

银行票据岗位工作总结(实用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行票据岗位工作总结篇一

20__年已经过去，然而我们的工作却一定要继续，并且更加专业的继续。

20__年__大街支行发生了很多事情——很多会加强我的认识，提高我的素质的事情。

对我个人而言，有两件事我特别在意，也因此有丰厚的成长，并且认识到自己的不足与下一年要拼杀的方向。

收获：

__商业广场商铺开户事件。

这是接手结算员之后所接到的目前为止对我来讲，最大的一个单。100+的企业户，基本户占80%以上。

与__的商户和他们的管理人员沟通的时候，我发现了几个问题。

__的公关人员以及他们的领导，一开始没有积极配合我们支行的工作，我先后给与接洽的工作人员发过三分完整的“开户所需资料”，他们都没有有效的传达给商铺，以至于一度因信息不对称导致个别火爆的商铺对我的埋怨。

一开始的时候，协助我的人有市场二部的a大哥以及__派出来的工作人员。之后a哥可能因为zz的问题抽不开身而离开，第二天__的协助人员也离开，只剩我和一台小型打印机，第三天小型打印机也不在，当我向__寻求复印帮助的时候，他们的员工告诉我，没有纸。

一直拖了一个半月，__的工作人员可能迫于上级的压力，开始重新重视这一块，并派出了丰富的资源对我进行协助。那时他们的工作人员，包括财务部的c经理深深以此为患，焦头烂额。

对此我得到的收获之一就是明白了，当遇到可预测性大批量工作的时候，要向前赶进度，不要拖，因为拖到最后，当工作大量堆积的时候，工作者会拿出120%以上的工作效率，而超负荷的工作效率往往也就是导致风险高发、频发的直接原因。尤其是在银行这种经营风险的企业，更要以此为戒。

阅了大量的资料，比如“支付结算管理办法”，比如“公司法”，比如“民法”等等。让我受益颇深，也由此知道了“会做业务”和“懂业务”的根本区别。单纯的追求“会做业务”可能对行里没有任何影响，却是对自己不负责任的表现。但是在我看来，如果我自己都没有尽到责任的话，我又怎么可能挺胸抬头的对着镜子告诉自己说：“你工作的未必很到位，但却有用心!!”

银行从业资格考试事件。

大概早在9月初的时候，总行下达关于要参加银行从业资格考试的通知。一开始我没放在心上，认为时日尚早，我还有大笔的时间可以挥霍，于是自负的报了三门。谁知，九月中旬的时候，我接了__的单子，海量的工作预期让我乱了阵脚，却还是一意孤行地将开始学习的时间推到了十一之后。

觉到受益匪浅，一方面也感觉到自己须要学习、观察、关注

的事物实在是太多太多。那么我的收益之一就是，任何业务流程的背后，都肯定有它内在的含义与作用。相比之下，我现在只是在单纯的“照猫画虎，难画骨”而已。

超载现象，会大大的降低我对自己的满意度和认可度。所以还要进一步摸索。这可能是个长期积累的过程。

收益之四，就是切身体会到了所谓的“影响偏见”。刚知道要考什么从业资格证的时候，我十分不情愿，直到迫在眉睫的时候，我不但没有放弃，反而激起自身的主观能动性，虽然不完美，但是却过关。这说明了，人们实际上没有想象中的那么脆弱，适度的压力与竞争会带来翻江倒海般的动力反弹。

不足：

1. __开户的时候，很多商户情绪波动比较大，造成我一度的不知所措。事后回想，很多家银行的员工在服务、业务上都是千锤百炼出身，见过的市面比我要多一百倍，为什么还会有那么多或业务、或投诉上麻烦事件发生，包括新闻媒体报道的各种银行的各种事情。

经过__的事情，我发现，主要有一点就是我平时根本都没在想的，危机公关。客户因为一点我眼中不算事儿的事儿投诉我，甚至还可能搞到媒体，肯定是因为我的危机公关没做好。因此，在今后的工作生活中，“危机公关”会成为我学习的小方向之一。

2. 对自身岗位性质认识不足。我不会拒绝接受“有关银行柜台人员是熟练工”的论断，但我不会以一个“完美的熟练工”为自己奋斗与发展的目标，在熟练工的同时，我会努力挖掘自身的潜力，对自己负责，对银行负责。

