# 银行疫情年终工作总结精选范文五篇

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-09-17

*伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，回首这一年来所发生的一切，一定是有喜悦的同时也夹杂着惆怅，这些都是我们宝贵的经历，该好好总结一下过去一年的工作了！下面小编在这里为大家精心整理了几篇，希望对同学们有所帮助，仅供参考。时间飞逝，转...*

伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，回首这一年来所发生的一切，一定是有喜悦的同时也夹杂着惆怅，这些都是我们宝贵的经历，该好好总结一下过去一年的工作了！下面小编在这里为大家精心整理了几篇，希望对同学们有所帮助，仅供参考。

时间飞逝，转眼间又到20xx年了。回顾这期间的工作情况，还是收获颇丰，现将本人一年以来的工作及学习情况汇报如下：

一、主要工作情况

作为单位出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

1、现金业务

本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

2、银行业务

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记银行存款日记帐。

3、本职工作

对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向财务主管核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据，。根据财务主管提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作中坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、审核人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。当然还有最重要的一方面就是保管现金、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制的意识；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失的意识。

4、厉行节约，保证采购科学合理

由于领导的信任，本人还担任办公室后勤物品采购工作。本着厉行节约，保证工作需要的原则，我始终坚持做到多请示、多汇报、不该购的不购，不该报的不报，充分利用办公室现有资源，科学调度，合理调配，能用则用，能修则修，以最小的支出，取得最佳的效果。

5、廉洁自律，力树财会工作形象

财务工作是重点岗位工作，要求工作人员务必做到廉洁奉公、遵章守纪，忠于职守。我始终坚持认真学习财务相关法规，坚持以自律为本，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

二、存在不足和20xx年度工作计划

1、存在不足在公司领导的培养下和同事们的.帮助支持，无论是思想认识，还是工作能力都有了进步，但差距和不足大有存在的。比如：一方面是学习的深度和广度还需要加强；另一方面是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性

2、2024年度工作计划

2024年已经到来，为迎接新一年的挑战，我给自己做了以下计划：

1）提高自身业务能力。

在上级部门的正确领导下，勤奋学习，扎实工作，继续加强学习。同时认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识。要立足公司发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，增强工作的主动性、预见性、创造性，为领导出谋划策，提出可行建议和工作预案，发挥参谋和助手作用，不断提高参与和决策能力。

2）发挥协调功能。

财务工作综合全局，协调各方，承内联外，对于职责内的工作一定要抓紧抓好，并且做到抓一件成一件，件件有交代，项项有落实，对于职责外的工作，也要义不容辞的承担起来，保证各项工作的全面推进。

3）发挥主观能动性。

财务工作的程序性要求很强，所以在工作中要保持头脑清醒，分清主次、不怕麻烦，争取建立一套科学的工作制度、工作程序，使每项工作都有章可循。

年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会！

一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过合理经营，采用的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值化。“价值化”克服和避免了“规模化”、“质量化”目标的狭隘。“价值化”也不同于利润化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值化的经营理念，深刻认识和领会价值化理念的精髓，并探讨实现价值化的有效途径。我们银行将成为价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到水平。在市场价值的增长上达到同业水平。树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+1>2！”。一个人不可能完美，但团队可以。每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的`能力，这才是持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施。使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系。体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一。价值化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终。而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务。不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性。不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比

低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括以下三个方面：

（一）如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长

期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

（二）如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图。二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”。三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

20xx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20xx年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20xx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。

20xx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。

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，xx年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。xx年，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

一、各项指标完成情况

1、负债业务增势明显。到x月末自营存款余额为x万元，较年初新增xx万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额xx万元，较去年新增xx万元，完成全年任务的x%。对公存款xx万元，较去年新增xx万元，完成全年任务的x%；日均储蓄存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的x%；对公日均存款余额xx万元，较核定基数增xx万元，完成任务的x%。

二、总结xx年各项业务发展和管理，我们主要采取了以下工作措施

（一）明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对xx年工作目标进行了规划，明确负债新xx个亿，对私存款xx亿，对公存款xx亿；资产新增xx亿，个人资产xx亿，公营贷款xx亿。年初支行再次召开工作会，就xx度全年工作进行统一的部署和安排，对xx年取得的成绩，行长xx室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先位置，取得较好成绩。

（二）强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到x户。从全年情况来看，支行共计实现新开户xx户，实现新户存款新增xx万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中，xx区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近xx个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对xx区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。

一是大户营销：将xx万以上的客户界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；

二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区山庄的联益活动，对我行产品的\'大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行客户的便有x户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如xx花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存xx多万元；

三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消费有奖、xx银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍白x卡、xx卡、外x宝、xx银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

20xx年以来，我按照市分行、信息会计部处提出的工作思路和工作目标，积极地开展工作，在行、处领导和同事们的关心、支持、帮助和配合下，顺利地完成了我行的业务数据清理、数据集中和运行维护及领导交办的各项任务，并取得了一定的成绩，现将我一年来的思想、工作、学习情况总结如下：

