

银行春节过后工作总结 银行春节期间工作总结(汇总5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行春节过后工作总结 银行春节期间工作总结篇一

为取得全年资金组织工作的主动权，我所把“迎新春优质服务”活动作为全所工作的重中之重，多策并举，扎实工作。

针对枫江营业所过去几年的各项工作不是很理想，综合考评落后，员工的情绪波动较大，思想不稳定的现象，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，利用“保持共产党员先进性教育活动”的契机，召开了多次会议，进行面对面的交谈，重温“三个代表”重要思想，认真组织学习，由于思想上的认识到位，员工工作的主动性得到极大的提高。

为争取全年工作的主动，我所确立了“早发展早受益，快发展多受益”的思想观念，早计划，早安排，早宣传，早行动，围绕支行开展“迎新春”优质服务竞赛活动的精神，出台了一系列的措施。新年伊始，我所先后两次召开会议，明确20xx年储蓄存款工作目标，并对“迎新春”优质服务竞赛活动进行了统一安排部署，使全所员工充满了勇于争先、力创佳绩的信心和决心。

迎新春活动每年都搞，如何搞出新意、搞出特点，我所多次召开各层面的座谈会，针对该所辖区的特点，制定了“传统

宣传品牌营销相结合”的宣传营销方式，打出了“金融产品进市场，农行送福到万家”的主题宣传口号，在全镇开展形式多样的宣传营销活动，配合客户部利用宣传车走遍了乡镇的大街小巷，还到附近几个没有农行网点的乡镇进行拉网式的宣传，设立宣传咨询台，广发传单，宣传农行的优势，从而提高了我所在社会公众中的影响力，增加了吸存度。我所还充分利用最具竞争力和吸引力的金融新产品，实行捆绑营销，大力宣传新推出的新教育储蓄、代理人寿分红保险等新的业务品种，进一步加大对优良客户的拓展和维护力度，为客户提供全方位、个性化的金融服务。

我所除了对营业网点配备和服务设施进行完善，规范了意见箱、意见本，将“迎新春活动”与提高自身综合素质有机结合，提高柜面服务质量外，还力求服务内容人性化。客户经理对大客户进行登门拜访，送上精美的宣传品和新产品宣传资料，并在春节期间对存款在5万元以上的客户电话拜年，送上温馨的节日祝福，在恭祝客户新春快乐的同时，询问客户需要解决的问题。

我所在传统的微笑服务的基础上，又提出了让顾客“五满意”，即：在营业场所的整体视觉上让客户满意；在服务时间上让客户满意；在服务质量上让客户满意；在服务品种上让客户满意；在服务方式上让客户满意。

我所根据员工是本地人的关系，发动亲朋好友成为我所的义务宣传员，大力宣传我所的特色产品，今年仅亲友介绍的存款就近百万。

成绩只能说明过去，下一步我所将一如既往，发扬成绩，乘胜前进，顺应形势，锐意进取，采取有力措施，争取资金组织工作再上新的台阶。

银行春节过后工作总结 银行春节期间工作总结篇二

又是一年一度的新春佳节，又是阖家团圆的日子，随着时代发展，春节走亲访友都有了私家车代步，2月15日至2月21日，高速公路小型客车继续，吴桥站全体职工认真谋划，用心服务，为司乘提供一条高质、温馨、便捷的春节出行路。

临近春节，返乡过年的小型客车日益增多，吴桥主线站提前谋划，认真部署，确保站口的安全畅通。

一是实施备勤制度，确保人员充足。自2月6日中班开始到2月14日，白班、中班每个班次增加6名员备勤，每班收费人员由16人增至22人，确保岗上人员充足。

二是增加疏导人员，确保etc车道畅通。进入春运，小客车车流量增大，etc车辆也随之增加，etc车辆卡异常等非正常情况频发。为确保etc车道畅通，春运开始后，吴桥主线站增加4名etc车道专职疏导员，专职处理etc车辆非正常情况。

三是机电检修到位，确保设备正常运转。春运前，安排机电员对全站机电设备进行全面大检修，确保设备正常使用。春节免费前，机电员对etc车道软件检查是否升级，确保免费期间能够正常使用，进入免费模式。对人工车道紧急键、车道栏杆等进行重点检修。春节期间，加强机电检修频次，要求机电员必须坚守在收费岗亭，遇到设备故障，能够快速维修。