3. 对自身在银行的存在意义认识不足。今后我会以“为银行

创造价值”为目标，而不是20__年的“减少银行负担”，并且大力的提升自己“创造价值，创造附加价值”的能力。

综上所述，收益便是收获，认识到自己的不足更是潜在收益。20__，我会挺胸抬头，斗志昂扬，以完善自身知识体系为目标，以为集体创造价值为方向，以拓展视野为追求，奋力拼搏；希望可以through努力，缩短希望到来的时间，增长机会来临的密度，减少风险迸发的概率，阻挠非理性事件的发生，为更远的未来奠定深厚、夯实的基础!!

银行票据岗位工作总结篇二

20xx年在总行党委的正确领导下，认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

一是抢先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育优质客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客

户结构单一，达到调整客户结构的目的，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛办理镇鑫特钢有限公司3000万承兑汇票，成为保障我行存款稳定增长的新客户，改变了客户结构单一的弊病，也让我支行拓展了新的中间业务。全行员工也围绕存款工作想办法，动员了大量的存款经过全行上下的艰苦努力，我支行全年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达22600万元，完成考核任务。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了”组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

20xx年”双清”工作的压力是史无前例的，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标，专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户，研究制订清收措施，我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的贷款客户，经过反复磋商，最后落实了还款计划和保全措施。全力避免了“鱼过千层网，还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户，我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点，使我行的“双清”工作落到了实处。

二是运用法律手段强制清收。上报总行逾期贷款，由总行牵头，依法进行起诉不良逾期贷款，在社会上起到了警示作用，营造守信用的社会风气，构筑良好的维权环境，维护了金融债权。

三是结合“走千家、访万户、送服务、助三农”为主题的省联社成立十周年系列活动，将采信、授信、用信实现全程阳光操作，让广大农户、企业想贷款、敢贷款。采取双人调查岗位，做到调查岗位与清收岗位责任清晰，调查人既要做到贷前调查情况真实，还要做好贷中调查和贷后监督工作，用责任来规范权力的使用，工作人员在责任约束力的作用下务必做好调查工作和清收工作；由我本人带队对一些被抽查的客

户进行上门逐笔核查，并对核查结果进行统计，这也是我们对省联社“走千家、访万户”活动工作的延展，统计结果给我们支行以后的“清非盘活”工作提供了真实可靠的一手信息资料。

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

一是严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

二是外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

三是做好中小企业阳光信贷工作，二季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

四是积极承担社会责任，彰显“高效、便捷、多元”的服务特色，积极开办青年农民创业贷款和扶贫贷款。

20xx年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工

作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一股激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

银行票据岗位工作总结篇三

1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。

2、狠抓会计基础工作规范化工作，督促网点按《会计基础工作等级验收评分标准》逐项检查落实。

为顺利实现升二级目标，xx支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

(1) 加强授权管理。督促网点负责人、业务主管严格按照会计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，必须先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签字。加强授权卡及操作密码的管理，定期修改密码，防止授权卡被盗用或借给他人使用、密码失密等现象的发生。

(2) 加强对现金、重要单证的管理。落实日终综合员核对每

个柜员的现金及重要单证并双人上锁、尾箱双人接送、交接、异常现金支付进行严格审批、报备等规章制度。

(3) 加强对单位定期存款，保证金存款，承兑汇票，银行汇票的核对和监控。

(4) 加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、承兑、贴现、个贷、资金挂账等业务的管理，严格执行双人折角验印制度。

(5) 加强自助设备的管理。坚持每日双人清机制度，及时处理长短款，随时排除设备故障，确保设备运行率达95%以上。

1、为切实提高提高会计人员的工作积极性，增强会计人员遵章守规、按规操作的自觉性，解决会计核算管理、内部控制过程中的有章不循、违章操作现象屡禁不止的发生，年初xx支行制定了《会计人员核算质量考核办法》，后分行又先后下发了《娄底市分行会计核算质量绩效考核标准》和《娄底市分行柜面优质服务绩效考核标准》、《娄底市分行员工违规行为积分管理办法》xx支行也相应制定了《xx支行绩效考核办法》《xx支行员工业务量考核办法》等xx支行严格按以上文件要求按月对柜面人员工作质量进行考核、通报。

