

# 2023年银行柜员个人述职报告 银行柜员的个人述职报告(模板8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 银行柜员个人述职报告篇一

时间流逝得如此之快，时间的流逝，我们又将接触新的知识，新的技能，积累新的经验，此时此刻需要制定一个详细的计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编收集整理的2023银行柜员的个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

自我参加工作到现在，已经经过了一年的时间，这段时间里，在各级领导的指导和培养下，在同事们的关心和助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

在见习期间，我一直严格要求自己，遵守银行的各项规章制度，尽心尽力地履行自己的工作职责，认真及时地做好每一项工作任务。

我先后参加了保险代理人资格考试和人行的假货币岗位资格考试，并取得了保险代理从业资格证和假证书，在平时，我苦练点钞、汉字录入、翻打传票等基本功，虚心学习，勤学好问，并认真做好笔记。

我从一名普通柜员做起，努力学习操作技能，拓展业务知识，不断积累工作经验，从天正式上柜台时的依葫芦画瓢、谨小慎微，再到如今能熟练操作、从容的接待客户，每一天我都努力做到比前一天更好。

作为一名窗口行业的员工，我深知竭诚服务的重要性，秉持着“以客户为中心”的理念，我坚持为每一个客户提供方便、快捷、准确的服务，而客户的每一句谢谢，都是我继续努力下去的动力。

在这一年的时间里，我从普通柜员的岗位学起，现已基本掌握了高级柜员的操作和知识，目前正接手对公复核的岗位工作。我想，这不仅是领导对我这一年工作成果的肯定，更是对我本身的'一种认可。在今后的日子里，我将继续磨炼自己，并以饱满的精神状态，迎接新的挑战。

我满怀对金融事业的向往与追求走进了\_\_分行\_\_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\_\_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\_\_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、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。

20\_\_年x月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_分理处，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。

时光飞逝，来\_\_分理处已经25个年头了，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20\_\_年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。

特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量。

我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行操作，同时尽努力去帮助客户耐心解答客户在业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务。

全面完成分理处下达的各项业务指标，营销\_\_保险32万元，\_\_保险3、4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识，及时杜绝安全隐患。

做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。

回顾20\_\_，展望20\_\_，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

谢谢大家！

时间飞逝，转眼已经到了\_\_年。\_\_年对于在交行\_\_分行工作的我来讲，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，是辛勤耕耘的一年，也是理清思路、迅速发展的一年。时间匆匆，回顾一年来在交行里的学习和工作，对于\_\_年的工作进度完成情况作了如下总结：

一、业务技能的不断提升。

对于我来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中。柜台最前线，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。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什么工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。务必将工作做细、做好、做精。\_\_年上半年我的工作职责是现金库管员和凭证卡库管员，以及银行承兑汇票的相关工作。在工作中我始终保持高度警惕，坚决杜绝风险。作遵守各项规章制度，不断提高风险防范意识，降低差错率。始终按照行里各项规章制度的要求办理业务，不违规操作，努力提高操作规范性，改正不良操作习惯，在工作中严格要求自己。通过不断的历练在业务技能上不断成长。

## 二、工作习惯的日渐成熟。

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。团队合作，不管到哪里都是一种发展该企业的源泉。在工作中，不仅挑战了自我同时也熔入了团队，在这个团队中我得到了领导和同事们的帮助，也和同事一起积极配合把业务做好，每当做完一天的工作，我都为自己在这个团队中尽到自己的义务而自豪。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。使用“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。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交通银行的形象,针对不同客户我慢慢学会采取不同的工作方式,努力为客户提供质满意的服务。

## 三、职业道德的正确树立。

一年以来，我觉我在工作责任心上有很大提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。在工作形势日益严峻的今天，银行

对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过\_\_年的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

