

银行个人的年终总结 15 篇

银行个人的年终总结 1

20__年，在银行领导的关心帮助下，在行内各部门和同事的支持下，我团结带领部门员工，立足本职岗位，扎实抓好业务学习，积极面对各种困难，较好地完成了本部门的年初计划工作和领导交办的其他各项工作任务。现将 20__年工作总结如下：

一、工作完成情况

20__年以来，全球金融危机给很多行业造成巨大影响。金融危机对实体经济的冲击更加强劲，给我部业务带来严重制约，同时也给我行的业务造成较大影响。因此，我团结带领公司同事，审时度势，狠抓学习提高，积极谋划创新，狠抓客户维护。

二、主要做法

（一）我对银行工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

（二）正确的领导和全体员工的共同努力是业绩稳定增长的基础。通过开展对客户系统、储蓄系统、贷款等大量工作，我一方面保证了客户的稳定性，另一方面也吸引了一些系统性行业客户。在各部门、全体员工等配合下，我加大系统的监管力度，抓系统、抓管理，巩固成绩、拓展业务，使业绩呈现稳步增长态势。

（三）提高服务档次，以优取胜，树立我银行良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务常抓不懈。结合地区的文明优质服务规范化要求，我行狠抓服务，文优水平显著提高。针对不同克服群体的要求，我部还采保障措施，配备专业人员服务，既延伸了服务水平，拉近了客户的距离，又捕捉了市场信息，为业务发展提供重要依据。

（四）完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对绩效突出员工给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织工作的积极性。

（五）加强风险排查。按照风险排查要求，成立风险排查工作领导小组，组织员工进行互查，以便达到检查横向无遗漏、纵向标准统一的要求，力求把检查落实到实处。对自查中发现的问题以及日常发生的.差错，管辖行定期进行差错点评会，通过大家共同讨论，汲取教训，牢牢树立合规操作观念，杜绝操作风险。

三、不足今后打算

一年以来，我们虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但依然存在着不足，比如说对自己的学习还不够全面，对工作还有不足的地方，在工作中缺乏一些创新的思考，创新的交流。在今后的工作中我将从以下几个方面来提高我的工作效率。

一、不断虚心学习，不断充实自己。随着社会金融的不断发展，银行管理方式不断更新，我感到仅凭过去的一些办法和如今我们现今全体员工学到的技能，远不能适应目前的需要。必须不断虚心学习，不断更新知识，提高自己的理论水平。

二、做好团队管理，总结过去经验，拟定主题活动计划，争取每季度组织一次，增加团队凝聚力和战斗力。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天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，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。银行个人的年终总结 2

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首过去的 20__ 年，这一年来自己的工作和学习，有喜有忧，有坎坷，也有收获，有领导的关心与教诲，也有同事的支持与帮助，有攻坚克难之后的喜悦与欣慰，也有惆怅彷徨之后的不悔抉择。虽然我还是一个从事银行工作刚刚三年的普通员工，但是经过自己不懈的努力，我今年的业绩已从年初的个人存款____多万增加到现在的____多万，净增____多万，但是我想说的是，成绩是来之不易的，这里面包含着营业部领导的正确领导和同事的帮助和支持，我作为一名前台柜员只是做了自己应做的工作，现将我一年中的工作情况作如下总结：

一、加强理论学习，提升自身业务素质

一年来，我认真学习银行金融方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我结合本行业务特点，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，

（一）练习扎实的基本功，现在银行系统已经完全实现电算化和信息化，熟练使用相关操作系统不但能提高业务办理效率，同时也能够大大降低出现失误的几率，在今年的工作中，我精益求精，不断探索，不但已经能够熟练操作各个业务系统，而且在办理业务时，无论业务难易都能准确高效的办理，使客户满意而归。

（二）将理论与实践相结合，银行前台工作业务量大，风险高，责任重，要面对各式各样的问题和困难，因此只能不断的学习改进才能从容应对，在过去的一年里，我努力把书本上的知识运用到实践操作上，认真对待每一笔业务，不放过每一个细节，在实际运用中不断提高自己的业务水平，从而获得了用户的广大好评

（三）比较学习。与其他同事比，与其他营业部比，与其他银行比，与同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的，与其他营业部比，我薄弱的就是我需要加强的，与其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的，取众人之长，补自己之短，在比较中稳步前进，实现了个人与集体的共同进步。

二、开拓创新，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。除行内组织的各种宣传活动以外，我充分发展个人的社会关系，建立良好的储户联系，得到了相当数量的客户。虽然在发展客户的过程中遭遇到不少拒绝、冷眼甚至不理解，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。并且在新开发的理财项目上马后主动联系，认真详细的为客户介绍各类理财产品，最终按要求完成了交办的任务。