四是便民服务配置到位，及时做好延伸服务。为满足司乘的不同需求，为司乘提供力所能及的帮助，吴桥主线站提前对便民服务亭、便民服务台中的针线盒、修车工具、外用药品等便民服务用品进行了补充、更换。吴桥主线站还提前购置了一次性餐具，以便恶劣天气封道时，为司乘提供热饭、热菜。

五是安全专项检查与日常巡检相结合，站口安全生产工作良

好开展。节前由站长、办公室主任牵头，带领机电员、办事员、票证员对站区重点区域、重点部位进行了专项检查，要求日常各班组巡检、岗前三分钟提醒工作要认真按时开展，确保站区安全工作的良好开展，让职工和司乘度过一个安全祥和的春节。

为确保节日期间站口安全畅通，吴桥主线站积极与河北、山东高速巡警、河北路政、山东收费站等部门建立保畅联动机制。

（一）春节前，与山东收费站召开了收费稽查联动暨春运保畅联席会议，就代发卡、机电维修、站口安全保畅等方面工作达成共识，修订并重新签订了《京台（京沪）高速公路联管联动及安全保障协议》。

（二）在车流高峰时段积极协调公安交警、路政人员加强交通疏导和秩序管控，快速处理交通事故，妥善处理纠纷，提高车辆通行速度，防止出现车辆严重拥堵站口的现象。

（三）车辆高峰期，时时与监控指挥中心保持联系，询问冀津主线及各匝道站的车流情况、畅通情况，以便做好人员与设施的安排。

小型客车免费政策也持续实施了五年，免费假期开始和结束的两个节点至关重要。根据往年免费经验，吴桥主线站认真部署，领导到位，确保“收转免”、“免转收”两个节点的顺利过渡。

一是领导带头、人员到位，确保“收转免”节点顺利过渡。

2月14日23点，站长梁栋来到收费广场，根据车流量变化及时部署保畅措施。23点30分开始收费广场陆续有小客车等待免费通行，站长梁栋将广场疏导人员增加至6名，并与疏导员一起将等待车辆疏导至广场西侧，排成规则的两旁，给后面通

行的车辆让出通道。

23点45分，安排机电员对全部车道栏杆进行检修，设置人工收费3道、4道、5道为小客车免费通行专用通道。2月15日零点整，在接到“免费放行”的命令后，所有免费车道栏杆抬起，小型客车在疏导员的疏导下，有序快速通过，15分钟后，广场等待车辆全部放行完毕，未发生车辆剐蹭、拥堵等状况，春节小型客车“收转免”节点顺利过渡。

二是解释到位，确保“免转收”平稳过渡。

2月21日下午财务票证员，提前将准备好的纸卡加盖好日期章，由机电员送到山东收费站，告知免费结束前5个小时开始向小客车发放纸质通行卡，并做好政策解释工作。

2月21日23点50分，免费车道中收费员已经全部就位，机电员对各车道安装了空的收卡箱，票、款也准备就位，为避免一些司机对免费时间、免费政策有争议，各车道还放置了免费政策文件，以便让有争议的司机进行查看。2月21日24点整，免费车道栏杆全部降落，进入收费模式，对一些有争议的司机，收费员认真、耐心进行了解释，“免转收”节点平稳过渡。

为让春节出行的司乘享受到高速公路的优质、便捷，让行驶在高速公路上的司乘感受到春节的温馨，力所能及帮助有需要的司乘，吴桥主线站提前准备，在便民服务亭准备了爱心雨伞、针线包、修车工具、多功能充电器等便民服务用品。考虑到春节假期可能出现雾、雪等恶劣天气，一旦实施交通管制，封道后，能第一时间为司乘提供热水、热饭，站领导安排厨师提前采购了充足的一次性筷子及餐盒。

春节期间，收费员也积极尽力为司乘提供帮助，在车发生故障后，积极帮助司机推车、帮助联系修车厂家；为司乘指出正确、省时的路线；帮助司乘捡拾掉落的货物等等。切实让

司乘感受到高速的优质服务。

每年节假日，司乘人员平安、快乐出行离不开我们高速员工的默默奉献，他们放弃了阖家团圆、外出游玩的机会，坚守在保畅的第一线。今年春节也不例外，吴桥主线站的员工们，立足本职，坚守岗位，为司乘的畅通而努力。