#### 四、存在的问题以及今后努力的方向。

总结回顾\_\_年这一年有付出有收获，但仍然存在以下不足：虽然业务技能的不断提升但工作经验仍然有待丰富，二是学习主动性不强。针对自己的不足明确了今后的努力方向：首先，工作的不足和欠缺请各位领导和同事批评、指正。在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。在以更饱满的热情投入到工作中，履行自身的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，作为一名老柜员更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。本人将结合实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

#### 五、结束语。

从\_\_银行成立以来的时光一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。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。在交通银行的大家庭里，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赢得客户、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,同交通行共同成长,去创造一个更加美好的明天。

我叫\_\_,男,40岁,中共党员,现任邮储银行古县支行负责人,现将今年支行及个人情况述职如下。今年是我支行的开局之年,在市银行以及地方政府的强力支持和正确领导之下,在银行监督办、人行等部门的严格监督管理与协助下,我支行的各项工作都得到了非常迅速的发展。

## 一、支行的基本情况

我支行于10月份成立,今年3月份正式迁入新址办公,营业办公面积共400平米。现有员工18人,目前开办的业务有个人信贷、对公结算、个人储蓄理财等。

## 二、业务发展情况

### (一) 大力开展信贷业务,支持地方经济发展与建设

我行目前开办的信贷业务只是针对个体工商户,农户及工薪阶层等个人。我行信贷业务的特点就是贷款规模小、工作量大、涉及的行业较多等特点,同时信贷人员少,且工作经验及社会经验不足。面对如此的种种困难及压力,我行信贷人员不气馁、不退缩迎难而上,辛勤工作。全年放款1665.7万元,其中小额贷款放款1301.7万元,共299户,其中农户166户,商户133户,农户放款占比41.35,个人商务贷款放款342万元,二手房贷款放款22万元。在信贷业务规模大幅增长的情况下,保证了贷款质量,年末无一笔不良贷款,为广大个体经商业者及农村种植、养殖户、农业生产者给予了必要的资金帮助,为地方经济的发展做出了我们应有的贡献。



## （二）个人负债业务优质高效健康快速发展

我行的个人负债业务于今年3月26日正式开办，陆续开办了个人账户资金结算、个人理财、绿卡、淘宝卡、信用卡、电话银行、网上银行、代理保险等，丰富的金融产品，优质高效的服务质量，极大的满足了城乡居民的个人理财需求。截至今年底，我行储蓄存款余额净增1574万元，其中活期存款1703户，余额为761万元，定期存款245户，余额为806万元，发放银行卡1297张，其中开办绿卡通979张，淘宝卡94张，绿卡213张，副卡11张，信用卡90张。汇兑及中间业务收入完成31951元。

## （三）对公业务刚刚起步，市场拓展任重道远

我行的对公业务于11月末才开办，尚无余额。目前我行已经代收了全县城镇居民医疗保险，开设了医保中心专户。同时，在市行领导的大力支持下，已初步同县财政达成合作意向。现正在争取社保资金在我行开户。下一步我们将加大宣传营销力度，积极深入厂矿企业，搭建银企合作平台，使更多的企事业单位知道了解并使用我行的公司结算业务，实现银企双赢。

## 三、队伍建设及业务支撑情况

今年是我行的起步之年，经营与建设两项任务都十分艰巨，在省市行的统筹安排下，我行的员工队伍由刚开办时的9人，增加到现在的18人，员工的平均年龄26岁，其中大专以上学历有12人，本科学历有6人，员工队伍规模不断扩大，整体素质明显提高。其中信贷员工新增人员都已通过省行的岗前培训。由年初的4人增加到现在的8人，队伍建设的不断增强，为我行各项工作的健康快速发展注入了新的活力。业务支撑方面我行由年初单一的小额信贷业务发展到目前的储蓄业务、对公业务的全面开办，同时4月份被市行批准可以自行召开审贷会，对信贷业务的发展有了积极的推进作用。各项业务的开

