# 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结范文十一篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-04-07

*银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。 以下是为大家整理的关于新入职乡镇银行工作人员年度工作总结的文章11篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结　　我是xx支行的一名基...*

银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。 以下是为大家整理的关于新入职乡镇银行工作人员年度工作总结的文章11篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　我是xx支行的一名基层员工。自参加工作以来，勤恳工作、吃苦耐劳，把青春和热血都散在了我深爱的工作中。

>　　一、不断学习业务知识，努力提高业务技能

　　在工作中，我始终把业务和知识放在首位，新系统上线以来，作为一个银行老员工，我努力学习新业务，在短时间内掌握了新系统德操作方法。娴熟的技能、过硬的理论知识，为做好日常工作供给了有力的支撑，也为自我赢得了同事和顾客的认可。

>　　二、严于律已，完成本职工作

　　我从事会计工作多年，始终坚持一种平常心态，不争名，不计利，任劳任怨。作为对公会计，肩上的职责不言而喻。我除了要做好本职工作外，还要把防范风险作为重点，对核算严格把关，按照规章制度办理每笔业务。

>　　三、努力提高自身服务和业务素质，进取为客户服务

　　20xx年是银行业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以银行内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，异常是要针对不一样层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立服务无小事的观念。不断改善服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要经过强化客户关系管理，进取促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

>　　四、工作中存在的不足及今后的打算

　　一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情景发生，应对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

　　二是对银行一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

　　1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

　　2、努力提高工作效率和质量，进取配合行领导和同事们把工作做得更好。

**第二篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　\_\_年即将过去，回顾一年来的工作，支行会计结算部按照省、分行的总体部署，以安全防范为主题，强化会计结算基础管理工作为主线，坚持锐意进取、开拓创新、求真务实的工作作风，在行领导及分行专业科的关心、重视和支持下，在各部室的密切配合以及结算部全体人员的共同努力下，较好的完成了揽存增储、中间业务、保险、基金等各项任务，全员的防范意识、业务素质、核算质量、服务技能等有了很大的提高，下面将本年度的工作情况汇报如下：

　　一、强化风险防范，确保实现会计结算安全无事故一年来在主管行长的带领下，一总两员、各位经理及专职监管员各履其职、各负其责，加强管理、监督、检查与辅导，尽其所能把工作做细做实，从最基本的制度入手，指导全员严格按照规章制度和操作流程办理业务，通过现场检查，调阅录像、传票、登记簿和不定期抽查等多种形式进行检查，全年重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，同时对省、分行以及各部门检查出现的问题逐条逐项分析原因，及时落实整改，将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，会计结算全年安全无事故。

　　二、加强人员培训，提高业务素质和核算质量利用晨训和空闲时间，有计划、有步骤的组织员工学习有关文件、规章制度以及新业务、新知识，使员工对所做的业务有了更深的了解，如组织员工对外汇业务、财政支付系统业务流程及非税收入业务进行系统的学习，使每一个柜员都能顺利办理业务。针对会计结算部和两个分理处三个对公网点的传票核算质量出现的问题，制定出凭证样本，提供给柜员参考，同时针对钱捆质量问题，下发了文件，根据实际情况及时下发业务明确进行指导，杜绝习惯做法，以制度为标准严格要求，使核算质量有了很大的提高。

　　三、加大营销力度，积极拓展中间业务发展空间，增加中间业务收入结算部在巩固和完善传统中间业务的同时，利用报纸、电视媒体和发放宣传单等形式，大力宣传保管箱业务;与人寿保险公司、烟草公司及城市信用社等多家企业签订现金管理服务协议，同全区四十多家执法单位签订代收罚没款协议，大幅度增加中间业务收入;利用银税联网网上缴税和人行清理帐户之机，开立和清理帐户，从而大大增加了帐户管理费。

　　四、深化会计核算体制改革，做好全功能银行组织牵头工作。精心组织，周密安排，在卫东所撤并到加铁分理处，专柜所撤并到支行的过程中，指导业务人员进行帐务结转，使我行的网点撤并工作准确无误，顺利完成。组织各网点业务人员参加全功能银行系统的测试和验证工作。

　　五、有效压缩现金库存，努力提高现金综合运用率我们按照分行下发的现金库存额度，为各网点重新核定了库存限额，为了合理运用资金，提高资金使用率，做到支取大额现金提前预约，各网点使用现金勤缴勤调，节假日、月末有效控制库存额度，全年101002科目无在途，现金综合运用率达61%。

