# 银行营业室年终工作总结

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-02-23

*银行营业室年终工作总结五篇转眼间，时间过得飞快，就到了我们工作总结报告的时候了，那么关于银行营业室年终工作总结应该怎么写？下面小编给大家分享银行营业室年终工作总结，希望能够帮助大家!1银行营业室年终工作总结这一年里，我们用计算机键盘绘出了满...*

银行营业室年终工作总结五篇

转眼间，时间过得飞快，就到了我们工作总结报告的时候了，那么关于银行营业室年终工作总结应该怎么写？下面小编给大家分享银行营业室年终工作总结，希望能够帮助大家!

**1银行营业室年终工作总结**

这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰;我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿，编报表;虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。一年来我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。一年来又是有许多许多的工作值得总结：

一、思想政治方面

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，一年以来，我在行动上自觉实践农行为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三铁三化”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作方面

20\_\_年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作能力方面，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，能够从容的接待储户的咨询。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，以客户需要为主。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。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，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，我以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了业务各方面的管理。随着农行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。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;在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，银行不垫款”;在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

再次就是在工作的数量、质量、效益和贡献方面，能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在日常工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保质保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为陕县支行营业部的发展做出了应有的贡献。

三、存在不足及今后打算

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上农行发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础，在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

**2银行营业室年终工作总结**

时间飞逝，光阴如梭。忙忙碌碌的一年又要过去了。回顾一年的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的共同努力下，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，圆满顺利的完成了本年度的各项工作任务，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。现将一年的工作情况总结如下：

一、一年来学到的业务知识

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。

年因为工作的需要，我被安排到对公会计岗，开始学习新的业务知识，为下一步实行综合柜员做准备。三年多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对公会计柜员的角色转换。由于票据交换量较大，。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，按规定上报人民银行，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，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

进入农商行籍田分理处三年多以来，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嬴得客户、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，同农商行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

二、一年来思想变化

20\_\_这一年里，我任不忘自己身为一名党员我更是坚持在业余时间学习有关党的理论知识，在理解中改造自己的人生观、价值观和世界观，思想上有了极大进步。在金融队伍里，我踏实肯干，认真完成本职工作。在工作中，我任劳任怨，起到了模范带头作用。

三、存在的不足和今后努力的方向。

作为一名银行从业人员，还存在着业务与思想上的不足。在明年的工作中我一定通过不断的充实自己、提高自己来改正自己的不足，弥补自己的缺陷。在业务上，我和老员工相比熟练度还有提升的空间。例如在办理柜面业务时，因为自己性格稍显腼腆，我只做到了对客户一问一答，而没有主动向客户推广本行的其他业务产品。在明年的工作中我一定努力做到克服自己性格上的弱点，大方的向客户推广本行的产品。在思想上，在以后的工作中，我一定务实党的理论基础，深化对于党的理论学习，充分发挥自己的主观能动性且时刻以正式党员的高标准来要求自己。

四、对新的一年的展望

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时期的挑战。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己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。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。我也会向其他同志学习，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。

**3银行营业室年终工作总结**

一年的时间就这样快速的流走了，在自己的岗位上也是非常努力的去完成了很多的工作，这段时间我也是有尽可能的让自己去做到非常的努力，同时我也是对这一年我所完成的工作做了一个深刻的总结。

一、任务的完成上

对待工作我更是一直都有非常的用心，同时我也很是努力的让自己去将每一份工作都完成好，身为银行的工作人员，我所做的任何的事情都是遵照着银行的规定，并且是有付出很大的努力。工作期间我也更是有尽力的去做好自己所负责的每一项任务，努力的去提升我个人的能力，就希望自己能够在往后的时间中去得到更好的成长。这一年的时间，工作上我没有任何的懈怠，更是将自己的工作都完成得较为优秀，也是收获到了较多的好评。当然我在工作上认真的态度也是让领导们对我有较高的评价。

二、工作的态度上

一直以来我都坚持着自己的信念，更是努力的做好自己的工作，同时我也是较好的在自己的工作岗位上做好自己应该要做的事情。不管是做什么事情我都是有付出非常大的心血，同时也是以自己最为认真的态度在完成好自己的工作。也正是自己对待工作一丝不苟的态度让我在工作中收获到如此多的好评，同时也让我在其中找寻到了自己继续奋斗的决心。而我也是在这份工作中渐渐的找寻到自己奋斗的方向，更是坚定的朝着那个方向在奋斗，我相信自己完全是可以将自己的工作都完成好的。

三、下一年的目标

在接下来一年的生活中我会更加努力的去投入，更是会让自己朝着该有的方向去奋斗，当然我个人也是会在工作中去投入更多，尽可能的让自己可以全身心的投入，并且坚定的做好自己应该要完成的工作，同时我也是在自己的奋斗中找寻到了下一步的努力，我相信我是能让自己得到更好的成长，所以我也很是希望我的努力是能得到领导的信任与肯定，更是能让我在其中有更好的发展。对于下一年不管是遇到任何的一种困难都要更好的去面对，同时也要坚定自己的信念，这样才能够真正的做好自己的工作，同时也能让我在其中收获到更多的东西。生活就是不断地去投入更多，去为自己的人生努力更多，这样才能够有更多的成长，更是能让我的技能得到提升。当然我一直确信只要自己坚持的做好这一切的事情，便是一定可以将自己的工作都做好，同时也让自己可以得到更大的收获。