办互相促进互为补充，使我行成为真正的全功能的国有商业银行。

#### 四、创优质服务，树邮储品牌

作为古县金融行业中的一个新成员，我行在开办之初就树立了一个信念，即以优质的服务创古县邮储银行崭新的品牌形象。我行要求信贷从业人员要把“三个办法一个指引”作为今后发展业务的指导方针和发展资产业务的重要依据，认真学习，掌握内容，领会精神，将其贯彻到新的信贷流程中，并在实际工作中加以落实。信贷员时刻牢记“八不准”纪律，把为客户提供优质的服务做为工作的重点，时刻把树立邮储银行品牌记在每个员工心中。在创建优质服务过程中，我们重点从人员业务技能、礼仪等方面的学习培训入手，使每个员工都能适应岗位要求，优质高效合规的为客户办理业务，形成良好的工作作风，一年来未发生有理由投诉，赢得了广大客户的普遍好评。

#### 明年工作思路及目标措施

一、工作思路：以省市行工作会议精神为指导，以能力建设、基础管理为支撑，以树立品牌，增强效益为目的突破性、跨越式发展各项业务，圆满完成明年各项工作目标。

二、经营目标：实施3321战略目标，即业务收入300万元，增幅280，信贷放款3000万元，增幅80；储蓄余额净增20\_\_万元，增幅30；对公存款新增1亿元。

#### 三、经营措施：

##### （一）跨越式发展信贷业务，奠定业务收入基础

我行今年信贷业务发展速度低于全市平均水平，未能完成全年的目标计划。但是通过一年的经验积累，信贷队伍人员得

到充实，业务素质有所提高，我们完全有信心和决心在明年度，通过加大激励考核力度、信贷员分片管理、使用村镇建设、信用客户评定等方式，使我行的信贷业务实现跨越式发展，从而奠定全行业务收入基础。

## （二）突破性发展对公业务，实现收入新的增长点

我行的对公业务虽然开办时间比较迟，人员业务操作水平也尚有很大差距，但是有市分行领导的大力支持，有较好的县域经济环境，尽管此项业务竞争相当激烈，但我们仍然有信心在明年实现对公业务的突破性发展。具体措施主要是依靠领导公关营销，切入点先从财政社保累资金入手。其次积极介入县域经济主体煤焦企业，圆满完成明年度对公存款1亿的目标，从而形成我行业务收入新的增长点。

## （三）循序渐进，发展个人负债业务

明年度我行的三大业务板块中，个人业务发展较好，完成年计划的157，这得益于新开办的网点不用保余额，轻装上阵，加之我行网点硬件设施比其他网点较好，从而赢得了客户的青睐。新的一年，我们将继续采取以窗口优质服务吸引客户为主。以阶段性开展全员协储劳动竞赛为辅助的方式。重点维系5万至30万之间的优质客户，循序渐进的稳步发展个人服务。在保持储蓄余额稳步增长的基础上，大力发展个人负债业务中的高效业务和新开办业务，如商易通pos机、基金理财、各种卡类业务等，实现我行个人业务的效益最大化。

## 四、几点意见

要实现我行明年度3321战略目标，全行员工的努力拼搏，锐意进取是一方面，同时，提升我行的业务支撑能力也尤为关键，就我行目前的情况，还需市行在以下两个方面给予支持。

## （一）人员配备方面

我行目前个人业务只有4人，开设一个台席，远远不能满足客户需求，为树立邮储银行良好品牌，促进业务健康快速发展，建议市行尽快给我行配备柜员、大堂经理、风险经理、支行长等人员，以保障我行工作顺利开展。

## （二）网点建设方面

从古县支行的长远发展考虑，建议市行在明年度对古县的新增网点建设方面给予重点关注。明年古县金融市场竞争将更加激烈，工行及农发行将进驻古县。因此，我们应尽早考虑网点布局，加强能力建设，提升我行竞争实力。今年已经过去，我行在机构建设，队伍建设以及业务发展方面取得了一定成绩。但这仅仅是我行的起步之年，开局之年。明年我行将会以更加努力的工作，积极开拓进取，在依法合规经营的基础上，加大市场营销力度，将我行的各项业务规模进一步做大做强，为县域经济的发展及临汾邮储银行做出新的更大的贡献。

