

银行网点工作总结范本 (合集5篇)

篇1：银行网点工作总结范本

一、不断加强学习，提高自身素养。

时代的进展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个改变最为快速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会运用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简约地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握肯定的会计操作技能就是合格人员的片面熟识。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务进展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解技能强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地开展法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度掌握风险的前提下得到快速进展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要援助其他同事一同干好工作，尤其在业务沟通上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心援助业务不太娴熟的同志提高操作技能，援助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素养，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，培育无私奉献精神。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大抱负简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆集而成，不积小流，无以成江海也说明白这个道理，只要理清这个熟识，我们就应当在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，领先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中遇到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的方法，问题解决后要实时总结阅历，改进工作方法，避开重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收技能，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快进展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前。

建行，中行已先后胜利上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不精确的报道，也给农业银行的改革增加了一些不须要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行繁复困难，做为农行的青年员工，我们要坚决农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的

言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的进展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名一般员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其讨论开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的进展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行安排来的高校生少之又少，而安排到县行的更是寥假
设晨星，在这种状况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为**农行的健康强大进展做出贡献!

篇2：银行网点工作总结范本

我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真谛，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才最具魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，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，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外，

有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象最好，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来

我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好像是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自己言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，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；才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。听师傅、领导的教导；学师傅处理业务时的操作技术；做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧；做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加大大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地

支付可选择开具本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于XX年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

篇3：银行网点工作总结范本

2007年***分理处在市分行党委及有关行领导的正确决策和指导下，在各职能部门的大力支持与帮助下，我分理处认真贯彻落实年初市分行有关会议精神，紧紧围绕业务发展这一中心，强化经营管理，完善内控监督，大力组织营销负债、资产、中间业务，不断拓展业务发展新空间，在全网点员工的齐心协力下，我们同甘共苦，克服了重重困难，终于较好地完成了市行下达的有关任务指标，现将07年工作总结如下：

一、业务指标完成情况

对公存款截至07年底余额***万元，本年新增**万元，完成市行下达任务指标的**%，新开对公结算户基本户**户，一般户**户，完成市行下达任务指标的**%。新开户中有效余额超500万元以上的2户，日均存款量超10万元以上的*户。

储蓄存款截至07年底余额***万元，本年新增**万元，完成市行下达任务指标的**%，外币存款在人民币升值的影响下，全年呈下滑趋势。

代销基金****万元，超额完成市行下达任务；代理保费收入***万元，完成任务指标的**%。

消费信贷业务，克服利率上调的影响，发放了29.8万元，完成任务指标的14.19%。

发行中银贷记卡**张，完成任务指标的**%，借记卡**张，完成任务指标的**%，开发特约商户1户，完成任务指标的100%。。

完成中间业务收入**万元，完成任务指标的**%。

二、主要措施及经验

1、采取积极有效措施，抢占市场份额，实现首季度存款“开门红”，为全年储蓄存款较好、稳定地增长打下了基础。年初市行统一部署安排，要求在首季末完成全年储蓄存款任务的XX%。根据市行下达的任务指标我分理处积极行动，制定了《****分理处储蓄存款任务、费用挂勾考核细则》，将任务与费用具体细化到每个员工，每人任务XX万元储蓄存款，并配比相应的费用。组织员工认真学习，做到人人心中有数，任务明确到人，考核办法清楚。从而最大

的调动了每一位员工积极性，经过大家辛勤的努力，在首季存款“百日竞赛”活动中，我分理处共新增储蓄存款XX多万元，完成全年任务的XX%，完成“百日竞赛”任务指标，员工人均吸储XX万元以上，其中部分同志还因个人吸储成绩突出，获得了市行“百日竞赛”吸存能手的称号。

随着年中出现的“股市热”、“楼市热”而引发的储蓄存款“大搬家”现象，根据我们的实际，经过认真分析，发现经商群体的流动资金不会进入股市、楼市，只能在银行系统周转，据此，我们提出了以发展经商群体流动资金为突破口，以优质服务为手段，多开大、优质客户的活期存款，扩大资金来源，扭转储蓄存款下滑的不利局面。经过不懈努力，先后发展了XX万元以上优质户几十户，沉淀资金非常可观。由于我们采取的措施及时、有力，基本遏制了存款持续下滑的局面，实现了储蓄存款的较稳定增长。

2、多开新户，开优质有效户，增加资金来源，减少对公存款对少数几个大户的依赖。今年以来，由于年初大户用款较以往增加，共计转出存款XX万元之多，给分理处对公存款增加了不少困难，为了改变这种局面，我们一方面狠抓新开户，全年新开**户，其中有的单位当年即新增存款XX多万元，有效地减少对少数几个大户的依赖。

另一方面捕捉信息，与政府有关部门保持联系，发现招商引资信息立即抓住不放。龙子湖区招商项目安徽惠农甜叶菊高科技发展有限公司，是一家外商独资企业，注册资本金XX万美元，总投资XX万美元，当我们了解到这一信息，立即积极主动与龙子湖区招商局联系，并向项目投资方介绍中国银行在国际结算方面的优势，并承诺给予提供最优质的服务。在具体办理各种手续时，从所需申请步骤、材料、所涉及的有关行政部门，都自始至终给予客户指导、咨询，最终将这一项目落户我们分理处，截止年底投资款100万美元已全部进入我行，目前及今后的结汇收入也非常可观。

3、努力将提取储蓄存款的客户转化办理能为我行产生收益的代理业务。面对储蓄搬家现象，我们及时转变思路，“变堵为疏”向客户宣传推销我行代销基金、代理保险、汇聚宝等理财业务。介绍各项业务的特点与优劣，让客户根据自身实际情况加以选择，并根据客户实际为客户提供理财顾问服务，让客户资产保值、增值，使客户信赖我们，并最终在我们分理处办理业务。全年共销售基金***万元，代理保费收入***万元，销售汇聚宝三笔，共XX万美元，不但留住了客户，还提高中间业务收入，可谓一举多得。

4、按市行要求按时保质保量的完成客户信息采集工作。为了配合IT蓝图规划，明年现有的操作系统升级要求，要将现有对公、对私客户信息规范采集。因为以前对客户信息的规范性不做强制要求，因此绝大多数客户信息存在不同程度的缺失遗漏，而根据要求要在两个月的时间内完成对私客户采集率达XX%，对公客户1月内采集率达XX%，工作量还是很大的。接任务后，我们立即组织员工开动员会，明确信息采集与业务发展同样重要，要认真对待，要发扬不怕苦的精神，保质保量完成采集任务。员工立即加班加点利用开户资料、大客户留存资料等自有资料开展采集工作，同时积极与公安、电信、移动等外联单位联系，多渠道上门采集客户信息。采集中大家自愿放弃休息时间，任劳任怨，毫无怨言，全网点累计加班几十余班次，经过全体员工不懈努力，我们顺利完成了信息采集进度指标。

5、文明优质服务工作常抓不懈。要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心；通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在经验上有标杆，吸取教训上有对象；通过开展“假如我是客户”的活动，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。在实际工作中，把服务工作融入到为客户周到细致的业务指导中，例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑，无论周六周日，只要客户有电话，大家都能立即赶往网点，贴身服务。经过周密细致的工作，我们终于赢得了公司、个人客户的信赖和支持。07年全年无投诉事件发生，上级行下派明查暗访反映较好，并有1人当选为市行07年文明优质服务标兵。

6、三防一保工作常抓不懈，坚持每周学习制度、柜员卡使用制度、每日查库稽核制度，切实将各项制度落到实处，不走过场、不留死角。坚持不间断地关心和关注员工班内和班后的思想变化情况及有关情况，真正做到防患于未然，全年无责任事故发生，保证了全年安全生产。

7、日常工作中及时准确地把市行行务会精神向员工传达贯彻，对员工以诚相待，注意沟通，宽严相济，鼓励员工通过各种渠道不断提高自身文化素质，参加各种资格、职称考试；要求员工积极参加上级行举办的各种学习培训，提高业务知识水平；组织员工积极参加市行运动会，丰富了员工业余文化生活，真正使网点形成一个团结的整体、战斗的整体、工作的乐园，使每位员工高高兴兴上班，欢欢喜喜下班，充分调动员工爱岗敬业、生产、工作的积极性。

07年工作中也存在着不少问题，如未能全面完成储蓄存款任务，银行卡发卡量不理想，消贷业务发展不理想，个别员工文明优质服务意识有待提高，员工的整体营销意识和营销技巧能力欠佳。以上问题的存在，其根本原因是人的问题。以人为本是干好一切事情的基础，不把员工的积极性调动起来，不把人的干劲逼出来，绩效是不会从天上掉下来的。所有这些都将在在新的一年里加强关注和改进。

08年我们计划从以下几方面着手开展工作：

1、负债业务抓早、抓优，力争储蓄存款实现首季“开门红”。主要在宣传力度上加大，信息渠道挖掘力度上加大，柜面文明优质服务力度上加大。

对公存款主要靠在老户挖潜，新开户跟踪服务，详细了解其资金流动脉搏，及时提供优质高效服务，抓住吸存时机，让企业有更多的流动资金在我行周转。在现已掌握有关信息的基础上，不断增开新户，增开优质户，实现对公存款稳步增长。

2、中间业务亦抓早、抓优，争取和对公业务互动。在代发单位工资上下功夫，以带动发卡业务与收费增量。积极推销公务卡、贷记卡，最大程度地挥柜面服务优势，加大推销力度，力争上半年完成中间业务任务的80%。

3、积极响应市分行党委的有关工作部署，在加强网点内部管理上狠下功夫，无论在三防一保、员工培训、技术达标、争先创优等各项工作中，都能保持良好的精神状态和旺盛的工作斗志，力争在新的一年里取得更大的成绩。

篇4：银行网点工作总结范本

2017年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的****,以服务工作为中心,结合分理处的工作实际,充分发挥分理处的服务窗口形象,做好全行的会计结算业务,为我行的全年工作做一份努力。

一、做好日常的服务结算工作做为支行分理处,是一个大型综合网点,既是对外服务窗口,又是全行的业务处理中心,我们认为最重要的就是做好日常的业务处理,对外做好服务工作,对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼,春节前为满足客户对现金的需要,从人民银行取2款1.5亿,春节一过,又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合,对收回的现金及时清点入库,并及时开出行政事业收收费发票交回学校,将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作,考虑到分理处人员比以往减少,在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量,以加快回笼资金的入库,减少库存。

4、参加***大型演唱会的门票出售收款工作,并按排好相关的各项工作,保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作,并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训,努力减少睡眠户的产生。至下半年,为更好地开展电子银行业务,在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作,除了安装与业务知识宣传外,我们更做好对电子银行业务的落地处理工作,一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1.2、1.3、1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合**支行做好对**公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作,在11月完成了帐务上收工作,同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作。

10、应电信局的邀请，由***对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、nova1.3、1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、tm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因**所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个贵宾客户优先办理窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

7、自11月12日开始客户的电费缴费由工行、农行与建行三家联合，从与供电局的业务联系、程序改造到最后的个人与对公业务的开展，分理处动了很很多脑筋，与供电部门努力配合，目前这项工作正顺利开展。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有4人参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，***、**、***三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中***参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

四、尽早安排顺利完成年终决算工作今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

5、全面核实各项垫款、实物与库存，做到帐帐、帐卡、帐实、帐折、帐表、帐据、内外帐务相符

五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。

所以在2017年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

- 1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。
- 2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。
- 3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。银行网点工作总结

篇5：银行网点工作总结范本

为进一步推动消费者权益保护知识的学习和普及，促进消费者权益保护法律法规的贯彻落实，交通银行盘锦分行营运管理部精心组织了盘锦分行消费者权益保护知识竞赛活动，现将此次活动汇报如下：

一、组织动员阶段

分行领导高度重视此项工作，并组织召开了以“学习消费者权益保护知识，提升盘锦分行服务水平”为主题的全员大会，会议上主管行长要求分行营运管理部按照省分行服务办下达的通知，精心组织安排全体员工学习相关文件，合理部署消费者权益保护知识竞赛，并要求全体员工将消费者权益保护理念融入日常工作之中，建立起消费者权益保护工作长效机制，全面提升分行员工消费者权益保护意识，切实提高分行整体服务水平。

二、学习宣教阶段

盘锦分行营运管理部按照省分行服务办提供的相关文件，组织全行所有一线员工学习了《银行从业人员消费者权益保护知识读本》、《银行服务百姓读本》，同时分行各部门也以此次活动为契机，组织本部门员工，利用晨会时间学习了《关于印发20***年银行业消费者权益保护工作要点的通知》、《中华人民共和国消费者权益保护法》等文件，使本部门员工提升了消费者权益保护意识，更好的为客户提供服务。

三、组织竞赛阶段

分行营运部于7月12日在会议室组织所有一线员工进行了盘锦分行消费者权益

保护知识竞赛，盘锦分行共有4个部门参加了此次竞赛，分别为公司业务部，零售业务部，授信与风险管理部，营业部，参加人数共29人，在竞赛过程中，参赛人员利用此阶段学习的知识，以及平时的知识积累，认真答题，赛出成绩，赛出水平。

通过此次消费者权益保护知识竞赛活动，使盘锦分行全体员工认识到了保护消费者权益的重要性，同时这次活动也全面提升分行员工消费者权益保护意识，提高了盘锦分行整体服务水平，为分行的发展营造了良好的服务环境。