# 银行柜员年度总结(汇总11篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-07-27

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。银行柜员年度总结篇一时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20xx年。...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**银行柜员年度总结篇一**

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，我们进取学习业务知识，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。现将一年的工作情景总结如下：

本人于20xx年x月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代发工资信息补录等。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，也为了提高自我处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自我及客户填写规范。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。

我很庆幸自我能够加入xx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，只要自我肯努力创造。当然也仅有能为企业做出奉献，才能实现自我的价值。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，做好自我的本职工作是基本要求，作为一个柜员应当懂得自我该做什么，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，经过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，经过自身的努力来维护好每一位客户;当然，经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日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，还必须要不断的学习，提高自我各方面的本事水平，才能向客户供给更高效率、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供给了有力的保障。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，努力提高着自我的业务本事水平。

经过一段时间的工作，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，它能够是一个复核、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，更是对自我的负责。

回顾20xx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，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，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，努力克服自我的消极情绪，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，将个人梦想与企业的发展紧密结合，充分发挥自我的工作进取性、创造性和主动性，我终会实现自我的人身价值，与我们xx行共同走向更好的明天。

**银行柜员年度总结篇二**

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx，现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

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，。。的储蓄所是最忙的，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。

新的一年里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。

**银行柜员年度总结篇三**

三月份上柜以来，摸索中前进，受益匪浅。综合柜员强调一个柜员的综合能力，所以在业务上熟练，不容有错，然而在营销与服务上也要面面俱到。很荣幸来到这个具有挑战性的网点，让我业务知识与营销能力不断提高。三月份开始上柜，虽然刚接触，但是上岗了就没有新人与熟手之分，只有做的规范与不规范之分，对与错很简单，第一次整改、第一次抹账……告诉我会计方面是严谨的，不容有失。三月份熟悉基本存取的业务知识、五月份管理大额现金，开始接触复杂的业务、十月份办理外币业务……业务量与业务种类在增加，风险也在增加，但是我没能很好的控制风险，这点要深刻的检讨。业务知识的学习不是一朝一夕，要长期的积累与学习。

在这一年的工作中，我有以下三点深刻的体会：

一是服务：任何工作都强调一个服务，诚信待人，从心底的`微笑，才是真正的服务。很开心能在这个网点，大家团结友爱、互相帮助，大家每天微笑待客，也微笑对待身边的同事！很重要的一点，就是任何心情都不能带到工作当中。

二是业务知识，全球经济变化很快，同样银行的业务标准也在日新月异，每天都要关注改革更新，不仅要巩固以前的知识，也要适应变化，跟紧银行业务的发展。要把每个知识落到实处，不能凭自己想象或者道听途说，任何事情都要讲求一个根据，办事也要做到细心。

三是营销，随着上市，我们要紧跟行业的转型，紧跟银行发展方向的变化，单单的做好服务与业务是不够的，要大力的营销，为银行服务！这就需要学习营销技巧，与产品的学习。同时也要兼顾业务与服务，如果一味的营销，而不顾业务规范与办事效率，是不可取的，所以综合柜员就是要学会服务、业务、营销这三方面的融洽的结合。不能顾此失彼，必须做到融会贯通，才能做好这份工作。

圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

以上就是我的工作总结，谢谢大家！

**银行柜员年度总结篇四**

我所在的岗位是银行的服务窗口，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，蓄所是最忙的，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，积极来为广大顾客服务，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。

新的一年里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。争取更好的工作成绩!

**银行柜员年度总结篇五**

在xx支行工作的短短一年中，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，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，我深切到自己肩负的重任。柜台效劳是展示农行系统良好效劳的“文明窗口，所以我每天都以饱满的热情，用心效劳，真诚效劳，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

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、热忱效劳，日复一日，用点点滴滴的周到效劳让客户真正体会到农行人的真诚，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、高效的效劳，做到操作标准、效劳标准、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、快捷的效劳。

源于认真。在做好柜面效劳的根底上，我们想方设法为客户提供更加周到的效劳。

各项效劳技能。我从点滴小事做起，在业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的效劳。

青年时期是人生最珍贵的时光，因为踌躇满志，精力充分，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，青年的珍贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

**银行柜员年度总结篇六**

xx年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行、笛扬支行在过去6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给下年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结。

