# 银行工作总结及工作计划(通用11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-09

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!银行工作总结及工作计划篇一时间过得真快，一段时间的...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**银行工作总结及工作计划篇一**

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，回顾这段时间的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。在写之前，下面小编带来的银行部门工作总结工作计划，希望大家喜欢！

20\_\_年，在总行党委的正确领导和科学决策下，\_\_农村商业银行信贷管理部认真贯彻执行国家宏观经济、金融政策和银监会贷款新规，按照省联社及\_\_市办要求，以科学发展为主题，以服务县域经济为主线，以提高资产质量为核心，以完善信贷制度为基础，以加强信贷检查为重点，以“三项整治”及“信贷资产质量专项整治”为契机，以扩增贷款规模、实现安全效益为目标，取得了显著的工作成效。

一、资产业务运行情况

(一)各项贷款增量情况。各项贷款年末余额310,716万元，较年初增加64,100万元，增速25.99%，分别占凤城银行业金融机构存量贷款的43%和贷款增量的47%，完成全年净增计划的100%。其中：

3、其它贷款年末余额60,646万元，占各项贷款总量的19.52%，较年初增加34,255万元。

(二)各项贷款累放情况。各项贷款累放额635,299万元，较上年增加287,696万元。其中：

1、农业贷款累放额158,085万元，较上年增加9,950万元;

2、农村工商业贷款累放额152,062万元，较上年增加17,092万元;

3、其它贷款累放额325,152万元，较上年增加260,654万元。

(三)各项贷款累收情况。各项贷款累收额568,834万元，较上年增加272,835万元。其中：

1、农业贷款累收额150,308万元，较上年增加8,841万元;

2、农村工商业贷款累收额127,629万元，较上年增加37,532万元;

3、其它贷款累收额290,897万元，较上年增加226,462万元

(四)到期贷款回收情况。全年累计到期贷款金额570,211万元，累计收回568,834万元，因天灾等不可预见原因，尚有1,377万元到期贷款未能及时收回，到期贷款回收率99.75%，较上年回收率上升2.45个百分点。

(五)小企业贷款情况。小企业贷款年内净增58,680万元，增速46.37%，同比多增15,554万元，实现了“两个不低于”的目标，即当年增量不低于上年、增速不低于全部贷款平均增速。

(六)贷款利息收入情况。全年贷款利息收入26,034万元，完成全年收息计划的120.13%，比上年多收息5,995万元。其中：贴现收入3,489万元，比上年增收2,755万元。

(七)正常贷款中逾期贷款清收情况。正常贷款中逾期贷款年末余额796万元，占各项贷款总量的0.26%，较年初下降4,261万元，较年初占比下降1.79个百分点。其中：正常贷款中逾期90天以上贷款年末余额零。

(八)借名、假冒名贷款排查清收情况。全辖共查出借名贷款2,124笔，金额7,653万元，尚未发现假冒名贷款，排查率100%;已清收转化526笔，金额1,783万元;年末剩余1,598笔，余额5,870万元,占各项贷款总量的1.89%。

二、工作措施及成效

(一)完善制度，做到有章可循。

为防控贷款风险和强化信贷管理，适应新形势、新任务的客观需求，我部对照银监会和省联社贷款新规的要求，以 “三项整治”、“信贷资产质量专项整治”工作为契机，结合全行信贷工作实际，先后出台了《信贷档案操作规程及管理办法》、《农村工商业抵押(质押)和保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人保证担保贷款操作规程及处罚规定》、《农户和自然人存单质押和门市房抵押贷款操作规程及处罚规定》、《农户小额贷款操作规程及处罚规定》、《林权抵押贷款操作规程及处罚规定》、《保证担保贷款管理补充规定》、《放款岗位职责》、《贷款支付岗位职责》、《票据中心岗位职责》、《票据贴现业务操作流程》、《到期贷款及不良信贷资产管理暂行规定》、《股权操作规程及处罚规定》、《信贷资产专项整治工作方案》、《借名、假冒名贷款专项整治工作实施方案》、《风险排查整治工作实施方案》等信贷管理制度，并不断完善原有的信贷管理制度，为全行信贷工作有章可循、有章必循、遵章必严、违章必究奠定了坚实基础。我部还按银监会“六项机制”要求，对小企业信贷业务实行单独考核与激励管理，将客户数、业务量、资产质量、授信收益等作为考核客户经理业绩的主要指标，同时建立尽职贷前调查、贷后检查和问责、免责制度，有效规范了小企业客户经理的工作职责和行为道德。

(二)从严管理，确保资产质量。

1、严把审贷关口。一是对贷款报审资料的合法性、合规性、真实性、完整性、有效性、一致性、合理性进行认真审查，充分识别客户和业务风险，对发现的重大风险隐患及时进行风险提示，沟通相关客户信用风险信息。二是严格执行国家信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业及高耗低效项目不予支持。

2、督导贷后管理。一是对新增大额贷款，我部派专人逐笔实地进行再调查和再核保，并逐户进行贷后跟踪检查，及时发现、分析并解决存在的问题，将风险消灭在萌芽状态中。二是对重点企业及项目贷款，我部指定专人定期进行调查分析，适时掌握企业运行质态，为信贷决策提供科学依据。

3、加大检查力度。一是制定信贷检查计划，加大现场检查力度，而且检查有底稿、有现场检查人员及被检查单位负责人签字、有处罚意见、有总行下发的通报、有分支机构的整改报告、有回头看，并对屡次检查屡出问题者给予从重处罚。二是对14家重点分支机构存量和增量贷款进行了全面检查，对查出的问题进行了严肃处理，并给予经济处罚，限期整改完毕。三是利用信贷管理系统进行非现场监测，对各类信贷风险进行预警，把监测发现的问题及时汇报给主管领导并传达给现场检查人员，对存在问题的业务进行跟踪记录，直至问题彻底解决后将资料归档管理。三是加大对违规贷款的查处力度，绝不姑息迁就，有效遏制了跨区、超权、借名、挪用等违规贷款的发生。

4、实行严格问责。一是实行逾期贷款按月考核处罚制度，既考核当月到期贷款的回收，也考核当年累计到期贷款的回收，凡新形成逾期贷款在一个月内未能收回的，每笔罚经办信贷员50元、罚分管信贷的支行副行长30元、罚支行行长20元。二是严格实行责任追究，对因违规而形成逾期贷款等问题的28位责任人进行了严肃处理，其中：27人在岗责任清收、每月只发生活费,1人被解除劳动合同。

5、做好其它工作。一是对正常贷款中逾期及逾期90天以上、到期、欠息等贷款进行监测、预警提示、清理与督导。二是采取包支行、包户及现金清收、贷款重组等多策并举的措施，协调、督导分支机构做好借名、假冒名贷款的排查及清收化解工作。三是做好全辖信贷资产质量变化及风险状况分析，监测和检查大额贷款和突发性信用风险，收集大客户以及临时确定的特别监测客户的信息资料，定期形成综合分析报告。四是做好信贷管理系统、个人征信及企业征信系统等日常维护与管理工作，为防范信贷风险提供良好的信息保证。五是指导分支机构做好信贷资产五级分类工作，对存量贷款实行动态调整，科学反映潜在风险。

(三)调整结构，支持小型企业。

我部把支持小企业作为全行发展的战略选择，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，在创新机制、增添活力上狠下功夫，做到工作推进有力度、支持发展有深度、服务客户有广度，促进了小企业又好又快发展。一是根据小企业“小、频、快”的业务模式，在产品创新上形成基础融资产品、集群服务方案和特色增值服务三大类产品，并通过专业机构+专职团队+专门流程，形成相对独立的营销和风险管控体系。二是结合县域经济资源特色，细分目标市场和目的。

转眼间，我进入-行工作已经x年了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20\_\_年，我用x个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。x年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款\_\_元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款\_\_元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20\_\_年x月末正式接手-分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到\_\_点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20\_\_年x月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部x个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这x月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20\_\_年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的-行欣欣向荣，作为-行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

今年以来在市行的正确领导下，在全辖一二级支行的高度重视下，全行信贷战线上下积极抢抓机遇、应对挑战，紧密围绕年初制定的工作重点和计划目标，持续强化能力建设，克服了制约业务发展的各项不利因素，积极稳妥、高效有序地开展各项工作，信贷业务实现稳步发展。下面将全行20\_\_年信贷业务经营指标完成情况以及我部主要工作汇报如下：

一、全行信贷业务完成情况

截止12月31日，我行个人贷款结余达到万元，列全省第位，较年初提高位，小企业贷款余额万元，各类贷款本年余额增加万元，列全省第位，完成省行下达业务量计划的%，列全省第位。

二、主要工作措施

为贯彻市行稳健发展小额贷款业务，扩大住房按揭贷款业务的市场份额，突出发展个人商务贷款业务，促进全行资产业务又好又快发展的总体工作要求，我部采取了下列措施：

（一）以活动和绩效考核为指引，推进信贷结构的调整，推动信贷业务的科学发展。

一是今年以来,我部先后组织了“促转型，比贡献”、“凝心聚力，再创辉煌”、“服务小企业，实现新跨越”竞赛活动，根据市行总体工作安排，引导各支行紧紧围绕面向三农、服务个体工商户和小企业的基本发展思路，以小额贷款业务为支撑点，重点突破城市零售业务，积极推动小企业贷款业务，并配套组织了经营类贷款市场拓展对抗活动以及小企业走访营销活动，按月下发小额贷款、城市零售贷款、信贷资产质量以及活动通报，加强调度和督促，推动我行贷款业务实现快速发展。

二是制定季度信贷业务考核方案，推动“三个转变”。即从考核业务量和质量，向业务量、质量和贷款结构并重转变，从业务结构“一刀切”向“区分区域，各有侧重”转变，从单纯的逾期率考核向关注逾期贷款迁徙转变。通过推进三个转变，实现了各类贷款的平稳发展，信贷资产质量也保持在较好水平。

（二）加强小额贷款业务基础工作，提高营销工作的针对性。今年以来，我部先后下发了《关于进一步规范和完善县域村镇信息管理的通知》、《通知》，就完善村镇经济档案，农村贷款行业营销、农民专业合作社合作以及信用村建设进行了布臵和安排，要求各支行结合村镇信息的录入，对各自辖内的农村市场深入细致分析，了解农村各行业的用款周期，重点关注农户购买种子、化肥、农膜、农药等农业生产资料的信贷资金需求、在村镇从事家电经营和农资经营的农户资金需求以及从事生猪、奶牛、禽蛋等菜篮子”农副产品生产的农户以及农民专业合作社社员的信贷需求，各行开发了畜牧养殖、棉花收购、土地承包和农资经销等行业，并初步建立了全辖自然村的经济档案，为开展有针对性的营销工作奠定了基础。

