# 银行个人结算运营工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-03-11

*小编为大家整理了银行个人结算运营工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了银行个人结算运营工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行个人结算运营工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：银行会计结算部个人工作总结

##银行会计结算部个人工作总结

当日历一页页撕落，我在xx银行的第三年又这样不知不觉，悄无声息的度过。这一年里，我们用键盘绘出了满天霞光。我们守着一份执着、一份愉悦、一份收获。每天做着平凡的事情，虽没有赫赫显目的业绩，但我忠于职守，尽心尽力。一年来，我用平平淡淡的工作，勾画出我的生活轨迹，一年来，又是许多许多的工作值得总结。 从 年至今年7月，在会计结算部工作的3年里，我学会了严谨的工作模式，踏实的工作风格，细心的工作态度，知晓并了解了银行柜面的基础业务，操作流程和相关的法律法规，受益匪浅，获益良多。很高兴在柜员岗位的工作得到了相关领导和同事的肯定，是对我作为柜员3年来最大的荣誉。今年6月，我转岗到了会计结算部从事综合岗的工作。从一名前台员工到基层管理岗，一开始觉得不会有什么大的变化，照常工作就行了。但是经过这几个月的工作，我意识到现在的岗位和柜员岗位的差别，发现自己在从事管理工作中存在的诸多不足之处，督促自己要尽快适应现在的工作，转别角色，多向同事学习管理岗位的工作方式和方法，如何做好本职工作，如何出色的完成领导下达的任务。

三年的工作里，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

高才能跟上经济的发展。

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。

第2篇：银行结算工作总结

恒丰银行南通分行202\_年支付结算总结 202\_年是恒丰银行南通分行立足南通，加速发展的一年，是我行新核心系统上线的一年， 也是人行大小额支付系统更新换代的一年。回顾一年的工作，我行能严格执行人民银行和上级行各项支付结算制度，力求在办理每笔业务时能做到规范准确、快速迅捷，同时在对农村支付结算环境的改善方面做出应有的贡献。具体地说有以下几点：

一 、账户管理方面。

我行由营业部负责单位结算账户的开销户及变更工作，严格按人民银行的规定要求开户单位提交相关有产证件，并审核提交的登记证书是否按规定进行了年检，是否在营业期限范围内;对符合人行规定的方可受理，并与存款人签订结算协议，对基本户、临时户及专用支现户均通过人行核准并领取开户许可证，对一般户开户能及时通知其基本户开户行，并能将存款人相关信息准确、完整、及时地提交人行账户管理系统并能按人行和总行要求由专人对开户资料妥善保管。对不符合规定的单位坚决不允许开户，能按照人民银行的规定对长期未发生业务的单位户转入久悬户管理并设台账与其印鉴卡一起专门保管。

二 、反洗钱工作方面。

我行在成立初期就已成立专门的反洗钱工作小组，并由分行分管行长任组长，指导落实本支行反洗钱工作;设立了反洗钱岗位，落实

由固定的人员负责反洗钱具体工作。基础台账健全，我行每季至少组织一次对员工反洗钱方面的培训，并记录在册，建立了完整的工作台账。大额现金的支取，能按照相关规定进行登记，对不符合规定或与单位经营范围、经营规模不符的不得办理大额现金支取业务，并严格执行上级和的审批制度。我行落实专人进行大额交易数据补录工作，并能准确及时通过总行向人民银行报送大额和可疑交易。我行能够严格按人行有关规定办理业务，对不符合规定的一律不得将单位资金转入个人帐户。

三 、日常支付结算工作。

我行临柜人员在收到客户提交的票据和结算凭证时，能按照有关规定，对票据和结算凭证的基本要素，记载事项进行认真审核，审核无误后，才将票据各要素逐一录入电脑，并由复核人员进行复核。对于未使用支付密码的单位支票及现金支票逐笔通过验印系统进行验印，确保每一笔票据业务的准确性。随着二代大额和小额支付系统的全面上线，我行能够按照人行的有关规定，认真做好大额和小额支付系统的会计核算工作。对于挂账业务能与发起行及时联系，查明原因后由主管审批做挂账入账或退汇处理，并能及时准确做好查询和查复工作，做到“有疑必查，有查必复，复必详尽，切实处理”。 四 、重点业务和关键环节。 1 、严格执行“密、压(押)、证”三分管制度 我行会计人员分工明确合理，能做好印章、印鉴卡和重要空白凭证的保管使用工作，专人保管，柜员离岗或休假时能垂直交接由营业

部主管进行监交并签章确认;平时上班时做到人离章收，人离机退，中午和营业终了必须入库(柜)保管并有交接手续。柜员密码定期进行修改，并做到口令不公开、柜员不串用。

2、做好银企对账工作

我分行将银企对账做为一项重要工作来抓。为提高回收率，我行建立了台账，对在我行开立结算账户的单位进行登记，详细记载了单位名称、账号、联系人及电话、已发和已收栏，为便于统计和查找还对银企对账单进行了编号。对于有未达账的由主管查明原因与单位进行沟通并在对账回执上注明。

3、做好监督检查工作，不断提高结算质量 我分行计划财务部负责日常对营业部进行监督检查工作。计划财务部对日常工作中发现的问题做好记录，及时对柜员进行风险提示。我行营业部在每天的晨会上由部门负责人和营业部主管对平时业务中的易发差错和薄弱环节进行分析，并共同商计对策和好的做法以防止差错发生，做到“缺什么，补什么”;对于一些特殊的疑难业务由主管上级行请教直到将业务办好。

五、改善农村地区支付结算环境

恒丰银行南通分行为新设机构，仍处在对南通地区整个支付结算环境的适应，对南通农村地区支付结算环境的改善的探索阶段。对农村地区的支付结算环境的改善能做的贡献有限。但我行在202\_年仍在对农村地区的宣传方面小有贡献。 202\_年我行在附近小区、村镇开展了反洗钱宣传、反假货币宣传、

金融知识等其他支付结算方面的宣传。着重宣传国家相关部门支付结算政策、反洗钱政策、反假货币知识、识别假币的方法等。普及适合实际需要的支付服务的新产品和服务各类，以满足农村地区多层次、全方位的需要。采取各种有效措施，促进应用和普及。

