

2023年银行柜员工作总结 银行柜员个人工作总结(汇总15篇)

单位的经济效益和社会效益是衡量其工作成果的重要指标。以下是小编为大家收集的销售工作总结范文，希望能对大家的工作有所启发。

银行柜员工作总结篇一

2015年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。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行人的真诚，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！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行柜员工作总结篇二

20xx年，我满怀着对金融事业的憧憬与追求走进了xx支行，在这里我将开释芳华的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生阅历了宏大的变更，无论是工作上，学习上，照样思想上都渐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。大概有人会说，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。我酷爱这份工作，把它作为我事业的一个动身点。作为一名农行员工，分外是一线员工，我深切感想感染到本身肩负的重任。柜台办事是展示农行舷秤旁桨烱碌“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，居心办事，真诚办事，以本身积极的工作态度赢得顾客的信任。

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，柜员的日常工作大概是劳碌而单调的，然而面对各种客户，柜员要纯熟操作、激情亲切办事，日复一日，用点点滴滴的周到办事让客户真正体会到农行人的真

诚，感想感染到在农行办业务的温馨，这样的工作便是不平凡的，我为本身的岗位而自豪!为此，我要求本身做到：

一是控制过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持优越的职业操守，遵守国家的司法、律例；

三是培养协调的人际关系，与同事之间和蔼相处；四是清醒的认识自己、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我容身本职岗位，踏实工作，尽力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，能力确实实干出能经得起光阴考验的业绩。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兵士一样用满腔的热血堵枪口，炸堡垒，留下豪杰隽誉供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的劳绩。有的只是日复一日年复一年的反复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的死板运作和庞杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，巨大正寓于平凡之中，平凡的我们一样可以或许奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的芳华。平凡的我们一样可以或许创造出一片杰出的天空，没有基本哪来高楼，没有平凡哪来巨大!人生的代价只有在平凡的奉献中能力获得升华和完善。

银行柜员工作总结篇三

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。我从事银行柜员岗位也已整整一年，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。

现将工作情况总结如下：首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招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，以一名合格的招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，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字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招行这个大家庭中，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。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；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。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；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。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；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。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；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。

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：

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！

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总结出来的，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。

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，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行柜员工作总结篇四

回顾的工作，成果令人欣喜。在领导的指导及同事共同努力下，我行圆满完成了的各项工作指标。此外，经过这一年的锻炼，我在思想觉悟、业务素质等方面相比往年都有了很大的提高。冬天既然来了，春天也不远了，本人于入职，从事银行柜员一职。的工作状况总结如下：

首先，我很庆幸自己能够加入锦行。相信大家印象里的银行员工都是身着干练的套装，身处舒适的工作环境，朝九晚五，还有各种令人羡慕的福利补贴。其实现实中的银行工作人员没有一个是轻松的，对于我这样刚进入银行工作两年的小新就更是困难。在平常的每一天里，我要赶在八点前到银行准备上班前的一系列准备只要一坐在柜台上，一天下来连起身都很难，客户多时连吃饭和上厕所都要火急火燎地。这些还不算什么，有时碰到一些情绪过激的客户或者老年客户，仅仅是与他们交流就已经精疲力竭，银行的工作最累的不是办理了多少业务的身体，而是心理。工作上，我们要专注、细心地办理每个业务，耐心、客气地接待每一位客户；工作之余，为了适应不断更新换代的新经济时代，努力学习各种与业务相关的新知识，提高自己的素质。但是不管怎么样，我都始终热爱这个工作岗位，不管遇到多少艰辛、不管遭受了什么委屈，我都必将我们银行人爱岗敬业的'精神发扬到底。

静默回首过去的工作岁月，很惊讶自己已经不知不觉坚守在这个岗位两年了。过去的记忆碎片在脑海里纷飞，一路走来，我有失去，更有令人欣喜的收获。赏不到窗外的雨雪纷纷，我就用心学习业务知识，提高自身素质；嗅不到门前的郁郁花香，我就认真审核，高标准严格要求自己，增强各项业务水平。我相信经过不断地积累和锻炼，我能为锦行贡献更多的风和火。