## 五、个人工作体会

对我个人而言，刚刚过去的今年时繁忙充实的一年，是全行员工齐心协力、团结拼搏、攻坚克难、勤奋工作的一年；我非常感谢全体员工的辛勤工作，以及对我个人工作的理解、支持和帮助，取得的各项成绩包含着全体人员的努力和心血，在取得成绩的同时，我也在不断反思今年已一年的工作，我以为起码在以下几个方面做得还不够，还需改进和提高。

1、关心员工方面：一年来，因为经营工作与建设任务都很繁重，在工作上对员工要求多，要求严，但是在生活方面关心不够多，沟通不够多。

2、工作方法方面：由于个人性格原因，可能在工作的方式方

法上有不太妥当的时候，批评员工有时会严厉多一点，沟通少一点，考虑问题有时会有不周全之处。

3、个人学习方面：一年来个人觉得忙于营销业务，拓展外围市场，忽视了个人业务知识的学习，从而在管理过程中，因业务不熟悉导致主观一些问题和情况；针对自身存在的问题与不足，我会认真反思、虚心整改，在今后的工作中，加强学习，不断提高自身能力与管理水平，同全行员工一道共同努力，共建古县邮储银行美好的明天。

## 银行柜员个人述职报告篇二

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫\_\_\_\_，一年来，在单位领导和同志们的帮助下，在各个方面都取得了较好成绩。现将今年的工作、学习情况向大家总结汇报如下。

我所在的岗位是\_\_\_\_的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，\_\_\_\_的\_\_\_\_所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，

但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……\_\_\_就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_年\_\_月\_\_日

### 银行柜员个人述职报告篇三

述职报告这种带有艺术性的论说文，要明白这种的意义，一定要明确树立一个鲜明的主题，还要在报告中反复突出。下面是小编收集整理最新银行柜员个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

今年以来，我部在市行党委的正确领导下，按照市行20\_\_—20\_\_年工作会议确定的“认真贯彻总分行工作会议精神，以为指导，以价值创造为主线，突出发展、管理两大主题，抓住转型、合规、执行三个关键，进一步统一思想、优化结构、真抓实干、争先创优，全面打造中心城市行竞争优势，努力实现做强做大的目标”的指导思想，以向零售网点转型为奋斗目标，解放思想，求真务实，深化股份制改造和实施双贯标工程，加快结构调整步伐，紧紧以经济增加值为核心，抓班子带队伍，克服困难，奋力拼搏，不断解放思想，锐意改革，强化管理和服务，广开筹资门路，优化贷款投向，各项业务呈现出一定的发展势头。现将20\_\_—20\_\_年主要工作开展情况汇报如下：

#### 一、各项指标完成情况

截止到十二月三十一日，我部全口径存款x万元，比去年同期增加x万元，其中：企业存款余额x万元，比去年同期减少x万元，个人存款余额x万元，比去年同期增加x万元。截止到十二月三十一日，贷款余额为x万元（不含票据中心及保全部的数据），五级分类口径不良率为x%。截止到十二月三十一日，我部个人类贷款余额达x万元，五级分类口径不良率为x%。累计发放公司类人民币贷款x万元，回收公司类人民币贷款x万元，发放美元贷款x万，回收公司类外汇贷款x万美元，发放

信用证x万美元，签发银行承兑汇票x万元，回收x万元。实现收费类收入x万元。实现报表利润x万元，实现税后净利润x万元。

## 二、主要工作

### （一）顺利通过总行零售网点转型验收

我部作为全国的五个第一批试点转型行，自4月5日实施转型工作以来，经过六个月的试运行，在10月18日总行零售网点转型项目组验收中，获得一致好评，顺利通过总行零售网点转型验收。网点转型后成效显著，在装修一新的营业大厅，客户不仅可以一站式办理传统的“存取款”业务，而且还可以购买基金、保险及办理银证转帐业务。突出表现为：