三、忠诚执着，为银行事业发展尽职尽责

从事银行工作一直是我梦寐以求的职业。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作，来到____营业部工作，但我深知要想成为一名合格的银行工作人员并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。在今年的工作中我遇到了许多困难和问题，这让家人为我十分担忧，但是我仍然坚持自己的理想，说服了我的家人，虽然我也曾徘徊过、矛盾过。但是在理性的思考之后，我毅然决定继续努力工作，不为一点现在的挫折困难就逃避，我相信只要我能坚持到底，发挥我的优点就可以度过难关，到时候用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

在过去的一年里，我虽然取得了一些成绩，工作上也改进了不少，与我们营业部的全体成员共同完成了自己的本职工作和上级安排的各项任务，但是在我身上还是存在着不少问题和需要改进的地方，这些都与领导的要求和群众的期望有着不小的差距。

一是思想认识还不够深入，服务意识不强

作为一名银行前台工作人员，要深深的树立起密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益的认识，而我在这方面还明显不足，虽然每天的工作繁重而乏味，有的时候还要面对用户的指责，但我就不能将良好的服务态度一贯保持，存在个别时候语气生硬，态度不好，甚至与用户争吵的情况时有发生，没有树立起大局意识，给单位的现象带来了负面的影响。今后我要逐渐养成强烈的责任观念和服务意识，树立为人民服务的思想把客户满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为客户办实事、办好事，认真对待每一位客户。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。

二、学习内容好范围单一，认识问题不够全面

当前社会变化日新月异，有很多问题和风险都是不可预计的，要想不断的改进服务质量和有效降低潜在风险，就只有不断更新与银行业相关的金融知识。我平时虽然能够及时主动的学习相关知识，并认真抄写所有笔记，但主要偏向于实际操作方面，对其他使用较少，行里没有做过要求的知识关注较少，今后在学习上除了

自己职责范围内的专业知识以外，更要面向未来，丰富其他领域的相关知识，使自己的分析和解决问题具有更高的层次和更远的眼光。

三、心理素质不好，不能很好的控制自己的情绪

每天前来办理业务的人员有很多，经常会有客户为小事而争吵，发牢骚，这个时候我的情绪有时就会无法一直保持冷静而出现于客户争吵的情况，但作为一个对外服务窗口，没有争吵是不可能的，而我要做的是准确认识，把这种情况当做一种磨练，理智的面对挫折和失败，学会始终保持良好，冷静的心态状态，把行成成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

以上是我的个人工作总结，向领导及各位同事作以汇报。

这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信只要我能，把握今天，与时俱进，争取在下一年的工作中发扬优点，改进不足，从点滴小事做起，开拓创新、尽职尽责、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。银行个人的年终总结 3

20__年以来，保卫科在领导的正确领导下，坚持“预防为主、依靠群众、群防群治、综合治理”的保卫工作方针，以“建设和谐油区”为工作中心，以开展“创建平安企业”活动为契机，充分发挥自身职能，全面落实各项防范措施，不断提高全厂治安综合防控能力，实现了全年无刑事案件、无重大治安案件、无火灾事故的“三无”目标，油区治安状况取得较好效果，为我厂构建和谐厂区和其他各项工作任务顺利完成打下良好的基础。

回顾一年来，我们主要做了以下几项工作：

一、指标任务完成情况

1、严格按照石油管护目标责任书和厂工作考核内容安排，完成本年工作任务。全年作风纪律整顿__次。对全厂治安巡查__次、上下班情况检查__次、抽油情况检查__次、整改__次、主要路段和主要部门进行蹲点多次、保卫科队员进行油区巡逻护井、监督检查，全年共有多人次。查处赌博、喝酒、打架多人。和__派出所联合出勤__次，联合宣传发放“管制枪、刀等文件”，联合查处抢劫犯__人、联合出勤__人次。以构建“平安油田”为宗旨，全年进行__次广泛的法制宣传，开宣传车从来回宣传。组织法律法规教育、培训，并组织考试__次。全力维护油区及周边治安秩序稳定。

2、点、面结合搞防控，对“三站一库”重点部门进行重点防控，做好治安防控、消防防控。加强对门卫、门卫、检查站的管理和防控措施。对经常出问题的地方，进行蹲点重点检查防控。经常性的检查、整改、查漏补缺，加大人防、物防、机防相结合的全方位治安防控体系。排除一切干扰石油生产纠纷。

二、加大法制宣传教育。

增强职工群众遵纪守法的`自觉性为了使广大职工和周边群众知法守法，我科采用多种宣传方式，加强宣传教育工作。广泛宣传《刑法》《电力设施保护法》、《治安管理处罚法》、最高人民法院、最高人民检察院《关于办理盗窃油气、破坏油气设备等刑事案件具体应用法律若干问题的解释》等法律法规，驾驶宣传车不定期、不定时、不定点在油区周边宣传，悬挂横幅、标语宣传，并组织法律知识考试。增强广大职工和油区周边群众的法律意识，加强管护队员的思想道德教育，提高遵纪守法的自觉性。

