# 银行公司网点工作总结(实用22篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-06-10

*银行公司网点工作总结1>一、不断加强学习，进步本身素质。时代的发展已使银行业由一个最安稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对银行业职员来讲，比以往任甚么时候侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益剧烈，金融产品不断创...*

**银行公司网点工作总结1**

>一、不断加强学习，进步本身素质。

时代的发展已使银行业由一个最安稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对银行业职员来讲，比以往任甚么时候侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益剧烈，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掌控这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些实在不是只简单地学些操纵规程就会的，还要懂些相干的微机操纵知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种以为掌控一定的会计操纵技能就是合格职员的片面善习。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的`需要。

而我们青年员工思惟活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不但要加强自己的专业理论学习和相干业务技术的学习，进步自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在限度控制风险的条件下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不但做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，特别在业务交换上，主动向同事们先容自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同道进步操纵技能，帮助他们共同进步业务水平，进步我们整体的服务质量。我们青年员工不但要自己学习，还要带动其他同事一起学，构成良好的学习氛围，不断进步本身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同道佩服的技术型人才。

>二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。

敬业爱岗是我们每个人应具有的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高务远，总抱怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，实在天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟习，我们就应当在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重任，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推委，要虚心向老同道请教，积极寻求解决题目的办法，题目解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈复辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投进到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的上风，掌控新业务新技能后要向其他同事讲授，使大家都尽快掌控以增进业务的更快发展。

>三、建立‘行兴我荣，行衰我耻‘的思想，开辟进取，不断创新当前

良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开辟进取，不断创新。做为前台部分的一位普通员工，我们不但要为客户服好务，还要深进了解客户的需求，还需要甚么样的产品，然后将此信息反鐀给后台科技部分，便于其研究开发新产品彧整合现有产品，进步产品功能的丰富性，便利性从而进步全行的综合竞争力，做为年轻的一位治理者，我们要组织调和现有的劳动资源，实现劳动化，效力化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开辟进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这类情况下，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，带动全行员工建立一种积极向上的良好氛围，建立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献!

**银行公司网点工作总结2**

在银行中任职的时间也是有一年左右了，对于这段时间我在工作上的成长与改变都是非常大的，同时我也真正的在这份工作中找寻到了自己未来想要奋进的方向，所以我会以自己全部的努力去让自己在其中去有所收获，去更好的转变，争取让自己有更多的收获。

>一、银行工作的完成情况

在这一年的工作中我都没有任何的拖拉，基本都是有将自己负责的每一项工作都做到位，同时以个人的能力来促成自己的成长。当然对于我个人来说我都是有摆正自己的心态，非常努力地提升自己，在工作上去成长，去学习更多的东西。当然在这一年中领导分配下来的工作我都是有认真的完成，不管是任何的工作我也都是有在规定的时限内完成每一项任务。于我个人来说，我非常地开心自己能够有这样的收获，并且让自己真正的在工作中有所收获。

>二、银行工作中的成长

通过在银行工作中的不断学习，多多地向领导或是同事进行请教，我逐渐对自己的工作有了更多的认知，并且也是可以真正的将这份工作完成好。对于我个人来说，我真正的掌握到自己在这份工作上的成长，也是在自己的努力下渐渐的让自己变得更加的优秀。银行对于每一位员工的规定都是非常的严格，所以我也是在其中不断地学习，让自己可以更好的管束好自己，真正地让自己收获到更多的成长当然也是通过自己的不断钻研，渐渐地对自己的未来有了更多的想法，也是下定决心要为自己的未来去做更多的努力。

>三、下一年计划

新的一年的工作即将要展开，于我个人来说，我也是非常认真的在对待每一天的任务，同时我更是有相当勤奋的让自己做好自己的工作。现目前，我也非常的想要让自己在工作上得到成长，努力地为自己每一天的生活做更多的努力与成长。新的一年，我会以新的状态来成长，来真正的让自己收获到更多的成长与改变，当然我也相信凭借着自己的努力是完全能够让自己有更多的收获，并且真正的拥有更多的转变。对于下一年我还是会在工作上以相当认真的态度来做好自己的工作，争取能够让自己成长得更加优秀，并且我也相信未来的我是完全可以让自己真正的学有所获。

新的一年的生活，我也是会争取让自己其中去成长，去真正的做好自己的工作，并且我也是会努力地改变自己，为自己的未来做更多的奋斗，我相信我能够在工作中真正的做好一切，同时让自己能够学有所获，做有所成。