（三）积极开展商户和小企业贷款客户营销，推进城市零售贷款和小企业贷款业务的发展。

今年以来，我部先后组织开展“走百店，入千铺”上门营销活动和小企业走访营销活动，充分借助个私协、商会、协会等中间平台和房产、土地主管部门提供的企业信息以及房产和土地评估机构提供的评估客户信息，要求各支行利用短信平台、商函、特快、电话以及上门等多种形式，拓展商户以及小企业信贷市场。通过上述活动的开展，有力提升我行信贷产品的社会知名度和市场认知度。

（四）进一步密切与房产中介的合作关系，推动我行住房按揭贷款业务实现高速发展。

今年以来，我部进一步密切与房产中介的合作关系，在提高审查审批速度和效率的同时，通过定期回访客户和中介，在不违背政策规定的同时，不断调整审查审批的工作思路，既控制了风险，又与广大中介建立了良好的合作关系，也为县区支行拓展业务提供了良好的服务，推动了我行住房按揭贷款业务的快速发展。

（五）深入开展信贷业务宣传活动，提升我行信贷产品的社会知名度。

今年以来，我部于第一季度和第三、第四季度分别下发了集中宣传方案，通过开展“迎春送福”入户宣传活动、“一村一牌”宣传活动以及各种形式媒体宣传活动，进一步提升我行信贷产品的社会知名度。

（六）积极推进城市零售示范行建设,提升信贷经营水平。

根据省行统一部署，今年以来我行积极推进城市零售示范行建设，从硬件设施、人员配备等方面给予了重点倾斜，信贷部门从组织结构、岗位职责、日常流程、业务操作、服务礼仪、客户营销、业务检查、内部培训、逾期管理等方面进行了规范，在总行开展的城市零售示范行创建活动中以总分81.5分的成绩暂列全国第二。

（七）加强信贷管理，确保信贷健康发展

1、规范流程，加大培训和监督检查力度，严控信贷业务风险。

一是建立电话回访制度。每日由市行后台人员对支行发放的贷款进行电话回访，监督信贷员制度以及“八不准”政策的执行情况，严控人员道德风险。

三是规范业务操作流程。今年以来，我部先后下发了《关于严格执行贷款系统行业分类标准录入的通知》和《关于规范城市零售贷款影像资料标准的通知》，并按月下发《审批中心审批质量通报》，对信息系统录入、城市零售贷款贷款影像资料标准以及审查审批过程中进行了发现的问题进行了规范，并对相关责任人进行了处罚。

四是加大监督检查力度。本年我部共组织业务检查12次，组织业务会审3次，下发风险提示10次，对所有信贷人员经办的各类贷款进行了抽查，重点对贷前调查、贷后检查以及贷款审查审批环节责任人的履职情况进行检查，下发检查通报15期，并对检中存在的问题进行了经济处罚，共计罚款27250元。

五是加强信贷业务培训。结合小额贷款宣贯工作，我部采取业务检查、新业务宣贯相结合的方式完成了对全市所有信贷从业人员的信贷业务培训工作，进一步规范了小额贷款业务操作流程。同时，根据省行以及监管部门的要求，组织全行管理人员学习了“三个办法，一个指引”，并编制了《金融法律法规汇编》作为市行素质提升工程的的学习读本，为全行员工特别信贷条线员工素质提升起到了促进作用。

2、加大逾期催收力度，通过绩效杠杆、建立逾期预警报告制度和分级催收制度、按月下发逾期分级管理文件以及信贷员逾期情况通报，先后下发了提升了各级支行对逾期催收工作的重视程度。

回顾20\_\_年，感谢公司给予的机会，让我有幸成为公司这个大家庭的一员；感谢公司领导的信任，让我从事我擅长的工作；感谢师父的悉心教导，让我提高实务操作能力；感谢公司同仁的支持、配合，让我的工作顺利完成。

在公司领导的带领下，我认真履行了，协助信贷部门在信贷业务调查、审查、检查三个阶段提供法律支持。现将20\_\_年工作情况总结如下：

初到公司，结合我公司实际情况，我拟定了信贷业务合同、员工聘用合同，贷前调查资料、贷中审查资料、贷后检查资料等，经过部门领导修订，公司经理层讨论通过并正式使用。同时还协助综合管理部出具公司部门职责、员工岗位职责、以及日常管理等。

在日常业务中，积极参与信贷业务贷前调查，与客户沟通交流、信贷业务资料、学习贷款项目评估，通过现场测评和财务指标分析借款人的借款用途、偿还能力、资产保证，等。在业务熟练后，尝试设计了信贷业务操作流程，经领导的耐心指导，在经理办公会通过，完善了信贷业务操作流程。

在业务受理环节，为客户提供信贷业务咨询，收集客户信贷资料，对客户申请进行初级评估，符合公司信贷业务条件的客户，上报公司经理层，落实经理层的决策。协助信贷部办理资产评估、与客户签订合同、办理公证、办理他项权登记，等，全程为信贷业务提供法律支持。

在贷款审查环节，对信贷部提交的客户申请，按照岗位职责对客户的借款用途、还款来源、自有资产偿债能力、借款方式等进行评估，对业务潜在的风险如实上报经理层。参与贷审会讨论，为贷审会提供法律，制作贷审会记录，协助信贷部门落实贷审会。

在贷后管理环节，协助信贷部进行贷后管理，主要通过现场检查客户的生产经营情况是否正常，收集客户财务资料，通过，判断其各项财务指标是否在可控风险范围之内，进而测算客户有无还本付息的能力、有无潜在违约行为，撰写贷后检查等。对涉诉案件到司法部门办理立案、报案、诉前保全，协助司法部门办理查封、扣押等。

在日常工作中，在做好本职工作的同时，积极加强业务学习，通过自己购买书籍、网络、以及公司提供的各种学习培训机会，不断提高自身的业务素质与业务技能。

在与其他部门的配合中，积极协助其他部门办理事务，加强了与其他部门的协作能力，增进了与其他部门的感情，赢得了公司其他同仁的认可。

20\_\_年，我将继续认真履行岗位职责，尽心尽力的完成公司领导安排的各项工作。在20\_\_年的基础上，我将加强与信贷部、贷后管理部同事的沟通、协调，做到部门之间信息的无缝对接，防止传递时间影响业务质量和业务数量。在业务操作中，要提高执行力度、强度，继续加强学习业务知识，提高项目评审能力、以及撰写风险评审报告的能力。

最后，再次感谢公司领导对我的信任，感谢师父的悉心指导，在新的20\_\_年里，一定不辜负领导的期望，一如既往认真完成各项工作，积极和其他部门配合，共同迎接收获的20\_\_年。

时间悄然走过，参加工作的日子已经两年半了，作为\_\_银行\_\_支行的一名信贷员感触甚多，回顾20\_\_年的工作，在总行及各位领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作，较好的完成了本的工作任务，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。现将本年度的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高业务技能

一年来，我认真学习信贷知识，阅读相关书籍，经过不懈努力，终于掌握了基本的财务知识和信贷业务技能，第一时间熟悉总行新业务的流程，办理了\_\_银行第一笔商品融资贷款，并且与物流监管企业建立了良好的业务合作关系，为我支行以后办理商品融资业务打下基础。

由于在信贷岗位上时间不长，很多信贷知识没有接触到，因此每次总行组织的相关培训都积极参加，同时工作之余翻阅相关信贷书籍，增加自己的知识库，通过上网查阅，及时掌握国家相关产业政策，降低因国家宏观调控产生的信贷风险。

二、认真仔细，踏踏实实的做好本职工作

我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，在工作中能够积极主动，认真遵守各项规章制度，能够及时完成领导交给的工作任务。

作为市场营销部副经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。我深知信贷资产的质量事关\_\_银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。

在贷前调查，我坚持贷款的总行制定的信贷管理制度，结合贷款新规，对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都仔细调查，没有一丝一毫的懈怠。

在贷后检查，每月不定期到企业仓库进行查看，及时了解产品行情，掌握原料的进价和产成品的价格，分析企业当月盈利情况及在我支行的现金流入流出情况，撰写调查并定期上报总行，得到了总行贷后部门的通报表扬。

三、积极主动，完成总行下发任务

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟;二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

20\_\_年我行认真扎实开展信息科技各项工作，进一步完善了信息科技工作制度化和规范建设，逐化步增强信息科技在各项业务发展中的保障作用。现将全年信息科技工作情况总结如下：

一、继续加强网络与信息安全管理

保证网络与信息安全是科技信息工作中的重中之重，在上半年工作中，我行部署了一台h3c网络防火墙设备，有效保障我行内部业务网络与城域金融网之间信息传输的安全性。

二、建立健全信息安全管理体系，认真落实信息安全管理制度

没有规矩不成方圆，完善的制度是保证安全的基础，因此今年花费了大量的精力重新修订信息安全管理制度，补全各类规章制度，为我行的信息安全工作打下了良好的基础。

三、设备管理方面

1、加强现场设备巡检，及时消除设备隐患，确保设备良好运行。根据监管要求，我行加强了对业务设备的维护和管理，把原来制定的巡检制度、应急处置机制又进行了细化。对机房所属设备定时巡检，及时登记巡检情况，对发现的问题进行整改。同时，及时与设备厂家技术人员沟通，了解设备运行状况，发现问题积极协商解决。在发现重大问题上及时向上一级领导汇报，反映情况。

2、严把设备质量关。电子设备质量的好坏，直接影响到设备运转的稳定，影响到系统的稳定运行。作为科技人员，保证稳定是第一要务。无论是设备维护还是抢修，都要对设备仔细检查，对损坏设备积极查找原因，找出症结，及时解决，保证设备的稳定运行。

四、郭家店支行科技建设情况

在保证装修进度和安全的前提下，与各方面配合，保证郭家店支行网络建设质量。在支行装修过程中，加班加点，建设支行科技信息系统。

在配套项目建设方面，由科技信息组织和实施建设配套项目。包括机房建设、ups供电系统、终端设备铺设、atm移机安装、网络设备联调等，现已基本达到运行条件，为支行业务的开展打下了坚实基础。

五、工作的不足

在20\_\_年一年的工作过程中，在以下几个方面还有待改进：

1、在设备管理方面，设备管理经验还不足，特别是设备管理制度、安全操作规程贯彻执行力度不够，有待加强和改进。

2、专业知识和技术水平有待提高。这些将会在以后的日子里通过努力学习、实践，不断的积累经验，在实践中来锻炼完善科技工作水平。

3、系统安全管理方面，牢固树立安全发展理念，“安全”两字要贯彻信息系统建设始终，“安全”就是要负责任，就是要三思而后行，就是要严格遵守规章制度，就是要每时每刻考虑到安全第一，做到预防为主。