2、根据建娄函[20xx]301号《关于营业网点推行弹性工作制有关事项的通知》精神，为提高柜面工作效率，拓展网点容纳客户能力，提高柜面服务质量，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，市分行决定在各营业网点推行弹性工作制。我行严格执行，通过推行弹性工作制，打破传统的倒班模式，根据业务量的高低分布情况，灵活调整窗口设置，挖掘柜面人员的工作潜力，增强营业窗口的服务能力，减缓客户排队现象，业务高峰期，我行对外窗口由8组增开到了11组，为我行业务健康稳定发展提供保证。

1、1—2月份，脚踏实地地做好城综网数据清理、补录、核对

工作，我行加班加点，共补录客户信息近1500多条，为客户信息的准确转换打下了基础。

2、一季度，我行合理安排当班柜员，有21名柜员先后参加了dcc培训班，其中有2名柜员被评为优秀学员。培训完成后又为联机培训制定了切实可行的学习计划，从三月份开始每个晚上进行联机操作，利用实践来消化封闭式培训中的理论知识，全体员工全面完成市行下达的联机考试和考核要求。

3、我行深刻理解抓好全员模拟演练的重要性，召开全体人员思想动员会，要求每一位员工要全力以赴打好模拟演练仗。结果是比较圆满的，不仅保质保量地完成了六轮演练工作，而且演练考核名列前茅，其中第三、四轮我行演练的交易量和交易代码获得全省第一。

4、提前做好客户的通知工作，5月15日前将《告客户书》送达客户，为平稳上线奠定了基础。

根据建x函[20xx]181号“关于开展全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动的通知”精神，8月1日至11月中旬在全行范围内开展以“提高员工技能、提供优质服务”为主题的全行柜面服务大比拼劳动竞赛活动。通过参加该活动，达到调动广大员工的积极性，从强化员工的操作技能和服务水平入手，全面提高柜面服务质量、服务效率和服务品质，提升核心竞争力，促进业务快速发展的目的。

8月份我行根据竞赛活动方案精心组织和安排，狠抓培训，全面提高营销知识、业务知识和操作技能。首先，全面培训，扩大员工的知识面。我行一共组织了5次集中培训，内容有会计业务、服务礼仪、dcc系统交易代码、点钞、柜面服务技巧和营销知识等。其次进行强化训练，使大部分员工的计算机操作和点钞速度明显提高，办理业务的速度明显加快，缩短客户等候时间，切实提高柜面服务效率。最后，对所有员工进行了全面测试，进行全面比拼，提升柜面人员综合素质。

通过这次培训，强化了员工的产品营销技能、柜面交易业务技能和计算机操作技能。我行制定了柜面服务工作实施方案和细则、以及柜面服务监督方案、设立了客户投诉意见簿，对服务场所、服务形象、语言规范、服务检查都落实到实处。

总之，从意见簿中看到客户的肯定多了，一流的设备、一流的服务，文明用语、微笑服务已逐渐成自然，没有发生一起有效投诉。并在市分行20xx年11月至20xx年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖，这些都标志着我行柜面业务已上了一个新台阶。

银行票据岗位工作总结篇四

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，个性是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的职责心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而到达防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的潜力差带来的风险。三要敦促信贷人员务必及时掌握各项法律法规，个性是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际状况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作用心性。同时，明确

职责贷款警戒点，当信贷人员职责贷款中不良贷款超过必须数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

透过半年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次到达1xx%□各位信贷人员年收入比普通员工高出5xx0元左右，能够说群众个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的职责比例，既杜绝将职责集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“群众清收”的形式主义现象，真正使贷款职责有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。

非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款职责人。

对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收职责应也由信贷岗位人员承担。

持续信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种状况，并对信贷人员要带给通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和推荐。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不一样的状况进行专门学习，透过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。

分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际状况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“务必将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作状况进行抽查回访一次，次次都构成纪录。透过贷后回访，使自身对全社的贷款状况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