- 1、客户等待时间明显减少。正在营业部进行数据测量的人员惊喜的发现，自4月5日实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少3到5分钟。
- 2、差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，高柜区、低柜区客户分流导引客户凸现，两三个大堂经理穿行在客户中。
- 3、员工的营销意识逐步加深。鼓励前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务，同时按日下达营销任务。这意味着客户一走进营业大厅就有大堂经理迎上前去，对客户应办理的业务有初步的了解，然后，引导到高柜区、低柜区或自助设备区办理，现场指导客户一直到客户离开建行。对于到高柜区、低柜区的客户，大堂经理引见给柜员，由柜员深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务。

### （二）大力开展旺季营销活动。



1、强化组织领导，成立营销活动领导小组。

2、精心制订营销方案并按旬调度营销进展情况。活动期间，共下发通报x期，个人存款日均新增x万元，完成旺季营销计划的x%□营销乐当家理财卡白金卡x张，完成旺季营销计划的x%□个人消费贷款余额新增x万元，完成旺季营销计划的x%□个人网上银行x个，电话银行x个，完成电子银行业务交易量x笔，交易额为x万元。

（三）细分市场，强化市场营销。

市行明确指出：要坚持以客户为中心，进一步巩固政府类、绩优类客户，积极拓展机构及基金类客户，稳妥发展中小客户，大力发展个人类客户。根据这一市场定位，我部进一步细分了客户，一户一策，细化营销方案。

1、进一步做大做强对公业务。营业部业务的主体是对公业务，是全体员工绩效工资的主要来源，对公业务只能加强，不能削弱。多年来，营业部在市行的直接领导下，营造了一大批政府类客户和机构客户，伴随着他们与营业部的业务往来，带动了营业部连年的业务增长，提升了全体员工的个人收入。因此，我部始终紧紧抓住这项业务。资产业务要抓集团贷款到位这根主线，兼顾煤矿贷款的整合。在完善手续、防范风险的前提下，继续大力发展贴现业务。

今年我部赢利的重要增长点。如我部组织的到市教委及在大厅内组织的精确集中营销收到了明显的效果，现场推介的电子银行产品受到客户的一致好评。

（四）中间业务取得突破性进展。我们高度重视收费类业务的发展，以代理发行基金、扩大客户群体和资产负债业务为依托，及早动手，强化创新，在竞争策略和产品上实现了新突破。全年共实现中间业务收入x万元，完成全年计划的x%□完成去年全年计划的120%。

全年单位电子银行客户签约户，发行信用卡张，信用卡消费额万元，电子银行渠道占比%，新增电子银行客户户，其中：个人网上银行客户数新增户，个人电话银行客户数新增户，个人手机短信客户数新增户，手机银行客户数新增户。实现电子银行中间业务收入万元，电子银行交易额实现万元。

## （五）大力加强合规文化建设

# 银行柜员个人述职报告篇四

岁月流逝，流出一缕清泉，流出一阵芳香，都是透露着无可奈何，述职报告也应跟上时间的脚步了。好的述职报告都具备一些什么特点呢？下面是小编收集整理的银行柜员个人述职报告精选，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20\_\_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，我们积极学习业务知识，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。现将一年的工作情况总结如下：

### 一、主要工作内容及职责

本人于20\_\_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、代理发放工资等。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，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。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

我很庆幸自己能够加入\_\_行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，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率、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20\_\_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。

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身价值，与我们\_\_行共同走向更好的明天。

一年的时间，其实是过得很快，不知不觉间就是没了，这一年的柜台工作，也得好好的去总结下，去认真的回顾，作为我们银行的一名柜员，对于自己这一年来的一个工作也是有很多的感触。