六、下一步打算

1、要继续加强网络与信息安全管理，在终端管理，网络安全上狠下功夫，做到防患于未然。

2、要内部条件与外部环境相结合，进一步完善科技信息各项规章制度，特别是安全管理制度的执行落实情况。积极配合上级部门各项精神要求，要做到监管方面无遗漏，工作方面合规矩。

3、要加强设备档案管理，完善设备资产资料。通过对设备档案的检查，可对此设备的运行状况、损坏程度以及损坏的原因有一个深刻的认识，能及时调整对设备的运行条件和对设备的改进。保证设备档案也能及时反映出设备的使用情况，有利于对设备的管理。

4、加强设备巡检力度，及时发现问题并处理问题，做到安全第一，预防为主，保证设备正常稳定运行杜绝事故发生。

回顾即将过去的一年，科技方面工作做到了与行发展，共同进步。在新的一年里，在行领导带领下争取有更大的进步。

20\_\_年是区联社科技工作非同寻常的一年，在这一年时间里，区联社科技部门立足本职工作，在省、市网络中心和区联社领导的关心、支持和正确领导下，围绕业务经营和信用社网络化建设，坚持抓好计算机管理和为基层网点服务，不断提高管理水平和服务水平。主要做了以下几方面的工作：

一、综合业务网络系统的准备及上线运行

在省联社、市办事处正确领导和有力支持下，区联社做为上线试点机构，打赢了全市信息化建设的第一场攻坚战!区联社全体员工在两个多月的时间里，历经多次数据移植、模拟运行、试运行，一直到正式运行。

1、上下联动，加强领导，为“系统”上线提供组织保证

为确保综合业务系统的平稳顺利上线，我联社成立了综合业务系统上线风险应急工作领导小组，并结合省联社金信工程上线风险预防预案与自身的实际情况，制定了我联社金信工程上线风险防范处置预案，风险防范预案的具体内容包括组织机构、职责分工、风险预测、风险防范措施、突发事件应急处理、道德风险防范措施及其他注意事项等。并与各部门、各营业网点负责人签订了责任状，明确了责任及工作目标和要求，坚决杜绝上线过程中及上线后产生的各类风险。

2、齐心协力，合作有序，为“系统”上线提供技术保证

为贯彻落实省联社“科技兴社”战略，快速推进“金信工程”建设，让全辖员工掌握综合业务系统操作技能，一是分期、分批完\_\_\_\_\_\_\_\_员培训。培训对象为全辖业务岗人员;二是明确培训内容，即重点对手工录入报表、新系统业务操作、移植数据填报等进行培训;三是采取多种培训方式。通过理论学习、现场学习、模拟操作等方式相结合，取得了较好的培训学习效果。

3、统筹安排，上线工作按计划稳步高效推进

(一)认真做好技术保障工作。我联社在2月初就完成了各类设备的领用、安装、调试工作、网线的架设工作以及数据移植系统的搭建测试工作，在市网络中心的全力支持下顺利的通过了省社网络中心的联调测试，为成功上线提供了可靠的技术保障。

(二)认真做好账务核对。按照省市社的要求，我联社对原系统的账务和传统处理方法进行全面清理，确保移植到新系统的账务与旧系统的账务对应相符。

(三)认真做好数据移植工作。我联社在市网络中心的统一指挥、全力支持下逐个网点进行数据移植测试，通过系统自动核对、人工核对，确保数据准确无误。

二、健全规章制度，完善安全管理，确保安全运行

牢牢树立以制度管理人员的思想，认真贯彻落实相关规章制度,严格管理,加强安全教育,使安全规范操作的观念深入人心,加强权限分级管理，为了防范风险，确保计算机系统安全、高效运行，我们在日常计算机管理上坚持预防为主，综合治理，有效的防范了计算机犯罪的发生。

1、按照《关于成立奥运会期间信息安全领导小组和工作小组的通知》(辽农信联【\_\_】260号)的文件要求，全力做好奥运会期间重要信息系统安全保障工作，切实保障重要信息系统安全、持续、稳定运行，成立了信息齐全领导小组和工作小组。

2、 根据省联社、市办事处有关制度，完善现有的计算机管理办法，制定了《区联社科技管理制度》、《区联社计算机系统安全管理制度》、《区联社计算机操作细则》三项管理制度，确保计算机网络系统安全运行。

3、制定区联社办公网建设方案(讨论稿)。

三、做好维护工作，加强检查力度，确保业务系统安全运行

科技部门的工作重点一是管理监督，二是技术服务。科技部门人员牢固树立为基层服务的意识，加强现场培训工作，有效地规范了计算机操作行为，提高了操作人员的业务素质。全年共处理各类软硬件故障120余起。

和其它科室联合对经营网点进行了系统安全性检查。并对各分社的后备电源及网络线路进行了全面检测和检查，切实保障重要信息系统安全、持续、稳定运行。

在反洗钱系统、个人征信、企业征信查询系统建设中与有关科室紧密配合，苦干加巧干，顺利的完成了硬件配置、系统安装调试、技术指导等各项工作，有力的保障了业务的顺利开展。

**银行工作总结及工作计划篇二**

银行工作人员年度考核是根据有关工作标准对其所属的各级各类工作人员年度内的才能、工作成绩、工作态度以及思想品德等所进行的全面考察和评价。也是银行科学管理和提高全员工作效率的重要手段。今天本站小编给大家整理了银行

个人工作总结

工作计划，希望对大家有所帮助。

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着\"道虽通不行不至，事虽小不为不成\"的人生信条，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。下面我从三方面对自己201x年工作进行总结:

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在201x年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、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.在与客户打交道的过程中,真正做到以诚相待,把客户的利益视为自己的利益,了解客户的动向,知晓客户的所思所欲,为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万,理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩,最令我欣慰的是客户也得到了双嬴,他们在满足自己需要的同时,也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，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。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。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。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。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。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归.。

众所周知，在支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境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，严格按总行和支行制定的各项

规章制度

来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本，20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

即将过去的x月是我银行业生涯中第一个重要的转折，见证着我从全身心投入职场到全身心投入开口营销与网点团队中，这个月我经历了很多个第一次：第一次被行长表扬说桌面整洁和勤于开口营销、第一次被顾客大妈表扬说服务态度好、第一次出现正式差错、第一次合作出了单笔10万的建信金富多保险大单、第一次制作名片和重要客户交换联系方式开始识别和培养自己的客户群…日常柜面对私业务操作也进入了熟极而流的状态，业务量最快是当日100笔交易193张票，算是一个比较成熟但尚有优化空间的工作状态。

一、x月工作成绩——小柜员营销路

本月是我开始收获营销硕果的第一月：累计营销29万金富多趸缴保险(15万成功14万退保)、2万金富年年期缴保险、7张预审批信用卡和3张龙行无忧保险卡，一共受到支行个金部4次业绩通报表扬，在同届新人中算是不错的成绩。

1，我的营销历程：

目前国内银行业更像一个薄利多销的金融消费品工厂，或者说是金融产品大型超市，在基层网点锻炼的我们和其他服务业员工本质接近，都是这所工厂里的流水线工作者或者超市导购员，只是产品种类和技术含量可能复杂些。营销资源业绩这些指标不但是国内银行业的核心，更是基层员工们赖以生存和晋升的根本。出类拔萃的银行业精英很多是营销和业务条线出身，真正出色的银行家也往往是最顶尖的销售。

在进入本行之前，我就根据自己热爱社交喜欢分享交流影响别人的性格兴趣和学历背景过往营销业绩不错等诸多因素确定了自己未来要走银行业的营销和业务部门方向，来到网点锻炼后，我也开始结合实际思考如何不断优化在基层成为更优秀的金融产品导购员。一个真正的银行家不但要有良好的直觉，经验和资历带来的准确判断力，也应该能够做到专业能力和客户资源并重，看准客户卖对产品成为朋友持续合作?倒推回来目前我该做的两件事情就是：(1)对自身逐渐聚焦定位，耐心学习积累沉淀最终成为某个细分行业或领域的专家;(2)开始学习识别和培养自己的忠实客户群体——这两项都是非常长远的目标，需要投入大量的时间精力，可以说是除了不断提醒自己洁身自好遵纪守法外又一项终生的功课。

自10月份养成了开口营销的习惯掌握基本技巧之后，11月我正式开始了对客户的全力进攻，11月初有客户有意购入1万金富多但最后即将成交时才发现存折非本人而且忘记了存折密码，在我继续开口营销的努力下，10号我正式卖出了第一单保险——6万金富多和1万金富年年，谁知金富多的客户当天就回来说夫妇意见不合退保了，在这不得不感慨在银行前台隔着一面玻璃真心可以目睹到社会百态无奇不有。得到支行第一次通报表扬后我再接再厉，陆续在22号，25号和29号合作营销出了10万，5万和1万的保险业绩，算是营销之路上一个良好的开始，也算是银行家成长之路上第一个值得铭记的里程碑。

2，我的营销经验：

(1)分析利用网点优势和客户结构：我们网点坐落在中高档小区旁边，存定期的私人储户很多，而且大多是老客户，对我们网点一贯的保险产品营销的消费能力和接受程度都较高。另外我从vip窗调到普通窗后，主要客户群也从中产阶级转移到了普通劳动者，普通劳动者相对中产阶级来说理财观念会比较保守，理财需求也比较模糊，消费能力更低，出现大笔业绩的可能性会更低，但是普通窗也有一个vip窗无法比拟的优势——vip窗的客户大多被客户经理维护完毕，普通窗的客户偶尔会有一些他行或者他点的重要客户，可以说是漏网之鱼，这些重要客户都是我可以着力营销和培养的未来资源。

(3)注重团队配合——如前台后台加客户经理三者联动营销：这个时代没有人能够独自成功，特别是对于银行网点这么一个小团队而言，各个岗位配合营销才能发挥最大效用，以一个完整的客户营销环节为例：柜员前期推荐，后台适当帮腔，客户经理作为营销主力协力拿下客户后柜员尽快替客户办理产品签约，客户经理携带客户进行后续资料复印整理维护工作，每一环都紧密相连，如果彼此独立很明显整体效率会大打折扣，另外很重要的是要学会支援同伴，业绩分成时要大方，如果你的考核业绩已经超额同事未完成时也可以拉他一把。

(4)制作名片与客户保持联系，做好后期维护工作：本月我参考其余网点新同事的做法，向本网点前辈借用名片制作了自己的名片，和我认为的重点客户互换了联系方式，也有利用微信等通讯工具保持日常联系，不定时解答客户疑惑和推荐最新产品信息，初步感觉还是可行的。万变不离其宗，只要紧抓维护客户这个根本目的不变，一切正当途径渠道都是可以利用的，当然，在和客户的交往中，真诚服务的内心必须始终是本质。