回顾，虽然各项工作指标都能顺利的开展与完成，但深知自身依然存在诸多的不足之处。首先，应急处理能力不足，面

对一些情绪失控的客户，往往会不知所措，变得心急，容易犯错。其次，情绪管控不佳，面对操作失误的客户，会变得心里烦躁，对客户不能保持耐心，而且容易犯错。针对以上的不足之处，我在今后的努力方向将会是：其一，多阅读突发事件处理例子，进一步提高自身素质；其二，克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，认真做好每一项业务，维护好每一位锦行的客户。

对即将到来的，我充满了期待，我相信，凭着我对银行工作的热爱和扎实的业务水平，我能应对好新一年的业务。在未来的一年里，我会把理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作创造性和主动性，与锦行共同走向更美好的明天。

银行柜员工作总结篇五

是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体

业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、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。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项工作任务，严格按照联社各项工作的开展要求，切实做好日常的岗位工作：

(1) 严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己

增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2) 坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3) 提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1) 存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2) 积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足

我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如干部贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3) 勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的

情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3) 工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成的各项目标任务作出自己的努力。

银行柜员工作总结篇六

一，建议开始零钱兑换转柜台。在实习的这段时间了，我发现有相当一部分的人想来兑换零钱的，目前主动愿意提供找零的银行较少，有些银行也吐苦水称零钞紧缺，现在工商银行、农业银行、农村信用社等银行柜台称可提供服务，但是没足额零钞就没有办法，流通的零钞很少，只有几块钱。零钱比较紧张，只有储户存零钱时才能收到零钱，但一般人很少用零钱来存。

二，实施“走出杭州”的跨区域经营战略，在浙江省内乃至长三角地区设立分支机构，建设具有经营特色和竞争上风的区域性银行；目前，杭州银行共有近百家分支机构，在北京、上海、深圳、南京、宁波、舟山、绍兴、合肥设立了分行，并且在嘉兴设立了支行。今后几年，本行将在新发展战略指导下，继续稳步推进跨区经营，为发展成为一家立足浙江、在长三角地区具有竞争上风、在长三角以外的其他城市具有经营特色的区域性银行而努力。

三，对于大厅工作的看法，实在我觉得这个工作的必要性不大。由于一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶然有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些题目往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。有时候我看见倘若主动往问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓了一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

四，加强员工治理体制，实现求名求利。现在区域性的银行蓬勃发展，而一家企业的信誉需要员工的素质来维持，倘若一个员工的素质没有打到相应的要求，而会让储户以为是银行的工作没有到位。所以在员工素质的挑选上，银行必要的时候要严格把关。我们在网上随处可以见“银行职员素质差”，“柜员牛什么牛”等等之类的话，而先现代信息传达迅速的时代，正所谓“好事不出门，坏事传千里”，一点点的差错都逃不过群众雪亮的眼睛，必要的时候，我们必须打起精神，全身心地投进到工作中往。

五、实习总结

或许很多大学生和我一样，对理财没有什么概念，一直以来都是依靠父母的收进，每月固定的生活费，到用的时候则是大手大脚的花钱。在实习，我们才能体会父母挣钱的来之不易，而且要开始有意识地培养自己的理财能力，现在实习的工资水平普遍不高，经常会所剩无几，一不留神可能就进不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要公道支配我们手中的这笔少的可怜的钱。在银行实习，我总是和钱打交道，这样子培养了我的理财能力，对于现在的工资，我会选择进行定期存款，由于究竟我还没有正式工作，父母也没有硬性要求自己自力更生，我还可以省点吃住用度。

团队合作，不管到哪里都是一种发展该企业的源泉。在实习

期间，我不仅挑战了自卧冬也熔炼了团队，有时候我们会把困难放大，而低估了自己的能力，而有的时候困难却是很大，但只要我们的团队能够团结协作，那么再大的困难也可以克服。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，由于一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部分之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能进步工作效率，进步更快。