## 一、学习方面

这一年里，除了我日常的柜台工作之外，我都在认真的去学习，利用好我休息的时间，以及工作之余晚上的时间，积极的学习金融方面最新的政策和一些新的法规，同时了解领导下发的各种文件，也对自己的工作有了更进一步的一个了解，以及在银行给予的一些学习机会当中，我也是分外的珍惜，不管是培训的课程或者讲座，我都是积极的去听讲，做好听课的一个笔记，并且和自己的工作去进行一个对照，以来能改进自己的工作，让自己能够是学以致用，而不是只是把知识听进去就行了的。只有把学到的东西能用到，那么才是真的是学到了。

## 二、工作方面

在日常柜台工作当中，我积极的做好自己本职该做的事情，在跟客户办理业务的时候，微笑的面对，耐心的去解答客户的问题，热情的去帮助客户处理好业务的事宜，让客户感受到我们银行认真负责的服务。

在办理业务的过程中，我也是会积极的向客户推荐我们银行的新业务，但也不会让客户觉得我就是个推销了，降低了服务的体验感，当有客户询问起来我们的新业务时候，我也是会认真的去进行解答，认真的帮客户办理。

除了本职的工作，当领导交办的一些任务，我也是会积极的去做好，认真的协同同事一起做好工作，把任务完成的更好。

在与同事相处之中，我都是热情和善的，积极的融入银行这个大集体当中，团结各位同事，在日常里有什么生活方面的难题，我也是会尽自己的能力去帮助，当然我也知道我还存在着各种的不足，像学习方面，我的效率不是特别的高，学习的方法还是需要去进行改进的，让自己学起来更快，在工作当中，一些工作方法还比较的落后，需要及时的更新，及

时的改正这些习惯，让自己能在工作中效率更好，得到更多的进步。

总之，这一年已经过去了，有收获，也有不足，但接下来的工作当中，我要发挥我的长处的同时，把自己的不足都改过来，让自己能做得更好，让自己的学习能力和工作能力都要继续的去提升，只有得到提升，自己的综合方面才能有进步，才能在职场的道路上走得更远，得到晋升的机会。

20\_\_年，是我收获最大的一年，也是进步最大的一年。今年以来，在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上，在银行领导的关心和正确领导下，我坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高。回顾起来，现将20\_\_年度工作及20\_\_年工作计划具体总结安排如下：

## 一、20\_\_年度工作总结

一线储蓄柜银行储蓄的窗口和形象。在这里，每天接触的客户最多，发生的交易量最大。在这一年中我主要做到了以下两点：

### 1、优质的服务理念。

我每日按时到岗，做好班前准备，准时参加晨会，以优质文明的服务为标准，接待每一位客户，耐心详细地宣传本行业务规章和相关产品，回答客户疑难问题。

记得有一次一位个体工商户拿来十多万元零乱不整的钱来到支行存款，我专心迅速整理清点打捆，很快把准确数字告诉了顾客，顾客连声称赞。过一段时间这位顾客把存到其他银行的存款也转到了我行。

这件事让我深刻地认识到，要想将业务做好，必须坚持“想

客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念。

## 2、良好的工作态度。

我的工作主要是按规定使用、保管柜员尾箱中的重要空白凭证、有价单证、现金、及印章；认真审客户递交的业务资料，确保交易录入正确，完成权限之内的交易，每天早中晚做到三碰库以及确保帐证、帐款、内外帐务相符；班后和同事相互进行柜员流水勾对。

我的工作有时很繁琐，必须做到一丝不苟、认真负责，要想出色地完成自己的工作，就必须努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质。

于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞和微机操作从那以后，只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，虚心向比自己业务能力强的同事和领导学习请教，在同事的指教、领导的支持下，使我的综合素质得到了全面的提升，期间的工作也得到了同事和客户的认可，在这里我由衷地感谢同事和领导的帮助。

## 二、20\_\_年度工作计划

对于明年的工作计划，我又如下几点想法，还不成熟，敬请同事和领导指教：

一是摆正位置，消除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营业室的业务领域，创造良好的发展环境。