二、x月思考心得

1，营销的三重境界

这个月去听了招行讲师的银保大讲堂，途中他提到自创的营销三重境界理论：(初级)营销是单纯卖(产品)，(中级)营销是卖替客户量身定做的综合解决(方案)，(高级)营销是当你到达了专家级后，卖你根据过往经验针对这类客户的最优(标准)解决方案。对此我深以为然，联系到日常的银行产品销售，就可以看到我自己目前采用的还是比较初级的营销方式，但是要从初级晋升到中级再到高级，也就是一个银行业新人成长到真正的银行家的历程，这途中除了上述直觉经验资历带来的判断力等专业能力外，也需要你不断积累升级自己的客户资源，不得不又一次感慨路漫漫其修远兮。

2，出业绩与学做人

如果说上柜这段日子除了出业绩外我学会了什么，我想会是学做人——也在此感谢各位网点前辈对我言传身教的点滴为人处世之道：

(1)独立自主

刚开始上柜可能由于工作要求严格害怕差错所以老是问东问西，后来主管和师傅都叮嘱我在大方向正确的情况下放手去做，自己先独立判断不懂的再问别人，意识到独立自主重要性后自己逼自己先独立解决，逐渐就可以熟练操作不再依赖了，生活大小诸事亦然。

(2)严谨合规

如果要说柜员这项工作对一个银行业新人的最大好处，我想会是培养你从此谨记银行业的高风险与严谨合规意识，银行业作为与资金打交道的高风险敏感行业，处处工作皆大事，决不能掉以轻心。

(3)勤于助人

在网点团队里，大家更像是互相帮助的一家人，特别是新人更要多帮助前辈早日融入网点大家庭里，经过这段时间各方面努力我也觉得自己真正融入了团队中，其实多留心你就可以发现很多帮助别人的机会：找机会请大家吃早餐或晚饭聚餐、提前准备好各个窗口共用的物品资料、早上回来时先替前辈开机、午休时让前辈先关窗吃饭、关门时自己负责做完最后一个客户清场、下班后清洁打扫协助搬箱、自己的营销业绩超额完成时分成帮助前辈等等…都说营销靠团队，职场更靠团队，你的个人品牌乃至团队凝聚力，就在这一点一滴的助人之举中逐渐建立，当你需要帮助时，整个团队也会来助你一臂之力。

**银行工作总结及工作计划篇三**

今年是我走上工作岗位的第一年，也是我进入支行的第一年。很庆幸，一毕业就加入到xx支行这个大家庭中。在这里，我感受到领导和各位老同志给予的关怀，也学习到了许多业务和理论知识，不断的充实了自己。我所在的岗位是服务岗位，也是顾客进入xx支行最先接触的岗位，我的一言一行都代表着xx支行的发展。

虽然我的工作中更多的是服务顾客，但仍容不下一丝马虎和放松。因为xx支行地处的位置，顾客中老年人相对较多，有的老年人连所需要的凭条都不会填写。每次我都会十分详细的给他们讲解，一字一句的教他们，知道他们学会为止。银行顾客文化层次各不相同，每天为各种不同人服务，我时刻提醒自己要从细节做起，不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，让客户感受到温暖的含义。

由于我进行时间不长，在业务上不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，我虚心的向老同志学习。刚开始的时候，还由于不够细心和不熟练犯过错误，但这并不影响我工作的积极性，反而鞭策我更加努力的学习理论知识。服务是大堂经理的主要考核目标。在这一年里，通过行里的检查得分，我认清了自身的不足，不断改善自己的服务态度和服务质量，对每位客户都给予了热情的接待，询问办理什么业务，引导客户，让客户在xx支行感受到我们的真诚与热情。

当听到有客户对我说：“你们的服务态度真不错”“支行的服务就是好”时，我就会感到发自心底的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。新的一年为自己制定新的目标，那就是加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态迎接新时期的挑战。首先，提升服务质量，熟悉服务流程，认真对待每一位客户，严格按照行里规定的各项规章制度进行工作。第二，在服务的同时，加强客户推介，积极增加手机银行，网上银行的动户。

明年会有更多的机会和挑战，我心里为自己暗暗的鼓劲。要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能局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，相互交流好的工作和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

工作总结之家的年终工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《银行柜员年终总结和工作计划范文通用(6篇)》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“银行柜员年终工作总结”专题。

**银行工作总结及工作计划篇四**

一个人的成长进步和一个团队集体及领导的帮助是密不可分、紧紧相连的，团队的力量是无穷的，我们每个人再能干也不过是团队中的一份子，只有完美的团队，没有完美的员工。以下是小编整理的银行

工作总结

及工作计划，欢迎大家参阅。

时光流逝，岁月如梭，九月份即将结束，十月份也将翻开美丽的一页。回顾这一个月来我感受颇多，收获也颇丰。

在政治上，我始终坚持把坚定正确的政治方向放在首位，坚持四项基本原则，拥护党的基本路线、方针和政策，深入学习和实践科学发展观，热爱本职工作，遵纪守法，严于律己，宽于待人。平时认真参加政治学习，努力提高自身的思想文化素养，坚持个人利益服从单位利益的原则，不计较个人名利得失。在工作中团结同志，尊重领导，圆满地完成了上级交给的各项任务。

在平时的工作中，我能严格要求自己，严格遵守公司的财务

规章制度

，做到及时核对资金账目，每天对大小额的审核与解负，全辖的重控领入与发出，提出提入票据的制作及现金票的记账每天平均在300张以上，均能确保票据准确无误。如发生账目不对时，能够做到及时向上级领导汇报及时处理，与其他同事做好沟通工作。在工作中我能兢兢业业、恪尽职守遵守起码的职业道德，业务水平也得到了极大的提高。

一个人的成长进步和一个团队集体及领导的帮助是密不可分、紧紧相连的，团队的力量是无穷的，我们每个人再能干也不过是团队中的一份子，只有完美的团队，没有完美的员工。在此我也特别感谢部门领导的帮助以及同事们的大力支持。总结过去，我目前最重要的感受就是要培养自己细心的良好习惯，如果我们认真去做每件事就一定会有收效，用心去做事就可以最大限度地避免出现错误。世界上的事情都没有无关轻重的小事，一旦放松就可能酿成大错，只有用心去把事情做细，才能创造出无懈可击的未来。

在新的一个月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的挑战。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，相互交流好的工作经验，共同进步，力争取得更好的工作成绩来回报联社及部门领导的培养。

在即将过去的九月份里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作 ，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都能高兴而来满意而归。

这一个月里，通过我的不断努力，我的工作得到了客户的认可，同时也给我们农行创造了较大的经济价值。截止9月x日，我个人营销保险销售共计120余万元，营销个人网上银行120户，营销短信通达320余户。我取得的这些成果是全所干部员工共同辛勤努力换来的。这些也为全所甚至全行，完成月初既定任务目标做出了应有的贡献。 众所周知，我们所是一个比较繁忙的网点。因此这样工作环境就迫使我自己不断地提醒自己工作要认真、认真再认真，严格按总行支行制定各项规章制度进行实际操作。多月来我始终如一地严格要求自己，在我的努力下，九月份我个人没有发生任何一次责任事故。

在做好自己本职工作的同时，我还积极帮助其他同志，同志们有什么样问题，只要问我，我都会细心予以解答。当我自己有问题时候，也会十分虚心向其他同志请教。对待业务技能，我心里有条给自己规定的要求：三人行必有师，一定要千方百计德把自己不会的学会。我知道要想在工作中有能力帮助其他人，就使自己业务素质提高。一个月里，我积极参加政治理论学习和业务知识的学习，能自觉遵守法律法规以及单位的各项规章、制度，同时坚持刻苦钻研业务知识，不断提自己工作技能。

回顾这一个月的工作，我问心无愧，在工作中，我忠于职守，尽力而为，银行属于服务行业，工作性质使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户提出的各种问题，遇到蛮不讲理客户，我也试着去包容他、理解他，并最终也得了客户的理解尊重。

新的一个月里，我一方面还要加强理论学习，进步提高自身素质。另一方面我还要转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和工作效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的月里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在这里总结，是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。

一、9月份主要工作

1、理财产品：本月有两款理财产品k、m到期，都已如期兑付;三款票据理财产品q、r、s成立，发行额度6375万，实现中间业务收入138000元，其中两款为量身定做;截至本月共发行了33款理财产品，随着产品品种的增加，支行缺少一个能够参照的信息表，本月就针对这一情况对理财产品进行了梳理，整理了支行比较关注的常用信息，并上挂到了oa;年底前，根据有关文件还需兑现对支行的奖励措施，根据历次的数据积累，计算了支行调增的考核利润数和存款数，并发出通知要求支行核对，无误后将提报计财部。

2、本月继续走访支行调研存款情况。本月共走访了9家支行，对其新开户客户数量、信贷业务客户对存款的贡献度以及结算情况进行了调研，并对各支行的结算户进行了统计汇总。

3、参加网银启动、项目规划、招标会议。网银作为一种新的操作平台日益受到银行和客户的青睐，在目前我行业务的开展中，客户也提出了基于网银的更高的服务需求，网银的早日推出既是对原有业务的一种拓展，也是对今后业务开展的一种铺垫。

4、小企业财务顾问网站。经过一段时间的适用，小企业财务顾问网站的基本功能也测试完毕，通过充实网站后期维护的内容并与其达成一致，目前，是网站继续充实、扩大影响的阶段，对于网站的推广还需一个详实的计划。

二、工作中存在的问题与不足

1、工作中仍缺乏计划性，在对10月份工作的计划中，我发现详细列出一个月或是一周内的计划很有利于工作的开展，以往工作中也不是没有计划过，多数为工作忙时的备忘，没有详细列表，有时工作会向后延迟，执行力不强，有了

工作计划表

参考，更明确一些，也更利于实施。

2、日常学习不足，工作中常发现知识匮乏的情况，但多数时候以工作忙或其它借口而忽视，实际上在工作后是无法拿出系统的时间来学习的，自身素质的提高多数靠日常挤出的零散时间来加强，哪怕是看一篇财经评论、了解到一种经济现象都能收到一定的效果，也锻炼了自己观察分析的能力。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**银行工作总结及工作计划篇五**

一、指导思想

二、总体目标

围绕20\_\_年全年理财产品及基金营销计划，重点解决我行服务工作中存在的不足与突出问题，进一步提高我行服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，成为客户满意度和客户首选的银行，从而助推各项理财产品及基金营销业务平稳较快发展，创造良好经济效益。

三、具体工作措施

1、通过宣传，形成营销活动声势

我行要利用电子屏、横幅、板报、专栏和资料等进行开展“理财产品及基金营销”活动宣传，形成营销活动声势和竞争氛围，提高全体人员积极参与，争先恐后的热烈气氛，做到优质服务，以优质服务创造优良工作业绩。活动期间，我行在醒目位置统一悬挂有关营销活动宣传标语，银行工作人员披授带佩徽章上岗。窗口单位设立营销活动宣传栏，安排佩戴授带的引导员进行引导服务和讲解，树立窗口单位优质服务良好形象，切实推进营销活动的深入开展。

