥善完成这项任务，严守财务纪律，每次采购时都要求食堂2人以上验收签字，及时上帐，保证了经费的专款专用，在节约的基础上为大家采购到新鲜的原料。

其次是食品卫生、环境卫生问题。作为一个集体食堂，严格落实食品卫生安全，关系到每一位员工的身体健康。首先，食堂工作人员每年都要定期进行体检。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识，切实做好食堂的食品卫生、环境卫生和个人卫生。餐具的\'一洗、二冲、三消毒\'工作，工作台做到随用随清，每周对厨房进行一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令及时整改。要求全体工作人员认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证员工正常就餐。

在此，对于食堂工作人员一年来不辞辛苦，发挥团队精神，大力配合我的工作，确保全年无食品安全事故发生，表示深深的感谢！

二、装修改造工作

今年，我行多家网点进行了装修改造，在装修搬迁过程中，自己能够积极主动配合其它同志工作，利用下班后及休息日的时间，保证了新网点及时正常营业。

三、水电等维修工作

我行网点多，本人负责各网点日常的水电等维修工作，在不影响各网点正常营业的情况下，利用晚上和休息日先后对滑翔分理处整体楼内自来水主管道进行了更换、云六所暖气进行分户改造、\_\_支行厨房通风及设备安装改造。由于负责的事物繁杂，突发事件不可避免，总之不论是白天、夜晚还是刮风、下雨，只要接到事故电话，都会以最快的速度赶去支援，保证支行的用水用电安全运行。

除此之外，还有一些较繁杂的工作，在此不一一述说。

四、存在的不足

一年来，在支行领导和同志们的帮助下，自己在分管的工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但我也深知自己取得的成绩与支行领导的要求，与全体员工的期望还有不小的距离，还存在很多不足；如面对繁忙的工作还存在一些急躁的情绪，在某些管理上有时还要求不够严格，业务管理方面学习还不够深入，工作思路不够开拓等。

针对以上存在的问题，我相信有领导和同志们的帮助和支持，有坚忍不拔的信念及对工作的热忱，在今后的工作中定能不断克服缺点，努力完善自我，在本职岗位上做出更多的成绩、更大的贡献，使自己的思想和工作都能更上一个台阶！

**银行办公室后勤保障个人年终总结精选篇5**

回顾20\_\_年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对x支行几年来徘徊不前的状况，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在激烈的市场竞争中，我紧紧握住拓展和管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开拓，转变观念，很快适应了\_\_银行快速发展的要求，圆满完成了管理与拓展两大目标任务,扭转了x行徘徊不前的局面：

(1)存款总量稳步增长，存款余额突破\_\_亿元，较年初增长了\_\_%，超额完成分行下达计划的\_\_%；

(2)日均存款近\_\_亿元，较年初增长了\_\_%，超额完成分行下达全年计划任务的\_\_%；

(3)贷款余额实现\_\_亿元，较年初增长了\_\_%；

(4)全年累计办理贴现\_\_亿元，翻了去年的两番；

(5)资产质量明显提高，贷款不良率控制为\_\_%，比分行下达的计划5.1\_\_还低近1倍；

(6)国际结算业务取得较大突破，结算量大幅增长，完成了\_\_4\_\_美元，是上年结算量的近三倍；

(7)营业收入比上年增长\_\_\_\_。尤其是客户部的各项工作取得了长足发展，不仅开创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报

一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户

前年底，我从\_\_调到\_\_银行来，\_\_行对我还是一片空白，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终于初见成效：新增存款近\_\_万元，最高时点数达\_\_万元以上。

1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

在激烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐步变成现实，教育消费也必将因此而成为一个很大的消费市场。在\_\_地区，最具有代表性的莫过于\_\_工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，\_\_工学院把很多结算从其它银行转到了我\_\_银行，银校合作的新局面开始形成：

(1)通过我行的现金流量近\_\_万元，日均存款在\_\_万元以上，存款最高余额近\_\_万元；

(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作前景奠定了良好的基础；

(3)我行已向该院发放贷款\_\_万元，并向其品学兼优的\_\_名学生发放了首次助学贷款\_\_万元。为双方加强长远合作铺平了道路。

2、树立大营销观念，已将\_\_电器公司培养为我行的`基本客户

\_\_电器公司是一个较有发展前景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款平均余额为\_\_万元，最高时点数为\_\_万元，在我行的结算量高达\_\_亿元。

3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

通过不懈努力，重庆东建机械厂于20\_\_年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：

(1)全年外汇结算量高达\_\_万美元，结售汇\_\_万美元；

(2)人民币日均存款\_\_万元，存款最高时点数为\_\_万元；

(3)10\_\_保证金签发银行承兑汇票6笔，共计\_\_万元；

(4)5\_\_保证金签发银行承兑汇票14笔，共计\_\_万元。

(5)办理押汇\_\_笔，共计\_\_万美元。

二、策划开展支行存款工作劳动竞赛活动，大打全员营销牌

为了把“存款立行”的观念深入人心，树立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据“群策群力抓存款、振奋精神求发展”的经营方针，积极组织开展了包括支行驾驶、保安和炊事人员在内的存款工作劳动竞赛活动。为此，还专门制订了《关于开展10—5\_\_元以上新开户竞赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源优势，有力地推动了支行的业务发展。

三、制订《重点客户服务与管理的实施细则》，狠抓项目管理工作，全面推行重点客户管理制度

针对光大银行毕竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在激烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了\_\_X坡地区及我行客户市场的情况之后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制订了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部门的赞扬。

在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了\_\_证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长期战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

四、推行定期例会制度，合理安排劳动组合，工作质量和效率明显提高

为了检查、督促客户部的各个阶段性工作，不断总结和共享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了合理调度，既充分发挥了人员的各自优势，又调动了每一个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地促进了客户部工作质量和工作效率的进一步提高。

五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期督促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。尤其是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：

(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、\_\_等公司在我行的有问题贷款\_\_万元；

(2)收回\_\_年欠息近\_\_万元。不但提高了我行的资产质量，而且还提高了支行的经济效益。

六、20\_\_年工作打算

20\_\_年，将进入一个斩新的世纪，在\_\_银行的大舞台上，我决不松懈甚至骄傲自满，要全新理念，始终牢记“无功便是过”的警示。并以今年的工作结果为起点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创\_\_坡支行业务发展的新高。

(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户；

(2)进一步落实岗位责任制，确保客户部的每一项工作都有人抓、有人管，分清责任，并落实到人；

(3)加强制度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法；

(4)加强学习，不断提高政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己坚决不做，努力营造一个更加“开拓、务实、严谨、和谐”的经营管理环境。

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