**银行公司网点工作总结3**

一年的银行工作也是将结束了，回顾过去这一年，作为老员工，我也是有挺多的一个感慨，自己也是去尽责的做好工作，积极的来配合同事来完成一些工作，同时也是去带好了新人，一年的工作在此也是来总结下。

来到银行工作也是有了挺多年的，作为老员工，一直以来也是尽责的完成工作，但这一年也是有些特殊，更是让我体会到工作的艰辛，也是让我重新的燃起了斗志，去努力的把任务完成，同时在工作里头，我也是知道除了自己的事情要去做好，团队的工作不可松懈，同时也是要去带好新人，记得自己刚来到银行也是同事们的带领下，我才能更为顺利的融入环境来做好工作，而今我也是作为那个领路人，去积极的来带着同事们去成长，看到他们的进步自己的付出也是没有白费，而自己本职的一个工作，积极的来做好，也是得到了肯定，一年下来也是完成了工作的一个任务，同时也是让我更加的明白。无论是新人也好或者是老员工都是不能松懈，不能觉得自己工作能做好就够了，同样都是要去努力，要去不断的积累经验，去面对各种不同的情况。

除了做好工作，去带新人，自己也是积极的去学习，不因自己熟悉了岗位工作就满足了而是多去思考自己还有哪些的方面是做得还不够好的，也是要去提升才行的，同时也是在这工作的开展里面，让我更是看到了经验的积累是很重要的，同时而是要不断的优化自己工作的方式，去有新的方法以及了解最新的行业情况以及外部的政策和发展。同时我也是参加培训以及一些行业的会议中，让自己认识到，能力上也是依旧还有很大可以去提升的空间，并且以前的一些工作其实都是可以做的更好的。一年成长很大，让我也是在岗位立足能更稳同时也是可以向着上面去看，有机会的时候也是自己更能把握去抓住了。时间过得很是快，忙碌里面自己也是有条不紊的来做好了事情，当然来年的一个工作我也是会去做好规划，不负领导给予的认可和期待。

作为老人，我也是尽责来做好表率，同时这一年所经历的，让我的经验也是更为充足了面对一些情况也是可以知道如何的处理，即使是有疫情，但是也是不能阻挡我们去做好工作的一个决心，去不断进步，去成长的，在来年里面也是要在银行工作里做的更好。

**银行公司网点工作总结4**

20xx年是x行发展史上浓墨重彩的一年，x行成功迈出了股份制改革的第一步。xx年对南岸支行来讲，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。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

>一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

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x行各阶段的改革得到了更新和进步。

>二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

20xx年，我在xx村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。 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，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，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x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、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为x行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

**银行公司网点工作总结5**

时光荏苒，不知不觉中今年年又匆匆走过，回顾今年，在支行正确领导和的大力指导和帮助下，我立足运营条线，努力工作，恪尽职守，认真履职，圆满完成各项工作任务。现就一年来的工作情况汇报如下：

>一、加强内部风险管理，全面提升会计整体工作水平

由于地处在无为传统大镇，与其他乡镇网点比，相对来说业务量大，业务涉及范围广，各项内控工作点多面广，所以内控工作压力较大。针对这些困难，我没有退缩，大胆管理，总结日常运营管理中的经验教训，千方百计，积极有效地推行内控管理考核办法，强化所在网点的各项内控制度建设。年初我在往年的基础上进一步完善岗位责任制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位责任制进行严格考核，做到制度执行到位，考核到位，解决了业务流程不清晰、岗位职责界定不清、柜面服务相互推诿等问题。

xx年初我做的第一件事就是将各岗位职责流程重新进行了一次梳理，将各岗位职责进一步细化，明确各柜组分工，各人员职责，加大柜员的业务知识和各项制度的培训学习，每天通过晨会、定期通过夕会组织学习，在各项制度学习中我们结合柜面业务的操作实际，组织柜员对新系统新业务针对性地进行学习探讨，对照制度、补缺补差，把学到的知识和制度运用到具体的业务操作中。今年年除坚持每天的晨会学习外，还专门组织员工参加各项培训学习68次。通过学习，全体员工的内控意识和业务操作水平有了进一步的提高，为柜面业务操作和服务水平的提高夯实了基础。另外今年年进一步加大了柜员现金箱和ATM现场实物的检查工作力度，通过周查、月查和不定期突击检查，全年共检查柜员现金箱53次，通过加强各个环节内部管理，确保了网点全年无结算事故、无重大违规行为，运营管理工作有了更进一步提高。