在银行的营业厅里，我们柜员的直面顾客的形象，这个形象却经常遭到批评。“你们的速度太慢了，什么效率啊。”“你们不知道顾客是上帝，什么态度。”“没有我们，你们就要失业了。”这一类的话我们已经习以为常了，但是即使像我这样慢的人，一笔业务的均匀时间也不过是3分钟左右，而快的人，不到2分钟。题目在于，顾客太多了。为什么不增加人手呢？由于这么多顾客里面，有价值的，实在还不到5%。而那5%是由专人打理。增加人手的后果是亏本。如前，的确，顾客是上帝。但是条件是，上帝也要给我们带来好处，否则他比撒旦还不如。对于我来说，一个劣质客户的价值仅有6分钱（有的地方会高些），即使他天天来，也不过是个20块。而一个好的客户带来上万每年的毛收进，而恰巧觉得自己是上帝的，都是些劣质的。

总之，究竟学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在这个社会角色的转化的过程中，我们作为工作职员所持的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。实习提供了一个机会，提供了这样的一个平台，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融进新的环境，完成学生向职场人士的转换。

在这次实习中固然有开心，有难受，有委屈，但更多的是体会到了以后进进企事业单位工作的话，我们现在的经验还远远不够，而经验不是一夜所成的，是要靠你自己往积累的，

往慢慢发现其中的道理的，假如你想一步登天，那么可能的飞得越高，摔得越疼。当然这次实习也增加了我的信心，现在熟悉到了无论做什么只要你努力往做了，对自己有信心了，那么很多事情多是可以获得成功的。目前的就业形式还是存在着一定的危机，但是我不能把这个做为自己成绩不好，或者业绩不突出的借口。

学海无涯苦作舟，二十年的学习积累的很多知识，但基本上都是理论知识，对于工作来说只是基础和指导的作用，不管以后我来到新环境，面对什么新工作，我们不能放松自己，更要抓紧学习更多专业知识和技能，努力适应新环境，对工作精益求精。在实习中固然有很多地方我们还无法在短时间内理解，但是很多知识和方法都是老前辈们几年甚至几十年的工作经验，这是一笔无价的财富，它可以让我们在工作中少走很多弯路，一个新工作的员工可以得到这样一笔财富，让我对以后的工作布满了信心，更督促我认真学习、刻苦钻研、积极创新。

至此，感谢杭州银行慈溪分行给了我这次实习的宝贵机会。

在今后，无论是选择学习还是工作，我都本着一颗平常心往对待身边的人或事。

银行柜员工作总结篇七

当20xx年的日历一页页撕落得只剩下最后一页，这一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在20xx的这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。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，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

辖内□xx分理处是比拟忙的一个点。每天每人的业务量平均就

要到达一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的`工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：

三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本□20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回忆这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于效劳行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑效劳”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

训，更好地干好今后的工作。工作中的缺乏和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

银行柜员工作总结篇八

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的20xx年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我

们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

银行柜员工作总结篇九

20xx年至20xx年是xx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，随着中行的发展，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练的机会。

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中行各阶段的改革得到了更新和进步。

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，为中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xx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_柜员，所以我今后的目标是争取拿到过x柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

银行柜员工作总结篇十

20xx年x月，我来到了xx银行xx支行，并在领导和同事们的帮助下顺利的加入到了xx支行这个大家庭。如今，伴随着新年的到来□20xx年也即将走向尽头。

回顾在这里的将近一年的时间里，我作为一名普通的柜员，在工作中充分的学习和努力的提升了自己，服务了客户。并且从领导的指点中，认识了许多与银行工作有关的知识 and 经验。这让作为一名新人的我有了很大的成长。

总结这一年，在工作方面，我经历了很多也学习了很多，现

对我这一年来的情况做如下总结：

作为xx支行的一名新人柜员，我在工作方面其实有很多不足的方面。如在服务上还不够周到，面对工作的耐心也不是特别足。尽管在工作方面我一直努力保持着严格认真的态度去处理自己的每一次任务。但随着时间过去，与其他前辈相比，我还是欠缺了许多。