6月，在市分行一个月新进员工的入行培训过程中，我们从书面的传授到模拟银行的实践学习工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务。并掌握了一些临柜基本技能(单指单张、多指多张点钞，小键盘翻打传票，捆钞等)为接下来的网点实习打下了扎实的基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的\*\*。

9月，带着期待的心情上柜了。上柜过程中，得到了笛扬家人们的真诚指导。徐行长“做事要形成思路”、陈经理“要抓住风险点”、王师傅“一切要按规矩办事”、张师傅“随机应变才是能力”、汤师傅“淡定就是王道”……“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”从“您好，请坐”到“请慢走”中学习工行服务标准;从日间对钱箱的清点到日终对帐包凭证的整理中学习师傅们日积月累的小技巧;从普通的存取钱到复杂的挂失业务中学习交易的考察点。短短的几个月，让我对于工行有了更深入的了解，也让我通过自身的学习，领导和师傅们的教育帮助，提升了自己的业务技能，逐渐成为一名独立的柜员。3个月的现金柜台，3个月的非现金柜台。虽然取得了一定的成绩，但也不是很完美。6个月中，相对于业务量较少的情况下，也产生了一笔反交易，一笔一般差错，一笔自发现差错，七笔远程拒绝。从中得到结论：工作不仅要做的“好”，“快”还要“合规”，“合法”，不仅要懂的“亡羊补牢”重要的还在于“未雨绸缪”。

银行柜员年度总结

【实用】银行柜员年度总结三篇

银行柜员年度述职报告

银行柜员年度个人工作总结

银行柜员个人年度工作总结

柜员年度工作总结

银行柜员工作总结范文

银行党员柜员工作总结

银行柜员简历封面

2024年度银行柜员求职简历表格

**银行柜员年度总结篇七**

转眼间20xx年的年末就到来了，前段时间整日忙碌在年末办理业务的工作中都没有注意到。现在终于抽出了时间，该给自己这一年来的工作好好的总结一下。

在这20xx年里，或许遇上的“麻烦事”不如想象中的多，但是尽管如此，自己在工作中遇上的麻烦依旧不少。最多的还要数在提升自己的业务学习中所遇上的麻烦。有太多自己不熟悉却有没有机会好好提升的地方，这也导致我在工作中犯下了不少的错，不过好在现在我都稳定下来了，更重要的是我学会了如何去掌控自己的时间，我相信我会在下一年的工作中有更大的提升。以下是我的工作总结：

在一年中我们有太多需要学的东西，尤其是对我这个知识还不够全面和熟悉的柜员来说，在年初的时候很多的事情还要经常请教领导和同事们。所以在有空的时候我也在积极的提升自己的能力，学习如何去做，如何去做好。

尤其是在接待方面是重点，作为柜员，我们常常是与客户第一或是第二接触的工作人员，所以每天要应对的客户是很多的。为此我们得在工作的时间里时刻保持的心态，质的服务态度。要学会如何去接待客户不难，要提升也可以慢慢的来，但是真正困难的是在一天的工作之后依然能保持这样的状态。

在和很多的同事请教之后，我得到了很多的答案，但是我最后总结出来，这些都不过是辅助，真正的做好，还是要靠着大量的经验和心态上的准备。

一年以来，基本的存取和业务工作并没有问题，但是要说问题的，还是老年客户。作为柜员，我们这里常常被作为询问窗口，有很多并不知道业务或者不明白的人常来询问，尽管有大堂经理，但是在人多的时候我们也会主动承担这个责任。

来询问的人中，数老年客户最难招待，并不是排斥的意思，而是我还没能做到很好的做好自己的工作，老年客户说话的时候常带地方口音，这对我一直是个考验，遇上的问题也往往来自这里。但是在意识到这是自己的弱点之后，我就开始积极的学习地方方言，提升自己和老年客户的交流能力，这个学习在工作中也受到过一些熟客的赞赏，这给了我很大的鼓励。