改善农村地区支付结算环境是一项长期的任务，我行充分认识到这项工作的重要性，在今后的工作中必将加强领导、科学规划、精心部署，确保农村地区支付结算环境改善工作落实到位，为农村支付环境建设贡献力量。篇二：银行会计结算部工作总结 银行会计结算部工作总结 202\_年即将过去，回顾一年来的工作， wenmi.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。 202\_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3篇：个人银行结算账户

个人银行结算账户

(一)个人银行结算账户使用范围

个人银行结算账户是自然人因投资、消费、结算等而开立的可办理支付结算业务的存款账户。

个人银行结算账户用于办理个人转账收付和现金支取，储蓄账户仅限于办理现金存取业务，不得办理转账结算。下列款项可以转入个人银行结算账户：(1)工资、资金收入;(2)稿费、演出费等劳务收入;

(3)债券、期货、信托等投资的本金和收益;(4)个人债权或产权转让收益;(5)个人贷款转存;(6)证券交易结算资金和期货交易保证金;

(7)继承、赠与款项;(8)保险理赔、保费退还等款项;(9)纳税退款;

(10)农、副、矿产品销售收入;(11)其他合法款项。

(二)个人银行结算账户开户要求

1.开立个人银行结算账户的条件

有下列情况的，可以申请开立个人银行结算账户：(1)使用支票、信用卡等信用支付工具的;(2)办理汇兑、定期借记(如代付水、电、话费)、定期贷记(代发工资)、借记卡等结算业务的。

自然人可根据需要申请开立个人银行结算账户，也可以在已开立的储蓄账户中选择并向开户银行申请确认为个人银行结算账户。

2.开立个人银行结算账户所需的证明文件

存款人申请开立个人银行结算账户，应向银行出具下列证明文件：

(1)中国居民，应出具居民身份证或临时身份证;

(2)中国人民解放军军人，应出具军人身份证件;

(3)中国人民武装警察，应出具武警身份证件;

(4)中国香港、澳门居民，应出具港澳居民往来内地通行证;中国台湾居民，应出具台湾居民来往大陆通行证或者其他有效旅行证件;

(5)外国公民，应出具护照;

(6)法律、法规和国家有关文件规定的其他有效证件。

银行为个人开立银行结算账户时，根据需要还可要求申请人出具户口簿、驾驶执照、护照等有效证件。

(三)开立个人银行结算账户的程序

存款人申请开立个人存款账户时，应填制开户申请书，提供规定的证明文件;银行应对存款人的开户申请书填写的事项和证明文件的真实性、完整性、合规性进行认真审查;符合开立条件的，银行应办理开户手续，并于开户之日起5个工作日内向中国人民银行当地分支行备案。

(四)个人银行结算账户使用中应注意的问题

1.单位从其银行结算账户支付给个人银行结算账户的款项，每笔超过5万元的，应向其开户银行提供下列付款依据：(1)代发工资协议和收款人清单;(2)奖励证明;(3)新闻出版、演出主办等单位与收款人签订的劳务合同或支付给个人款项的证明;(4)证券公司、期货公司、信托投资公司、证券发行或承销部门支付或退还给自然人款项的证明;(5)债权或产权转让协议;(6)借款合同;(7)保险公司;

(8)税收征管部门的证明;(9)农、副、矿产品购销合同;(10)其他合法款项的证明。

2.从单位银行结算账户支付给个人银行结算账户的款项应纳税的，税收代扣单位付款时，应向其开户银行提供完税证明。

3.个人持出票人为单位的支票向开户银行委托收款，将款项转入其个人银行结算账户的或者个人持申请人为单位的银行汇票和银行本票向开户银行提示付款，将款项转入其个人银行结算账户的，个人应当提供前述第1项所述的有关收款依据。

4.个人持出票人(或申请人)为单位，且一手或多手背书人为单位的支票、银行汇票或银行本票，向开户银行提示付款并将款项转入其个人银行结算账户的，应当提供前述第1项所述的有关最后一手背书人为单位且被背书人为个人的收款依据。

5.单位银行结算账户支付给个人银行结算账户款项的，银行应按有关规定，认真审查付款依据或收款依据的原件，并留存复印件，按会计档案保管。未提供相关依据或相关依据不符合规定的，银行应拒绝办理。

6.储蓄账户仅限于。办理现金存取业务，不得办理转账结算。

第4篇：银行结算工作总结\_工作总结

精品合同推荐----

实由固定的人员负责反洗钱具体工作。基础台账健全，支行每月至少组织一次对员工反洗钱方面的培训，并记录在册，建立了完整的工作台账。大额现金的支取，能按照总行的统一规定进行登记审批、上报，对不符合规定或与单位经营范围、经营规模不符的不得办理大额现金支取业务，并严格执行总行三级审批制度。我支行落实专人进行大额交易数据补录工作，并能准确及时通过总行向人民银行报送可疑交易。我支行能严格按人行有关规定办理，对不符合规定的一律不得将单位资金转入个人帐户。

三、认真审核客户票据，及时做好结算工作。

我支行临柜人员在收到客户提交的票据和结算凭证时，能按照《票据法》、《支付结算办法》的有关规定，对票据和结算凭证的基本要素，记载事项进行认真审核，审核无误后，才将票据各要素逐一录入电脑，并由复核人员进行复核。对于未使用支付密码的单位支票及现金支票逐笔折角核对印鉴，对新加载使用支付密码的单位或下载密码时需签订使用支付密码承诺书并签章确认(遇单位密码器发生故障需重新下载时需单位出具证明)，由复核进行账号下载工作，并告知经办在该户印鉴卡上加盖“凭密码支付”的印章，同时告知主管后由主管在电脑中将该户的支取方式改为凭密码支取支付，密码承诺书由专人保管，定期装订。除此之外，临柜人员在收到转账支票和进账单后，都要通过“同城企业户名查询”交易，查实客户所填账号户名相符后再做提出交 精品合同推荐----

2、抓好关键环节，防范结算风险

本文来源于百分网(http:///)，转载请保留此标记，谢谢!