2、抓住时机，切实开展营销工作

我行要抓住一切有利时机做好集中营销工作，各网点要在显眼位置摆放新版宣传折页，营造“理财产品及基金营销”就在客户身边的浓厚气氛。网点工作人员要向客户进行业务咨询，积极推介“理财产品及基金”，向客户详细介绍理财产品及基金功能特点和办理要求。同时要加强对存量客户的维护和再营销工作，根据我行实际，结合下达的工作计划任务，筛选存量优质客户，进行主动营销。优化流程，强化服务质量，针对存量优质贷款客户，推出有吸引力的服务措施，拓展营销深度，扩大我行业务范围和优质客户群体。

3、采取定向营销的方式

提升“理财产品及基金”品牌形象。我行要选择房地产开发商开发的按揭楼盘、汽车经销商营业场所及个体工商户集聚等有利区域进行现场营销，搭配宣传折页等陈列物，营造亲近客户的氛围，现场组织开展“理财产品及基金”营销咨询活动，派发业务宣传品，吸引客户前来参观、咨询，扩大“理财产品及基金”品牌的社会影响，促进“理财产品及基金”的销售。

4、加强工作纪律，确保任务完成

在开展“理财产品及基金营销”活动中，我行要加强工作纪律，凡本行工作人员必须准时上班，不准随便离岗，原则上不准请事假，以饱满的精神，高昂的斗志投入到营销活动中。我行要把营销活动的任务指标分解到人，使人人肩上有担子、有责任，要想方设法完成任务指标。为提高营销活动工作效率和综合竞争力，我行各工作人员根据岗位职责要求实行上下联动全员营销，争取超额完成市分行下达的工作计划任务，以优异成绩向市分行汇报。

**银行工作总结及工作计划篇六**

重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。

1、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

2、做好新业务学习和营销工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品,同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、callcenter系统、贷记卡业务、vip客户等新业务进行了多次授课。

**银行工作总结及工作计划篇七**

伴新年钟声的临近，我依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。20xx年以来，我们在分行党委的正确领导下，以支行的工作思路为指引，全面提高柜员窗口服务质量，大力发展邮政代理金融产品、强化客户维护，不断提高战略高效业务和转型业务，积极开拓中小企，深入推进三大业务联动发展，加速网点销售管理转型，取得了较为优异的成绩，为了做好来年的工作，下面我将20xx年的工作总结和体会如下：

一、20xx年工作回顾

(一)在柜员工作中我不断强化自身建设，竭诚提高服务质量作为支行网点柜员，提升服务质量是我一贯的追求，支行要成为城市的主流银行，成为百姓心中的口碑银行，只有以客户为中心，用全面周到的服务，赢得更多的客源，才能拓展支行网点业务，实现长足发展，为此一年来，我以我真诚，换客户真情，用我发自内心的微笑赢得每一位客户的信任，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，我都不会把情绪带到工作中来，我始终认为微笑是文明优质服务的引言，知识是提高服务能力的保证，沟通是做好服务的有效手段，满意是服务工作不懈的追求。

在从事柜员工作中我注重在“早”、“快”、“好”“实”字上下苦功夫，即体现一个“早”字，每天清晨早早来到工作岗位上，提前做好准备工作，对每天的任务有一个安排，做到急需办的任务早落实;体现一个“快”字，在柜员工作中我们面对的是排队等候的存取款人员，我只有不断提高自身业务素养，用娴熟的存取款技术为客户办结每一笔业务，减少客户的等待时间，让客户舒心，;体现一个“好”字，对每一项工作我都高起点定位、高标准要求、高质量落实;体现一个“实”字，在支行交代的无论是创先争优的材料完成还是平时的业务学习我都老老实实学习，不摆花架子，不做表面文章，不搞形式主义。我想是信任和真诚让我永不忘记服务宗旨，是竞争和进取让我在金融业竞争日趋激烈的今天一路前行，在工作中我们尽量把工作做细，做好，表面上看我们工作虽然工作加重了负担，但我行服务百姓，方便百姓，广纳客户不是我们应该做的吗?我想这些细微处正不断打造着我行迈向人们心中的口碑银行。

(二)、立足网点，做好客户开发和维护。一在过去的一年我积极配合网点推进销售管理转型，积极参加网点转型pk大赛，强化对网点转型模式的深入认识和积极实践。二是积极开展销售活动，维护客户资源。通过在“三八”妇女节、母亲节、端午节等节日开展形式多样的社区活动、理财沙龙、讲座活动、亲子活动，做好相关客户的邀约、问候和跟进，提升销售活动的达成率和客户忠诚度。

(三)、加强业务培训与交流，提升自身能力。过去的一年我通过持续反复地对新业务和转型业务进行培训，加强营销技巧、话术等方面的通关，每周一次经验交流，让我更深入地掌握业务知识，提升自身营销意识和营销能力。

二、积极营销邮政代理的金融产品、提高服务质量，不断拓展我行业务范围

我认为要进一步做好邮政储蓄银行网点金融代理业务，培育壮大市场，关键在于抓好以下几个方面。

1、建立长效机制，激发自身潜力，加强自身思想政治工作融业务是我们邮政的吃饭业务，更是总体收入的半壁江山，这已是不争的事实，也充分说明代理金融业务将是我们邮政今后发展的总体势。当前，邮储银行正处在改革转型期、训练正规期，而邮政代理金融业务仍然一如既往的被列为支柱业务。对此，如果我们仍然停留在原来的经营理念上，没有认识面临的危机，没有从长远战略的角度去考虑，没有维系住原有市场(客户)或尽快抢占新市场，甚至偏激的理解金融业务单是邮储银行的事，现有的业绩就很难保住。

促进我们支行网点的可持续发展。首先，我的建议是要建立合理的激励机制，结合邮政体制改革的有关精神，要本着人尽其才的用人原则，合理调整用工结构，调动员工的积极性，提高职工的工作效率和劳动生产率;其次是建立合理的惩罚机制。对人员进行优化组合，在人员配置上实行合理兼职，做到职责清楚，分工明确，各司其职，奖罚分明，从而使有限的人力资源得以充分发挥;再次是建立风险管理的长效机制，强化内部控制机制，建设合规文化;最后是建立合理的福利机制，提高员工的凝聚力和归宿感。通过建立一整套能被员工广泛接受、科学的、规范的管理制度，在不断增强凝聚力的基础上促进支行业务的可持续健康发展。

2、做好软硬件建设，提高服务意识，实现双赢

塑造邮政储蓄形象包括外在和内在两个方面。外在方面指网点的区域布局及网点的功能布局。首先要优化网点内部格局，合理配置服务资源，科学规划满足不同客户群体需要的服务区域，营造有利于服务开展、产品销售、客户转移的营业环境，提升高价值客户的满意度和利润贡献度，最大限度地分流办理简单业务的客户，减少客户等候时间。

其次是加大投入力度，加快精品网点建设和原有网点的改造，统一装修，统一形象，让网点形象更引人注目。再次是加快自助银行建设，增加自助机投入，在每个网点设立24小时自助银行，在市区繁华地段设立离行式自助银行等方式尽全力提升邮政企业的外在形象。

在我们的软件建设方面，首先应从员工素质抓起，打造一支高素质、精业务、敬业爱岗的员工队伍，提高员工整体职业道德水平和实际操作水平，这是赢得顾客满意度的前提条件。其次，以客户追求为信念，真正用心为客户服务，想客户所想，急客户所急。最后，加强服务意识、服务技巧和业务技能的培训，提高一线员工服务的知识含量，打造客户眼中的好邮政储蓄银行，除了需要尽可能提高产品价值、降低货币成本以外，还必须特别注重品牌和声誉的建设，力求在客户心目中树立良好的独特形象，并提升人员的素质和服务质量，从而大幅度提高服务价值、人员价值和形象价值。

与此同时我们要做好客户服务工作，发展新型营销模式，区分客户类别，实现分层服务把客户分为高、中、低端三类，建立与之相适应的服务体系。实现低端客户的低价值需求大多由自助设备、电子服务渠道来满足;中端客户的稳定价值需求由物理网点的现金服务区、理财服务区来满足;高端客户的金融业务由相对集中的人力、物力资源通过提供私密服务空间、专属客户经理、专家理财团队、金融顾问以及私人服务的个性化方式满足。进一步发挥vip窗口的作用，并设置存款数额门槛，安排精通业务的员工为高端客户提供服务。以优质、高效、快捷的服务赢得客户，使他们成为永久顾客，实现双赢的目标。

诚然，一份辛劳，一份收获，过去的一年我收获了很多，也感悟了很多，今天我将它在这里系统阐述和总结虽有不缜密之处，但我希望它能指引我未来的工作，能对我支行网点的发展尽我绵薄之力，我就心满意足了。当然，荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，未来还需不断努力，再往后的工作中我将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，乘胜前进，争取今后实现代理优点产品业务的大丰收，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上一个新的台阶。

紧紧围绕各项工作思路，抢抓机遇，跨域发展，再创造工作新篇章。

**银行工作总结及工作计划篇八**

我在银行已经工作了大概-个多月的时间了，这段时间由于我还是新人的缘故，因此并没有从事柜员方面的工作，也是因为不想因为自己的业务知识不熟练从而误导其他人，因此今年上半年我主要是从事一个类似于银行大堂经理助理一类的职务，其实最主要的还是跟着大堂经理多学、多看，这样我才能够有着一个质的成长，以下便是我上半年的工作总结。

一、上半年的工作内容

我在上半年主要是跟着大堂经理一起学习各种业务的讲解以及办理情况，其实除了我以外还有两个员工也在跟着学习，只不过后来他们都申请调去了其他的部门，只有我在自信不足的情况下想要将自身的理论知识学得更扎实一些，实际上经理对我勤于学习的态度还是比较满意的。

当我看见有客户进入银行想要办理业务的时候，我会起到一个向导的作用，告诉他们一些银行业务的知识，如果有什么不明白的地方我会逐字逐句地向他们解释，然后他们便能在最短的时间内办理好自己的业务，也相当于为他们节省了许多的时间，不过遇上自己解决不了的问题我还是会不得不麻烦经理。

二、上半年取得的成就

由于我自身的服务态度比较好，再加上为了更好地为附近的居民解释银行的业务知识，我还特地学习了当地的一些方言，只不过因为工作需求的缘故，因此大多数的时间还是使用普通话，主要还是本着为客户办理业务节约一些时间，另外在来我行办理业务的客户比较多的时候，我也会协助安保人员维护好现场的秩序，最后我因为表现良好成为了银行优秀员工的预备成员，正式的优秀员工称号大概要到下半年才会最终评定出来。