　　六、全行上下积极行动，清理帐户。在人行清理帐户过程中，会计结算部抢先抓早，在帐户数量多，开户时间久远，企业分布较广的情况下，有计划、有重点的对优质的大客户提前收集帐户资料，同时得到了机构业务、公司业务、个金业务等部门的大力帮助和支持，同志们克服各种困难，下企业收集开户资料，现已核准430户。

　　七、加强钱捆质量管理，使“五好”钱捆质量达到95%。上半年由结算部牵头，组织两办及各储蓄网点负责人召开了“加强钱捆质量工作现场会”，并制定下发了《关于切实加强钱捆质量工作的通知》，制定了具体的奖罚措施，指定专人对各营业网点钱捆质量情况进行监测、考核，定期通报，表扬先进，鞭策后进，提高了业务人员的责任心，调动经办人员的工作积极性，取得了较好的效果。

　　八、积极配合人民银行，做好反假和反洗钱宣传工作在人民银行组织的反假币和反洗钱工作中，在主管行长的带领下，结算部组织人员以挂宣传标语、宣传画报、发放宣传手册、宣传单及设咨询台等多种形式，向广大市民宣传反假币和反洗钱知识，提高了广大人民群众和企业财务人员反假、识假的能力，有效的防范了现金风险。\_\_年，会计结算工作虽然取得了一些成绩，但离领导和同志们的要求还有很大的差距，如服务不到位，不常使用文明用语等，因此在今后的工作中，我们要加强管理，发挥一总两员、会计主管职能，加强内控外防，提高员工的素质和核算质量，拓展外汇市场，使结算部的工作再上新台阶。

**第三篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　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。

　>　一、大力开展资金组织工作，各项存款增长

　　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，体现了

　　>二、优化信贷投向投量、不断调整信贷规模与结构

　　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。

>　　三、财务实现考核计划，努力完成收息任务

　　20xx年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

　　回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一种激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

**第四篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。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。20xx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。

　　20xx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。

**第五篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　\_\_\_\_年新年伊始，参加学习了总行对于这一年的工作部署以及具体要求。在掌握本年基本工作任务和目标的同时，还详细学习了有关会计操作的新规定。比如输入密码遮掩，库存不得超过三十万，结账时双人复点，双人装包，日间离柜票据上锁，不得代客添单等规定。

　　\_\_年\_月份，分行通报了接送款存在的隐患，并且列举了\_\_银行的案例。对此，我们进行了积极的防范。讨论确立了全员接送款，分人负责报警等措施。另外，在开会中了解到了平衡积分卡考核，神秘人检查等员工考核方式。再次明确了办公场所卫生问题，以及业务量达标问题。并且参与讨论，学习了总行有关代理基金，保险等中间业务推广议案。

　　2月份通报了内控方面存在的问题。我通过学习、讨论并对自身存在的问题进行剖析、整改。要求授权时，做到主动回避，并提醒遮盖密码输入。确保安全合规。违规制造风险，合规创造价值，一个很小的不良工作习惯，可能会带来很大的风险隐患，给我们带来巨大的损失。因此，在工作中，严格执行规章制度，用合规优质的服务为客户创造更多的财富。

　　3，4月份是业务如火如荼开展的关键时刻，此时，基金疯长，销售量不断攀升。同时，也造成了储蓄存款大幅下滑，存款搬家的情况。总行通报神秘人检查安居贷的情况，更敦促我们努力学习各项业务知识，更好地为客户服务。双币卡开卡进入了摸索阶段，我有针对性地试探着营销大客户以及部分房贷客户，虽然开卡量并不高，但是为后期的发展打下了基础。\_\_卡也在这一时期横空出世，目标直指中端客户。其丰富的理财功能，强大的营销阵势，让我惊叹不已。这一期间，培训也在同步进行，关于银企对账，会计档案管理办法，保卫安全条例，结算账户管理办法，服务质量提高要求，上岗考试等内容都得到了详细的培训。在此期间，\_\_行长做了重要讲话，提到了加强内控，垂直独立审核，办流程银行等内容。并且通报了全行一季度的各项存，贷款指标完成情况，市场占有率情况以及针对这些变化作出的部署。\_月\_\_日，我到分行参加了外币反假的学习，进一步了解的外币假币的特征，大大提高了反假能力。