我支行对单位验资或增资需出具证明的由主管和会计复核共同办理，杜绝一手清事项发生并建立了专门登记簿逐笔登记。近年来我行大力开展中间业务，我支行根据总行有关规定专门制订了全额银承汇票操作流程，严格按“先到位，再审批，先冻结，再出票”的流程操作，严禁对审批手续不全的业务进行操作。为防范

第5篇：银行结算工作总结工作总结

银行结算工作总结\_工作总结

20\*年是我们商业银行业务突飞猛进的一年，也是银行支付结算系统更新升级的一年。回顾一年的工作，我支行能严格执行人民银行和总行结算中心的各项支付结算制度，力求在办理每笔业务时能做到规范准确、快速迅捷，具体地说有以下几点： 一、把好结算第一关，做好开销户工作。

本支行由营业部主管负责单位结算账户的开销户及变更工作，严格按人民银行的规定要求开户单位提交营业执照、代码证、税务登记证、开户许可证等原件及复印件进行开户，并审核提交的登记证书是否按规定进行了年检，是否在营业期限范围内;对符合人行规定的方可受理，并与存款人签订结算协议，对基本户、临时户及专用支现户均通过人行核准并领取开户许可证，对一般户开户能及时通知其基本户开户行，并能将存款人相关信息准确、完整、及时地提交人行账户管理系统并能按人行和总行要求由专人对开户资料进行装订妥善保管。对不符合规定的单位哪怕存款再多都不允许开户，能处理好发展业务、优质服务和遵守制度、严守纪律之间的辩证关系，能按照人民银行的规定对长期未发生业务的单位户转入久悬户管理并设台账与其印鉴卡一起专门保管。

二、机构健全上下联动，齐心做好反洗钱工作。

我支行年初就已成立专门的反洗钱工作小组，并由支行一把手行长任组长，指导落实本支行反洗钱工作;设立了反洗钱岗位，落实由固定的人员负责反洗钱具体工作。基础台账健全，支行每月至少组织一次对员工反洗钱方面的培训，并记录在册，建立了完整的工作台账。大额现金的支取，能按照总行的统一规定进行登记审批、上报，对不符合规定或与单位经营范围、经营规模不符的不得办理大额现金支取业务，并严格执行总行三级审批制度。我支行落实专人进行大额交易数据补录工作，并能准确及时通过总行向人民银行报送可疑交易。我支行能严格按人行有关规定办理，对不符合规定的一律不得将单位资金转入个人帐户。

三、认真审核客户票据，及时做好结算工作。

我支行临柜人员在收到客户提交的票据和结算凭证时，能按照《票据法》、《支付结算办法》的有关规定，对票据和结算凭证的基本要素，记载事项进行认真审核，审核无误后，才将票据各要素逐一录入电脑，并由复核人员进行复核。对于未使用支付密码的单位支票及现金支票逐笔折角核对印鉴，对新加载使用支付密码的单位或下载密码时需签订使用支付密码承诺书并签章确认(遇单位密码器发生故障需重新下载时需单位出具证明)，由复核进行账号下载工作，并告知经办在该户印鉴卡上加盖“凭密码支付”的印章，同时告知主管后由主管在电脑中将该户的支取方式改为凭密码支取支付，密码承诺书由专人保管，定期装订。除此之外，临柜人员在收到转账支票和进账单后，都要通过“同城企业户名查询”交易，查实客户所填账号户名相符后再做提出交易，从而提高了每笔业务的准确率。次日，支行指定专门人员对上个工作日的提出凭证与同城交易清单进行逐笔勾对。我支行营业部承接着开发区自来水公司委托代收水费的业务，有时一天要做上百笔的提出业务，而且有许多金额相同，这就要求勾对人员在勾对时，不仅要核对发生额，还要核对票据号码和流水号等要素，我支行的勾对人员能在规定时间内不折不扣地完成转自此项任务。在凭证送达结算中心前，还要将凭证再检查一遍，看看章戳是否齐全，支付密码是否用指定的笔书写等等。我支行能严格执行人民银行有关同城代转户的使用规定，由会计主管负责该账户的日常管理。随着大额和小额支付系统的全面上线，我支行能够按照人行的有关规定，认真做好大额和小额支付系统的会计核算工作。对于挂账业务能与发起行及时联系，查明原因后由主管审批做挂账入账或退汇处理，并能及时准确做好查询和查复工作，做到“有疑必查，有查必复，复必详尽，切实处理”。 四、抓好重点业务和关键环节，防范和杜绝结算业务风险。 1、严格执行“密、压(押)、证”三分管制度

我支行会计人员分工明确合理，能做好印章、印模、印鉴卡和压数机的保管使用工作，专人保管，柜员离岗或休假时能垂直交接由营业部主管进行监交并签章确认;平时上班时做到人离章收，人离机退，中午和营业终了必须入库(柜)保管并有交接手续。柜员密码定期进行修改，并做到口令不公开、柜员不串用。 2、抓好关键环节，防范结算风险 本文来源于百分网，转载请保留此标记，谢谢!

我支行对单位验资或增资需出具证明的由主管和会计复核共同办理，杜绝一手清事项发生并建立了专门登记簿逐笔登记。近年来我行大力开展中间业务，我支行根据总行有关规定专门制订了全额银承汇票操作流程，严格按“先到位，再审批，先冻结，再出票”的流程操作，严禁对审批手续不全的业务进行操作。为防范

第6篇：银行支付结算工作总结

恒丰银行南通分行202\_年支付结算总结 202\_年是恒丰银行南通分行立足南通，加速发展的一年，是我行新核心系统上线的一年， 也是人行大小额支付系统更新换代的一年。回顾一年的工作，我行能严格执行人民银行和上级行各项支付结算制度，力求在办理每笔业务时能做到规范准确、快速迅捷，同时在对农村支付结算环境的改善方面做出应有的贡献。具体地说有以下几点：

一 、账户管理方面。

我行由营业部负责单位结算账户的开销户及变更工作，严格按人民银行的规定要求开户单位提交相关有产证件，并审核提交的登记证书是否按规定进行了年检，是否在营业期限范围内;对符合人行规定的方可受理，并与存款人签订结算协议，对基本户、临时户及专用支现户均通过人行核准并领取开户许可证，对一般户开户能及时通知其基本户开户行，并能将存款人相关信息准确、完整、及时地提交人行账户管理系统并能按人行和总行要求由专人对开户资料妥善保管。对不符合规定的单位坚决不允许开户，能按照人民银行的规定对长期未发生业务的单位户转入久悬户管理并设台账与其印鉴卡一起专门保管。