三、完善各项规章制度。

制定《保卫科职责》、《保卫科科长职责》、《保卫科规章制度》、《门卫职责》、《应急预案》，制定巡逻方案、工作规范、详细制定了全年治安保卫工作计划、治安防范措施，明确了各级治安责任制，加大了治安奖罚力度。认真履行职责，全面做好保卫工作。从制度上确保保卫工作的高效、有序。

四、组织全科人员进行体能技能训练__个月。

保卫队员和消防队员共同训练，保卫队员不但以擒拿格斗等实用的技能为重点，还要能够熟练应用消防器材和了解消防知识。消防队员也同样掌握自己的专业技能和知识外，还的掌握保卫队员的相关技能和知识。保障全科人员一专多能，不断提高人员整体素质，业务技能和体能。对各种应急预案进行演练，不断丰富全科人员的实战经验遇到各种突发事件能够全员、科学、高效、有序完成。

五、加强消防工作消防工作历来是保卫工作的重点。

规范了消防队伍建设和军事化管理，切实加强消防安全监督检查和宣传工作，提高员工的消防意识和防范能力，全面提升消防队员实战能力，搞好消防器材检查，保养维护工作。消防工作一直贯彻预防为主、把火灾消灭在萌芽状态的原则。对油区重要部门、重要场所，要重点检查预防，制定火灾预案，及时扑救发生的各种火灾。要积极进行消防知识的宣传、教育、培训，提高全员防控火灾的能力以及扑救初始火灾的能力，加强消防器材的管理。

本年度工作中取得一定的成绩，厂重要部门没有发生治安、消防事故，油区综合环境良好，石油生产顺利。但同时也暴露出一些突出存在的问题，主要有以下几点：

一、个别职工，没有正确的人生观。所以每天就喝酒、不好好工作、混日子，即影响厂形象，还影响正常工作。

二、法制宣传还不到位。有些职工还发生赌博、打架、不重视安全生产等，给厂带来不良影响。

三、自身队伍建设还存在一定问题。我们的队伍还不够规范、管理措施还不够强。治安保卫、消防工作形式还很严峻。银行个人的年终总结 4

岁末将至，辞旧迎新。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将 20__ 年全年的工作进行总结：

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确、认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息；开立个人结算账户；大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的`资料。熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。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员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。工作态度方面，本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常利用个人休息时间主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险，信用卡等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，去有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待客户的咨询。在今年分行举行的转签考试中，我临近生产，仍然认真复习理论知识，抓紧练习点钞，终于顺利通过了考试。我自觉在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照储蓄业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需求为主。银行个人的年终总结 5

时间飞逝，转眼我已经与_银行共同走过了_个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进_银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在_银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。_年来，在_银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入_银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得。平日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同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对_银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

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。_银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们__客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了_银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“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，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。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。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质满意的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务

熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展，__支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这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，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。__支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为__支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在__温暖的大家庭里快乐的工作着。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。_银行也在不断开发新的业务，从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市，看着_银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《__资格证书》、《__资格证书》。利用业余时间报考__、__试，为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

三、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。__年我们支行严格按照____质量管理体系的推广进度做好各项工作。在保证日常业务顺利进行的同时，我们起早贪黑，将整个身心都投入到了贯标工作中，加班加点，无怨无悔。从制定自查计划到具体的实施、从总分核对到各种登记簿的建立健全、从所有传票的重新审核到开销户资料的再整理……大家对存在的问题提出了改进的办法并加以实施。事实证明，付出的辛劳汗水没有白费，我们__支行作为__分行的第一批审核单位，顺利通过了内审和外审。

今年因为工作的需要，我被安排到__综合岗，开始学习新的业务知识，为下一步实行综合柜员做准备。多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫，我虚心向其他的会计柜面人员请教，认真学习会计操作规程。在较短的时间里，顺利完成了从储蓄柜员到会计柜员的角色转换。由于__的票据交换量较大，每一场交换都有____多笔票据。为了保证提出交换质量，减少退票，在系统票据录入的同时，我也坚持审核票据要素，坚持核打支票，进帐单，并与系统内

数据做到三相符，克服时间紧张带来的影响，争取减少不必要的退票。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报__银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按照操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

进入__的__年来，繁华的__也变得不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在__银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同__银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。银行个人的年终总结 6

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至此刻，我完成新增存款任务 2415 万元，完成计划的 241.5%，办理承兑汇票贴现 3 笔，金额 460 万元，完成中间业务收入 1 万元，完成个人揽储 61 万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司__网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近 2700 万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜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建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/707153014122010004>