

# 银行前台主管工作职责(模板8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 银行前台主管工作职责篇一

20\_\_年，在党总支、分管行长的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行银行网点“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过网点全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止12月31日网点储蓄存款达92万元，比年初新增26万元，现将我本人一年来的工作情况总结汇报如下：

### 一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

### 二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位  
上，做好服务工作的关键。我上任后，把自己看作是行的普  
通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，  
一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。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。三是努力  
学习新业务知识大力拓展业务领域，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，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  
是给网点柜员服好务，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。三是给网点服好务，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。

### 三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好  
管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真  
听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项  
工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清  
正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工  
的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，  
及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家  
团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

### 四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

20\_\_年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶，差错少了，新进的柜员进步了，操作流程更规范了，杜绝了违规现象。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进银行全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与银行共同成长。

## 银行前台主管工作职责篇二

时间飞逝，转眼间，一年的光阴又过往了。回顾这一年来，我部主要围绕着以下几个重点展开工作：

- 1、适时的调剂信贷结构，进而调剂存款结构。
- 2、抓治理降用度，向内挖潜，紧缩用度开支。

3、防风险，抓质量严控信贷质量关。

4、深化规范治理，合规正当经营。

5、全员学习，进步整体业务素质，提升服务质量。

具体工作以下：

在过往的一年里，围绕20xx年信贷治理工作的基本思路，以规范治理深化年为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行唆使精神，增强市场化的经营与治理意识，继续调剂转变信贷业务的经营与治理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效治理体系，在信贷业务发展方面主要展开了以下工作：

### （一）巩固和开辟两不误，大力发展信贷业务

#### 1、以优良和完善的服务，稳定既有的客户资源

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对长时间稳定的中小客户，在规范经营的条件下，常常、及时地做好与客户的密切联系，建立人性化的信贷文化。必要时，亲身与经办客户经理深进客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优良服务。营业部的实际情况是大客户多，承当着大客户的治理和服务工作，结算量大，治理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在xx行系统内摸索性地创建了出账平台治理和服务模式，实践证实，这类模式极大的进步了工作效力，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这类模式已在xx行系统得到了认可。

## 2、防范风险，规范经营，不断发掘新的业务增长点

我部为了在防范风险、调剂结构的条件下发掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一上风，不断开辟客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和上风，获得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

### （二）强化治理，下降风险，获得综合效益化

#### 1、同一熟习，明确信贷业务的发展方向

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，情势复杂。面对这类情况，我部常常提示和告诫全体客户经理，务必要保持苏醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了同一熟习，常常组织全体信贷职员学习上级行的有关部份文件和规章制度，要求大家将《xx银行20xx年信贷指导意见》和《信贷业务经营治理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调剂。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，固然我部存款有所降落，但降落的主要缘由是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，一户减少我部存款28,000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力展开了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了xx等动产质押、仓单质押业务客户，下降了信贷风险，在金融行业竞争如此严重的情势下新增了客户，稳定了存款。

## 2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序

为了便于信贷职员学习和展开业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出进库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每一个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会职员对所要上报的项目认真讨论，杜尽走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾屡次遭到上级行有关部份的认可和表扬。

在办理出帐手续的进程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批职员隔离，由出帐平台的职员专门办理出帐手续，避免了潜伏的信贷风险。

## 3、严格落实授信项目的动态信息监控

贷后治理工作是信贷治理工作中的一个十分重要的工作环节。在过往的一年里，我部要责备体客户经理能够依照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务往完成。对动产、仓单质押业务，我部能够依照要求按时查库，严格质押物出进库手续，在总行、分行对我部的屡次检查中，未出现任何题目，并得到上级行的好评。

### （三）营建团队精神，全面进步客户经理综合素质

其次，要责备体客户经理具有较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要责备体客户经理结合工作实际，认真浏览《细节决定成败》这本书。通过相干学习，结合鼓励与束缚并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的进步。

20xx年是规范治理年活动的深化年，为将该项活动更深进的展开下往，让员工牢固建立规范运作、严格治理、优良服务、稳健经营的理念，我部细致展开各项工作，接受了总、分行及市行的屡次业务和服务达标检查，屡次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计过失事故。

### 1、加强会计基础工作治理，会计业务操纵规范化

通过深化规范化治理活动，教育员工从思想上牢记操纵业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟习和掌控各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

### 2、加强内控治理工作，不断进步治理水平，避免案件的发生

在员工中常常展开职业道德教育，引导员工建立爱岗敬业、老实取信、酷爱xx□服务xx□奉献xx的职业道德信封上。并按总行的《贸易银行内部控制制度指引》和□xx银行内部控制综合安全评价实施办法》，积极进行查找差距贯彻落实，制定严格的治理监视体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操纵规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

### 3、加强员产业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行弄好对外的宣传

柜台业务是xx行的窗口，业务技能的好坏直接影响到xx行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种情势对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能比赛中取得了团体总分第一位，并有多名员工取得前三名的好成绩。

20xx年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如丰收系列、薪加薪、家多好等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间弄宣传，有效增强了我行个人产品的着名度。我部还成立了理财工作室，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴盛大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元，累计销售丰收系列产品（1-9期）272.3万美元、74.9万港元。

#### 4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位

为切实进步营业部的服务质量和工作效率，增进工的工作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《xx银行作风建设与规范化服务》的通知及《xx银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力，终究在总行的飞查中合格，取得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个增进，也对我们的工作提出了更高要求。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，职员近40名。办公用度开支大，用度弹性大，事务繁多。公道紧缩用度以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室治理职员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，用度同比降落了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了20xx年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。



1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的平常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯法行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行常常检查，使题目得到及时解决。其中对中街分理处监控出现题目时，立即向市行办公室汇报情况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对市行金库密码器出现故障的情况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防欺骗和其他治安灾难事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警装备、灭火装备等常常检查，确保正常使用。严格依照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、依照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控装备的档案建设，对要害部位工作职员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌控员工思想变化，防范风险。果断执行市行对监控装备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫职员进行平常治理、组织工作，常常性对其各项工作进行检查监视，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫情势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体实际情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期

组织营业场所工作职员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

围绕上级行规范化服务和深化内控治理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化治理，在实际工作中果断落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

在党员的帮助和教育下，全年共有4名同道加进了中国共产党，另有6名同道上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为展开各项业务的先锋队。

20xx年已到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调剂，勇于开辟，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优良服务，为全面完成年度各项指标而努力工作。

具体计划侧重做好以下几方面工作：

- 1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步进步客户经理的业务素质，适应日益剧烈的市场竞争。

- 2、进一步充分发掘现有客户的潜力，保持发展现有的存款基础，同时继续开发新的市场，以增加我行发展的后劲，完成市行下达的任务。

- 3、继续加强对员工的规范化服务理念 and 职业道德教育，培养员工爱岗敬业、酷爱xx[]团结向上的精神。

把技术练兵、比赛、各项业绩考评作为一项长时间工作，进步员工的业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员产业务尖子输出较多，新员工占比较大[]20xx年我们将对此项工作应做出具体的培训考核方案，希望通过学习争取能让每

位员工系统地掌控会计业务知识和基本业务岗位技能，真正进步营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做的更加出色。

## 银行前台主管工作职责篇三

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

### 一、加深了对银行价值最大化的理解

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

### 二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以;每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

## 模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施;使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

### 1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资

金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

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

## 3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

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

## 三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

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

### （一）如何做领导

期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

## (二)如何做下属

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

## 银行前台主管工作职责篇四

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的

文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

2017年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负

责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层50多次，30多天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。其中：《以科学发展观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲目搞开发区给经济、金融造成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”的观点。《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治数据和分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的结论。明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤；二是要坚持走群众路线；三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人；二是要坚持以能用人；三是要坚持以勤识人；四是要坚持以绩取人；五是要坚持以廉择人”的观点。《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。《关于促进县域经济与金融协调发展的思考》一文，分析了惠东经济与金融发展不协调的表现及其原因，提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性



学术交流和赴外考察活动的机会。

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、先导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，2017年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

1. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制，不

独断专行、软弱放任;依法行使权力,不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公,不接受任何影响公正执行公务的利益;管好配偶、子女和身边工作人员,不允许他们利用本人的影响谋取私利;公道正派用人,不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗,不奢侈浪费、贪图享受;务实为民,不弄虚作假、与民争利。

2. 在干部选拔任用工作中,认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定,坚持公开、平等、竞争、择优的原则,推动支行用人机制的改革,并逐步走向法治化的轨道。

3. 严格执行各项规章制度,坚决纠正行业不正之风。本人以身作则,严格要求,坚持以制度用人,以制度管人,并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度,树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4. 密切联系群众,努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观,树立为人民服务的思想,把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点,努力为群众办实事、办好事。

5. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

总的来说,一年来,本人分管、协管的股室较多,工作范围广、任务重、责任大,由于本人正确理解上级的工作部署,坚定执行党和国家的金融方针政策,严格执行支行的规章制度,较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责,发挥了领导管理和组织协调能力,充分调动广大员工的工作积极性,较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

银行主管个人年度工作总结范例

## 银行前台主管工作职责篇五

本周主要开展的工作：

营销了两个重点对公账户，代发工资100人

对本支行的不良贷款重新梳理划分，明确具体目标 and 责任，下发催收任务，积极下乡主动对接催收。

未按计划完成的工作：

- 1、有一户新增抵押贷款营销失败，客户还是去了农业银行办理
- 2、针对二季度贷款下降较多，逐一电话询问引导客户用信，效果虽有，但不显著。

（三）下周主要工作计划：

针对六一活动，仔细策划，开展好该活动

继续加大对辖区中小企业的走访和营销力度

加大对白名单客户的电话营销，不能松懈。

（四）本支行重要信息点：

针对目前支行保险业务滞后，要加大对信贷客户保险的营销力度，争取在中收上取得突破。

## 银行前台主管工作职责篇六

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位，做好服务工作的关键。我上任后，把自己看作是x行的普

通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。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。三是努力学习新知识大力拓展业务领域，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，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。二是给网点柜员服好务，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。三是给网点服好务，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。

## 银行前台主管工作职责篇七

1. 建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基矗今年我根据业务发展变化和治理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。非凡是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“制度”，有效地遏制了风险的蔓延。

2. 加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化治理。年内主要做了以下七点工作：

(1) 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

(7) 开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

## 二、加强成本意识，提高经济效益

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项治理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润□xx年开支费用总额为万元，

较上年增加了万元，增幅为×%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为×%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的治理上，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导把握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为×%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

### 三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好治理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对\*消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

### 四、明年工作打算

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，非凡是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强治理，加快工作的效率。

# 银行前台主管工作职责篇八

## 银行柜台主管工作总结范文3篇

银行柜员在最前线工作。这是因为顾客进入银行第一类人就是柜员。下面豆花问答网小编给大家整理的银行柜台主管工作总结范文3篇，希望大家喜欢！

### 银行柜台主管工作总结范文1

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，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，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

#### 一、立足平凡踏实工作

在禾加支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；

四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

## 二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

## 三、业务全面进取向上

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，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支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理论水平。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。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。

二是增强大局观念，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，积极配合领导同事们把工作做得更好。

## 银行柜台主管工作总结范文2

20\_\_\_\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻

炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。现将工作情况汇报如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，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。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，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。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认

真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

### 银行柜台主管工作总结范文3

20\_\_\_年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

#### 一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

#### 二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在

经历过许许多多实际工作经验教训汇报出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

### 三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。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和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

最喜欢的范文之一。

银行柜台主管上半年工作总结

银行柜台年度工作总结

银行柜台年终工作总结

银行 柜台 工作总结

银行柜台员工工作总结