二 、反洗钱工作方面。

我行在成立初期就已成立专门的反洗钱工作小组，并由分行分管行长任组长，指导落实本支行反洗钱工作;设立了反洗钱岗位，落实

由固定的人员负责反洗钱具体工作。基础台账健全，我行每季至少组织一次对员工反洗钱方面的培训，并记录在册，建立了完整的工作台账。大额现金的支取，能按照相关规定进行登记，对不符合规定或与单位经营范围、经营规模不符的不得办理大额现金支取业务，并严格执行上级和的审批制度。我行落实专人进行大额交易数据补录工作，并能准确及时通过总行向人民银行报送大额和可疑交易。我行能够严格按人行有关规定办理业务，对不符合规定的一律不得将单位资金转入个人帐户。

三 、日常支付结算工作。

我行临柜人员在收到客户提交的票据和结算凭证时，能按照有关规定，对票据和结算凭证的基本要素，记载事项进行认真审核，审核无误后，才将票据各要素逐一录入电脑，并由复核人员进行复核。对于未使用支付密码的单位支票及现金支票逐笔通过验印系统进行验印，确保每一笔票据业务的准确性。随着二代大额和小额支付系统的全面上线，我行能够按照人行的有关规定，认真做好大额和小额支付系统的会计核算工作。对于挂账业务能与发起行及时联系，查明原因后由主管审批做挂账入账或退汇处理，并能及时准确做好查询和查复工作，做到“有疑必查，有查必复，复必详尽，切实处理”。 四 、重点业务和关键环节。 1 、严格执行“密、压(押)、证”三分管制度 我行会计人员分工明确合理，能做好印章、印鉴卡和重要空白凭证的保管使用工作，专人保管，柜员离岗或休假时能垂直交接由营业

部主管进行监交并签章确认;平时上班时做到人离章收，人离机退，中午和营业终了必须入库(柜)保管并有交接手续。柜员密码定期进行修改，并做到口令不公开、柜员不串用。

2、做好银企对账工作

我分行将银企对账做为一项重要工作来抓。为提高回收率，我行建立了台账，对在我行开立结算账户的单位进行登记，详细记载了单位名称、账号、联系人及电话、已发和已收栏，为便于统计和查找还对银企对账单进行了编号。对于有未达账的由主管查明原因与单位进行沟通并在对账回执上注明。

3、做好监督检查工作，不断提高结算质量 我分行计划财务部负责日常对营业部进行监督检查工作。计划财务部对日常工作中发现的问题做好记录，及时对柜员进行风险提示。我行营业部在每天的晨会上由部门负责人和营业部主管对平时业务中的易发差错和薄弱环节进行分析，并共同商计对策和好的做法以防止差错发生，做到“缺什么，补什么”;对于一些特殊的疑难业务由主管上级行请教直到将业务办好。

五、改善农村地区支付结算环境

恒丰银行南通分行为新设机构，仍处在对南通地区整个支付结算环境的适应，对南通农村地区支付结算环境的改善的探索阶段。对农村地区的支付结算环境的改善能做的贡献有限。但我行在202\_年仍在对农村地区的宣传方面小有贡献。 202\_年我行在附近小区、村镇开展了反洗钱宣传、反假货币宣传、

金融知识等其他支付结算方面的宣传。着重宣传国家相关部门支付结算政策、反洗钱政策、反假货币知识、识别假币的方法等。普及适合实际需要的支付服务的新产品和服务各类，以满足农村地区多层次、全方位的需要。采取各种有效措施，促进应用和普及。

改善农村地区支付结算环境是一项长期的任务，我行充分认识到这项工作的重要性，在今后的工作中必将加强领导、科学规划、精心部署，确保农村地区支付结算环境改善工作落实到位，为农村支付环境建设贡献力量。篇二：202\_年度xx分行支付结算工作总结 202\_年度xx分行支付结算工作总结 202\_年度xx分行支付结算工作总结202\_年度，在市人行及上级行的正确领导和指引下，经全体共同努力，我行支付结算的各项工作顺利开展，各类系统安全运行，现将202\_年度支付结算工作情况简要总结如下：

一、加强组织领导，确保全行支付结算工作顺利开展我行行领导历来重视会计工作，尤其是支付结算工作，对支付结算方面的每次重大活动均亲自参与。为确保支付结算工作的顺利开展，我行构建了以管理部门为中点的管理体系，上至行领导，下至网点的委派主管，从而确保了202\_年度支付结算工作的顺利开展。

二、各项并举，有声有色地开展支付结算工作

1、上传下达，层层培训，提高支付结算工作质量202\_年度，xxx省分行组织了一次支付结算业务培训(邀请省人民银行专家)，xx人行中支组织了一次账户管理培训，我行在此基础上组织了二次支付结算业务培训(账户管理、人行支付结算会议转培训);在做好培训工作的同时，我行对支付结算工作相关制度文件、指导书等所有资料及时上传下达，确保了支付结算制度执行的时效性。

2、加大考核力度，确保支付结算质量的稳步提高为进一步落实我行支付结算工作，我行将所辖网点的支付结算质量纳入网点的会计基础工作考核，定期组织考核，实时通报;与此同时，配合会计检查工作，督促网点改进支付结算的工作环境。通过考核、通报、检查、督促落实，我行202\_年度支付结算工作质量得到进一步提高，202\_年度大额支付系统的查询查复及时回复率达到100%。

3、积极配合改革，做好支付结算宣传工作202\_年度，根据人民银行及总分行要求，我行积极组织，妥善安排，层层培训，组织了人民币反假及电子商业汇票集中宣传活动。同时，在人行及上级行的大力支持下，对单位人民币银行结算账户集中管理、同城票据集中交换等进一步优化，支付结算工作效率也得到进一步提升。

4、加大营销力度，改善用卡环境我行高度重视银行卡业务的发展，将银行卡的新增和消费交易额纳入网点考核指标，202\_年初，全行上下密切联动，抓好旺季营销，202\_年我行新增发卡xxx张(其中借记卡xxx张，贷记卡xxx张)，全年实现交易额达xxxx万元(其中借记卡xxx万元，贷记卡xxx万元)。另一方面，我行加大了自助设备投入和设备维护检查的力度，改善用卡环境，依托网点转型，抓好柜面发卡工作。