一年的工作并不轻松，但是每天都能有成长。现在的我仅仅不过是踏上了及格线上，在明年的\'工作中我会继续努力的提升自己，为广大客户提供的服务！

**银行柜员年度总结篇八**

意见，严守平安保卫制度和守库制度，从无出现脱岗、离岗现象。经过半年多的工作时间，我在本职工作上有了一定的进步和提高，但在一些方面还存在着缺乏。回忆检查工作以身存在的问题，我认为：自己学习到的业务技能还不够全面，同时还会出现一些错帐情况。一些不常见的业务办起来还很生蔬。自己还意识到工作努力程度还不够。自己的心理素质、素质还有待提高，在遇到工作较忙较累的时候，心情会比拟急躁、烦乱。

1、加快自己熟练操作各种业务技能的步伐，利用业余空闲时间多向和同事请教，将各种业务操作流程烂记于心，认真吸取平时工作当中的经验和教训。坚决做到业务操作0错率。客户满意150％。

2、是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合同事们把工作做得更好，同时加强学习，向社内的党员同事学习，努力提高自己的思想觉悟。争取早日参加党。

新一年的工作里，我将继续努力。一定要保持优点，克服缺乏。认真配合和同事完成各项工作，确保信用社各项业务的顺利开展。

回想起我刚来到银行实习的时候，对工作的一无所知，在为人处事方面都是非常的小心谨慎。下面来下我谈下我的工作情况。

我具体的工作是柜员，这个看似简单又体面的岗位，原来只是玻璃墙外人对我们的定位。而我的转换不仅是从以前的玻璃墙外到内部的更替，更多的是我感到了外表的东西不一定是真实的东西，最能欺骗人的就是我们自己的眼睛。工作时的精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解释，对工作要充满。说实话，这在没参作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，这也许就是工作带给我自身的变化，虽然这个变化是潜移默化的，但我切切实实的感到了这个变化。

既然是工作心得，我想就没必要写太多冠冕堂皇的话，只有那些中肯的建议和批评对我们的工作来说才最实在，银行的\'开展经历了很久的转变和提高，但是存在的问题亦不容小视。自身的人员素质不高，业务的单一和少的可怜的附加值，管理的不健全，鼓励措施的效用性不高等等。这一切是我们无法不面对的问题，虽说我们也在努力的改变这一现状，但改变不是一朝一夕。我们正在这个关键的转型期。

我们可以借着银行的成立这个绝好的契机，实现整个企业的蜕变和提高。虽然这个过程中会有很多的阻力和压力，但是我们明白了压力是的动力之后，也许很多的问题就会迎刃而解。

工作转正后，我想转变的不仅是身份，更应该是这种身份转变后的责任，所以我会更加地努力工作。

**银行柜员年度总结篇九**

20xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点x万元，比年初净增x万元，日均存款x万元，储蓄存款净增x万元。现就一年来的工作小结如下：

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

x主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。x2、充分发挥党员的模范带头作用x营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法,南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。

以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

x营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了x万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。x1、全面理顺营业部开户单位状况x建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行x户。x2、拼服务、情胜一筹x南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得取系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。x3、群策群力，挖掘存款源x安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。x4、积极配合客户经理做好服务工作x今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

**银行柜员年度总结篇十**

20xx年，我行在市联社、区委区政府的正确领导以及人民银行的关心和支持下，我行领导班子团结和带领全行员工，始终坚持党和国家的各项经济、金融政策，认真贯彻执行沈阳市农村信用社工作会议精神，以改革为动力，以管理为手段，围绕“支农、营销、抓降、增效、控案”目标，务实进取，锐意创新，加速发展，各项工作都有了长足的进步。

1、经营效益取得显著成绩，盈利额全市第一。至xx年末，全辖共实现各项收入xx万元；其中利息收入在利率持续下调的情况下，实现贷款利息总收入xx万元，各项支出为xx万元，全辖收支轧差实现盈利xx万元。

达到100%，较好地体现了以农为主的经营方向。年末存贷比例为52%。

4、不良贷款实现“双降”，资产质量明显提高。至xx年末，全辖不良贷款余额为xx万元，比年初净降xx万元，完成市联社任务的；占比比年初下降了7个百分点，其中，两呆贷款余额为xx万元，比年初下降xx万元。完成市联社计划的130%，比年初占比下降了5个百分点，实现了不良贷款绝对额和占比的“双降”。