银行票据岗位工作总结篇五

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达 万，净增 万，完成全年计划任务的 %，提前300天完成全年任务，同比多增 万元，其中储蓄存款完成全年计划的 ，净增 万，新增储蓄账户 户，发卡近 张，完成全年计划任务的 %，收息完成 ，不良贷款下降完成 ，中间业务完成任务的 ，各项任务都比去年同期有较大的提高。

1. 狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

2. 牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金来源，提高

存款市场占有份额。

为保证完成全年存款任务，我所全体员工在黄群雄主任的带领下，加大公关力度，拓宽了筹资渠道。在临近春节期间的有利时机，大力开展公关活动，买年卡、发春联，走街窜巷、走村窜户，努力扩大对外宣传，农行的社会形象不断得到提高，发挥农行网络优势，利用自身的热情服务，今年全年我所存款目标任务完成比较好，并被市行评为“迎新春优质服务竞赛单位”。

3、强化信贷管理, 大力盘活资金.

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年，我所及时调整经营理念，强化内部管理，严格控制经营风险，努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达100%，正常贷款余额为零，清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初，所里多次召开所务会，全所内外动员，互通信息，并邀请内退员工帮助清收，外勤人员一般情况下都在乡下转，了解贷款户的信息，掌握第一手资料；内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息，由于选择了重点，多头并举的策略。正因为方向对头，今年我所共清收不良贷款 万元，共找到户多年未能找到的钉子户，累计保全贷款 万元，收回利息 3万元。

4. 抓党风廉政正建设，保证各项工作健康发展。

年初，我所领导班子召开了几次党员座谈会，树立正确的人生观、价值观，改选了新的支部领导班子，积极开展了各项活动，积极培养入党积极分子，明确了党风廉政正建设的重要性，全体党员模范带头，为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力，确保安全营运，我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节，坚持预防为主，以人为本，齐抓共管，成立了内保小组、联防小组等，并建立健全了内部的各项工作制度，使得人人有责，确保了内控建设不流于形式，杜绝了违规违纪案件的发生，受到上级领导、

社会公众的好评。

- 1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。
- 2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。
- 3、从严治所是搞好业务经营工作的关键。
- 4、强化内部团结是搞好工作的保证。

回顾今年的工作成绩的取得只能代表过去，新的征途又将开始。过去的一年，我所各项工作任务完成的还不尽人意，还存在着一些问题：一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过80%的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

xx年全所经营工作的总体要求是：坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；抓“三铁”，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉；抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

银行票据岗位工作总结篇六

（一）脚踏实地，努力工作。一是进取配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好

行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，礼貌创立资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自我的言谈举止，不因为自我的过失而影响到整个机关的形象。

（二）进取主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业礼貌规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼礼貌岗”、“四星级标准化支行”的创立工作。

（三）认真学习，努力提高。时代在不断变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在20xx年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自我在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。异常是经过学习《做最好的银行职员》一书，自我的思想素质、道德品质和工作本事都得到了必须的提高。

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，进取主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年经过剩余两门从业资格考试，并在职称

和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新本事，加强主观能动性。时刻锻炼自我的听知本事。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自我的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调本事各个方面提高自我。

3、进取主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传到达部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。进取了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作到达整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

二〇xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自我的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

银行票据岗位工作总结篇七

一、主要工作及职责

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自我处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自我及客户填

写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，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，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，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。

四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人生价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

银行票据岗位工作总结篇八

一、问渠那得清如许，为有源头活水来。

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是经常打电话给__总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持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,每一个环节我都是仔细调查,没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时,我做到了“三个必须”,即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字,并且做到生人熟人一样对待,保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理,努力清收各项贷款。催收到期贷款,详实调查客户当年的经营情况,了解客户20__的收入情况,确保我行到期贷款的及时收回。

三、路漫漫其修远兮,吾将上下求索。

一年的工作已渐渐落下帷幕,一些成绩的取得,离不开行领导的大力支持。本人深知,自己仍有许多不足之处,通过一年的磨砺与锻炼,自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远,我也将上下求索。

在新的一年里,我将努力克服自身的不足,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,与全体职工一起,团结一致,为我行经营效益的提高,为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

银行票据岗位工作总结篇九

20xx年至20xx年是行发展比较快的几年,这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年,是适应变革的三年,是开拓创新的三年,也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里,随着行的发展,我完成了自己与工作的融合,并且在这三年里,组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