后来，在工作方面我开始主动的去学习和提升自己。礼仪方面，我通过向前辈的学习和请教，在工作上有了很多的改善。这点一方面，我一开始只是模仿着前辈的工作，但很快，我也努力的吸收了这些经验，并慢慢修正为适合自己工作的做法。如今，在礼仪上我已经能良好的达到标准，并能让客户感到满意和好评。让自己成长了不少。

此外，在于服务方面。起初我在工作中只知道给客户按照基本流程进行工作，不仅对不太了解业务流程的客户不太周到，也无意间丢失了很多的机会。后来，随着领导培养的深入，我也深刻的感受到自己责任的重要。不仅开始在工作中确认客户的情况，及时的给予帮助，还认真的学习了银行的业务。这不仅仅是为了提高我的业务能力，更是为了让我能在工作中给客户做好业务推荐，为银行的理财产品带来更多的新客户。

一年来，我成长的不仅仅是工作的能力和技巧，在思想和态度上也有了不小的提升！根据工作的情况，我认真的学习了企业文化，提升了自己作为一名银行柜员的责任心。同时我还锻炼了自身的管理能力和对心态的调整。

心态和自我管理的提升都让我更好的适应了柜员工作的枯燥，在工作中也能以更好的状态去服务客户。

在这20xx即将到来的时刻，回顾这将近一年的工作，我有成长也有不足。但这些来自过去这一年的经验，都会为我

在20xx年的工作提供更多的动力!

我满怀对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。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行人的真诚，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。

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，给客户及时、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!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行柜员工作总结篇十一

银行柜员个人工作总结

8月，我满怀着对**银行和金融事业的向往和追求走进了**银行高桥支行，开始释放自己青春的能量，点燃起事业的梦想;不知不觉已近年底，在这短短的四个月中，无论是在工作上，学习上还是在思想上，我都逐渐变得成熟起来。常听别人谈论柜员是一个烦琐枯燥并且忙碌的工作，谈不上事业，其实不然，卓越始于平凡，完美源于勤勉，柜台作为一线岗位，

是银行与客户关系的直接枢纽，因此更能锻炼技能。刚开始接触柜面工作，因知识不熟悉，技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，摆脱现状，于是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，俗话说“业精于勤，荒于嬉”。只有这样才能实实在在地经得起这个岗位所带给我们的考验；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提高业务，将工作更上一层楼。

作为一名**银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任，由此必须严格地要求自己立足本职工作，潜心钻研业务技能，掌握过硬的业务本领，时刻不放松业务学习；更重要的是要保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，同时培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处，从而清醒地认识自我、提高自身服务质量。

众所周知，在高桥支行辖内，望春工业区分理处是比较忙的一个点。每天业务繁忙，接待客流众多，因此这样的工作环境就迫使我不断地提醒自己要在工作中加倍认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作，始终如一地要求自己，在做好自己工作的同时，多帮助同事；当发现问题的时候，虚心地向其他同事请教。对待业务技能，我秉持着“三人行必有我师”的理念，千方百计地把自己薄弱之处加强补足。于是在领导、老师的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，提高业务知识学习频率，自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度。柜台是展示银行形象的窗口，()柜员是直接面对客户的群体，我的一言一行都代表了**银行的形象，为此我常提醒自己要坚持做好“阳光服务礼仪”，耐心细致地解答客户疑问；面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的赞许，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。牢记“善待别人，便是善待自己”，换位思考，将心比心，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

时代在不断发展，银行工作的竞争也日趋激烈。柜员的日常工作也许是平凡而单调的，然而我们更应怀有危机感，时常告诫自己不能满足现状，虽甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地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，将工作做细、做好、做精。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充**，因为敢闯敢拼，活力四射，因为有太多的梦想和希望！可在我看来，青年的宝贵还在于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，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