　　5，6月份，双币卡，银卡开卡进入白热阶段。大家都在努力开卡，积极相应，尽可能地完成行里下达的任务。由于股市继续保持高速增长，银行业又再次掀起一波第三方存管的开户高潮。我参加了第三方存管的学习，掌握了开立流程以及维护手段。并且学习了一些第三方存管的营销经验。这一期间，分行还通报了一些新的规章制度，包括现金库的管理，调钱不许先给钱后记帐等等方面。再次强调了柜员不得自己给自己办理业务。另附有一些会计风险提示，包括单位银行结算账户管理风险，临时存款账户管理风险，不动户管理风险，开户资料审核规范合法风险，基本户开立未满三个工作日解封，上门核实风险……。并新规定了对私挂失10W以上要求上门核实。银监会在此期间前来检查。行里开会也通知了银行业文明服务月竞赛评比。总的来说，5，6月份的工作非常充实。尤其是6月份，为了第三方存管业务的开展，大家都加班一天，积极有效地推进了该项业务的蓬勃发展。

　　上一年的工作也存在诸多不足。例如知识掌握比较片面，虽然是对私窗口，但是遇到个人电汇业务仍然无法给予客户详尽的解释说明。另外业务技能也有提升空间，业务量评比勉强排在中游，日后仍需下功夫积极努力提升业务技能。服务水平还要进一步提高，为\_\_行树立文明礼貌大方的服务形象。

**第六篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_年就过去了，在担任\_支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20\_年工作情况汇报如下：

>　　一、取得的业绩

　　20\_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销\_贵族白酒交易中心、\_市电力实业公司、\_市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

>　　二、职责和使命

　　担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20\_年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

>　　三、存在的问题

　　在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

　　1、是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

　　2、是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

　　3、是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

　　在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作\_实际工作中遇到的种.种困难。

**第七篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　20xx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员工。

　　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员工，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员工，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。20xx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！

**第八篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　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。

>　　一、大力开展资金组织工作，各项存款增长

　　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，体现了

>　　二、优化信贷投向投量、不断调整信贷规模与结构

　　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。

>　　三、财务实现考核计划，努力完成收息任务

　　20xx年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

　　回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一种激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

**第九篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　转眼一年时间已过半，回顾过去一年中的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

　　一>、与时俱进，不断增强个人政治修养。

　　我一贯热爱社会主义祖国，拥护的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：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。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

　>　二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量。

　　由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务;遇到客户着急的业务，从不拖延;当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好的关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常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。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

　>　三、工作积极主动，团结同志，互相帮助。

　　作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。上半年，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

　　20\_年，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

**第十篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　20xx年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的仅有今日，我们能把握的也仅有今日!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用活力创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情景向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

　　1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，供给多方位的、超值的服务，确保经过高效率、高水平的服务来稳定客户。

　　2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等资料有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等资料。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

　　3、努力提高自身服务和业务素质，进取为客户服务。20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，异常是要针对不一样层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立“服务无小事”的观念。不断改善服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要经过强化客户关系管理，进取促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

　　4、工作中存在的不足及今后的打算。一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情景发生，应对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，进取配合行领导和同事们把工作做得更好。

　　最终，一年来工作取得了必须的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自我新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同提高，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自我鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

**第十一篇: 新入职乡镇银行工作人员年度工作总结**

　　时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回首即将过去的XX年，有领导的关心与教诲，有同事的支持与帮忙，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两年的辅助员工，可是经过努力，我今年的业绩从年初的个人存款XX多万增加到此刻的XX多万，净增XX多万，已经成为支行揽储方面业绩第一名。现将我一年中的工作情景作如下总结：

>　　一、加强学习，提升自身素质

　　一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自我的理论素质和业务本事。在学习的过程中，我逐渐总结出了贴合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不一样的就是我需要探索的。

>　　二、开拓创新，寻找新的市场增长点

　　仅有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，经过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，可是值得庆幸的是，经过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮忙客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

>　　三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

　　银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我十分幸运的得到了这份梦想的工作。可是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件十分容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自我的梦想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。可是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自我当初的畅想，也打消家人的顾虑。

　　新的一年里，我为自我制定了新的目标，为了让自我尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自我、提升自我。

　　一、业务方面。不断更新自我的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的本事；既要学习自我职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

　　二、素质方面。养成强烈的职责意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自我，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

　　三、心理方面。不断经受磨练，理智应对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自我的成长目标。

　　明年，我的业绩目标是个人存款到达XX元。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自我成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！