我从事储蓄工作以来,十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时,刻苦钻研业务技能,在熟

练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着行各阶段的改革得到了更新和进步。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

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中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位竞聘，我也选择综合柜员这一岗位，我曾经在20xx□20xx两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，的遗憾是没有冲到过5柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

银行票据岗位工作总结篇十

我们营销部在年初支行工作会议上，认真学习讨论分行精神

要点，明确交行“11118”的发展目标，“一不八新二保”的工作思路。“10年1000亿”开启了郑州浦发做大作强的新篇章，是实现跨越式发展的必然要求。一是对支行周边批发市场持续营销，找准市场中的大客户、龙头客户为突破口，通过对大客户、龙头的资料掌握和了解，对其所需情况对其进行我公司新的金融产品的推销，使其增加对我支行的业务办理。二是对各类总经销、总代理等私营业主，以个人生产经营性贷款为抓手，走出与他们合作的新途径。三是留学市场稳固好支行原有的市场份额，我营销部将到各个学院进行对留学市场的调查，通过对调查的数据进行分析和整理，根据得出的结论为支行工作进行更好的处理。四是关注周边新生的批发市场、大卖场，加强对市场的调查，跟市场做筹备之初就着手合作方案，在市场上找到新的展机遇，拓展业务合作空间；五是我营销部加强公金、个金联动，对企业进行大力的宣传，通过对每个客户进行专门的业务宣传，尽力实施将宣传工作落实到每个客户上，促使支行增加代发业务量，发挥出1加1，大于2的功效；六是对原有高端vip客户做好稳定和服务工作，从营销美容院、健身房等各个方面进行财富人群聚居的服务，挖掘更大的vip客户存量；七是对楼盘按揭这一传统个贷业务积极争取，同时发展经营性贷款和消费贷款，做好以贷引存工作。

在个人业务市场竞争日益激烈的今天，仅仅有一颗服务客户的热心是远远不够的，要想在战场上多收获，就必须在平时多练兵。支行倡导业务与能力齐发展，个人与团队共成长。结合分行个金条线的各种业务培训和学习，不断的更新业务知识储备，及时捕捉同业产品信息和营销动态，以及与公司条线进行沟通，掌握公司业务的营销知识，使自己在市场中有更大的主动权。在支行团队中，不断要求员工坚持学习、交流，提倡大家考取各类相关业务资格证书，从而提高个金队伍的整体业务素质，增强战斗力、提高竞争力。为了加强我营销部的实力，我们营销部人员参加了对业务的资格考试，在认真的备考和对工作的强烈负责的前提下，目前支行个金条线9个人，均考取了总行的从业资格证，3人有afp资格证书，

1人有efp资格证书。

对于营销部来说个人业务的中间业务收入指标是个工作难点，我营销部在年初拿到工作目标责任书时，就一直在寻求中间业务指标的突破口，为了更好的完成业务工作，我们实行了将vip客户的营销作为一个重点，进行对vip客户的逐个宣传，加强vip客户的新业务办理工作；并且将第三方存管客户作为一个着力点来实现业务突破，在我营销部员工的不懈努力下，银行支行全年销售汇理财达到了6147万元，销售专项理财产品达到了564万元，基金定投新签了94户，实现了代理保险1万元。特别是在4月份，分行财富管理部向大家推荐汇添富货币市场基金，在支行全体全力支持下，营销客户购买汇添富货币市场基金5446万元，一举产生个人中间业务手续费收入71万元，也充分调动了客户经理的营销积极性。支行营业部在全力做好服务支撑的同时，发挥积极营销的潜力，柜面柜员人均储蓄突破1000万元，公司银行客户经理人均储蓄余额近3000万元，在共同的目标指引下，支行各条线形成了巨大的合力。

总之，我营销部在20xx年通过对员工的业务能力的加强，认真完成了公司下达的任务。在以后的工作中，我营销部就加大人力资源，继续发扬个人银行条线“三千三万”的精神，继续采取走出去、请进来的办法，宣传我行产品优势，扩大我行影响，增强发展、创新意识，扩大视野，不断寻求新的业务合作伙伴，不断寻求新的合作途径，不断寻求新的业务发展领域，为111更加辉煌灿烂的明天而努力奋斗。