总结之后，回顾自身存在的问题，一是学习不够，技能不足。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，且理论基础、专业知识、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作疲累之时，有过松弛思想，反映出自身政治素质不高。针对以上问题，今后的努力方向为：一、加强理论学习，进一步提高自身素质。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地开展今后的工作。对于在工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与**事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创**银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行柜员工作总结篇十二

xx在分行党委的正确领导下，我行认真贯彻落实省、分行支行长会议精神，紧紧围绕效益中心，强化经营管理，突出资产质量，加快业务创新，大力组织营销存款，继续实施不良贷款攻坚战，狠抓利息清收，进一步强化内部管理，不断拓展新业务。经过全行员工的不懈努力，圆满完成分行下达各项工作任务。年末，全行各项存款余额达34315万元，较年初增加9133万元。其中：储蓄存款余额达18375万元，较年初时点净增1475万元；五日均净增1603万元，分别完成年初下达任务的134%、243%；完成年末时点追加任务的101.4%；对公存款余额达15680万元，较年初时点净增7398万元；五日均净增4180万元，分别完成年初下达任务的370%、349%；完成年末追加时点任务的100.2%；同业存款余额达260万元，完成年初分行下达任务的520%；各项贷款余额54329万元，较年初净增22988万元。其中：不良贷款余额5319万元，较年初减少1179.5万元（一逾两呆口径、五级分类口径较年初减少904万元），累计完成清收、转化不良贷款1279万元，其中列入考核口径内为908.9万元，全口径不良贷款控制在5319万元，分别完成年初目标任务的165%、100%。发放个人住房贷款958万元、汽车消费贷款4174万元，完成本行自定任务的417%。累计办理贴现额11232万元，实现贴现收入132万元，占利息总额收入的6.9%。实现中间业务收入16万元，实现利息收入1914万元，分别完成全年任务的134%、107%；实现账面利润1446万元，牡丹卡新增692张，电话银行累计注册985户。现将一年来的工作总结如下：

1、制订办法，加大奖罚力度。

根据分行年初出台的全年清收、盘活、转化不良贷款考核奖罚办法，结合我行实际，制订出《xx支行不良贷款清收、转化、盘活与经营性费用挂勾考核实施细则》。在细则制定过程中，我行坚持做到“一个指导思想”、“两个挂勾结合”、“三

种奖励办法”。一个指导思想是：清收、盘活、转化不良贷款与责权利相结合，增加内在动力，外在活力，形成合力，坚决完成不良贷款攻坚任务。两个挂勾是：

- (1) 清盘转完成情况与奖励费用挂勾；
- (2) 全口径不良贷款绝对额与专项奖励挂勾，三种奖励办法：
 - (1) 按照统一费用比例计算当季实际完成数奖励办法；
 - (2) 超任务按分行兑现支行费用的一定比例予以奖励办法；
 - (3) 清收转化有贡献人员特殊奖励办法。

2、摸清底数，逐户确定清收转化措施。

我行于一季度组织信贷人员上门调查摸底了全部有关注、次级、可疑、损失类和“双呆”贷款的企业。在掌握了大量“第一手”资料的基础上，对所有不良贷款逐户进行分类排队，划分成8种类型。即：借新还旧类、上门清收类、扣收保证类、以物抵贷类、改制转化类、还本免息类、依法收贷类、呆账核销类。然后，按类逐户分解任务，落实责任人，严格考核监督。

3、锁定对象，实施重点攻坚突破。

针对我行不良贷款的现状，我们把上门催收类、借新还旧类、还本免息类、呆账核销类共计16户企业，作为今年清收转化重点对象，予以各个突破。通过省、分、支行三级联动，协调配合，清收xx发电公司呆滞贷款800万元；利用电力部门改制时机，清收xx县电力多经公司呆滞贷款31万元；采取借新还旧清收xx县京榆公司□xx县发电公司等企业逾期、呆滞贷款100多万元；采取上门清收xx县电影院、人民商场、林业局、五一煤矿等企业呆滞贷款23万元；通过向政府追偿，清收煤

炭总公司逾期贷款100万元，对xx县恒利食品厂实施以物低贷12.8万元；对xx县农具厂实施还本免息11万元等。

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”。

元月1日下达了第一季度储蓄存款自定目标时点1000万元，五日均600万元，员工单产揽存任务10万元，出台了《第一季零售业务工作思路及措施》、《第一季度储蓄存款考核办法》、《第一季度揽储激励措施》；2月份出台了□xx支行储蓄存款费用挂勾考核细则》，具体细化到网点和员工，组织员工认真学习办法、措施，人人做到心中有数，任务明确，考核办法清楚。1-3月份，有5名员工每人揽储200万元以上，全行揽储余额季末达840万元，储蓄存款较年初增加1520万元，同业占比1-9月份位居领先地位。