**4银行营业室年终工作总结**

我于20\_\_年x月接到省分行的调令，调任x支行零售经理。在\_\_支行一年的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20\_\_年的工作情况总汇报如下：

20\_\_年二季度我在\_\_支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。20\_\_年x月至x月，我参加了x培训中心举办的afp（金融理财师）资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20\_\_年x月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任零售经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。零售经理是我们\_\_银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

一、金融专业知识有待进一步加强

面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，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、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，提高支行中间业务收入；

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地

提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20\_\_年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

**5银行营业室年终工作总结**

20\_\_年以来，在支行领导班子的正确带领和上级行专业部门的认真指导下，我部坚持以市场为导向，以经济效益为中心，以组织资金，拓展市场，调整资产结构，培植黄金客户，寻求赢利最大化为目标，踏踏实实，攻克难关，较圆满地完成了本年度的各项工作，现将具体情况形成总结如下：

客户部200x年工作的简单回顾：

（一）存款工作

1、单位存款方面：20\_\_年，支行的单位存款增势迅猛，截止x月x日，单位存款余额达万元较年初净增万元，较上年同期增加了x万元，完成年度计划的x%，单位存款旬均增长x万元，完成年度计划的x%。其中，新增单位存款主要是\_\_市财政局社保资金户的亿元增量和x大学的亿元存款。在这项工作中，支行坚持稳定老客户，努力拓展新客户的营销原则。全年重点抓了以下几项工作：

第一，加强领导，落实责任。年初，支行多次召开单位存款工作会议，认真总结经验，制定了今年的单位存款工作实施方案。明确了工作步骤，将各项指标分解落实到基层，并按季指定了相应的考评方案和奖惩措施，增强了基层单位的责任感和紧迫感，提高了员工的积极性和创造性。

第二，更新观念，强化管理。一是从转变观念入手，多次组织对员工的学习培训，使大家树立了“围绕效益，瞄准市场，主动出击，全员创利”的经营理念，变“要我揽储”为“我要揽储”。二是坚持以“管理出效益”为原则，强化对内管理，狠抓服务质量。我行成立了“营销存款工作领导小

第三，抓住契机，努力增存。x月份，总行批准了我行向x大学发放x亿元贷款项目。此笔贷款，按x大学的原意应按工程进度，分期、逐笔发放。但我行本着早放款早受益、创造最大效益的想法，经与理工大学多次协商，在迅速做好贷前调查及一系列相关工作的情况下，于x月x日向x大学全额发放了x亿元贷款，至年末，滞留资金过x亿元，该校收取学费的资金帐户也转到我行，对我行完成全年单位存款任务起到了关键作用。

2.储蓄存款工作：至20\_\_年末，支行储蓄存款余额达万元，较年初净增万元，较上年同期增加了x万元，完成年度计划的%；储蓄存款旬均增长万元，完成年度计划的%；其中外币储蓄余额折合人民币x万元，较年初净增加x万元，完成年度计划的x%；教育储蓄余额万，较年初净增x万元，完成年度计划的x%。在第一季度的“迎新春”活动中，支行立足于抢先抓早，积极部署，群策群力，在本次活动中取得了较好的成绩。支行外币储蓄余额折人民币高达x万元，获得外币储蓄先进单位称号，支行营业部人民币储蓄较年初净增x万元，获得储蓄先进集体称号，景阳分理处的张祝平同志荣获先进个人称号。

此项工作将在银行卡工作中详细说明）。从以上数字可以看出，我行的中间业务收入增势迅猛，代理寿险业务功不可没。我们的主要做法是：

1、安排专人负责与各保险公司的业务联络和关系协调，加强与保险公司合作；同时，派多人次到市内其他商业银行“取经”，以客户身份，进行实地了解，学习其好的做法和经验。

2、提高全员对代理保险业务的认识，增强其工作的积极性，主动性。年初，我行将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给各分理处和每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。我行注意加大对内宣传力度，使员工意识到代理保险业务是一项惠己利行的新兴业务，激发起工作的积极性、主动性。对外宣传方面，通过各服务网点张贴宣传海报，发宣传单，面对面讲解等方式，大力宣传保险业务益处，增加其知名度，让更多的人认识和了解保险。

3、采取行之有效的措施，加大岗位培训力度，提高其从事该业务的服务技能。为了做好代理保险业务工作，我行克服人手少，任务重的困难，与各家保险公司大力合作，积极组织人员利用统一休息时间和串休时间，分期分批组织员工进行保险业务培训，讲解保险知识，传授营销技巧。

4、建立代理保险业务的日报告制。我们指定了操作性很强的检查考核方案，实行“日报告”、“周检查”、“月通报”制度，建立了保险业务销售台帐，时时掌握销售信息。

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！