临近春节，值班领导排班时，站长梁栋首先把春节重要的前三天定下了：“春节前三天我值班，剩下的四天，你们商量着来吧”，自从到了吴桥主线站，每年每个重大节假日，安排值班，他总是自告奋勇，把团聚的机会让给站领导班子其他成员，春节值过几次班，他自己都数不清了。副站长张辉，也积极要求值班“我这过年也没啥事，后几天就我值吧，晓东还得上顾老下顾小呢”。值班期间，站长梁栋定期到收费一线，观察车流量变化，及时调整保畅措施，闲暇时到休息亭与收费员职工谈心，了解职工思想动态。

正是有了这么一群爱岗敬业的干部职工，吴桥主线站的春节保畅工作才得以顺利开展。春节期间，吴桥主线站日最高车流量达**辆，未发生一例站口拥堵，保畅预案零启动。2月22日凌晨，随着第一辆小型客车顺利交费驶出吴桥主线站，标志着吴桥主线站春节小型客车免费保畅工作圆满结束。

银行春节过后工作总结 银行春节期间工作总结篇三

从我来到这个岗位上开始，我就觉得这是一个极为普通的岗位，真因为我对这份工作的歧视，让我对这份工作的定位就是这么的差，所以在进行工作的时候，我也就是一点上进心都没有，每天完成任务似的，在进行着自己分内的工作，从来没去想过自己哪里做的还不够好，哪里还有上升的空间，每天就那么按部就班的工作着。但是今年过完春节我重新来到的时候，我开始思考自己工作的目的是什么，我现在是在走向自己的目标吗。我开始一改自己的工作态度。

1、在电话接待客户的时候，时刻注意自己的说话方式，从语速、言辞、礼貌等几个方面去严格要求自己，一开始我是特别别扭的，因为以往我在工作的时候，随意惯了，但是不得不说，我端正了自己工作态度之后，的确是让我的工作情况得到很大转变。

2、慢慢的意识到，在工作当中遇到的问题，我要是不去思考怎么解决的话，那么永远都不会得到解决，比如，我去年遇到过一次情况，一个客户打电话订房间，但是没一会又要退，然后又要重新订，举棋不定的。这种情况我也只能被客户牵着鼻子走。为了预防这种情况再次发生，我开始说明情况，请教同事、领导，最后我就得出了应对方案。

3、对待工作的心态发生了极大的变化，以前在面对这份工作的時候，我的内心不会有丝毫的波动，现在只要是表扬了，或者是在解决一些入住客户的问题后，他跟我道谢时，那是发自内心的开心。

4、这半年以来我的上进心爆棚，只要有培训会，我都会是最积极参加的那个，因为我知道，我离一个优秀的客服还差得远呢，所以我没理由不努力，我觉得我是有那个潜力的，能成为我们客服当中最优秀的那个客服。经过我这半年的努力，我也是在前不久的表彰会上被提名了。

不得不说我这半年因为工作心态上的转变，我变得无比充实，希望我在下半年的时候能再接再厉。

银行春节过后工作总结 银行春节期间工作总结篇四

在思想上，一方面，我坚定自己的政治信仰，始终以一个党员的身份严格要求自己。努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，拥护党中央和国务院的政策方针。积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，

积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把自己所学的理论知识运用到实际工作当中来。另一方面，在工作上转变思想态度，银行在银行业的发展还有许多尚待完善的地方，尤其是个人业务开展起来还面临很多困难，这要求我们在思想上必须有一个转变。未踏入银行之前对我行并不是很了解，所以来到这里之后强烈的反差，使我很长一段时间情绪一直处于低谷，看到重重困难，我退缩过，甚至想过放弃，但支行温暖的大家庭让我又舍不得离开这里，经过一段时间的思想挣扎我终于明白人必须学会适应环境，而不是环境适应你。