三、202\_年度工作思路202\_年度，我行将一如既往地做好支付结算工作，确保支付结算工作安全高效地运行。一方面，做好上传下达、培训等工作，加大检查、考核力度。另一方面，进一步做好市场营销工作，加大营销力度，增加发卡量，进一步改善用卡环境，确保支付结算工作安全高效运行。篇三：信阳市农信社支付结算宣传总结

信阳市农信社

支付结算业务宣传活动工作总结 省联社：

信阳市农信办在接到省联社《支付结算业务宣传活动指导意见》(豫农信清[202\_]4号文件)后，农信办领导高度重视，立即传达文件精神并安排部署辖内各县级行社组织相关人员认真学习。辖内各县级行社成立了以分管领导为组长的宣传活动领导小组，组织精干人员开展具体宣传活动，利用春节期间汇出、汇入业务频繁和外出务工人员集中返乡过节的有利时机，采取多种途径、开展形式多样的宣传活动。全辖各营业网点做到全员参与、人人宣传，营造一个良好的宣传氛围，使社会公众全面了解支付结算系统的方便性、安全性和快捷性，促进农信社支付结算业务又好又快的发展。现将宣传活动情况总结如下：

一、高度重视

深刻认识到此次宣传活动的重要性，为提高客户和社会对农信社支付结算业务的认知度、扩大结算业务覆盖面、全面满足客户对支付结算业务的需求，从而更好地为地方经济建设服务，同时以此次活动为契机，在全面宣传支付结算业务的同时，提升农信社社会形象，促进存款业务、中间业务的发展，达到共赢共利，各县级行社及其基层信用社均成立了领导小组，并认真组织财务会计部、清算中心和辖内各网

点学习支付结算的法律法规及相关知识，深刻领会推广支付系统的目的和意义，扎实组织和部署宣传工作;宣传过程中，行社领导亲临现场进行指导和检查，要求各网点要充分发挥现代支付系统服务三农、服务社会的积极作用，以促进各项业务的全面发展。

二、宣传内容

此次宣传活动紧紧围绕?农信结算通八方?的主题，内容丰富、涵盖面广。

一是在辖内各营业网点统一悬挂?农信结算通八方?、?打工地挣钱，居住地取款?、?农信银清算系统，遍布全国城乡?、?农信社‘金燕卡’，享有‘四免一参与’?等内容的宣传标语横幅。

二是印制宣传折页、传单，将人民银行大、小额支付系统、农信银清算系统、省辖清算系统、同城资金清算系统、金燕卡、农民工银行卡特色服务、金燕自助通等业务内容印制在上面，内容包括齐全、高效的业务种类，多种多样的业务特色，安全、及时的业务通道，便捷、低廉的业务成本，使客户能一目了然，找到自己所需要的支付结算业务。

三是宣传农信社营业网点分布广，农信社支付结算业务汇通城乡、遍及全国且价格低廉的优势等。

四是以本次宣传活动为契机，结合反假币、反洗钱、金燕卡、pos机和atm自动取款机等群众关心的题材进行宣传、

答疑，主要强调了金燕卡、农民工银行卡特色服务、金燕自助通等结算工具;并且对河南省农村信用社将大力发展的各种新型支付结算业务如：自助银行、网上银行、手机银行等电子化的支付结算工具也进行了宣传。

三、宣传方式

信阳市农信社统一思想、提高认识，各县级行社纷纷响应，开展了多种形式的宣传活动，实现了预期宣传目标，收获了宝贵的宣传经验。

一是城区信用社在繁华区域、主要街道等人员密集和人员流动性大的地方，各乡镇信用社利用逢集时间人员多，外出务工人员集中返乡过节的特点，在醒目的地方摆放宣传展板、设立咨询台、发放宣传折页和传单，提高客户对农信社支付结算业务的认知度，打造农信社支付结算服务品牌，提升农信社社会形象。

二是临柜员人员利用春节期间汇出、汇入等支付结算业务量大的特点，加强与客户的交流沟通，主动介绍各类支付结算业务的特色，办理各种支付结算业务的方法，形成人人关注、全员参与的宣传氛围。 三是抽调网点业务骨干向城乡居民讲解支付结算的优点、支付清算的渠道和流程，让群众真正体会到支付系统是全社会资金流动的必要手段，发挥着不可替代的作用。

四是通过电视、网络等媒体传播，如固始合行和商城联

社在当地的电视台每晚黄金时间都投放了大量的广告宣传支付结算业务;固始合行在固始县城各主要街道都投放了大量的广告牌，并利用网络在固始吧里加大对支付结算业务的宣传力度，使得农信社对支付结算业务的宣传的覆盖面尽量的扩大，使得更多的人有机会了解，并且愿意到农信社分布广阔的网点去咨询及办理相关支付结算业务。

五是实行创意抽奖宣传，商城联社在各网点重点区域开展宣传活动时，为使活动更加引人注目，吸引更多的人参与进来，积极进行了宣传方式创新，实行了创意抽奖宣传：各网点人员自制抽奖箱，分设一等奖1名，奖励一个电水壶、一张宣传挂历和一本农信宣传手册;二等奖2名，奖励一个时尚口杯、一张宣传挂历和一本宣传手册;三等奖若干名，奖励一张宣传挂历和一本宣传手册。此项创意赢得了广大客户的积极参与，取得了良好的宣传效果。

四、确保长效

结合省联社的安排部署，今后一个时期，信阳市农信社将按照?巩固城市，拓展农村，多方并举，稳步推进?的宣传方针，着力加大农村地区的宣传力度，结合支付结算系统提供的支付服务，普及支付结算相关业务和法律知识，引导农村地区消费者的支付观念，倡导新型的支付习惯。同时，还将通过多种媒体在辖内众多基层网点向社会公众进行长期、多样化的宣传，多方积累和推广经验，进一步提升农信

社支付结算服务水平，构筑支付结算宣传活动的长效机制，促进支付系统工具健康发展。

二○一二年四月十五日篇四：支付结算工作经验交流材料

立足实际 不断创新 努力提升支付结算工作水平

近年来，我科室支付结算工作在xx中支党委及xx中支支付结算处的正确领导下，以改善xxxx农牧区支付服务环境为目标，通过制定“一个规划”、开展“两项试点”、实施“三项创新”、建立“四项机制”，使辖区支付服务环境一定程度上得到了改善，取得了一些成绩，得到了上级行、地方政府的充分肯定。我们的主要做法是：