5、股金总额继续增加，抗风险能力增强。至xx年末，全辖股本金余额为xx万元，比年初增加xx万元，完成市联社下达任务的xx%。一年来，通过全体员工的艰辛拼搏，我行的各项业务得到了长足的发展，市场“蛋糕”逐步做大、做强，效益得到切实提高，夯实了经营基础，取得了令人欣慰的业绩。xx年初，我行被市委、市政府授予文明单位荣誉称号，以上各项成绩的取得来之不易，无一不浸透着上级主管部门诸多方面给予我们的指导和关心，同时也是全区多名信合员工的辛勤汗水的结晶。

用社的市场竞争能力、来赢取客户的信任，从而充分发挥农村信用社点多面广、人熟地熟的优势，进一步挖掘储源，巩固存款阵地。xx年，我行在存款市场竞争激烈的情况下，不但稳定了老客户，而且拉进了一批新客户，市场份额不断攀升，年末居民储蓄存款余额达xx万元，比上年净增xx万元。在保证存款总量增长的前提下，注意提高低成本存款份额，从而不断优化存款结构，在工作中积极争取党政领导的支持，主动上门与有关部门协调关系，扩大对公存款开户面。从而降低了资金成本，提高了收益率。二是抓支农，促进营销力度加大。xx年，我行始终坚持以农为本，立足“三农”，为农村经济的发展和信用社效益的提高走出了一条“双赢”之路。一方面认真贯彻执行上级部门文件精神，不断改进支农方式，积极稳妥地推广农户小额信用贷款业务。在全区户评定了户为信用等级户，以深井子镇和高坎镇为依托，开展创建“信用村、镇”工作，xx年累计发放农户小额信用贷款和联保贷款xx万元，是历史上农贷投放最多的年份。

消费等其它合理资金需求也全力予以支持，大力支持农业产业结构调整，积极扶持民营经济做大做强，扶持了一大批加工、商贸、运输等个体私营业主，贷款结构的不断优化，促进了农村经济的发展，也给信用社带来了良好的效益，实现了“双赢”目标。三是抓盘活，促资产质量提高。xx年，我行通过抓重点、扫盲点、攻难点，进一步完善清收责任制，坚持指标落实到人，计划分解到户；将清收不良贷款工作一次亮底，指标计划落实到人头，抓早抓实，自加压力，取得了较好成果，对形成的不良贷款，及时将清收任务和责任落实到相关岗位和责任人实行工效挂钩、责任清收，严格考核，兑现奖惩。讲究工作方法，做到“一笔一策”、“一贷一法”，分类处置，通过一系列行之有效的措施，全行不良贷款占比较年初下降了7个百分点，从而，有效地防范了信贷风险，资产质量得到明显提高。四是抓财务，促效益减亏增盈。我行从增收和节支两个方面入手，以利息收入为主攻方向，力争超额完成市联社下达的财务计划。

定任务，实行责任清收、全员清收、重奖清收、依法清收，加大对收息责任人的挂钩力度，严格按月考核、按季兑现，以压力促动力，要求各社坚持把收息工作作为全行的中心工作来抓，在确保正常贷款利息的同时，注重抓好对呆滞贷款利息的清收，争取转化盘活呆滞贷款以及确保落实债务、保证利息归还，促进收息率的提高。

2、重改革，开拓创新促发展。

**银行柜员年度总结篇十一**

回顾xx年，我在xx分社工作xx天，在营业部工作xx天，这xx天中，银行柜员工作总结从我手里收入的现金超过亿，付出超过千万，没有一张假币能逃过我的法眼；接触形形式式的客户，超个的不少，有些能用平和口气解决迷雾，有些能用灿烂笑容嘻嘻过海，不能的，我用夸张而有技术含量的表情挫其蛮气，抚安燥心；爱我岗位，开心工作，我善于在工作中发现美，这一年我遇到附加价值的客户有个，一位笑容像安在旭，一位魅力得像胡军，另外一位则像端庄版的吴雁祖；本人生爱好干净整洁，银行柜员工作总结绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，厕所洗得飘香反光；本着好记不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入私人笔记本以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm，关心它，揣摸它，终于熟悉其脾，并于节假日主动承担照顾它的任务；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；珍惜生命爱惜生命银行柜员工作总结，对于二道门，我总是第一时间按照文件步骤模拟实践，以正规的格式去执行并以最好的态度去变成习惯；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为信社尽点棉力的细胞。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否能留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大（即使仅为了保证我们的优厚待遇），只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

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，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

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