一年都沉浸在工作中，现在回顾一年的点滴，又感觉收获了不少，我将在20\_\_年的工作中投入更多的热情，让我行的业务更上一层楼！

作为一名银行柜员，对于过去一年来的工作我也是感觉自己进步很大的，在这一点上面我也是深有深有感触，一年的时间也在不知不觉当中过去的了，我当然也是非常清楚自己接下来应该要去努力的方向，这对我个人能力更加是一个非常大提高，来到x这里我深刻的意识到了这一点，在这方面，我也需要总结一下工作。

在这个过程中，我深刻的意识到了这一点，来到x银行工作已经有一段时间了，我对自己各个方面还是很有信心的，在这方面我也是能够有深刻的体会，在这个过程中，我也是做好了足够多的准备，虽然有的时候会出现一些问题，但是问题也不大，这一点是非常清楚的，我也相信我是可以做好这些，在业务的的方面，我还是做的比较好的，认真服务好每一位客户，保持一个好的态度，在这方面我更加是能够做好这方面的职责，这对我个人也是一个非常大的提高，我也是对自己很有信心的，在这个过程中我也是做的比较认真的，在这方面我也是能够对自己有进一步的提高。

回顾过去一段时间以来的工作我也是感觉进步很大的，对于我个人来讲还是缺少一些锻炼的，我在业务方面，也是做好了准备，我喜欢在x这里工作，我知道自己在x这里能够有很多的进步，每天和同事们虚心的请教，学习，在这个过程中，我觉得还是很有动力的，在这一点上面我是感觉很有意义的，我每天认真做好分内的职责，同时也不断的积累工作经验，现在回顾这些事情的时候，我就感觉非常的充实的，感觉在工作当中我个人能力是有很大的提高的，作为一名柜员，虽然在工作当中每天做的事情是比较枯燥的，但是



我还是感觉很有意义的。

当然在工作当中，我也是有一些问题的，在这一点上面我应该要做出一定的调整和纠正，现在考虑这些的时候，我还是认为自己能够做出一个好的判断，只有在这个过程中，积累足够多的经验才可以做的更好一点，对于自己出现的问题，还是应该要维持好的状态，作为一名银行柜员我也需要把工作做的更加到位，这给我的感觉是很好的，我会认真的去做好自己的本职，这对我个人还是一个很大的提高的，现在回想起来的时候我也是希望可以做的更好一点，在一些细节上面，我更加希望可以做的更好一点。

回首看这一年柜员的工作，我也是从一个刚出学校不久的新人而成长到现在，可以更好独立处理好客户的事务，去被认可，同时也是在这份工作里头收获了挺多经验让我明白想要更好立足，自己也是要继续的去学习，同时也是看到自己在岗位上所有的小成绩，我也是在此来总结下。

作为柜员，虽然不是第一个去面对客户的工作人员，但是我也知道我们的工作其实很大的程度也是最后来解决客户的问题，毕竟在大堂都是没有解决的，那么才会来到我们柜台这儿，毕竟排队也是需要一些时间，一些简单的事情都是可以自助的解决，我也是微笑的去服务，让客户满意，处理客户的问题时候，有些情况的确是我的权限做不了主的，我也是会耐心的和客户去解释，然后帮客户想办法，或者咨询领导来积极解决，而不是推脱或者让客户再去找更专业的工作人员来处理，尽量的让客户的问题在我这个柜台就是可以解决的，虽然有时候的确有些耽搁时间，但是我也是明白处理好他们的事情，才是我们服务最终的一个目的，作为柜员更是清楚，这种态度也是让自己更熟悉银行的事务，而不仅仅是会做自己会的一些工作，那样其实进步是没有那么大的。