思想、学习方面：

20xx年以来，我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和农行的主任翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作上兢兢业业，端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为基层业务部门、为分行机关处室服务，促使我行的各项业务顺利开展。

工作方面：

一、做好数据大集中前的数据清理工作。

根据省分行关于做好集中工程综合业务数据清理的通知》文件要求，我从4月下旬开始着手此项工作，并陆续制定下发丽水市分行资产业务数据清理方案、综合业务数据清理方案及清理办法，要求各营业网点落实责任，信贷部门和会计部门要通力协作，各负其职，对每一次省分行的数据检查清理情况进行分解、分析、通报，对每一数据不规范问题写明处理步骤，对每一出错网点电话跟踪落实，对每一次数据维护能做到及时上报，到切换日全面完成了资产业务和综合业务的数据清理工作，为我行的数据大集中的顺利切换打下了良好的\'基础。

二、做好模拟演练和切换工作。

1、是在这次演练切换时间紧、培训少、任务重的情况下，我通过自学、边学边摸索、积极向省行技术人员请教等方式提高自己对新系统的认识。

2、是针对我行的实际情况，按照演练的要求，新安装调试了6台前置机和通讯机，作为演练切换用机，确保了模拟演练的顺利进行和实际门市业务的正常开展。

3、是每次实际演练和模拟切换演练前，根据省分行的统一布置和要求，结合我行的实际情况，确定各重点演练机构和重点演练内容，对演练业务量和演练要求进行布置。每天演练结束进行问题分析、次日对问题进行汇总上报和解答，每期演练结束后进行阶段总结，解决、落实每阶段演练中存在的问题，保证每阶段的测试演练工作在量上和质上符合要求。

4、是优化系统配置，认真组织压力测试工作，除按照省分行压力测试时间安排外，在三次实际环境演练中还安排了4次压力测试，以检验前置设备的压力承受能力，确保各系统的正常投入生产。

5、是做好代理业务的测试联调和切换工作，在原代理业务系统管理人员在被省分行借用的情况下，我一方面认真做好老系统的清理和上线前的准备工作，另一方面与同事们一道尽快熟悉新系统代理业务的工作流程、上线技术要点和切换演练准备工作，同时尽力争取外联单位的支持，在上级行技术部门的大力支持、帮助下，系统核心业务、各项代理业务及自助系统的测试演练和正式切换顺利通过，并确保了上线后的正常运行。

三、做好系统切换后的后续维护工作。

切换后由于新老系统的差异，网点应付门市业务刚开始还不是很顺畅，对此我一方面认真做好各业务系统的日常维护工作，及时解决网点在业务开展中碰到的问题，另一方面，对于一些异常问题，及时向省分行反馈，取得省行的支持和及时解决，另外在我行国际业务管理员产假后，我接过该项业务，认真做好国际业务a、b系统演练切换的技术支持和日常运行维护工作，确保了我行各系统正式切换后的基本正常运行。

四、做好制度的健全和落实，以安全运行促进我行的各项业务的发展。

今年我以计算机安全大检查为契机修订完善了市分行机房出入、机房设备、中心维护、软件应用更新、中心运行管理、运行质量考核登记簿等，并基本得到了落实，使我行计算机应用管理的有关制度日趋完善，运行质量稳步提高，在省行的计算机安全大检查中得到了好评。

五、做好应用系统的升级及中间业务的应用推广工作。

完成了cif客户信息系统升级、95599电话银行系统二期工程改造等大的项目系统升级、测试工作，新上了缙云支行的国际业务系统、6个支行营业部的cfe客户财富专家管理系统，撤并了缙云城郊分理处、丽水城区的天宁分理处的abis业务。3月份完成柜员认证系统的上线，将我行原来的柜员磁条卡已全部升级到ic柜员卡。

六、做好年终决算工作。

为确保年终决算工作的有序进行，一是作好年终决算演练和实际年终决算的指导和协调工作。二是精心组织，抓好三次年终决算和科目结转的演练工作。三是严格按省分行年终决算时间表的要求，编制年终决算日操作步骤，对操作中碰到的问题进行了及时沟通、反馈、解决，保证了按时、按质量要求完成年终决算日各时间段的各项工作

20xx年以来通过努力，取得了一些进步，也取得了一定的成绩，这是与行、处领导和同事们的关心、支持、帮助和配合分不开的，但我也存在许多不足之处，对此，我将在今后积极地、扎实地、高效地开展工作，切实提高数据运行质量和服务质量，以安全、高效运行促进我行各项业务的顺利发展。

【银行疫情年终工作总结精选范文五篇】相关推荐文章：

最新银行出纳年终工作总结1000字(4篇)

银行柜员年终工作总结个人(3篇)

酒店前台年终工作总结疫情 酒店前台年终工作总结个人版(8篇)

银行支行年终总结 银行年终工作总结个人银行(七篇)

2024年银行客服年终工作总结开头(九篇)

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