一、制定“一个规划”

按照《xxxxxx关于改善农村地区支付服务环境的指导意见》(银发[202\_]224号)以及202\_年中央1号文件精神，我科室以“服务三农、支农惠农”为目标，于202\_年制定下发了《xxxx改善农村牧区支付服务环境建设三年规划》并由xxxx政府批转执行。引导辖内各金融机构按照目标任务分解表，有针对性的开展各项工作，确保改善农牧区支付服务环境落到实处。

二、开展“两项试点”

一是开展《支付系统取代同城票据交换系统》试点工作。针对xx地区支付系统利用率较低，资金运转速度较慢的现状，试点取消同城票据交换即传统跑票式结算方式，通过大小额支付系统高效办理同城票据交换业务。

二是开展《人民币银行结算账户远程核准影像资料管理系统》(以下简称账户影像系统)试点工作。针对辖内偏远地区金融机构核准账户路途遥远、纸质账户资料传递时间长，存款人办理账户业

务难的实际问题，通过借鉴兄弟行的先进经验，在xx地区试点运行账户影像系统，将纸质账户资料进行扫描，实行账户远程核准，为各金融机构和存款人提供便利。

三、实施“三项创新”

一是支付工具创新。为贯彻落实国家支农惠农政策，在xxxx金融服务缺失乡镇推出银行卡+pos机模式的新型惠农支付服务业务，有效满足边远地区农牧民存取款、转账、消费等支付服务需求，促进惠农政策深入落实，推动城乡金融协调发展。 二是支付系统创新。为进一步提高大小额支付系统使用率，进一步发挥小额定期借记业务的快捷优势。先是在xx地区取消了同城特约委托收款业务，公用事业收费及公益性收费业务均通过小额支付系统的定期借记业务办理。随后在德令哈地区试点取消同城票据交换系统，结束传统手工跑票结算方式，相关业务均通过支付系统高效办理。

三是账户管理方式创新。账户影像系统的上线运行，在不改变人民币银行结算账户管理系统操作流程的前提下，对纸质开户资料进行扫描、传输、审核、比对、存贮、查阅和管理，实现了远程核准银行结算账户和账户资料档案电子化管理。有效解决了纸质账户资料与电子账户资料不同步的问题，缩短了账户核准业务办理时间，为客户和经办银行节约了费用，有效提升了账户档案管理水平。

四、建立“四项机制”

一是建立组织保障机制。成立了由xx政府分管金融副xx长任组

长，人行xx中支行长为副组长，财政局、税务局、工商局、全xx各银行业金融机构负责人为成员的“xxxx改善支付服务环境建设工作领导小组”，统一组织、领导和监督改善农牧区支付服务环境建设工作。并形成了办公会议机制，定期召开专项工作会议，沟通协调和督促解决全xx银行业金融机构在开展改善农牧区支付服务环境建设工作中存在的问题和困难。

二是建立财政补贴机制。为了提高金融机构在农牧区发展业务积极性，xx中支尝试建立涉农金融服务的财政补贴机制，给予涉农金融机构一定的优惠政策，主要是通过财政拨补等方式，对农村金融机构在农牧区的网络、自助设备、电话银行终端等进行补贴，促使涉农金融机构适当加大对金融基础设施建设的投入力度，体现政策的普惠性。

三是建立试点先行机制。为了达到以点带面最终全面实现全xx农牧区支付服务环境改善既定工作目标，选取乌兰县、天峻县作为改善农村支付服务环境示范县，分步骤、分阶段开展试点工作，试点成功后，再逐步推广至全xx。 四是建立监督考核机制。为使各项工作得以有效落实，xx中支强化督导，通过建立考核机制、制定考核办法、定期召开支付结算联席会议等形式及时通报工作进展情况，协调解决存在的问题和困难，并通过定期或不定期现场检查、组织人员随时对各地区工作进展情况进行实地检查，对各项工作进展顺利、取得突破性成果的单位在全xx给予通报表扬和奖励;对工作不积极、重视不够，工作进

展缓慢的单位，给予通报批评。

五、取得“五大成效”

一是“三年规划”各项指标基本实现。截至202\_年末，全辖共有金融机构网点112家，atm机122台，银行卡累计发卡量37万张，累计交易量296亿元，特约商户2407户，pos机765台。非现金支付量比202\_年增长近22%，农牧区银行机构已全部接入大小额支付系统，能够以电子方式办理跨行支付业务;人均持卡量为1.2张;持卡消费额占社会零售商品总额达到13%;手里银行卡商户增长15%;atm机、pos机具在农牧区布放4台，实现了零突破，辖内各银行业金融机构基本完成了“三年规划”规定的各项指标。

二是“支付系统取代同城票据交换系统”成效显著。202\_年8月10日，xx中支利用支付系统取代同城票据交换正式在德令哈地区6家金融机构试点运行。商业银行经收处通过大额支付系统汇划税款267笔，金额278.6万元，由国库部门报解入库;国库通过大额支付系统办理拨款业务4笔，金额110.1万元，安全到达指定账户。营业部门通过小额支付系统发起业务408笔，通过大额支付系统发起业务224笔，共计金额4910万元。 支付系统取代同城票据交换系统，实现了税款实时入库，从而极大地提高了税款入库速度和服务质量，资金流速显著加快，使税收资金征缴入库的过程缩短，有效降低了延压税款现象的发生。同时，节省了人力和物力，提高了国库工作效率。 三是“小额定期借记业务”进展顺利。目前，xx地区所有企事

业单位公用事业收费及公益性收费业务，如水电费、煤气费等均通过小额支付系统定期借记业务办理，取消了同城特约委托收款业务。截至202\_年末，全xx各银行业金融机构累计通过小额定期借记业务办理4610笔，金额422,300.28万元，各金融机构系统运行平稳，各项业务处理正常。