三、上半年工作中的不足

其实我是属于那种理论尚可、实践不足的人，也就是说我平时的学习态度是比较好的，但是实际上在为人讲解的过程中声音比较小，一旦人比较多的时候我甚至会感到有些慌乱，实际上我觉得自己这样的缺陷如果不能够尽快改正的话，很有可能会影响到自己以后的职业发展，而且我觉得自己最近在工作方面的确懈怠了不少，应该要重点注意这些方面的问题了。

我觉得自己在做好上半年工作总结之余还应该要提前制定好下半年的工作计划，至少在以后的工作之中我应该要将自身的步伐迈大一些，不要总是在工作中畏手畏脚的，而且遇上情绪不耐烦的客户的话很容易在对方心中留下一个不好的印象，不过我目前扎实的学习态度还是应该要继续保持下去的。

一、强化制度建设，规范管理，防范会计风险。

会计工作是信用社一项基础性工作，肩负着核算业务、反映经营成果、预测业务发展前景，参加信用社经营决策的重要职责。会计工作的好坏，直接影响信用社的信誉和地位，关系到信用社的生存发展。为此要加大会计内控制度建设，从严治社，化险增效。

（一）要坚持不懈抓好会计规范化管理。从整体上改变会计基础工作状况，对未实现会计达标的信用社要重点检查辅导，严格标准验收，促其达标；对已达标的信用社要定期坚持检查保证质量。力争--年信用社会计工作达标100%，+个信用社达标升二级，升级面达30%以上。

（二）整章建制，完善内控制度。针对辖区信用社会计的情况，进一步修改《信用社财务管理办法》、《电子联行和微机业务操作规程》等，制定出一套具有自身特点、便于信用社会计操作执行的内部管理制度规范体系，进一步规范财会人员的行为，将各种会计风险控制在规定的范围之内，达到查错防弊、堵塞漏洞、消除隐患，保证业务稳健运行目的。

（三）确立激励机制，全面提高会计工作质量。一是设立会计风险抵押金。每个会计员交500元作为保证金，实行错帐自赔；二是加大对会计工作质量考核力度，对检查发现不合规会计凭证，每张扣工资0。1元，记帐不合规的每笔扣0.2元，计息差错的按差错金额退赔补收入帐；三是开展会计工作评比，奖优罚劣，对会计工作成绩显著，安全无事故的会计颁发荣誉证书，给予表扬，对会计工作质量差的会计员通报批评，并进行经济处罚。

二、重管理、抓落实、巧理财、创效益。

20--年利润计划目标，确定社社盈余，盈余面达%，盈利额-万元。综合费用额压缩到%。财务管理的主题应是加强核算，增收节支，支持业务的发展与创新，进一步提高经济效益。我们将以加快财会管理创新为动力，找准财会工作改革和突破口，实行积极有效财务措施。

（一）强化成本管理，严格控制费用支出。对信用社实行综合的费用率、费用限额“双轨制”管理办法。以收定支“总额控制、单项包干、节约留用、超支自负”。一是以收入为基数，测算确定各社的应控费用额；并对存款、收息任务完成好的信用社奖励费用。二是实行重大费用请示报告制度，信用社凡开支1000元以上的，无论什么性质，事先写出请示报告，审批后方可入帐。三是坚持财务开支公开制，每月向职工张榜公布财务开支明细帐，增加透明度。接受群众监督，把住财务支出的关键性闸门，节支增效。

（二）大力盘活信贷资金，积极收回到逾期贷款，努力提高贷款收息率。实行工效工资，切实落实“以包贷、包收、包管理、包效益”内部信贷岗位责任制，增加信贷人员的工作责任心，采取灵活多样的办法，积极清收贷款应收利息，防止人情收息，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象。创造一个新颖生动的效益工作局面，贷款收息额力争达到万元，贷款收息率力争超7%。

（三）立足增加存款总量，着力调整负债结构。加大对低息存款的考核力度，积极组织低成本存款，降低存款付息率，资金成本要比上年降低0。4个百分点。

**银行工作总结及工作计划篇九**

  忙忙忙碌碌，在沉迷在工作中的时候，一年的时间很快就过去了。在这一年来，我作为一名银行的大堂经理，一直坚持着在工作中严格的要求自己，并不断的加强自身业务能力，让20xx年这一年来的工作在各个方面都有了不少的收获。

  总的来说，在这一年间，为了能跟上银行不断提升的工作要求，我在工作内外都对自己进行了很多的改进。不仅提升了自我的工作能力，也让自身思想、心态，以及服务能力得到了很大的提升与进步。

  一、思想和心态的改进

  面对这一年的工作，我遵从银行领导们的教导和指点，积极的从思想上改进自己，更新自己的工作思想，提升自己在工作中的服务精神，让我在工作中能更加主动地且积极的为客户提供服务帮助，并让自身在服务工作中更加贴心，提升客户对xx银行的服务印象。此外我还一直在加深自己在工作中的销售意识。在工作中我积极推销银行业务和理财产品，让客户能从我的介绍和推销中感受到xx理财产品的优势，并选择我们的产品。

  此外，我还在心态上不断的激励自己。作为大堂经理，我们在工作中需要不断的为的他人思考，这其实是很累的一件事。为此，我也在今年的工作中积极的改进了自身的工作态度，调整了自己的心态准备，让自己能更好的应对工作中的压力，改善自我的工作。

  二、日常工作情况

  在每天的工作中，我总是会提前赶到工作的岗位上，开门之前，我会认真的检查银行大厅内的情况，尤其是自己主要服务的工作台上，并认真的进行一些擦拭工作，做好绿植的的浇水，然后再开始迎接新一天的工作。

  我的工作位置处于银行大厅的正中央，也正好在大门与各个窗口之间的位置。工作中，我都会面带笑容的在自己的岗位上等待客户的到来。因为大厅的设计帮助，那些有自己目的客户都会径直的走向业务窗口，而那些需要指引的客户则会放缓脚步。也正因为如此发，我您能很轻松的判断那些客户需要帮助。

  在大堂经理的工作中，其实我要负责的方面非常杂，也非常的“乱”，从银行卡的办理和各种业务的咨询，再到信用卡、理财产品等，如果客户是为了这些目的前来，我这里反而会成为最忙的地方。

  在这一年的工作中，我积极热情的完成了自己的本职工作，并创下了xx\_万元的好成绩。但从工作情况上来看，我在处理事情多的时候就很容易混乱，对此，我还要多多加强!

  最后，在这里我祝愿xx银行在今后工能越来越好，也祝愿自己能在下一年取得更好的成绩!

**银行工作总结及工作计划篇十**

本人在xx支行任职柜员，于20xx年加入中国银行工作至今，曾担任公司业务、清算业务前台柜员工作，对于有幸成为中国银行的一员，感到很高兴，本人一直怀着认真积极、热诚有礼的工作态度去面对工作，履行职责，以满腔的热情在各个岗位上兢兢业业工作。

能参加行里组织的后备人才竞聘，是我一直以来的奋斗目标，能为行里作贡献，提升自我，赢取客户对我们工作的认可，为中国银行的金漆招牌添光彩，特制定以下工作计划于设想：

一、团结协作、增加团队凝聚力

不断提升业务技能与团队协作不可分，在自我增值的同时，必须强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，配合行里领到分配的工作，带动全员营销、合规经营、严抓内控的工作重点，以点带面，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

二、以标准化服务为基准，加强服务意识

日常业务中，标准化服务的规章制度要求必须铭记于心，以优秀的服务意识，了解客户之所需，急客户之所急，文明礼貌、服务入微，让客户感到宾至如归，提高客户对我行的忠诚度，有利于发掘客户需求，有利于我行发展。提高服务质量，必先由大堂、柜台开始，打造专业的服务团队，增强责任感、增强服务意识、提高工作效率，以过硬的业务技能，高效率、高质量地完成柜台工作，减少客户在大堂等候的时间。

银行柜员工作计划三：银行柜员工作计划（1235字）

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20xx年的工作思路。

一、以客户为中心，做好结算服务工作。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**银行工作总结及工作计划篇十一**

随着我国国民经济的快速增长,金融市场得到了发展与壮大;同时,银行业的竞争也日趋激烈,银行财务工作中面临的风险也向着多样化、多元化、扩大化发展。今天本站小编给大家整理了银行财务工作总结，希望对大家有所帮助。

一、认真贯彻落实会计基础管理工作会议精神，狠抓会计内控建设。

为从根本上解决困绕我行的基础管理差，内部控制力弱的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础工作会议。会议认真查找了我行会计基础管理方面问题，深入分析了问题存在的原因，提出了提高我行会计内控管理水平的具体措施。

1、以抓《中国农业银行云南省分行会计内控管理尽职指引》和在会计基础管理工作会议上签订的《会计基础管理及内控建设责任书》的落实为契机，把各级行的行长、分管行长、会计部门(职能所在部门)负责人、会计主管、监管员以及人事、监察等相关职能纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，会计内控管理层次得到提升。

2、坚持按季组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。对这一块工作的重视我一刻也没有放松过，尽管面临这样或那样的困难，我还是坚持按计划、按程序每季度对各县支行各经营机构组织开展一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人有处理。监管的内容也严格按照会计监管制度的规定和案件专项治理的要求逐条细化，不敢有丝毫的马虎。

从已经结束的前三季度监管来看，累计查出问题273个次，绝大部分问题已得到整改或改善，处理或建议处理责任人96人次，其中扣发考核性工资 44人次，扣款金额7750元，向州分行员工违规行为积分管理办法领导小组办公室提请积分建议52人次。我把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我们的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持值班制度，提高预警信息核销的及时性和真实性，充分发挥会计监控系统的监督作用。

州分行会计结算部分设后，我对会计监管系统的在线值班非常重视，明确责任到人并严格执行值班员每日在线值班监控预警信息，督促网点机构会计主管按时核销预警信息。对督办信息及时分配给包片监管员进行核实回复。节假日轮流值班，值班员轮班或休假交接时，通过“值班交接”功能进行交接。值班工作的加强，直接促进了我行预警信息核销效率的提高，更重要的是对会计人员产生了一种持续的强大的监督和震慑作用。

4、注重提高会计主管的业务素质与履职能力。会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环，20xx年，我认真贯彻落实会计主管委派制，倡导提高会计主管待遇，加大考核力度，提高会计主管履职能力。20xx年，我督促对在同一机构履职满一年的会计主管进行轮换调整，全州九个营业机构共轮换会计主管六名，新委派会计主管三名，增派会计副主管两名。我按月组织召开由分管行领导、直管网点会计主管、会计结算部人员、网点负责人等人员参加的会计主管例会，分析内控形势，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会代训，提高会计主管的业务素质与履职能力。