>二、在风险防控基础上协助主任抓经营

今年在做好本职工作的同时，积极协助单位负责人管好全盘工作，根据客户层次和需求及柜员柜面业务营销的实际情况,针对经营中的一些弱势项目,结合上级行相关考核办法，协助主任就综合考核办法兑现落实情况进一步进行了细化考核，实实在在奖惩兑现，考核到人，兑现到人，这样进一步激发员工的营销热情，形成营销有价，效益争先的理念，有效促进了业务经营的\'发展。经过一年时间的努力，运营基础管理工作取得了一些成绩，但与上级行的要求还有差距，运营管理力度有待进一步加强，新的一年，我将继续努力，为网点更好的发展尽自己的一份力。

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，努力实现银行价值化和股东价值化。“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“价值化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值化”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。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比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。

>四、在思考中领悟了做人做事的真谛。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题。

**银行公司网点工作总结6**

（一）狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。x月末总存款比x月末增长了x亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

（二）投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值商业银行党委保持\_员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持\_员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：xx神龙蛇业，xx九州果业，xx华美生态园艺，xx稷山养鸡场，xx澄禾禽业，xx未来园林，xx养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，x月末，我行农业贷款余额比x月末新增xx万元，占全市x%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，x月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计多家，贷款余额亿元，比年初增长亿元，比x月末新增亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破xx%，达到xx%，比年初提高了x个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

（三）常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据\_领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

>银行网点工作总结（4）

20xx年在支行的领导下,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。

**银行公司网点工作总结7**

20xx年在支行的领导下,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款亿，春节一过，又向人民银行回笼了xxxx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、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。

>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、、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、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

4、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。

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。

>四、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xx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。

**银行公司网点工作总结8**

针对近期各行网点安全防范出现的问题及其他银行案例事件，本支行在夕会时间学习交流了网点安全防范工作如何开展，如何保障网点每日正常运营。网点负责人再次重申强调，安全工作是业务开展的基础，针对网点可能存在的风险点，我们要采取措施，加强防范。

>一、加大案件防范的力度，积极推行风险教育，强化案件防范意识。

通过开展经常性的案例警示教育，学习案例，警示各岗位员工自觉遵守职业操守，从思想根源上消除风险案件隐患；通过完善制度建设，强化制度落实。在制度跟进、流程完善、系统优化等方面建立和完善持续整改机制；完善案件防控及整改工作，定期召开会议分析案件防控形势；落实案件防控及整改制度。将案件防范纳入领导人员考核范围，促使其重视并严格落实制度。

>二、加大监督检查力度，强化问责机制。

制度完善是案件防范的前提，制度落实是案件防范的关键，二者要有机结合。将案件防范纳入领导人员考核范围，促使其重视并严格落实制度。在加强自身监督检查和岗位之间的相互监督检查的同时，对在检查中发现的问题，坚决追究责任人员的责任，对各类案件或苗头性问题，只有做到发现一件，严肃查处一件，不断加大惩处的力度，才能产生以儆效尤的\'作用。

>三、创新防范手段，强化渠道建设，多开展风险要点教育。

从分析案件和重大违规事件暴露出的突出问题入手，梳理、提炼若干易于记诵、便于执行的风险防范要点，使员工耳熟能详，形成操作上的自觉。并在依靠传统防范方式的同时，不断创新手段。合理确定考核目标内容，完善风险预警机制，同时，强化员工自我保护意识，和员工携手共筑一道稳定员工队伍思想和防范经济案件发生的后方防线。

>四、建立健全保卫业务风险分析报告制度，充分发挥反映风险、评估风险、提示风险和预警风险的作用。

为进一步加强安全保卫工作的全面风险管理，及时掌控安全风险环节，完善对我行业务发展提供安全风险预警机制，最大限度地防范外部欺诈及侵害案件。

**银行公司网点工作总结9**

20xx年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

>一、学习政治钻理论，提高水平强素质

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

>二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

积极调整信贷投向政策，寻求适合x银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的.控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

>三、盘活不良资产，打好清收攻坚战

入行以来，我凭着对x银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

>四、抓机遇、促营销

一是随着x银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

>五、存在不足

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无憾、无愧。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期xx银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的.“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

**银行公司网点工作总结10**

我行在严格落实“”“金融知识万里行”等活动要求的同时，以我行宣讲员队伍为平台，常态化开展进社区(村部)、进企业、进学校等宣讲活动，通过大力宣传征信、反假币、防范非法集资等与广大客户息息相关的金融知识，着力促进了全县居民金融知识水平提高。

宣讲过程中，我行通常配套开展“背包银行”活动，借助机具为现场客户办理社保卡激活、银行卡改密、短信与手机银行签约等常规业务，真正将金融服务送上门。

**银行公司网点工作总结11**

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

>一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保上级路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

>二、定措施

20xx年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

>三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的\'工作机会，在上级的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

**银行公司网点工作总结12**

20xx年受新浦支行委派我到xxxx从事会计主管工作，回顾一年来的工作，在上级行的大力支持和行领导的正确领导下，本人能奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，深化会计改革，狠抓基础建设，规范业务操作，强化监督职能，加强人员管理和培训，增强风险防范能力，圆满完成了全年各项工作任务。长青支行的会计工作有了全面提高，受到上级行和支行的肯定，现将本人一年来的工作总结如下：

>一、会计工作质量

1、根据会计核算的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作，按照检查计划和上级行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章管理、查库情况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印情况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、代发业务、理财业务、大额款项支付核实制度执行、反\_工作进行了全面的检查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

2、提高会计核算质量。现前台柜面共有柜员5名，其中柜员吉安东10月底刚刚上岗。在工作中我采取前期抽出老柜员帮新柜员进行专职辅导，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相查看传票，这样不仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。在第四季度核算中有3名柜员差错为0，大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

>二、员工管理及培训

1、在10月份，新浦支行对员工直行了一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种情况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的`共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于有几名柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用班后时间举行业务培训，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习上级行行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《深山市行柜面操作风险管理工作指引》以及柜面操作风险题库等内容，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高。

3、在业务培训方面，我积极组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，积极调动大家的主观能动性，认真组织柜员进行新业务的演练，柜员能熟练的操作，使新的操作系统按时对外办理业务。其中4人取得了保险代理丛业资格证，1人取得了银行业丛业资格证，2人取得了反假资格证书。

>三、反\_工作

1、加强反\_内控管理。从反\_内控制度建设、尽职调查、数据的上报质量、客户资料及交易记录保存、培训制度及宣传各个方面进行严格要求。

2、指定专人负责个人开户资料的保管整理工作，按时将个人批量开户风险等级评定单独专夹保管，作为反\_资料。做好临时身份证及即将到期身份证管理，编制临时身份证及即将到期身份证表格，及时联系客户，完善后续手续。

3、按时向支行反\_工作办公室报送202x年度客户\_风险等级划分报告和非现场监管分析报告，识别对公新客户57家，对私新客户3579户。

>四、其他主要工作

1、补充制定海昌南路路支行前台业务柜员绩效考核实施细则。

2、按时准确报送支行各项报表。

3、配合会计部门进行各季度会计检查，及时上报整改报告。

4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告。

5、配合上级行行各管理部门进行检查。

>五、存在的问题：

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改进和完善，按照上级行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

>六、下一步工作计划：

1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。

2、按时做好会计主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。

3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合上级行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜员的工作效率和业务素养，积极为大家创造一个良好的工作氛围。

4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

**银行公司网点工作总结13**

时间飞逝，转眼间，我在银行工作已经有几个年头了。在这几年里，我感受到了这个工作的温暖，感受到了这个岗位的辛苦和恢。在一开始的几年，我对这个工作还是不熟悉，在工作中有很多的失误i，还有很多的错误，这都是不可免的。我知道，这是我的错误。所以，在接下来的几年内，我坚信，用过我自己的努力，我会努力改进这些缺点，努力完成所有不可能的任务，给我行带来更多的利益，坚持勤奋自律，爱岗如家，以的信心去面对工作。

>一、勤学苦练爱岗敬业

进入xx银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得。平日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同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对xx银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。xx银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。

这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了xx银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的.无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违原则的情况下尽量满足他们的业务需要。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。针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

>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，还注意做好传带的作用，主动、热情、耐心地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，举一三。新区支行去年相继有四名新同事加入，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、业务流踌事，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。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。家共同努力，在新区温暖的家庭里快乐的工作着。

>三、业务全面向上

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。分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。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入xx五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在xx银行的家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

**银行公司网点工作总结14**

>一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第二，行党委的正确领导，机关的密切配合和营业部全体员工的共同努力是存款稳定增长的基矗通过开展对公通存系统、储蓄代收学费系统和储蓄对公联网系统等大量工作，我部一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了一些系统性行业存款。在行长带领下，在客户部、信贷科等部门配合下，我部加大系统的公关力度，抓系统、抓大户，巩固老户、拓展新户，使存款呈现稳步增长态势。财政、医改、烟草、建筑、能源、交通和学校、医院等单位、系统是我部公关的重中之重。截止20xx年末，这些系统客户占我部存款总量三分之二强。