四是“账户影像系统”优势显露。账户影像系统8月份上线运行以来，全辖90个网点(储蓄网点除外)全部接入了账户影像系统，截至202\_年末，全辖各金融机构累计通过账户影像系统办理开立、变更、撤销、年检等各类业务10122笔，系统运行平稳，各项业务处理正常。

账户影像系统的上线运行，实现了农牧区存款人和银行机构办理账户“一站式”服务，偏远地区客户开户由原来的7-30余工作日缩短为2-3个工作日，极大方便了农牧区银行机构和存款人，全xx农牧区账户普及率得到提高。影像系统运行之前，xx地区新增开立单位银行结算账户月均开户89.4户，影像系统运行之后，新增开立单位银行结算账户月均开户284户，增长率为219%，有效活跃了农牧区经济，助推了农牧区经济发展，客户满意度不断提高，社会反响良好。

五是“惠农支付业务”蓬勃开展。目前已在xxxx地区、xxxxx、xxxxxx、xxxxxxxx四个地区开办了惠农支付服务业务，个别金融服务空白乡镇正在积极筹备，多方沟通协调，做好前期各项准备工作。截至202\_年底，各惠农支付服务点共办理业务18笔，金额4.7万元。篇五：银行会计结算部工作总结

银行会计结算部工作总结 202\_年即将过去，回顾一年来的工作， wenmi.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。 202\_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7篇：银行支付结算工作总结

202\_年银行员工工作总结 202\_年是我负责工作的第3年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况汇报如下：

1、强化服务意识，优质高效为一线服务。做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

2、强化风险意识，防范和化解金融风险。重点学习了《反洗钱法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，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。一是注重引导员工风险意识,防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识;二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《心桥》，制定《202\_年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

3、强化营销意识，积极为客户服务。202\_年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺利完成了总行下达的储蓄存款任务

4、强化队伍意识，提高条线人员综合能力。一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

5、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，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严

峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

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，以更好的适应我行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。篇二：202\_年银行年终工作总结

202\_年银行年终工作总结

一概述

202\_年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设和各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功;5月——9月终于在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上;10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。 在衡南县志的宣传册里，我们加入了“建设银行衡南支行”的名字，让它载入史册，我们把银行卡，信用卡，电子银行带入了千家万户;让全新的服务理念和品牌形象在衡南县扎根;通过与衡南县政府的互动合作，吸引了大批的优质机构企业大户。在不断开拓过程中，我们总结，筛选，维护，差别化分层管理，使衡南支行的客户结构不断地优化，中高端客户在我行贡献占比大。 二各项指标完成情况 1 存款 截止12月底，我支行全口径存款 万元，完成市分行计划 %，其中公司存款 万元 ，个人存款 万元。全年开立对公账户 户，其中有衡南县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户;也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等;还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面??全年开立个人存款账户约 户，其中白金级客户 名，金级客户 名。 2 资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止202\_年底，我支行成功发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。 3 中间业务收入

全年实现中间业务收入 万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入来源渠道也慢慢拓宽。 4 产品完成情况

电子银行的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中网银 户，手机银行 户，电话银行 户，短信金管家 户。信用卡完成 张，代理保险 万。

三 工作亮点和成效

1 成功建立衡南建行的品牌形象。

“客户”和“服务”是我支行建立品牌形象的两大主题。对于新成立的支行来说，一开始就把目标客户群锁定在了高中端客户的发掘和维护上，这奠定我们衡南建行的优质形象，有优质的客户就会有优质的银行与其相得益彰。在高端客户的发掘上，支行领导班子采取了一户一策”的方法，依靠政府机构提供的相关资讯，一个个单位走访，一个个领导负责人办公室去拜访，去了一次，再去一次，在一次次地与客户的真诚走访和互动中，建立了银政，银企良好的合作关系，成功地在县两会上亮相，召开了云集工业园负责人座谈会，中小企业主信贷营销会等等，以谦恭真诚的姿态迎接每一位贵客。 2 积极的投入到衡南县域经济的发展当中 1)为财政等大的机构客户提供金融服务

财政是我支行重点维护和服务的单位，支行已成功开立非税股，经济建设股，国库股，集中支付股几个重要账户，并成功依靠重客系统，为财政提供了非税集中收缴业务和财政零余额账户支付的金融服务。依靠财政系统的支付拨款职能，支行努力沉淀其下游资金，营销下游机构开户，实现资金和客户的归集。 2)加强银政，银企合作，吸引国家级大型工程项目

衡南县新县城正飞速地建设和发展当中，支行重视与政府的沟通协作，抢在同业前面，开立了几个重点工程项目的账户。下半年湘江土谷塘水电站和东莞汇景集团账户的两个大型项目的开户让衡南支行在衡南县的金融市场站稳了脚跟，对公业务飞速发展。 3)联动营销显成效

企业的开户带来了大批个人客户，个人客户带来了产品的营销，产品的营销又牢牢绑住了现有的高端客户，高端客户所属的公司账户开到我支行。这一系列的连锁效应就是我支行业务良好循环的一个缩影。这样的良好循环让我支行形成了一个牢固的发展关系：衡南支行，客户，第三方。

3 成功打造一支和谐精英团队 银行可持续发展依托的是整个员工队伍的战斗力和潜力。衡南支行是一支年轻队伍，也是一支朝气蓬勃，不怕挫折，积极向上的队伍。在支行领导班子的正确领导下，这支队伍有严谨的合规操作意识，对法律法规和行为规范准则有清醒的认识，风险防范和内控管理做的非常好，除了会计核算之外，这支队伍团结协作，主人翁意识强烈，以行为家，把整个队伍的发展与自身的发展牢牢绑在一起。即便是在经费不足，压力较大的情况下，依然热情地工作，完成市分行安排的各项任务。

四 202\_年工作措施 1 目标：要迅速形成一个县支行的业务规模，全口径存款达到3.5个亿，贷款余额1个亿，中间业务收入200万左右。 2 措施： 1)做好市场调研工作，继续营销大的对公项目。衡南县域经济发展还在上升期，还有巨大的市场潜力有待挖掘。我支行近期将促成县财政局更多的专项资金科室在我支行开户，依靠财政局这个源头，延伸下游公司项目;促成国土资源局土地储备中心在我支行开户，联动下游房产公司或私人客户开户;营销没有涉及的农，林，水利项目，走进县域的医院，部队和学校。