2、以挖转他行大户为突破口，瞄准优质客户，搞好代理业务，为稳存增存工作起到支撑作用。

1月份，通过员工亲属提供信息，从建行挖转水泥厂工人补贴200万元；4、5月份从邮政储蓄、农行挖转百万元以上大户6户，新增存款950万元；5月份支行储蓄所成功代理山西阴塔煤销站个体户运费及煤款结算，每月结算现金万元，全年累计代理结算金额达2亿元，年末沉淀活期存款800多万元，稳住定期存款510万元。6月份，行长亲自出动揽回氮肥厂退还职工集资款299万元；12月初，又将前石畔电厂490万元集资款全部以支行所存单退还给村民，沉淀存款近200万元，通过感情联络，山西2位客户分别在一所、二所转存定期存款900万元，为我行稳存增存工作奠定了良好基础。

3、实施大所战略，树立品牌形象，增强网点的竞争实力。

根据上级行的安排，2月份，将聚鑫园储蓄所、天桥储蓄所分别并入一所和支行所，实行全面成本管理，支行储蓄所对外

服务窗口由3个增加到5个，人员由6名增加到9名。由于综合业务子系统正式投产后，起初大机不稳定，机器运行慢，给柜员和客户带来诸多不便，为了解决大所代理业务多，业务量大，挤兑存款现象，我们一方面积极请示分行大机房协助解决计算机运行困难问题，另一方面对窗口进行了划分，明确了大户窗口、代发工资窗口和代理业务窗口，科内人员及时增缓一线，配备1名大堂经理协助支行所工作，梳理客户情绪，优先优质客户业务的办理，礼貌待客，稳住存款大户，展示工商银行大所品牌形象，也显示出了大所的竞争实力。5月末，支行储蓄所储蓄存款较年初增加1546万元，余额达到10058万元，占全行储蓄存款净增额的77%，完成本行自定任务的323%，率先成为榆林市第一家亿元大所。

4、加大宣传力度，营销我行品牌产品，提高工商银行知名度。

在“两节”期间，支行邀请电视台进行专门策划个人金融业务营销宣传活动。从正月初一至十五晚上连续滚动播放我行新业务及新年慰问辞《xx宣传》专题报道元月份我行增加储蓄存款强劲势头，上门慰问新老客户80多个，赠送对联和“福”字5000幅，元宵节赠送友谊纪念品1000件，大型秧歌队，鼓乐队向全县人民拜年；各网点、体育场挂大型横幅9条。“六一”儿童节赠送书包500个，支行所门前横挂“热烈祝贺支行储蓄所存款突破亿元大关”《xx电视台、广播电台滚动报道了亿元所新闻《xx宣传》专版刊登了支行所储蓄存款突破亿元，8月份分行在xx支行举行零售工作现场会和亿元所庆典活动。在县城主街道租赁30个路灯广告牌，宣传工行、宣传精品业务，展示我行实力形象，以优质服务实现客户满意度和诚信度。6月份，根据分行储蓄存款奋战150天劳动竞赛活动，我行积极响应，提出新的目标，力争同业占比领先，9月末，存款余额达2亿元，较年初增加3100万元，同业占比领先，实现了竞赛活动期间既定目标。

5、挤出时间抓紧演练，在有限的时间内克服种种困难，按期

完成各综合业务子系统的投产工作。

在每次综合业务投产前，储蓄对公一线人员加班加点，连续作战，集中测试，经过几个月的艰辛努力，克服疲劳，忘我工作，舍小家顾大家，在全行上下的共同努力下，我行各综合业务子系统均按期顺利投产。其中财务管理应用子系统投产后，受到了分行领导的好评，并获得了三等奖。

银行柜员工作总结篇三

20xx是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但很有价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、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。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