第三，提高服务档次，以优取胜，树立我部良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我部狠抓柜面服务，文优水平显著提高。针对不同客户群体的要求，我部还采取个性化服务措施，配备专门的送单人员(即客户经理)上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。

第四，完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。二、加强信贷结构调整，全面落实双优战略。

信贷资产是银行生存与发展的生命线。我部要结合上级行的要求，进一步加强信贷结构调整，有进有退，有所为，有所不为。

第一，加大市场开发力度，拓展双优客户，加强对优势产业和优良客户的`竞争，积极推行对双优客户的承诺授信。今年贷款投向为烟草、学校、交通、煤炭、农业养殖等优势产业领域及国家基础设施项目等。今年投放贷款xx亿元，主要有龙岩卷烟厂投放xx亿元,xx公司xx万元xx学院xx万元,xx实业xx万元,xxx万元。

第二，建立淘汰机制，坚决淘汰劣质客户。坚决退出国家政策限制和禁止的产业、行业和产品领域，特别是国家明令禁止的五小产业等。结合清非工作要求，我部及时召开外勤会议，明确清非重点。对赖债户，经综合排队，依法起诉，力争诉一笔、胜一笔、收一笔。

>二、坚持从严治行，经营与管理并重，确保各项业务健康发展。

我部狠抓基本制度落实，落实基层主任十亲自和坐班主任八个一。柜面工作人员和坐班主任，严格按规章制度，确实按《会计法》和会计出纳达标规范要求处理每一笔业务。我部顺利通过会计规范化检查和会计电脑系统的升级工作。信贷管理上，我部坚持按章办事，规范信贷决策行为，防范化解信贷风险，顺利完成信贷系统升级及五级分类认定前期工作。我部切实加强三防一保工作，牢固树立安全 就是效益的思想，确保了业务稳健发展和安全 无事故目标的实现。

>三、大力推进党建工作和精神文明建设。

第一，加强和完善系统党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我部在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下功夫，使营业部增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业部党支部成立后，认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，力争以红坊党支部为学习 榜样，争创先进党支部。第二，把创建文明单位、创文明行业，建满意窗口和争创全国级青年文明号等活动引向深入，加强行风建设，提高我部文明优质服务水平和知名度，赢得客户和信誉，拓展新业务经营。第三，切实加强和改进思想政治工作，继续深入开展向xx、xx、xx学习 活动，争取物质明、精神文明双丰收。

我部在保持农总行级青年文明号荣誉的同时，积极争创全国级青年文明号荣誉称号，通过内强素质、外树形象，文明优质服务水平进一步得到提高。12月底市分行组织的微服私访中，我部被评为满分，但文明优质服务水平离我们自己的要求尚有差距，如员工素质离综合柜员制要求有差距，信贷员达不到客户经理要求等。我部将更加努力工作，力争素质进一步提高，促进文优服务水平更上新台阶。

>四、存在问题及不足。

外勤管理上，目前面临主要困难是外勤人员仅xxxx，信贷总量大，事物性工作多。我部将通过调整充实外勤人员队伍，来加强客户经理管理，切实规范加强客户经理水平，积极拓展业务。

20xx年是我行的发展创新高，营业部工作仍然艰巨而繁重，我部将结合学习饶才富、何桂萍、林红等活动，以红坊营业所、社兴分理处为学习榜样。牢记上级的要求，在管理上有新举措，业务上有新发展，思想上有新突破，力争业务经营上新台阶，精神文明建设再丰收。

**银行公司网点工作总结15**

20xx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“xxx”，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x款xx亿，春节一过，又向人民银行回笼了xxxxx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xx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xx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xxx版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx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xx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xx及中油公司、xx公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。

10、应电信局的邀请，由xx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、x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、x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x月xx日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、xx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、xxx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xx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xx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xx月xx日开始客户的电费缴费由x行、x行与x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xx月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在xx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xxxx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，xx、xx、xxx三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中xx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20xx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。

**银行公司网点工作总结16**

首先，最大的转变就是结束了学生生涯，离开了校园的象牙塔，踏入社会职场，成为了一名职场新人。

其次，在职业规划的选择上，我选择了招商银行，招商银行也选择了我，很荣幸的进入了招行，抱着一种来招行学习的心态，用最认真最真诚的态度来学习锻炼。

自从xx年4月份进入招行以来，经历了集中训练，每天都是学习技能、学习理论知识、学习上机操作，刚开始压力很大，能进招行的都是很优秀的同事，在这里感觉彼此之间的竞争都很大，每天的考试测试，只要稍微一放松，就会被人超越，但培训结束后，我们掌握的不只是业务收获的不只是技能，更多的是我们同事之间因此建立的感情，在竞争中我们既相互鼓励又相互了解，走出校园后所结识的第一批朋友，对我自己在深圳工作和发展都有很大的影响。

之后，分配网点实习的日子，结束了集中培训，很幸运的分配到了星河世纪支行，在这里刚开始的时候，便是无止境的考试测试，练习技能，虽然没有真正上柜操作，但那些在后台默默练习默默学习的日子是那么的难忘，这些在别人眼里看似打杂的工作都让我对星河更加的熟悉更加的了解。

在考到了自己的权限之后，真正的开始去面对客户去为客户办理业务的时候，真正的感受到压力的所在，我在柜台前，面对的不只是客户，我此时此刻并不只是代表我个人，而是代表着星河的服务，代表着招行的服务，是招行与客户最直接的交流的一个平台，在这里我必需按照招行的服务标准来为客户办理业务，记得刚开始上柜实习的时候，面对客户时，手忙脚乱，慌慌张张，显得十分不专业，不能快速标准的完成客户所要办理的业务，令客户不满意等等，在这种既迷茫又困惑苦恼的日子中，慢慢的自我总结自我思考，不断的更新自己的大脑，不断的学习业务上的知识，争取更快的掌握更新的业务操作，每一次新的业务我都会用心的去学习，到现在基本上所有的柜台业务，我都能即快速又简洁的完成。

做好服务，一定要熟悉服务的规范，我无法改变的东西，只有更快的去适应，别人能做到的服务，我也可以做到更好;第二，做事情一定要头脑清醒，思路清晰，办理业务过程要认真的审单，每一张单据都要它的要求，审视清楚既是对客户的负责也是对自己最基本的要求，每个业务都有它的步骤，循序渐进，笔笔清，不拖拉;第三，与客户简单有效的沟通，一般情况下，最头疼的不是不会办理某个业务，而是，无法与客户良好的沟通，无法表达清楚自己的想法自己的思路，无法解释清楚业务的规定与要求，客户对此绝对不会满意，而且觉得你不够专业，所以我经常学习新规范，学习新操作规程，了解的业务多了，客户的很多问题都能很简单明了的回答。

业务差错，永远是每一个柜员的噩梦，刚上柜的时候，各种单据填写错误，各种单据缺漏要素，各种号码录入有误，更出现过单据被客户拿走的囧事，经常打电话追客户回来补签名，每天下班都不得不加班个把钟头在行里整理自己的单据，但一个没办法把工作在上班时间完成的员工不是好员工，经过了半年的成长，吸收了老员工的工作经验，加上自己的总结思考，我已经慢慢的养成了一种细心，专注的习惯，在每一笔业务上都会完成细致的勾对，每一笔都在办理结束时快速的审单，勾对，确保每一笔业务都不用再浪费班后的时间去一一核对，大大提前的自己的下班时间。

**银行公司网点工作总结17**

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

>一、完成工作任务，取得良好成绩

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错;在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

>二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。

我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

>三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力;把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情;做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难;始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

**银行公司网点工作总结18**

今年，我xx银行安全保卫工作在上级行办的正确领导下，认真贯彻落实全xx银行案防工作会议精神，坚持以防为主，以查促防的指导思想，加强队伍建设，强化经警队伍管理，紧紧围绕控案防险工作目标，营造了“安全为群众，人人保安全”的良好氛围，在保卫工作中取得了必须成效，实现了年内无安全保卫职责事故的目标。

>一、抓思想教育，增强安全防范意识

（一）强化安全职责机制。抓好防范保安全，强化职责是关键。我区农村xx银行从健全组织领导机构入手，严格落实“一把手”负责制，把目标管理摆在重要位置，横到边，竖到底，不留死角，层层签订目标职责状，并实行风险职责金专项考核的职责制约机制，强化领导职责和全员参与意识，一级向一级负责。各分社领导带头认真学习贯彻上级文件精神，定期研究部署保卫工作，经常深入基层开展安全检查，时刻注意掌握辖内安全动态，及时解决保卫工作中存在的问题。

（二）强化思想警示教育。今年来，我联社先后开展专项警示教育6次，并举一反三，结合辖内社会治安形势，整顿思想，抓自查促整改，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感，克服麻痹和侥幸心理，警钟长鸣。

（三）强化案防常识学习。我联社严格落实案防知识学习和教育制度，在每月一次的分社主任例会和会计集中时，坚持安全常识学习和教育，做到了上级文件必学，基础知识常温，基本操作熟知，“四防预案”铭心。经警队员还要单独进行安全保卫方面的技能训练和安全知识的学习，对上级行办通报的案例我们还进行了专项学习。

（四）强化案防意识教育。应对日趋严峻的治安形势，继x月份全xx银行案防工作会议以后，联社领导审时度势，以宣传贯彻落实农村xx银行案防制度为主线，以“强化安全防范措施，增强安全防范意识，着力整改安全隐患，提高安全防范潜力”为资料，以“学、练、改”为措施，在全辖农村xx银行掀起了强化安全防范意识教育主题活动，分学习制度文件、开展预案演练和排查整改隐患三个阶段，联社先后召开主任办公会和分社主任会专题研究部署全xx银行案防工作，各分社层层动员，结合全xx银行职业道德教育资料，进行形式多样的案防教育，取得较好的效果。据统计，活动期间全区以分社（部）为单位共组织学习24次，人均学习时间达10个小时，组织测试1次，同时还针对营业、守库、押送、枪弹、计算机操作及设备安全等方面的安全保卫制度落实状况进行了一次排查整改，整改安全隐患15处，坚持“三不放过”原则。透过活动的开展，有力地促进了全员按制度办事、依规程操作的自觉性，增强了全员居安思危的安全防范职责意识，提高了“四防”应急处置潜力，为保障农村xx银行安全营运夯实了思想“防护堤”。克服了过去“重业务轻保卫，重检查形式轻整改落实，重建制轻投入”的思想认识误区，构成了“花钱买平安，不惜投入保平安”的共识，有效促进安全保卫工作走向业务经营、安全运行并重的良性发展轨道。

>二、抓检查整改，加大安全管理力度

（一）强化了检查整改。为促进安全保卫工作制度化、规范化，落实检查效果。年初，我们根据x办指示制定了安全保卫检查实施办法和违规违纪处罚实施细则，采取常规性检查与突击性抽查、白天查与晚上查、下乡随时查与重大节日专题查相结合的办法，时刻注意掌握辖内安全保卫工作动态，整改隐患，堵塞漏洞，防患于未然。今年来，我们采取听、查、问、试等方法，采取百分制形式，查制度看落实、查管理看漏洞、查设施看隐患、查思想看认识等方式将安全保卫工作纳入到每季综合考核工作目标，实行按季考核、按年兑现的工作新举措。

（二）加强物防建设。今年来，在经费紧张的状况下，先后投入资金万元，不断改善和加强安全设施建设，提高物防和技防水平，提高了安全系数。我们牢固树立“花钱保平安”的思想，贯彻从安全出发、从实际出发的原则，制定科学合理的安全设施建设计划，区别轻重缓急，分步实施，加大资金投入力度。

一是加强了金库房安全设施建设。新置联社中心库房大保险柜x台，完善联社营业部守库房设备。新置排气扇一台、双层铁床x架，加固库房门x只。

二是加强了押运安全设施建设。

（三）严格五项管理。

一是严格了营业、守库、值班安全管理。各分社普遍建立了11项安全工作基本制度，制定了“四防”应急处置预案，并能做到制度上墙，资料入心，操作熟练。

二是严格了押运安全管理。严格落实守、押安全制度，严格押运操作规程，确保了营业网点封包安全准时接送无差错，实现了押运无事故。

三是严格了联防管理。各网点与四邻的机关单位或居民户、地方政府及公安派出所都建立了联防关系，签订联防协议，并加强了与联防户的联谊，使之能招之即来。

四是严格了枪弹管理。

五是严格了信息档案管理。

普遍落实了枪弹管理安全职责制，严格实行枪弹分管等“十严”规范化管理制度，领用、交接手续严密，登记齐全，职责明确，并做到部门每周检查和领导按月检查监督，枪保管实行定人定责擦洗保养制度，持续枪性能良好，全年未出现任何违规持枪或滥用枪现象，确保了枪弹管理安全。

（四）突出了计算机安全管理。计算机的应用提高了工作效率，同时也给安全保卫工作带来新的课题。为强化计算机安全管理，我联社根据市办要求切实制定了计算机安全管理办法和计算机集中购置管理办法等，落实了管理职责，使计算机购置、安装、操作、使用、保养、业务备份管理等逐步走向规范化。同时，加大检查落实力度，对全辖计算机安全管理组织检查活动x次，对计算机系统用户和口令保护、数据安全、网络安全、硬件安装、病毒防范等方面进行了地毯式排查整改，确保了全辖计算机管理安全无事故。

>三、抓队伍建设，提高安全防范技能

（一）加强经警队伍建设。按照x、x公安局和上级行办的要求，我联社今年对经警队伍调整充实，实行建档建册，统一管理。调整保卫人员x人，新增编经济民警x人，经警队员都经过人事和保卫部门的严格审核把关，具备身体健康，政治思想好，文化水平高，工作认真负责，年纪较轻的特点，保证了队伍的青春和活力，队伍素质和战斗力均大有提高。全年完成押运头寸任务xxx次，均做到了安全、及时、无误。

（二）努力提高生活和工作保障。经警担负着主要目标守卫和钞币押运的任务，工作突击性强，危险性高，勤务活动要求早出晚归，风雨无阻。为调动警队用心性和创造性，持续队伍良性发展，我们切实改善和落实保卫人员的劳保待遇，今年全辖不惜投入经费添置经警服装，并对经警队员运送头寸进行津贴补助制度，解决了队员后顾之忧，使队员从思想上减压卸负，安心工作。联社领导采取个别访谈、民主生活会形式，多次了解经警队员意见、推荐，对有关保卫人员津贴补助、值班生活设施、休假等方面的问题予以妥善解决，充分调动了保卫人员的工作用心性。

（三）加强技能培训。今年组织x名新入队经警参加x公安局的专业培训，进行队列、警容风纪、实弹射击等训练，全部合格上岗。同时，联社x名经警还参加了市公安局组织的“安全法知识”考试。

**银行公司网点工作总结19**

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

>一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

>二、进入角色，认真履职

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。

>三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的.意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

>四、存在的不足及20xx年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20xx年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。

2、加强优质客户的维护与营销。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。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，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

**银行公司网点工作总结20**

20xx年，我院在卫生局和党委政府的正确领导和关心支持下，坚持真抓实干，着力提高医疗服务水平，针对医院的实际情况，院领导班子及时理清发展思路，调整发展方向，把工作的重心放在社区卫生服务上，在社区卫生服务工作中取得可喜成绩。

>一、基础建设方面。

20xx年我院在原徐州民政医院的基础上，通过租赁房屋对门诊楼的扩建等工作已按照卫生局等单位的要求装修完毕，并与20xx年10月份投入使用。

>二、科室建设方面。

负责管理天桥社区公卫工作的预防保健科，已按照区卫生局、市疾控等单位信息平台建设的要求，数字化的信息平台已按照到位，并与20xx年1月份投入使用。

健康小屋、妇保门诊、儿保门诊按照区卫生局的要求，装修及设备安装已完毕，现已投入使用。

>三、人员配备方面。

我院积极推行全员参与社区卫生服务工作，组建了3个全科服务团队。

>四、天桥社区卫生服务中心的工作对接方面。

在区卫生局及疾控中心的指导下，我院通过20xx年的积极准备，与20xx年12月30日已与新华医院圆满完成社区公卫管理工作的对接工作。

20xx年，我们将进一步夯实社区卫生服务工作基础，巩固和提高社区卫生服务能力和水平，构建完善的社区卫生服务网络，延伸社区卫生服务功能，创建江苏省星级社区卫生服务中心，使社区卫生服务工作再上一个新台阶，再创一个新亮点。

一月份全院动员，全员参与，社区卫生服务工作全面铺开。

我院积极推行全员参与社区卫生服务工作，组建了3个全科服务团队，以全科医生和社区护士为骨干，划片包干，责任到人，进社区入家庭开展主动上门建档随访工作。采取在小区门口设立社区居民免费健康体检站的方式，把重点人群随访和健康体检有机地结合在一起，为社区居民进行基础体检，并向65岁以上老年人和高血压、糖尿病等慢性病人发放自制的免费健康体检卡，切实让社区居民看到社区卫生带来的好处。

二月份进一步细化工作方案，把创建江苏省星级社区卫生服务中心工作和日常社区团队工作紧密结合，使社区卫生服务内涵全面提升。

积极动员医务人员和社区居民参与活动中来，把创建工作作为规范社区卫生服务管理的重要抓手，进一步落实服务功能，加强队伍建设，增添设施设备，提高服务质量。通过创建星级活动，把我中心的服务功能进一步完善、管理进一步规范，社会效益和经济效益得到了进一步提高。

充分发挥我院的中医按摩特色和优势，积极开展江苏省中医药社区

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