2)提高团队整体核心竞争力。工商银行已进驻衡南，必须提高整个团队的忧患意识，而不能在现有成绩面前沾沾自喜。只有更迅速地发展才能不被激烈的竞争给淘汰，只有不断地前进和完善自身素质才能屹立不倒。服务必须更上台阶，完善网点的硬件设施和环境护理，减少客户排队时间，拓宽客户交易渠道，为高端客户更优质的温馨服务。员工提高产品知识更新能力，加大业务学习力度，以最专业的素质让客户信服。 3)加强信贷营销，使中间业务收入成为亮点而不是短板。加强对中小优质企业的营销和筛选，加大投放力度，继续与企业和政府进行良好互动，采集有效地资讯，大胆走出去营销，实现中间业务收入的大幅度增长。 4)总结归纳现阶段发展的经验和教训，去粗取精，吸取兄弟行的宝贵经验，以空杯的心态进入支行的成长期。继续把“客户”和“服务”两大主题放第一位，并不断地升级适应日趋激烈的金融竞赛，编制客户树状结构图，科学管理现有的客户，不停地总结和细分客户群体，不同的客户群体设定不同的维护方案。

五 展望

展望202\_年，尽管我们前进的途中将面临许多新的挑战和各种困难，衡南建行全体员工始终以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度加倍努力工作，认真做好自己的事情，按照市分行的部署和经营目标，扎实推进各项工作，把握

好市场节奏，抓住关键要素，提高营销技巧，我们就一定能够抓住发展机遇，迎来更加美好的明天!篇三：202\_年银行工作总结范文 202\_年银行工作总结范文 202\_年，作为银行人员的我在党组的领导下，在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一工作，现将个人工作总结报告如下： 202\_年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性,实行规范化管理,，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合,做到岗位到人,责任分工明确的工作管理体系,经常参加综合监管每周定期召开科务会,安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措,xx年综合金融监管工作又有新起色,内控管理机制进一步完善,较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

一、银行监管与合作监管

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质 今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从xx年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期

内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、做好银行工作计划，认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从xx年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

(1)、xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2)加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对202\_年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于xx年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a、b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款工作，进一步化解农村信用社贷款风险。今伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1,472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的成效。

二、货币信贷与统计

一年来,我组织带领综合监管全体职工，对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管,按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控,为及时掌握辖内金融机构贷款投向,为货币监管提供依据,我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析,按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份,信贷资产质量分析三期;动态反应12期，调查报告12期，，按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查和信贷咨询系统登录情况检查工作,使我辖区违规问题明显减少。为支持信用社和地方经济，共为信用社申请再贷款2800万元(50为头寸贷款)，至12月15日已收回1860万。此外，我还积极组织调查研究和信息调研工作，一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调查、下岗职工再就业贷款情况调查、地区助学贷款情况调查、生态环境趋势调查、商业银行不良资产损失率情况调查、中间业务调查、房地产业务发展情况调查金融支持地方经济情况调查、中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

三、取得的成绩及收获 202\_年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导下，使我负责综合监管工作明显提高，主要表现为：一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础;二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验;三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础;四是监管手段有所改进，力度进一步加强;五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，做好202\_年个人工作计划，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。篇四：202\_银行营业员个人工作总结

202\_银行营业员个人工作总结

银行营业员个人工作总结 202\_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着变化。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。 202\_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!篇五：202\_银行支行年终工作总结 202\_银行支行年终工作总结 202\_银行支行年终工作总结 xx年对\*\*支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，\*\*路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将xx年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：xx年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50 周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在xx年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

年初伊始，我行率先推出《绩效管理实施方案》，为每一个中层干部量身定体，制定了绩效管理目标、绩效管理综合评估和相应的激励约束办法，经过科学的推算，对每一位中层干部所在的岗位不同，分别进行不同的设定，并由行里与中层干部的各自不同岗位相互进行认定。通过绩效管理的推行，使中层负责人的责、权、利相匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

6、工会把家园文化深入推广，团队凝聚力越来越强。

今年工会注意家园文化建设，给每一位过生日的员工当日送上一份鲜美的蛋糕。同时组织员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球运动，丰富员工业余生活。特别是由支行领导带队的合唱团，经过精心排练，在20多家支行参加的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝聚力空前加强，员工踊跃参与团队活动。

三.存在的问题

1、前台服务存在差距，客户投诉时有发生。今年我行发生一起有效投诉一起，严重影响了我行的信誉。

2、客户经理队伍有待于加大。现有客户经理只是维护了对公客户，如果加上对私客户维护，显然人力不足。

3、对公、对私业务发展措施落实不到位，需要树立全员营销理念，以推动业务快速发展。

4、网银、电话银行签约推广力度不大，柜面客户排队的压力依然很大。

四、xx年工作规划 xx年发展思路：以学习《决定》为发展契机，围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走高端路线，创新经营，规范发展，防范风险。

1、指标规划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增xx万元，中间业务收入有更大突破，实现180万元;储蓄存款争取突破4亿元。国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成金水支行下达的任务。

2、继续推进绩效管理，促进全行经营绩效的全面提高。

3、扩充经营人员队伍，增设客户经理岗位，从核算主导型向价值创造型转化。

4、会计达标通过一级验收。

5、加大学习培训力度，使每个员工适应业务大综合的需要。

6、加大网银、电话银行的营销力度，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。 202\_银行支行年终工作总结

今年以来，我们\_\_\_支行紧紧围绕上级分行盈大利、争大行的战略目标，聚精会神拓展三大基地，一心一意深挖创利资源，使我们的经营局面全面扭转，综合排队跻入全市先进行列。下面是我行今年几项主要指标的完成情况：

1、各项存款增势稳健。在我行网点不断撤并收缩的同时，全年增存仍然高达4000万元，各项存款总额已达3.6亿元。其中储蓄存款净增3600万元，余额已达3亿余元;对公存款净增700万元，余额为5000万元;同业存款受信用社年末贷款投放加大影响，较年初下降300万元，余额为600万元。

2、经营利润正在好转。账面利润亏损万元，加上应付利息红字76万元,考虑消化历史包袱万元，实际亏损为万元，同口径比较，减亏万元。

4、中间业务势头强劲。中间业务收入已完成83万元,达到分行年初下达105万元任务

计划的80%。

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！