

2023年票据中心工作总结 银行票据中心 工作总结(优秀8篇)

期末考试马上就要到了，是时候对过去一学期的学习进行总结了。这是一篇关于统计方法和技巧的综述，对初学者有很大帮助。

票据中心工作总结篇一

作为一名xx银行的柜台职员，在工作中，我主要负责的是为客户提供各种银行业务，以及向顾客们推荐适合的理财产品。而回顾这一年，真的可以用“白驹过隙”来形容。一年时间过去的非常之快，所以，在工作中我们更要打起十二分的精神，不然就会错失良机！

在今年的工作中，我在各位领导和前辈的帮助下，共销售了理财产品xx万元，尽管这个成绩算不得特别的出色，但在今年这样的情况下，已经算是有了不少的成长。先对我这一年来的工作情况总结如下：

一、一年来自我的提升

在这个20xx年以来，我除了在工作中的锻炼，也一直在默默的改善着自我的工作能力。除了在工作中积极地参加业务培训和工作会议以外，我还利用自己的时间，一直在钻研着销售和服务方面的书籍与教程。我了解自身的服务算不上出色，尽管在严格的工作中，我并为出现过工作方面的操作不当，但也很难得到客户的高评价。这自然也影响到了我在推荐理财产品时客户对我的回应。

但在经过了这一年来的逐步提升之后，我在工作中的服务也越发的熟练了，不仅得到了领导的好评，在销售中，也给我带来了不少的帮助，大大的提升了我的个人成绩。

二、个人的工作情况

在工作方面，我严格用心的对待每一位顾客。认真理解顾客的需求，并迅速的为顾客办理业务需求。同时，我也不忘自己的职责，对顾客积极的推荐我们银行的理财产品。尽管是重复不断的工作，但我一直保持着一颗积极热情的心态，这也让我的工作能力一直在持续不断的增长。

此外，我也在工作方面累积了一些与附近客户交流的技巧，如慢慢的学会了一些本地的方言，这在面对年龄大的客户的时候尤其有效果，不仅能更好的了解到老龄客户的想法，也能更好的提供服务。

如今20xx年的工作转眼已经结束了，但未来还有更多的事情在等着我们。而我在工作方面也有许多的值得完善的地方，为此，我会继续努力，让工作能完成的更加顺利！

票据中心工作总结篇二

现金，在《现金支取单》上签字。将《现金支取单》一联作收款收据交结算中心会计以《现金支取单》作原始凭证制作并打印电脑记帐凭证4、空白支票领取管理注：在结算中心开户的控股子公司不得领取空白支票根据支票付款需要，填制《空白支票申领单》一式两联，填写领取空白支票数量(每次不超过5张)，交会计部主管会计会计部主管会计审核《空白支票申领单》，签字将《空白支票申领单》交结算中心主管会计审核《空白支票申领单》，签字后交结算中心出纳根据《空白支票申领单》列示数量，将空白支票交付会计部出纳，在《空白支票申领单》上盖章收取空白支票，在结算中心出纳的支票登记簿上签收，同时在《空白支票申领单》上签字，将一联留结算中心出纳存档在支票登记簿上登记，将《空白支票申领单》一联存档5、银行收款管理5-1三九医贸收销售款公司/三九医贸/银行签订自动转帐协议，规定凡客户向三九医贸支付的货款，应在不迟于收款的次日，由三九医贸银

行帐户自动转入公司帐户三九医贸实现销售，收取货款，办理银行进帐手续将三九医贸帐户收取的货款转入公司帐户，并通知结算中心外勤出纳取回银行回单，交结算中心会计制作并打印电脑记帐凭证一式两份根据经审核的记帐凭证登记银行日记帐将打印的记帐凭证一份附银行回单存档。

矿用刮板输送机管理制度

班级图书管理制度

绘美社卫生管理制度

研究型团队管理制度

票据中心工作总结篇三

2017年，我支行认真贯彻落实上级行年度工作会议精神，坚持党建工作统领支行工作全局的理念，严格执行稳健中性的货币政策，主动适应经济发展新常态，强化业绩导向，完善精细化管理，积极引导信贷资源配置向“三农”、“扶贫”领域倾斜，较好地履行了基层央行职责，有力地推动了县域经济金融持续快速健康发展。现将我支行2017年工作总结报告如下：

一、业务工作完成情况

(一)准确把握稳健中性的货币政策，维护良性的货币金融环境

1. 注重窗口指导和预期管理，进一步畅通货币政策的精确传导机制。一是加大对货币政策的宣传力度。通过政府调度会和专题汇报形式及时向县政府汇报年度货币政策基调。同时利用行长联席会议平台，引导县域银行业金融机构落实货币政策意图，重点满足实体经济融资需求，降低县域经济融资

成本，支持实体经济健康发展。二是认真落实货币政策+宏观审慎双支柱调控框架政策。结合县域信贷需求情况，科学指导法人金融机构做好信贷调控工作，做到政策执行和服务实体经济良性互动。三是切实做好农业供给侧结构性改革金融服务工作，增强我县农业可持续发展能力。截至11月末，全县金融机构人民币各项贷款余额亿元，较年初新增亿元，比去年同期多增亿元。

2. 用好金融扶贫政策，着力做好金融精准扶贫工作。一是积极运用货币政策工具，用好各项金融扶贫政策，以农户小额扶贫为核心推动金融精准扶贫工作，管好用好3500万再扶贫贷款，加强扶贫信贷资金后续管理。二是积极开展金融助力脱贫攻坚拓展年活动。及时召开金融助推脱贫攻坚拓展年推进会议，对xx县金融扶贫工作任务以及政策宣传进行重新分配和再安排，加大扶贫信贷投放力度。三是完善扶贫小额信贷工作机制。按照人行总行统计工作要求，统一报送口径，完善金融扶贫统计工作制度。四是加强沟通协调，推动金融扶贫风险补偿基金拨付到位。全年累计到位3600万扶贫小额信贷风险补偿基金。截止11月末，全县5家扶贫小额信贷承办机构累计向7896户建档立卡贫困户发放37350万元扶贫小额信贷，在贷户数7681户，金额36166万元。

(二) 加强金融风险监测，维护辖区金融稳定

1. 主动引导加强监测，维护正常的利率市场秩序。一是引导金融机构提高利率定价水平，合理确定存贷款利率，降低负债成本，支持实体经济发展，降低“三农”、“小微”贷款利率，从价的方面保持保持货币金融环境的稳健和中性适度，促进实体经济降成本。二是重点关注法人金融机构、中小金融机构存款利率定价行为，维护存款市场良性竞争秩序。对违反利率自律机制行为的金融机构及时进行提示、预警和约谈。三是切实发挥市场利率定价自律机制作用，加强对财政性招投标利率的引导，及时制止超过上限的招投标现象发生。

2. 多措并举，扎实做好存款保险制度实施工作。一是夯实存保工作基础。进一步完善存保岗位工作职责，加强对各项基础报表上报的督促检查，做到不迟报、不漏报，实现了基础工作零差错。二是积极推动存款保险风险评级、差别费率管理工作。严密投保手续办理、保费核定与归集，督促地方法人金融机构提升综合经营管理水平和风险管控能力。三是重点做好投保机构风险监测、识别和处置工作。加大对投保机构的监测核查力度，提高风险监测频率和敏感度。

3. 加强金融机构业务培训和监管，提升基层央行监管执行力。一是组织开展反^v专题培训工作。4月份，组织辖内金融机构开展《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》专题培训，督办地方法人机构根据新的管理办法及时修订反^v有关的制度办法；二是开展反^v监管走访工作。对xx本富村镇银行落实2015年中支执法检查发现的7条问题整改情况和可疑交易零报告反^v系统核查情况进行监管专访，有效促进地方法人机构规范履职。三是开展反^v年度综合评价工作。4月份，对全县16家银行、证券和保险业金融机构开展2016年度反^v综合评价。四是开展专项执法检查工作。5月份，对xx工行开展反^v和代理国库业务执法检查。

4. 加强调研信息反馈，着力提高履职水平。密切关注县辖经济发展中的苗头性、倾向性问题，及时反映县域经济金融运行中存在的新热点、新情况。支行全年累计完成信息调研120多篇，被国家级载体采用3篇，省部级载体采用8篇。其中《xx县推进农村信用体系建设助力金融精准扶贫》被人民银行总行征信管理局2017年1月《小微企业和农村信用体系建设简报》2017年第1期(总第33期)采用；《人民银行宿州市中心支行探索搭建“四库”平台》被《金融时报》2017年11月21日第9版刊发；《xx县支行acs业务经验交流探讨》被总行《支付清算》6期刊物单独采用。

(三) 加强金融基础建设，提高金融管理服务水平

1. 深入推进惠农金融服务室建设，惠农金融延伸到村。“惠农金融服务室建设”列为全市“2017年十件惠民实事”工程，在支行的积极推动与协调下，此项工作得到县政府的大力支持。5月17日□xx县政府印发了《2017年xx县惠农金融服务室建设推进实施方案的通知》。6月12日，中心支行王沛行长签批各县学习借鉴。为有效推进此项工作，我支行多次组织召开农行、邮储银行和农商行a□b类服务室建设工作推进会。10月底，我县承建的2家a类惠农金融服务室和20家b类惠农金融服务室全部投入运行；12月份，我支行联合财政局制定了□xx县惠农金融服务室财政补贴方案》，进一步提升主办行和商户建设惠农金融服务室的积极性和主动性，深入推进普惠金融在农村地区的可持续发展。

2. 开展金融知识宣传教育，深入推进金融消保工作. 一是认真贯彻落实《中国人民银行金融消费者权益保护实施办法》及实施细则，推广金融消保咨询投诉系统使用到县。二是3月1日，支行组织召开金融消费者权益保护宣传动员会，讨论制订了活动的具体实施方案。三是3月15日，组织金融系统志愿者开展消保知识宣传活动，以“权利·责任·风险”为活动主题，现场搭建咨询台，通过发放宣传手册、摆放宣传展板、悬挂宣传横幅、现场咨询等多样方式开展金融知识宣传，为金融消费者解疑答惑，提供咨询服务。活动现场共发放各类宣传材料2000余份，受理消费者咨询300人次。

票据中心工作总结篇四

银行柜员述职报告。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx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，把它作为我事业的一个起点。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。柜台服务是展示农行系统良好服务的“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信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农工人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；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。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩，点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、

便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，

因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

票据中心工作总结篇五

不知不觉间，来到公司已经有一年时间了，在项目预算的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了概算、预算、投标、结算等工作。在工作中主要存在的问题有：

由于经验不足，所以在工作的过程中经常会遇到困难，但是通过这一年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

在工作中，用到很多新的方法，由于工作时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是工作的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

工作心得

1、在这一年的. 工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这一年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在一年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要

我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。

在一年的工作中，我学到了很多技术上和经验上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过一年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2、对流程不够熟悉；

在一年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在做分内事，但说到底对流程很熟悉才是项目很好完成的前提。

3、工作不够精细化；

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，

比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4、工作方式不够灵活；

在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎样才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5、缺乏工作经验，尤其是现场经验；

今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6、缺少平时工作的知识总结；

这一年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

7、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后

的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

工作计划

下年，公司要开拓新的微薄领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；
- 2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；
- 3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；
- 4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；
- 5、精细化工作方式的思考和实践。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

在参加工作的这一年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

票据中心工作总结篇六

2017年，在人民银行xx市中心支行和xx县人民政府的正确指导下，我县支行紧紧围绕《政府工作报告》、“十三五”规划和五大发展行动计划工作目标，结合县支行工作实际，积极探索工作新思路、新方法，持续提升金融管理工作水平、优化金融服务方式，切实维护辖区金融稳定，助推县域经济健康发展。截至2017年9月底，全县贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长；各项存款余额亿元，较年初增加亿元，增长。现将全年工作报告如下：

一、突出履职创新，金融支持经济发展作用进一步增强

(一)货币政策执行有效落实。准确把握稳健中性的货币政策，积极向地方政府和金融机构宣传经济、金融政策，推动货币政策有效落实。精准运用再贴现、再贷款和差别准备金率等政策工具，强化法人金融机构信贷投放规模和总量的控制；加大对银行业新增存款用于当地考核力度，加强对地方法人金融机构流动性监测和评估。运用财政资金存放及奖补政策，有效引导信贷资金流向县域经济、三农等薄弱环节。

(二)金融精准扶贫工程有力推进。一是围绕“精准”大力推进金融扶贫工作，牵头制定了《xx县金融精准扶贫实施方案》《xx县扶贫再贷款管理办法》。积极指导涉农商业银行采取“信贷+新型农业经营主体+贫困户”、贷资入企、产业带动等精准扶贫模式，支持三农企业，带动贫困户脱贫，积极引导金融机构落实《xx市金融机构金融精准扶贫内部激励约束考核机制指导意见》要求，推动扶贫贷款投放及时、规范。

(三)认真开展定点帮扶工作。坚持开发式扶贫工作方针，注重扶贫与扶志结合，立足当地资源开发利用，推动金融机构履职尽责，引导贫困群众紧贴国家帮扶政策，尽早脱贫。选派一名政治作风硬、工作能力强的干部挂职第一书记，深入

对口帮扶贫困村合淝村开展驻村帮扶工作，支行党组集中组织全行职工深入帮扶村走访5次，开展金融知识集中宣传3次，组织召开了“金融扶贫进村入户”会议，贫困户进行了扶贫贷款现场签约，上报信息5篇。

(四)两权抵押贷款创新开展。继续推进农地和农户抵押贷款业务，截止9月末，全县共办理农房抵押贷款59笔，余额1477万元；农村土地确权登记抵押贷款4笔，余额1200万元。为配合xx县农村金融综合改革试点乡镇徐圩乡“一户一块田”改革，我县支行及时跟进，创新“一户一授信”信用体系新模式。依托改革基础资料，设计了具有xx特色的农户信用信息档案表，共三大类八小项三十四个指标，并将8356户信息档案分配给4家商业银行负责收集、上报。该创新工作得到了县政府和人民银行xx市中心支行的高度认可，撰写的《xx县创新“一户一块田、一户一授信”信用体系新模式》，被xx县县长批示。

二、强化金融管理，辖区金融生态环境进一步优化

(一)突出加强金融风险监测、预警与提示。扎实做好2家法人机构保费核算、征收工作，按时开展保费评级和现场核查。推动事前监测、差别费率等后续措施的实施。开展投保机构信息收集、现场核查、风险警示、早期纠正等工作。加强地方法人金融机构流动性风险关注。持续关注在稳健中性的货币政策下，小微企业融资情况；对金融机构重大事项和突发事件进行监测分析工作；配合政府金融办做好打击非法集资宣传工作。

(二)加快推进信用体系建设。深入推进农村信用体系建设，在提量扩面上下功夫，扩大系统农户信用信息覆盖面。通过与县金融办及相关部门沟通协作，完成全辖农户信息批量导入xx县农村信用信息管理平台。

三、优化金融服务，金融惠民利民水平进一步提升

(一)支付惠民工作提质增效。2017年，我县支行提出了以“银商”为主，“银政”为辅的标准化惠农金融服务室建设新思路，并在结构调整上做实做细。截至9月末，已建成标准化惠农金融服务室58个，超额完成县政府下达任务的16%。建成惠农金融服务室精品示范点15个、惠农金融服务室与电商融合点64个。采取的主要措施：一是加大硬件投入力度。为528家惠农金融服务室统一制作了牌匾、保险柜、室内公示牌、宣传牌、点钞机，并完善了各种登记台账。同时为50家标准化惠农服务室配备了农民金融自助终端。二是积极拓展惠农金融服务室功能。新增了代收养老保险、医保等业务；加载了人民银行金融知识宣传、征信、人民币反假及残损币兑换、国债宣传与购买预约、金融消保等功能。

(二)经理国库职能不断拓展。一是继续发挥“一级多库”优势。进一步规范预算收支业务流程，加大对业务“事前、事中、事后”三个环节的审核监督力度，针对拨款、退库存在的风险隐患，采取业务辅导、风险提示、约谈等措施，严把资金“出口”关。二是进一步畅通财政资金发放渠道。继续发挥小额定贷业务优势，实现了财政供给人员工资及农村60岁以上养老金两个项目的全覆盖。同时加大国库直拨工具的推广运用，发放“三支一扶”人员补助和“社区干部秸秆禁烧”奖金，实现补贴直达个人账户，较传统拨款方式提前了2-3天。三是加快国库电子化进程。2017年3月，积极探索非税收入电子化入库，创新信誉良好出口企业出口退税电子化。

票据中心工作总结篇七

场日益繁荣。同时票据市场作为衔接中央银行和企业的短期资金融通场所，也在一国货币市场中占有重要的地位。随着票据市场的繁荣，央行对票据市场也投入了较强的关注和支持。建立全国统一的票据市场扩大市场参与主体、建立票据交易中介机构等设想和构思不断在业内研讨和发布，表明了央行对促进和规范票据市场的发展的决心。有了繁荣的市场

和政策的支持，票据业务也就成了各家金融机构争夺的对象。目前在各大商业银行中只有工商银行率先成立了票据中心，在全国范围内我行较多的分支行开办了票据业务为我票营的发展奠定了基础，也指明了方向。票据营业部作为全系统票据业务的经营管理机构，既承担了票据业务的经营职能，也要做好系统票据业务的管理。在今后的工作中，我们要发挥票营的优势和作用，成为票据市场的迎领者。

附送：

票证员竞聘上岗演讲稿

票证员竞聘上岗演讲稿

大家好！今天，能走上这方竞选演讲台，衷心感谢市局党组搭建的选拔“舞台”，也衷心感谢组织和同志们的信任和支持，让我有展现自己的机会，谢谢！我叫***，现任****，今年36岁，参加地税工作已有16个春秋。回首当时，那是95年夏天，地税系统刚刚组建成立的“当”。我从07年底任**分局长至今，在上级领导的正确领导和分局名同志的团结协作下，争创了一个又一个的辉煌：

每年组织全县地税任务的90%以上□201x年分局更是首破亿元大关，组织收入亿元；创先争优也是硕果累累，在全市地税系统星级办税服务厅评比活动中，累计评为星级办税服务厅，有次被人次被评为办税服务之星，连续4年被评为**市、**县政务服务先进集体□201x年被评为自治区巾帼文明号、“五一标兵示范岗”，等等。据统计，近三年来，分局荣获省级荣誉项、地市级荣誉项、县级荣誉项。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过专管员、票证管-理-员、大厅开票员、计财股股长和分局长等多个岗位的丰富历练，我已经有足够的竞选底气。正可谓：

没有金刚钻，不敢揽瓷器活。在回答竞选的优势和理由之前，

请大家先想一想这个问题：

票据中心工作总结篇八

在分行总体工作思路指引下，面对日益加剧的同业竞争市场，分行票据中心始终坚持做大规模、做好利润、做通渠道，加速流转，优化服务，在市场上形成差异化竞争优势，巩固了市场份额并全面完成了分行下达的各项任务。

一、一季度票据业务情况

1、直贴业务。分行年一季度直贴发生笔，金额亿，同比增长%，其中银票笔，金额亿，同比增长22.9%，商票笔，金额万，同比下降%。

2、转贴业务。分行年一季度转贴发生笔，金额亿，同比增长%；其中转贴现买断发生笔，金额亿，同比增长%，转贴现卖断发生笔，金额亿，同比增长%。

3、买入返售业务及卖出回购再贴现情况。鉴于总行对资金业务限制较严，买入返售未有发生。分行年一季度在分行领导的大力支持和推动下，卖出回购式再贴现发生亿，同比上浮%。

4、利润完成情况。年一季度分行票据中心在市场化竞争加剧的情况下，始终稳抓收益，在保证一定利差空间的情况下，坚持快进快出的原则，在贷款规模与收益之间实现了平衡。仅一季度就实现万利息净收入（包括直贴利息收入、转贴利息收入、买入返售票据利息收入），但受今年市场化影响，利润空间进一步挤压，买入返售业务受限等因素，收益同比下降34%。

5、内控制度的完善和优化。关于对贴现客户的定价方案和支行

考核利润分配方案的明确，通过细分不同档次的优惠幅度对应有效贴现量与支行贴现利润、公司业务考核及相关业务竞赛活动相挂钩，通过发文的形式，鼓励支行加大票据业务的营销，提高揽票意识，促进票据业务的全面发展。

6、票据竞赛活动的开展。对今年二三季度票据业务竞赛活动内容的发文，强化支行揽票积极性。通过每周公布的有效贴现量排名和每月公布的支行贴现利润，让支行形成了你追我赶的业务氛围。且今年分行加大了对支行利润分配的倾斜力度，提高了支行票据业务的重视程度，保证了票据业务发展的连贯性和全面性。

二、下一步工作思路及措施

从今年一季度数据可以看出，邮储银行等同业市场的票据业务已明显成熟，在绩效奖励及低价竞争下不断吞噬我行直贴业务量，业务权限，审票流程的差异化已逐渐消失，地区票据业务正式进入市场化竞争。面对今年整体市场开票量下降，在有限的票源市场下，同业竞争进一步加剧，如何正确面对市场竞争，加速我行票据业务的转型，形成差异化营销是我们面临的重点问题。接下来分行票据中心将着重开展以下几方面工作：

1、加强市场营销，完善考核和激励机制，争揽票源，巩固市场份额

贴现任务分解落实到人，并开展阶段性的票据业务竞赛活动，将业务量和票据收益与支行和员工奖励挂钩，充分调动支行客户经理营销积极性，在全行上下形成全面出击抢市场，人人主动找票源的良好营销氛围。

2、转变经营模式，扩大业务范围，优化业务流程，增加盈利增长点

(1) 提高贴现业务盈利能力。随着同业竞争的加剧，直贴市场面临着巨大的市场冲击。我们在参与直贴市场竞争的同时，应主动调整经营思路和模式，通过对比同业的直贴价格，以及转贴市场价格，合理调整报价，在业务量与盈利之间寻求平衡点，以价格带动业务，以业务提高盈利。

成熟。年下半年分行拟推进1-2家票据分中心进行试运行，进一步扩大我行服务范围，扫清业务障碍，提高营销效率，与同业竞争抢抓县区市场票源。

3、加强渠道建设，保证渠道通畅的前提下，合理选择交易对手票据业务离不开同业合作，加强与同业联系和互访，对交易对手进行维护管理，不断扩大与我行交易便捷，价格公道，交易量大的核心合作群体。始终深入市场，不断拓展并巩固我行转贴现渠道，保持但不限于现有的优质同业，通过有效的挖掘不同时期不同的优质同业，进行合理的区分选择，在买方市场下赚取尽可能多的利润。

4、加强制度建设和业务培训，规范业务流程，控制票据业务风险

中心医院票据管理工作总结

近几年来，我院医疗事业收入管理工作牢牢抓住财政票据管理这条主线，努力夯实基础工作，强化日常管理工作，管理制度不断完善，管理方式日趋科学，管理水平逐年提高。现按照县非税管理办公室的统一部署和要求，对我院的票据管理工作进行了认真的自查和深刻的总结，从四个方面汇报如下：

一、规章制度方面

我院严格遵守《山东省财政票据管理规定》、《山东省资金往来结算票据使用管理暂行办法》，针对票据的购领、发放、

保管、核销、销毁的程序和要求都作了明确的规定，并依据我院实际情况建立《票据管理制度》，健全了收款票据管理的其他内部制度，以确保票据管理和使用有章可循。

二、日常管理方面

1、我院按要求设立票据台账，及时记录了票据购领、发放、库存等业务信息，定期核对台账库存与仓库库存票据数量，做到随时查阅收费员票据使用情况，每月进行一次票据盘点，核实仓库库存与台账库存数，确保了账库相符。

2、在票据使用过程中，财务部门加强内部审计工作，经常到各收费窗口进行不定期盘点抽查，检查收费员在一定时间段内收费票据、电脑汇总收入与现金、缴款单、押金条是否一致，及时发现问题，防止舞弊行为的发生。

3、做到了专人专库保管票据，确保了票据安全。我院在办公、诊疗用房紧张的情况下，专门腾出房子用于存放财政票据，能够充分保证财政票据存放的需要。为方便票据的管理和查阅，特别定制牢固的铁架，做到了财政票据按使用情况分类保存、有序摆放、整洁易查。

三、票据管理信息化

随着信息系统的完善，根据医院票据管理相关要求，结合医院实际，从2012年7月开始，票据管理员将医疗收费票据领用、核销、管理工作在记录手工台账的同时，通过医院healthone系统来完成。通过在电脑系统中设置各处收费员的岗位职责及收费权限，避免了单一的手工管理时，收费员之间存在相互借用票据、票据核销不及时、管理员不能实时了解票据使用情况等现象。收费员每日每人的交款数额及病人收、退押金情况，要及时与计算机汇总额核对。当日的收款必须当日全额上缴，以有效地防止延期交款，挪用公款等行为的发生。通过对票据的计算机管理，既提高了票据管理的质量、堵塞

了财务漏洞，又在很大程度上提高了票据管理的效率。

四、培训学习方面加强票据使用人员的职业道德和法制教育，严防职务犯罪；加强票据使用人及开单科室的综合业务素质教育，使其熟悉医院的相关经济活动的性质，正确合理使用财政票据。手写票据要按规定完整填写，不得出现大小写不符、金额涂改等现象。

财政局票据工作总结

放矿产品税费票据，另外一间备用。做到了财政票据按标签分类存放，有序整洁易查。库房除了安装牢固的铁门外，还装置了报警器、摄像头等监视设备，同时还配备了干粉灭火器两台。凡拆封的票据均按顺序排放于票据柜中，并备放好樟脑，以防虫蛀，尚未拆封的捆邦票据，则放置于票据铁架上，与地面保持一定的距离，以防潮湿。库房唯一的钥匙由票据管理员一人保管，其它人员非允许一律不准入内。通过采取以上防盗、防火、防虫、防潮等各项措施，确保了我区财政票据安全工作万无一失，从未出现过因保管措施不到位而造成票据毁损和灭失现象。三是加强了与物价部门的横向联系，联合行文进一步明确了非税收入票据的购领、使用和缴销的程序：规定从今年开始，执收单位再次购领票据前，应将已使用的票据先到物价局审核，再到非税办办理缴销手续，若款项尚未缴入非税收入汇缴结算户，则及时催缴，待款项缴齐后给予准购票据。通过这一措施，强化了票据的源头控管，达到了“以票管收，票款同行”的目标。上半年，纳入汇缴结算户管理的非税收入12338万元，较上年同期增加4006万元，增长48，专户存储率达到了100。

要求财政票据管理员及时查明原因，划分责任，分别处理：属操作技术上的差错，与执收单位核对后及时予以纠正，属执收单位票管员保管不善等原因造成的短票情况，则要求执收单位责任人写出书面材料，详细说明情况，经执收单位签署意见，并登报申明作废，登报资料和情况说明一并报我办

存档，按程序给予核销。四是妥善进行了票据销毁，做到了有档可查。已废止的旧票，我们的做法是：对尚未出库的空白废止票据，我办票管员造具了清册，经过监销员一一核对后，进行了销毁处理；对于用票单位购领后未使用的废止票据，在日常的的票据核销和年检年审时核销了单位购领数，并剪掉票据号后退执收单位保存；对于超过五年的票据存根，由执收单位提出销毁申请，造具销毁票据清册，我办派人监销，如今年区交通局销毁已废止的规费票据就是按上述要求进行操作的。

票据业务学习小结金秋十月，我收到了期待已久的票据营业部报到通知。从参加票据营业部的报名开始，通过笔试、面试，经过层层筛选，我终于有幸成为票据营业部的一员。对我来说这是职业生涯上的一个新的起点，也是人生的一个新的挑战。

怀着愉快欣喜的心情我来到了票据营业部这个崭新的环境，加入了这个崭新的集体。从第一天的报到，到业务培训班的开始，从票据营业部总经理的讲话，到各位处长领导的授课，我被票据营业部积极、紧凑的工作氛围所感染，使我以最最快的速度进入了票据业务的学习中。

在前期的学习中，通过开班典礼和票据业务概况的学习，我对票据业务的市场，同业的发展和我票营的主要职能有了全面的了解。我深深感到，票据业务是一项有着良好发展前景的专业市场，而同时又有着激烈的市场竞争和风险的业务，这促使我更认真的对待接下来的各类具体业务操作学习。

在接下来的两周时间里，各位授课老师以《票据业务制度汇编》为基础，深入浅出，全面为我们讲解了票营的规章制度和基本业务操作流程。在学习中，我注意紧跟授课的进程，认真做好听课笔记，结合以前工作中的经验，分析，总结，以求达到最好的吸收效果。比如对于票据业务的贴现、转贴现买断、资产回购这些资产业务，我注意分析在操作中和普

通贷款业务的异同点。这两者都是资产运作项目，对运作的对象，也就是信贷对象均要符合信贷条件。而两者侧重又稍有不同，一般贷款业务中对企业的资产、信用分析较多，而贴现业务中更要注重票据的真实性和交易的真实性。在具体的操作流程中，以往的票据初审为会计部门，复审为信贷部门，而在票营三审为会计部门，这让我认识到了票据的真实性尤为重要。对于卖出业务，由于以前没有接触，我只有通过阅读汇编和听课后，反复思考、理解，弄懂原理，融会贯通。在内部管理的业务学习中，会计核算这是我的薄弱环节，只做过半年内勤的我对目前的会计制度和核算不甚了解。好在授课老师讲解明了，由浅入深，使我对会计管理有了较清楚的了解，同时对会计核算的分录有了正确的理解。通过风险管理的学习，我对票据业务中可能存在的各类风险有了比较全面的了解，对于政策风险、利率风险等方面的认识，纠正了我以前认为票据业务只有操作的风险的片面理解。在票据系统操作培训中，我认真对每一类票据案例输入、操作，在出现系统故障的空隙时间里，和同事、老师认真探讨输入操作中遇到的问题，做好每一个案例的测试。

通过四周的学习我从票据业务的经营品种到操作流程，从内部管理的原则制度到管理办法都有全面清晰的了解，并且通过考试强化了概念，加深了印象，通过上机熟悉了操作系统，促进了对业务的了解。更重要的是通过这四周的学习使我对票据业务的发展、特别是今后票据业务的工作有了清晰的认识。

首先，我对票据市场有了初步的了解和认识。以前我在支行办理信贷业务时，对信贷业务的各个品种有所了解，知道票据贴现是我行的一项资产业务，是诸多贷款方式中的一种。而对票据市场、票据业务却知之甚少。通过学习，我了解到票据市场作为金融市场的重要组成部分，在促进经济建设和金融发展中起着积极的作用。而随着经济的发展，企业间贸易流通的增加，票据作为良好的支付中介，以其操作方便、流动性强等优势获得了企业的青睐。去年我国年度票据签发

量达到2.7万亿元，并成成倍增长趋势，票据市场日益繁荣。

用体系不健全，违规案件增多等现象，都是我们在今后的工作中应该特别重视的方面。保障每一笔票据业务资金的安全，才能保证票营资金的安全，保证总行资金的安全，在保证资金安全的前提下，做到效益最大化。而在今后的具体工作中，我们要从规范的操作入手，每个岗位，每笔业务，严格按照规定的流程和操作要点执行。同时加强对市场的关注，洞察市场信息，了解同业的情况，分析市场的发展，将风险控制在最小化。

票据业务学习心得一周的银行票据业务学习很快就结束了。通过此次学习实践让我深刻了解到票据业务的开展情况以及开展此项业务给企业所带来的可观收益同时票据审验工作的重要性也让我收获到许多的启示可以说是受益匪浅。作为票据审验员如何更好的胜任票据审验岗位工作就此浅谈一下自己的感想与心得。

身处一个经济发展较强地区的分行2011年票据中心总贴现额亿元实现利润收入万元利润率增长17。分行如何在短短的一年时间里从发展难到现如今在全省乃至全国的业绩规模领先主要与全员营销思路和具备一支专业性较强的票据中心团队密不可分。在分行学习的日子感触最大的就是“票据中心每个岗位的配合以及在大环境下同业间以同等价比服务比速度来抢占票据市场”在有限的票据信贷规模以及激烈竞争的市场环境下通过有限利差、加快票据周转速度创造了较好收益。记得学习的第一天票据中心接收网点张商业汇票贴现金额达亿元从市场营销岗的录入到审验岗验票、风险管理岗的跟单资料及真实交易背景审核都在同步进行流程的简便快捷提高了放款的效率对客户承诺的当日放款就在各个部门的有效配合中完成分行票据业务的操作流程及实施细则也是值得我们分行需要学习及借鉴的。的票据市场比较活跃一般都是本地区的票源较多主要开拓的有电缆、钢材、纺织、城投、贸易公司等大型及中小型企业。各支行在每次的客户营销中票据

中心起到了较好的业务支撑。制作营销问题及技巧手册让营销人员从如何跟客户议价到学会与客户议价按月通报票据贴现风险分类报告对每笔贴现资金流向进行短信提醒及后续处理跟踪。

经过分行的学习实践使我对票据贴现业务流程及操作有了更进一步的了解和感触短短的实训学习是远远不够的我还需要在以后的工作中不断增强法律观念按规定办理票据贴现业务提高审票、验票、识假防诈技能和风险意识注意信息的收集和保管密切注意有关报纸杂志上刊登的丢失声明和人民法院的止付通告尽职尽责的做好本职工作。