在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，我也取得了很大的收获，在这期间接触了个人贷款业务，学会操作流程。在理财业务营销中虽然碰了不少壁，但这都可以为以后更好的开展理财业务打下基础。在日常服务客户中找到快乐。为自己树立以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了“以客户为中心”的重要性。在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。在学习上，认真参加行里组织的各项培训、考试，学习了分行组织的零售银行客户经理销售能力提升培训，同时还顺利通过保险代理资格考试。利用空闲时间我不忘学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间，提高自身的理论水平，七月份到十一月份参加了国际金融理财师学习[cfp]这次学习使我的理论知识又上一个新台阶。在日常还实时关注经济政治形势的变化，开阔了视野，丰富了知识，为更好的服务客户打下基础。

说都是实际而有效的。在组织参加半岛举办地宝龙相亲会时，行领导很信任的把这项工作交给我来完成，做了前期的准备工作，却没有实地考察，导致活动组织当天耽误了很多时间，使同事搬着重重的宣传工具跑了很多路，在此向大家道歉。在过去的的时间里很多工作总是说的多做的少，想的多行动的少，没有行动永远都会处于婴儿期。每一次经历都是一笔财

富，因此在今后的工作中，我将坚持多实践的工作作风，“宽以待人，严以律己”，不断完善和细化自己的工作。

在营销方面，由于计划不清晰、目标不明确，以及思想上未能真正的解放，以致营销工作没有实质的进步。总结这段时间的工作，今后的营销工作应贯彻到每一天，走出去营销客户，将营销工作作为我的基础性工作来抓，只有持续性的营销才能转被动为主动。应将各项营销工作量化到每月，每星期，每天不断总结，对比。

路还很长，需要努力的事情还有很多，尤其是我所从事的理财岗位还没形成一条完整的模式，需要我们共同努力。新的一年，我行的个人业务会不断完善，我将紧紧跟随行的领导，不单单销售我行的业务，让看客户对我行有新的认可。

动力抒写着激情，在每一个季节绽放光彩.相信自己能做的更好!

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

作，因此在过去的半年里始终如一地要求自己，即使不能避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的统一培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通

过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己。

更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有最好，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的xx□我们有足够的信心迎接更美好的xx□因为我们属于永远的大家庭——xxx支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务，更好的适应工作，公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训，充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工，分别来自各个支行的不同部门，大家都很珍惜这次培训机会，培训当天都充分的做好了准备，精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

些非常有用的技巧，对我们日后的工作起到了非常重要的作用，最后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解，是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

培训的第一天，我们率先来到了位于平山的野外拓展训练中心，这一切都是出乎我们的预料的，之前只是听说过的扩展项目现在要我们亲身来体会了。这次拓展训练，一方面是对我们肢体上和心理上的一种锻炼，更重要的是对我们团队之间互相信任和互相帮助配合共同完成目标的一种团队精神的

培养，同时又是对自我的一种挑战。其中的每一个项目都是对自我心理素质的考验，8米高的断桥，16米高的自由落体，以及2米高的信任背甩，这3项都是对内心防线的突破，都是对自我能力的提升，它告诉我们有些事情其实只是差那么一点点，成败之间也只是一纸之隔，我们只要踏出了那么一步，那就成功了！然而这一步也许是非常艰难的，我们只有充分相信自己，相信同伴才能毫无顾虑的踏出这一步，这是同伴队友对自己的鼓励就显的非常的重要，队友的呐喊鼓气使“这一步“已经不是自己一个人的事情，而是整个团队，所有的事情，自己所要做的也不仅仅是代表自己了，这是我们相信我们有理由突破这到防线，我们有理由去冒险为了团队的胜利，同时我们相信我们能够成功！

最后一项扩展是“攻破城墙”，我们所有人要在不借助任何外力的情况下，翻越4米高的城墙，进入“城堡”，这是一个非常艰难的任务，我们所要做的就是现场的40余人一个不差的顺利进入“城堡”。我们互相帮助，不断鼓舞，最后终于踩着“人梯”顺利完成任务。在这个项目中充分体现了我们的团队合作意识，在一个共同的目标下，我们已经成为了一个不可分割的整体，为了完成任务都奋不顾身的作出自我牺牲，充分体现了“成就大我，牺牲小我”的精神，成功的那一刻我们欢呼，喜悦，教练也诚心的为我们竖起了大拇指。

接下了就是4天的理论知识，从公司的各项业务，包括理财，贷款，信用卡，储蓄等；到银行的服务规范，安全防范和企业文化等方面对我们进行了全方位的培训。这时经历了扩展训练的我们已经从简单的认识，熟悉发展到彼此有了一定的了解，并且生活在一起的一个大家庭。

重要的是对客户的维持，应为他可能会给你带来客户。以客户为中心、客户至上、积极响应、确保提供最佳的产品和服务，是我们行始终贯穿的精神，也是我日常工作的准则。诚信，是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥

梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。这样我们才能更好的发展我行的各种业务，同时也是我行发展的基础。

通过这次培训，使我对公司有了更深刻的了解，我很荣幸能够融入到这个充满生机、充满挑战的大家庭中，也特别感谢公司的培养让我一天天成长，我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！为我行早日达到“共享”而奋斗！

作为新入行的员工，除了业务知识与规范制度的学习外，技能培训是必不可少的一个环节，熟练的操作能提高工作效率，节省工作时间，做到更好的为客户服务。

室坚持练三个小时，噼噼啪啪的清脆的敲键声好似一首进行曲，大家信心十足，精神饱满。

随着一天天的练习，我们的指法慢慢娴熟，可以盲打，而且速度也提高了，但是在这个时候又出现了一个问题，速度上去了，但是准确度却出了问题，每次打出的结果都不一样，其实归根到底还是指法不熟练，联系还不够，所以就出现了很多学员在上课的时候边听讲边练习技能，有带电脑键盘过去练的，有直接在桌子上模拟键盘练习的，大家练习技能的热情高涨，虽然我们现在的指法还不是那么熟练，但是我相信，凭着这份热情和执着，我们一定能把技能练好，达到合格标准，争取拿到能手称号。

银行员工年度工作总结

1.

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，拥护党中央的决策，拥护党中央和国务院对建行股改的政策。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的dcc操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。

我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开

拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用最好的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的

工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队、敬业、创新、奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。2. 现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

3.

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们

也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为*分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账

户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均*多笔上升到*多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，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“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，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。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

力，二是增强大局观念，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，积极配合领导同事们把工作做得更好。

XXXX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。

4.

xx年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在江南银行华城支行的工作中的要求

也在不断的提高。我所在的岗位是服务窗口，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，柜员是最忙的，我就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□xx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，还用我多年来在储蓄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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。我所在的支行是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们支行情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作阅历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意

而归。华城支行位于城乡结合部，有着密集的人口。周围还有好几所学校。文化层次各不相同，我们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从小事做起。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，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。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，我这里用支行里另处一名同志的话来解释。“他们来城里都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”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柜员态度真不错华城支行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。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！

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出

勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记王行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。又在张行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按照规章制度和操作规程办事，防范任何风险的发生。工作态度方面，本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。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工行员工。

得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之所短，一如既往

地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

银行分行营销部

xx年工作总结及xx年工作计划

xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从**分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随**分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和**区域对**银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的xx

（一）存款任务完成情况

存款9605万，截止到xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

（二）员工的个人能力培养

工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到**后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利

益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

（三）积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为**分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足**，增加知名度□xx年12月12日到15日，**银行**分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用**商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个**商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在**市区选择了花园里、滨河公园、百世**和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了**商会、**商会、**商会、**商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用**水产商会等各商会年会

的契机，积极营销**银行，不错失每一个向**市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

（四）业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

（五）努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接**市市长来我行指导工作的時候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，

直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

（六）认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门

邮储银行员工个人年度工作总结

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际关系优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们

的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发 展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，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。

三、xx年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。

紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实中心支

行工作会议精神.中支工作会议结束后，为了及时有效地把中支工作会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。支行党组按照会议要求，先后召开了党组会、行务会和职工大会，认真传达了中支20xx年工作会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》、《行员思想行为管理办法》和《调研信息工作管理办法》等会议材料。在统一组织学习的基础上，采取以股室为单位，分管领导深入到各股室，集中进行研究讨论，各股室和岗位都提出了今年的工作目标。在3月25日的职工大会上，支行党组就全行职工如何认真学习贯彻工作会主旨报告精神，全面掀起二次创业进行了安排部署。各分管行长和各股股长(主任)就全年工作思路和目标进行了表态发言，随后行长与分管领导、分管领导与各股负责人进行签约定责，把目标责任靠实到各业务岗位、各管理层次，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明的责任管理机制。

解和掌握，同时紧密联系实际，立足自身工作岗位，认真查找工作中的薄弱环节和不到位的地方，取长补短，理清今年的各项工作思路，明确全年工作重点和任务，采取有效措施，全面掀起二次创业高潮，确保全年各项工作任务切切实实落到实处的工作要求。与此同时，支行及时向县委、政府等部门领导汇报了中支工作会议精神和支行今年的工作和打算，就金融支持地方经济发展，维护金融稳定，征信体系建设等问题进行了商讨，取得了地方党政部门的理解和支持。

业及县内重点工程项目建设，元至5月份全县完成固定资产投资2118xxxx元，努力实现全年宏观调控目标、货币政策目标、经济发展目标的融洽统一，促进全县经济持续快速健康发展。

银行柜员年终工作总结(一)

时光飞逝，转眼间我已经在xx银行工作了两年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形还历历在目，从入行以来，我一直在一一线柜面工作，在

领导及同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。两年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的xx之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入**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两年。

地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。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。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大的提高。

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，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，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xx银行的员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮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。

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。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取向上

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。

进入xx银行两年来，繁华的xx市也变得的不再陌生，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xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行柜员年终工作总结(二)

2xxx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、

银行春节过后工作总结 银行春节期间工作总结篇五

为确保跨年度宣传营销活动有序开展，取得预期效果，我分行成立由主管行长任组长，办公室、财务会计部、综合业务部、公司业务部，信贷业务部、渠道与科技部等部门总经理为成员的跨年度宣传工作领导小组，并由办公室、财务会计部、综合业务部、公司业务部、信贷业务部、渠道与科技部相关人员组成日常工作机构，具体负责活动的组织、调动、通报等工作。同时，按照省行跨年度宣传工作的总体要求，我分行结合自身实际，制定了具体的落实方案，对各支行、各部门、各网点提出了具体明确的要求，将责任落实到人，按阶段进行推进。

围绕××××主题，我分行根据元旦、春节“两节”期间特点和社会对邮储银行的认知程度，将宣传重点放到形象宣传和综合业务宣传上，突出宣传邮储银行全功能国有商业银行的‘形象，突出宣传邮储银行的网络优势、产品优势。一是印制了一批业务宣传折页和宣传品，配发到支行，着力在网点营造节日氛围，提升网点形象，树立邮储银行品牌；二是通过电梯广告、电视广告、灯杆广告的线上媒体的投放，增强邮储银行的社会知名度；三是借势新闻媒体开展宣传，“两节”期间，继续加强与《××日报》等媒体的沟通联系，以服务“三农”支持中小企业发展、提升服务水平等为主题，组织稿件刊发，通过软新闻提升邮储银行的知名度。

一是做好宣传品的配发布放工作。根据各支行实际情况，统筹考虑，将省行配发的宣传品和市分行制作的宣传品及时下发到支行，分配到各支行。二是要求各支行、各网点负责人高度重视此次宣传营销活动，要求支行长站在营销一线，靠前指挥，率先垂范。三是在窗口加大宣传力度，利用网点资源优势，采取宣传折页、标语、电视等形式，广泛开展业务宣传，带动了业务增长。三是是积极开展客户走访活动，利用节前期间，采取向客户赠送小礼品的方式，了解用户需求，推介邮储银行业务。四是组织开展客户答谢会、联谊会，增进与客户的沟通，提升客户的忠诚度，挖掘客户的潜在价值。两节期间，各支行组织召开推介会、答谢会50余场，发展保险400余万元。五是利用春节期间有利时机，积极开展信贷宣传站建设，扩展了业务宣传渠道。目前，各支行已按市分行要求建立了10个宣传站，并在显著位置布放了信贷业务宣传牌，为一季度加快信贷业务发展奠定了良好基础。

通过20xx年跨年度宣传营销活动的开展，在很大程度上提高了邮储银行的社会知名度，和邮储银行产品、服务的社会认知度，对加快业务发展起到了积极的推动作用。