二、深入学习实践报告科学发展观，认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。

(1)、坚持以人为本，狠抓内控建设。“以人为本”，是科学发展观的本质和核心。银行会计工作要真正做到以人为本，把全面、协调、可持续的发展观深入贯彻落实到工作实践中去，最重要的就是要抓好内控建设，确保业务实现“又好又快”地发展。“好”是指质量、安全，“快”是指速度、效益。这是在强调内控优先，是一种发展观念的转变。对银行来讲，首先就是要讲风险、内控，然后才是效益、发展。

(2)、坚持全面、协调发展，突出工作重点。会计工作落实科学发展观，必须坚持全面协调发展的方针。对我行会计结算工作来讲，所谓“全面”，就是要全面履行会计核算和会计监督职能，全面提高会计质量和会计工作水平，将凡是有经济活动的地方都要纳入会计的视野;所谓“协调”，就是要使会计工作与全行整体利益和改革发展的大局相适应，使会计核算和会计监督两方面相互促进，协调发展。

(3)、坚持可持续发展，构建风险防控长效机制。会计工作要实现可持续发展，构建风险防控长效机制，必须坚持精细化管理和执行力建设。要坚决贯彻“内控优先”的理念，特别是在案件防控工作中，要“警钟长鸣”。人员管理要常抓不懈。要通过强化培训、完善“技防”措施、加大奖惩力度等多种手段，提高相关人员的风险识别能力。要强化问责，不断健全完善考核激励机制。

2、认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。农业银行每位员工的服务和言行举止直接体现农行的社会形象和社会声誉。总行制定专门的守则来统一规范全行员工的行为准则，弘扬良好的职业操守，倡导按规则为人做事的风气，是做好各项工作、推动全行改革发展非常重要的基础和保障。

学习好、领会好、遵守好《守则》，将有助于规范全行服务标准，提升全行金融服务水平;有助于防范合规风险和操作风险;有利于推动全行合规文化建设。为达到规范行为、培育文化、弘扬正气、改善形象的目的，我按照怒江州分行开展《中国农业银行员工行为守则》教育检查活动实施方案的部署，积极组织我部员工和业务条线积极参加学习教育、检查评价和总结验收各阶段的活动。

我本人参加了省分行开展《员工行为守则》教育检查活动视频会议。反复学习了褚行长“一把手”所作的“学习第一、认真第一、责任第一”的精彩而语重心长的讲课。通过会计主管例会和部务会等多种形式组织员工集体学习《员工行为守则》并讨论交流学习心得。组织部室员工参加网上测试并全部顺利通过。我还公开在部室内进行了述合规，自觉接受大家的监督，同时组织部室员工进行对照检查评分，签署了《

承诺书

》，教育检查活动所形成的材料已整理移交办公室。

通过集中系统的《员工行为守则》教育检查活动，让我更加深刻地理解了《守则》的内在涵义，更准确地把握《守则》具体条文与精神实质，让我知晓何事可为、何事不可为，自觉用《守则》标准规范自身行为。我决心认真执行《守则》，率先垂范，力求在部室内和条线上形成守法合规氛围。

三、加强金库管理，规范金库运转。

根据总行和省分行对金库管理体制的改革和日趋严格的管理要求，我按照分管领导的安排，牵头组织成立州分行现金管理中心，在人员极其有限的情况下，通过合理设置岗位、对金库门进行技术改造等措施最大限度地保障了按照制度要求对中心金库实行专业化管理的需要。对不符合保留条件的兰坪金顶营业所金库积极组织撤并。按制度要求监督并亲自参与查库，把金库管理作为每次会计监管的重点内容之一。

此外，在分管领导的重视下，我行查库“飞行队”的工作得到加强，一是调整充实了人员，二是先后组织了20余次突击查库活动，检查了辖内大小所有金库，通过专项督导，诸如损伤券解缴人行、假币收缴流程不清、库存登记簿券别与实物券别不符等问题得到及时纠正，金库门不合规等问题得到及时解决，进一步强化对全辖库款安全管理，健全金库管理制度。

四、配合风险资产管理部(资产处置部)做好不良资产剥离各环节工作，确保剥离数据准确无误，做到了应剥尽剥，顺利完成了上下级行之间剥离款项的清算。

不良资产剥离是农行财务重组的重要环节，其中与我部工作联系紧密的是剥离前对拟剥离不良资产的核对确认工作和剥离时对在剥离范围内但不符合自动剥离条件的资产进行手工录入剥离以及剥离后续账务处理几项。

为确保整个剥离工作万无一失，对以上工作我都主动学习、主动参与，及时指导辖属机构对拟剥离不良贷款按户逐笔进行核对，确保cms贷款凭证号与 cas贷款账号建立正确的对应关系，确保两系统户名、基准日余额和当前余额一致，不一致的，查明原因，按要求做了整改。对拟剥离非信贷不良资产，按照剥离要求，认真及时组织有关支行做好拟剥离非信贷不良资产账务划转信息的准备工作，逐个账户填写《非信贷不良资产账务划转信息清单》，规范填写账户合并、拆分信息表，确保剥离日成功划转。

根据财政部最后确定的剥离要求，财政部只对基准日本金支付对价款，对基准日表内外利息和基准日后新产生的表内外利息，都不再支付对价款，需要无偿剥离，并且基准日后收回的表内外利息需无偿剥给委托处置行。因此，要对系统已自动进行账务处理，但不符合财政部要求的部分账务进行冲正，同时，还要对系统未能自动完成账务处理的部分账务进行手工处理，才能最终完成不良资产剥离的全部账务处理。我和我部员工在资产处置部和各经营机构同事的配合支持下，在十分紧张的时限要求内，准确无误地完成了所有后续账务处理，顺利完成了上下级行之间剥离款项的清算，为剥离工作划上了一个完美的休止符。

五、做好外部审计信息申报表的填报和新会计准则报表转换工作

20xx里，总行继续聘请外部审计机构对我行2020xx年末和20xx年中期进行全面审计，因两轮外部审计不同于以往的外部审计，审计结果将对各项战略举措产生重要影响，其时间的要求是刚性的，贯穿于审计工作的计划、实施、汇总沟通等各阶段。时间紧、任务重，为了不给县支行及基层营业网点增加负担，我把绝大部分的信息申报表填报任务自己承担了下来，以高度的责任感和使命感，按时按质按量完成任务。

与此同时，实施新会计准则是我行完善公司治理结构、提高管理水平的重要举措,是当前我行股份制改革的重要基础性工作之一。20xx年，我一是按照上级行统一部署，完成20xx年度全行会计报表转换的信息采集工作。二是定期做好20xx年中期(季度、半年度)及年度会计报表转换。三是在四季度，陆续完成了新旧准则差异的落账调整,实现在会计报告和会计核算层面与新准则对接。

六、组织会计核算清理，净化账面数据。

为建立清晰、严明、规范、有效的会计核算新秩序，确保会计信息的真实、完整、合规，为股份公司发展奠定会计核算基础，同时也是落实外审管理建议，按照总行的统一部署，我积极组织辖内各县支行、各营业机构就存款、贷款等方面不规范、不真实的会计信息进行彻底整改，补充、完善和改进不完整、不精细的会计信息，提高会计核算工作的合规性、真实性。

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握.在平时的工作中我能严格遵守财务

规章制度

，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用.

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部xx年全年的

个人工作总结

，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

20xx年中国银行支行财务会计部全体员工本着“至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐”的核心理念，对内“统一标准、落实任务、明确责任”，扎实推进财务会计精细化管理，对外着力打造“中国xx银行建设新农村的银行”的外部品牌形象，不断提高财务会计管理水平和服务质量，扩大了农发行的知名度和美誉度。在农发行会计信息化建设的新背景下,20xx年支行财务会计部认真领会、学习各项文件指示精神，全面贯彻、执行各级领导的业务指导方针，严格遵守各项会计规章制度、法律法规，积极研究会计电算化条件下的新型业务办理方式的特点和规律，不断探索新方法，总结新经验，铸就了一支综合素质过硬，能打硬仗，敢闯难关的创新型团队。会计工作不再千篇一律，一潭死水，老员工有了新干劲，老工作有了新成绩。下面对20xx年，支行财务会计工作的整体情况进行分段说明。

一、20xx年财务经营成果概况

财务经营成果是企业连续的会计期间的经营情况的总揽和归纳，对于反映真实的经营情况，提高经营管理水平和提高决策的有效性有十分重要的意义，财务会计部严格按照会计准则和农发行财务会计制度的要求组织会计核算，提供真实可靠的财务状况说明，为决策者决策提供真实可靠的依据。同时，在总行制定的“将农发行建成以政策性金融为主、商业性金融为辅的可持续发展的政策性银行”的改革目标前提下，我行历来重视成本核算、盈利指标的实现情况和财务数据分析。以下是一年来，我行总体的收支情况和资产情况：

1、收支情况20xx年我行各项收入总额为?元，其中贷款利息收入?元，金融机构往来收入?元，中间业务收入?元，手续费收入?元，营业外收入为0。20xx年我行各项支出总额为?元，其中存款及债券利息支出?元，金融机构往来支出?元，管理费用支出?元(其中固定资产折旧支出?元)，主营业务税金及附加?元，其他支出?元。收支相抵20xx年我行纯损/益?元。

2、存款情况及构成截至20xx年?月?日，我行存款总额?元，其中企业存款?元(含保证金存款?元)，财政专项存款?元，其他存款?元。

3、贷款发放和收回情况20xx年初我行贷款总额?元，全年累计发放贷款?元，累计收回贷款?元，年末贷款总额?元。20xx年我行仅发放了30001流转粮食收购贷款，所以20xx年贷款的发放和收回累计金额全部由流转粮食收购贷款构成。

4、贷款利息收取情况20xx年年初表内213科目无余额，表外801科目收方余额?元，全年收方发生额?元，付方发生额?元，年末收方余额?元。20xx年表内应收利息?元，表外应收利息?元，实际收回利息?元，其中：20xx年共收取表内利息?元，所收利息全部为30001流转粮食收购贷款所属当期利息，收息来源为企业自筹资金;共收取表外利息?元，其中中央财政补贴?元，地方财政补贴?元，企业自筹资金?元。20xx年核销39801呆账贷款利息?元，计息冲正金额合计?元，收息冲正金额合计?元，表内冲表外利息金额为?元。

5、截至20xx年?月?日，我行固定资产账面余额?元，累计折旧?元，固定资产净值?元。20xx年我行全年共购置固定资产?项，增加固定资产账面余额?元。20xx年我行报废固定资产?项，冲减固定资产账面余额?元，形成营业外支出?元。