除了做好了工作，我也是积极的参与到银行组织的一些培训里面，去记好笔记，认真的听讲，我是个新人，也是要有新

人的姿态，去积极一些，更主动一些，多学总是会更好也是让自己在处理工作的时候更顺利，同时也是明白柜员的工作虽然是比较的基础，甚至有时候工作重复起来也是让人觉得累，而且一些客户简单的问题，的确不是那么的想去处理但我也是明白这就是工作，和学习不一样，有很多的方面是需要自己去适应的，同时也是需要依靠自己的能力来处理，一年下来，有些工作做起来挺枯燥的，但我也是耐心的去为客户而服务做好，特别是一些老年客户，很多的事情，其实无法通过自助的方式去解决，我也是积极的给他们服务，我清楚，这并不容易，虽然我们年轻学习起来很快，但是也是有变老的时候所以更是要去体谅他们。

工作上，自己也是有做得依旧还有不够好的一些，当然也是清楚经验是要继续的积累以及自己也是要继续的提升去学习，争取在来年做得更好。

## 银行柜员个人述职报告篇五

在即将过去的20\_\_\_\_年里，在行领导和同事的关心和帮忙下，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自我。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自我能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。

作为一名综合柜员，我深深地明白业务技能的重要性，仅有充分掌握并灵活运用，才能使工作得心应手。本着提高自身素质的原则，用心响应我行指示，我在日常工作过程中不断巩固和加强掌握点钞、小键盘和五笔等基本技能，更好地为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

以”客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，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。

在20\_\_\_\_年度，我不断提醒自我，工作要认真、严格按总部和我行制定各项规章制度进行实际操作。在我的努力下，一年里的工作中我个人没有发生任何一次职责事故，并且不断丰富业务知识，巩固技能。

在做好自我本职工作的同时，用心帮忙其他同事，当自我遇到困难的时候，也会十分虚心向其他同事请教。”三人行必有我师”，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

我用心参加行里组织的各种学习和培训，了解更多的业务知识，自觉遵守法律法规以及单位的各项规章制度、制度，坚持刻苦钻研业务知识，不断提自我工作技能。

回顾这一年的工作，在工作中，我忠于职守，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好服务，耐心细致地解答客户提出的各种问题，也得了客户的理解尊重。

行领导经常教育我们，储蓄乃立行之本，20\_\_\_\_年在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我用心努力地开展工作，较好的完成了揽储工作任务，截至今日个人累计吸储1800多万元。

## 二、工作中的不足

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，具体表此刻以下几个方面：

(1)学习的用心主动性还不够，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，学习效率低的状态。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻

大学生相比还存在必须的差距，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。

### 三、下一步的目标和措施

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合我行发展的实际状况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

新的一年，我一方面要加强理论学习，进一步提高自身素质。另一方面我要改善工作作风，克服自我的消极情绪，提高工作质量和工作效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

新的年里我会加紧学习，更好地充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在那里总结这一年的工作，是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。

工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。

银行柜员个人年度述职报告篇2

## 银行柜员个人述职报告篇六

尊敬的各位领导：

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报

告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上“为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最终一分钟“的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

- 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；
- 3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

- 3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

银行柜员工作个人述职报告5

## 银行柜员个人述职报告篇七

**【导语】**本站的会员“在树上跳舞”为你整理了“银行柜员个人述职报告”范文，希望对你有参考作用。

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我行的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到

近两百笔，接待的顾客二百人左右，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，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同事请教。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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……我行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

成绩属于过去，将来的工作当中，我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

银行柜员个人年度述职报告

银行柜员年度个人述职报告模版

银行柜员述职报告

银行柜员述职报告

银行柜员述职报告

## 银行柜员个人述职报告篇八

尊敬的x领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、加强政治理论学习和业务知识学习。一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习了党的十七大会议精神，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我知道我所在



的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的‘马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行实际操作，同时尽努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，金额达585.5万元，其中2户余额达100万元以上，营销保险11.8万元，其中人寿保险6.8万元，人民人寿保险1万元，华安保险4万元，营销基金7.55万元，办理网银开户35户，电话银行18户，借记卡开户486户，电费签约36户，为本行创造了中间业务收入。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

五、工作中存在的不足及今后的打算。主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务

全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要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，发扬长处，弥补不足。在新的一年里制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行的明天而尽心尽责。