[银行柜员年度个人工作总结](#)

[银行柜员个人求职简历](#)

[银行柜员个人述职报告](#)

[银行柜员个人年度工作总结](#)

[银行柜员个人辞职报告](#)

[2017银行柜员个人简历范文](#)

[银行柜员个人求职简历模板下载](#)

[银行柜员工作总结范文](#)

银行柜员工作总结篇十四

20xx年的钟声即将敲响,回首xx年走过的路.有太多的得与失,年对我来说,是收获的一年,我走出校门,踏入社会.来到xx银行。

还记得刚来时的青涩,对一切都一无所知.我担心自己是否可以胜任自己的岗位?我的同事会是什么样的人?可是渐渐发现,我的顾虑都是多余的.很幸运,我分到了信贷中心,这里有和蔼的领导,可亲的同事.他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助.一句关怀的话语,一个甜美的微笑,甚至在他们看来只是些微不足道的帮助,都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了,在大家的帮助和指导下,我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气,问大家我可以帮忙做些什么?

刚开始做的都是些很琐碎的东西,复印东西,打印东西,虽然微不足道,但还是很开心,因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉,我才渐渐知道,在银行工作,每天面对的都是些简单而又复杂的东西.简单的工作,都要拿出百倍的认真.有时候一不小心就会犯一些很低级的错误,甚至还是些讲解过无数次的问题.可老师们总是不厌其烦,一遍遍的讲解.安慰我,要慢慢来.在大家的共同努力下,我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况.看着将近9000份档案登记完毕,心里充满了成就感,第一次,我尝到了劳动的快乐。

三个月,就这样过去了,在大家身上,我看到了对工作的热情.在大家身上,我懂得了一个道理,永远不会有人告诉你什么该做,什么不该做,也不会有人去提醒你,你现在该做什么.工作上,一切都要靠自己去发现,去寻找,去进步。

三个月,我认识到,在工作上,一定要认真,负责,要做就做最好.每天都要给自己目标,给自己定位。

三个月来,我在学习和工作中逐步成长、成熟,但我清楚认识到自身的不足.新的一年,给自己定下新的目标。

1自觉加强学习,向理论学习,向专业知识学习,向身边的同事学习,逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2克服年轻气躁,做到脚踏实地,提高工作主动性,不怕多做事,不怕做小事,在点滴实践中完善提高自己。

3继续提高自身文化的修养,努力使自己成为一名优秀的工作人员,争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年,向自己的目标努力。

银行柜员工作总结篇十五

xx年,作为银行人员的我在党组的领导下,在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下,协助行长较好地完成了所承担的工作任务,履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一年工作现作银行个人工作总结。

年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性,实行规范化管理,年初我就安排对综合监管人员进行重新组合,做到岗位到人,责任分工明确的工作管理体系,经常参加综合监管每周定期召开科务会,安排布置的各岗位工作,及时沟通情况。通过上述举措,年综合金融监管工作又有新起色,内控管理机制进一步完善,较好地解决了人员不稳定的问题。另外,我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》,把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作,从而明确了监管人员

的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场检查分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场检查到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

(1)年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行

了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于年2月20x前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20x前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进

行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款工作，进一步化解农村信用社贷款风险。今伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1,472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的成效。

一年来，我组织带领综合监管全体职工，对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管，按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控，为及时掌握辖内金融机构贷款投向，为货币监管提供依据，我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析，按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份，信贷资产质量分析三期；动态反应12期，调查报告12期按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查 and 信贷咨询系统登录情况检查工作，使我辖区违规问题明显减少。为支持信用社和地方经济，共为信用社申请再贷款2800万元(50为头寸贷款)，至12月15日已收回1860万。此外，我还积极组织调查研究和信息调研工作，一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调查、下岗职工再就业贷款情况调查、地区助学贷款情况调查、生态环境趋势调查、商业银行不良资产损失率情况调查、中间业务调查、房地产业务发展情况调查金融支持地方经济情况调查、中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导

下，使我负责综合监管工作明显提高，主要表现为：一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；四是监管手段有所改进，力度进一步加强；五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。