二、转变会计核算理念，提高会计管理水平

xx年至20xx年是我行逐步深化内部体制改革的三年，是为打造现代银行进行布局的关键的三年，作为现代银行的基础性工程，我行的会计系统信息化建设在短短三年内实现了跨越式发展，从xx年的综合业务会计应用系统上线，到20xx年大系统二期交易改造工作顺利完成，财务会计工作的电算化核算方式从初步应用走向成熟完善，继xx年以来各会计信息系统运行平稳，发挥了其应有的作用。在大系统以及其他现代化计算机网络信息系统的应用过程中，各项财务会计工作由此面貌焕然一新、高效运转。三年来财务会计工作从核算形式、业务手段、管理理念、人员素质等多方面都发生了翻天覆地的变化。面对新的工作手段和业务环境，全体财务会计员工响应总行“建立学习型组织”的号召，加强业务理论学习，适应新型工作方式，我们做了以下几个方面的工作：

(一)变被动记帐为主动管理我行近年来改变了“财政兜底的银行”的老思路，开始重视企业的经济效益和盈利能力，在这种要求下，原有的会计管理理念是完全落后跟不上形势的，无法满足决策的需要。经营理念的改变需要相应的会计管理方式的变革，一方面会计数据的大集中和组织机构的扁平化作为信息化建设的直接结果，为管理会计在我行的实行提供了技术保证和组织保证。另一方面在今年7月起，我行实行了管理费用报账制，为我行会计部门强化业务经营职能提供了可能，支行财务会计部门可以将大部分的精力投入到控制成本、追求最大效益、考评绩效上来。为此会计部门组织全员学习了管理会计理论，并结合发行的实际情况将管理会计的部分理论方法应用到日常会计管理工作中来，并制定了相应的管理策略和管理方法。

1、在准备阶段，每周安排特定的时间学习管理会计理论，一方面充实会计员工的理论知识，建立大会计的思维框架，另一方面，为管理会计理论的实施铺平道路。

2、计划制定阶段，会计部门根据自身的业务情况，建立了“制定计划—实施记录—分析考评”机制来实现对会计工作的管理和控制。

3、盈利能力分析—决策管理辅助阶段，管理会计的一大特性就是对决策的辅助功能，通过对企业经营状况及责任目标的考核分析，及时调整工作策略，以增收节支，提高经营效益。自20xx年下半年以来，整套机制在会计管理工作中发挥了应有的价值和作用，会计员工深切地体会到现代银行会计不仅仅是所谓的“帐房先生”，会计工作的管理职能得到了贯彻和认可。

(二)强化内控制度，防范和化解金融风险内控制度是指为保证企业经营活动有效进行，保护资产安全、完整，防止、发现和纠正错误与舞弊，保证会计资料的真实、完整、合法而制定和实施的政策与程序。内控制度是进行财务会计工作的基本前提，内控制度的制定是否完善、执行是否到位关系到一个企业的兴衰成败。内控制度的建设与执行一直以来是我行的头等大事。《中国xx银行财务会计制度》和《中国xx银行出纳制度》构成了我行财务会计内控制度的主体部分。颁布之初我行就集中组织进行学习，同时全体财务会计工作人员认真研究大系统情况下新的业务运行特点，自行编制了《中国xx银行支行财务会计部工作人员

岗位职责

》和《综合业务会计应用系统财务会计工作流程图》。

20xx年我行财务会计部内部内控制度的落实与检查的重点放在了以下几个方面：

1、强化库房管理今年我行与保安公司签订了现金押运工作和守库工作的责任合同，押运和守库的具体工作不再属于会计部门，但对押运和守库的管理我行一直没有松懈，库款的安全是全行的命脉所在，强化库房管理，保证现金收付业务安全有序进行，是全体会计工作人员义不容辞的责任。我行完全按照《中国xx银行出纳制度》的规定进行库房管理，坚持四双制度，内勤主任卡把验收入库制度和定期查库制度，全年对外现金收付额?万元，内部现金调拨?万元，实现全年现金业务收付安全无事故。

2、狠抓ic卡管理在大系统下，所有操作人员人手一卡，ic卡的使用、保管是否符合规定，密码是否定期更换，密码是否保密，直接关系到我行的资金安全，可以说ic卡是维护我行资金安全的第一道防线。我行对ic卡的管理几乎达到了“令人发指”的地步。今年我行杜绝了一手清现象，每个操作员都可以独立完成各自的会计业务。假如发现他人持卡使用ic卡情况，双方都执行罚款处理。假如操作员离开工作岗位后，ic卡并未装箱保管，一经发现则给予罚款处理。同时，对于营业期间不得将ic卡带出营业场所，午休及营业终了ic卡必须入库，临时离柜退出系统，每个操作员要设置电脑开机密码等具体要求，会计操作人员都给予了坚决执行。

3、重点落实银企对账工作银企对账在银行财务会计内控制度中具有重要地位。20xx年我行贯彻执行了对账单发放和收回相分离以及“账账见面”规定。截止11月末，我行全年对账单收回率100﹪。

三、20xx年财务会计工作新亮点

伴随着会计大系统的逐步熟练应用和软件的不断完善，财务会计工作的基础工作也从根本上改变了旧有面貌，在会计档案管理、固定资产管理、人民币结算帐户管理等方面，财会人不断推陈出新，走改革创新之路，取得了不俗的成绩，多次受到上级行领导的赞扬和肯定。其中会计档案管理工作的成熟方法和经验已经在全区得到推广，在下一年度，市行财务会计科将就固定资产管理方法和人民币账户管理系统的管理方法在举行全区现场会，这无疑是财务会计工作的无上荣耀。

1、会计档案管理工作的新面貌会计档案管理工作是财务会计的基础工作之一，是银行各项经营活动的最终体现物，其重要性不容忽视。我行的会计档案管理工作历经几代档案管理人员的努力才有了今天的面貌。尤其在新会计系统应用和新凭证统一使用以来，会计档案管理工作从本质上发生了变化。首先，会计应用系统使凭证和帐簿的添制实现了从手写到机打的飞跃，每一张凭证，每一页帐簿都变得规范、美观，这从基础上改变了会计档案的管理方法。其次，新凭证的统一使用使得会计档案的装订和保管变得统一、快捷和方便。最后，档案装订和管理人员的认真负责和独具匠心在会计档案管理工作中起到了画龙点睛的作用，这是会计档案管理工作在全区同类工作中出类拔萃的关键之处。

(1)我行按照两次次固定资产清查结果，根据固定资产分散购置，分散入账，分散保管的特点，根据每项固定资产的实际情况印刷添制了固定资产管理档案，同时为每一项固定资产进行拍照，将照片和固定资产入账票据一同贴附于固定资产档案。这项工作在全区尚属首创，受到了市行主管行长、主管科长的高度赞扬。

(2)固定资产清查结束后，我行根据综合业务会计应用系统固定资产管理子系统数据和固定资产实际使用保管情况，按照中国xx银行视觉形象识别系统——固定资产卡片的规范形式印制了固定资产管理卡，并粘贴于实物之上，除房屋、车辆等固定资产外，真正达到了“一物一卡”，清晰明了。

3、中国人民银行人民币结算账户管理系统的管理工作的优秀经验这是20xx年财务会计工作的又一亮点，中国人民银行人民币结算账户管理系统是全国金融系统的大事，人民银行、银监会、农发行各级行对此高度重视。在开户资料采集的第一阶段，农发行开户企业的开户资料的全面性真实性就已经得到了人民银行检查人员和农发行财务会计督导员的肯定和表扬。在中国人民银行人民币结算账户管理系统的二期工程阶段，系统管理员再次核查了采集信息的真实性和准确性，制作了开户企业信息目录和封面，首创“一户企业一个档案”的管理方法，这项管理方法20xx年又将在全区会计战线全面推广。这是财会人的又一项荣耀。

四、阶段性工作的顺利完成

1、信贷管理系统cmxx上线前的数据采集、核对和检查工作20xx年信贷管理系统cmxx是全国农发行大小机构的焦点工作，是所有工作的重中之重。信贷管理系统cmxx上线前的贷款数据、利息记录核对工作的重任落在了财务会计部门肩上。一方面会计日常繁重的业务量，以及会计工作人员的短缺，为数据采集核对工作增加了难度，另一方面数据采集核对工作本身数量巨大，信息散乱繁琐，又在相当程度上增加了工作难度。为了保证信贷管理系统cmxx的顺利上线运行，全体财务会计部门一方面组织特定工作人员配合客户部门执行数据的采集核对工作，另一方面又利用工作的间隙、午休时间以及下班后的两个小时组织全体会计人员参与利息的采集核对工作，经过两个星期的高强度工作，数据采集核对工作顺利完成。5月11日xx市农发行信贷管理系统cmxx数据采集工作推磨式检查开始，经过2天的检查工作，信贷管理系统cmxx上线数据采集核对工作取得了满分的高度评价，完全满足信贷管理系统cmxx上线运行的要求。鉴于支行数据采集核对工作的出色完成，5月18日，省行抽调会计部主任李海燕赴伊春参加全省地区级别的信贷管理系统cmxx数据采集的检查工作。

2、支票影像系统暨方正奥德验印系统、公安机关联网核查系统和反洗钱数据监测与上报系统的上线运行支票影像系统可以使银行和银行之间通过交换支票的影像来达到清算，因为交换的是影像，而不需要传递实物支票，所以支票清算的范围扩大到了全国，使支票的通用型可以跨行跨地区，丰富了支付手段和功能。6月7日，省行组织了专门的学习班，培训支票影像系统的操作流程和安装方法。6月18日，支票影像系统正式在我行上线运行。中国人民银行会同laji建成的联网核查系统，全国各银行业金融机构都加入到了这个系统。银行机构在办理银行账户业务以及支付结算、信贷等业务时，可以通过该系统核查相关个人的公民身份信息，从而方便、快捷地验证客户出示的居民身份证的真实性，是我国在银行账户实名制方面取得突破性进展。6月29日该系统在我行正式运行使用。构建反洗钱系统是我国打击经济、刑事犯罪，维护国家经济金融秩序和金融安全的重要手段。继xx年反洗钱工作在我行展开了全面宣传和严格的贯彻执行以来，反洗钱工作一直得到了上级领导的高度重视。这次的反洗钱数据监测与上报系统作为打击洗钱等犯罪活动的重要手段，在我行的上线运行表明了我行对人民银行和公安机关反洗钱工作的支持与协作。

3、根据黑农发银发[xx年]353号文件的指示精神，我行自?月?日起开始对贷款和贷款，自20xx年1月1日起多记的利息进行冲正，共冲正表内利息xx元，表外利息xx元，保证了我行会计核算工作的真实准确。

4、人员变更和对外交流的交接工作组织在抽调我部人员至外地检查以及工作变动之前我部都履行了相应的交接手续，交接工作在相应授权人员的监督下完成，一切手续齐备，并且上缴了ic卡，登记了交接登记簿，保证了会计核算工作的有序进行。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn