

# 2023年银行柜员上半年工作总结报告(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 银行柜员上半年工作总结报告篇一

上半年的工作即将告一段落，回顾上半年来的工作，本人在车队的领导下，认真按照条令条例和规章制度去严格要求自己，认真落实上级的指示精神，上半年，不管在工作、生活、学习上，还是在训练管理上都取得较大的进步，下面我就上半年的工作、学习、生活、管理等情况作以下述职：

上半年，本人在思想上牢固树立以部队为家的思想，保持高度的稳定，团结在党支部的周围，积极协助班长搞好全班人员的思想工作。上半年，我协助班长带领全班积极参加车队的政治教育和政治教育理论学习。全班人员的思想基本上保持稳定，没有任何事故的苗头，真正做到了车队所提出的要求，本人也能够从思想上提高认识，把握住人员的思想状况，了解本班战士想什么，做什么，在哪里，需要什么，也起到了良好的促进作用。

为了考虑驾驶员疲劳驾驶的原因，工程车辆是人停车不停的原则；每天早晨4点工地上就已经能听到发动机的轰鸣声，夏天的气温能达到30度，车里的温度能有40多度，这也是考验我们驾驶员队伍，在条件艰苦的情况下是否能够完成任务。我们全班同志能够发扬连续作战，不怕苦不怕累的思想，完成任务。仓库改建，绿化库区，植树种草，浇水拔草等一系列的工作。同志们还是能够战胜一切的困难完成上级交给的任务。

这一点,我觉得全班同志是做得非常好的’,工作上可以说是叫得响的,拿得出蝗,在参加车队去挖树坑中,我班同志能够积极踊跃的参加,并且完成任务圆满。

本人在担任副班长以来,能够严格要求自己,认真履行好自己的职责,立足本职,干好工作。上半年,能够紧紧的团结在业务处党支部的周围,积极发挥骨干作用,协助班长完成各项工作。在仓库施工以来,工作任务重,我本人没有被这大项的任务所压倒,而是在内心默默的化艰巨为力量,尽职尽责的干好工作。对车队交给的每项工作,及时顺利圆满的完成。并力求高标准,高质量。

我本人自任班长以来,管理能力一直是我工作的难题。虽说本班在各个方面比其它班好,但在管理的力度是缺乏经常。上半年,我在管理上能够按照条例条令和规章制度以及自己的职责去要求自己,堵塞了自身在服从管理上的漏洞,保证了管理的正规化。通过近一年的管理情况来看,确实也反映出自身的能力有待于进一步的加强,全班人员在服从管理上也是摆在我面前的现实问题。

在全班人员的管理上引发了我个人的思考,针对人员思想消极悲观,干好干坏一个样,干与不干一个样的现象,我认为,我应该要确实的把全班人员的积极性,创造性调动起来,使之更好的为仓库服务。

- 1、思想上有放松现象,在大项任务面前,有畏维情绪,(主要表现在工作多,任务重的情况下)
- 2、履行职责上缺乏雷厉风行的工作作风,存在老一套的思想
- 3、在学习理论上,只求表面的学习,而没有深入的探索,没有真正达到学以致用目的;
- 4、工作积极性有待于加强

5、对全班人员的管理上在漏洞,没有真正深入战士中去。

以上的我上半年的工作述职,取得的成绩只能代表过去,在下半年的工作中,我将吸取经验教训,争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。

## 银行柜员上半年工作总结报告篇二

今年上半年,营业部在上级的正确领导下,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,现就上半年的工作总结如下:

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。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。

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。

以创建“文明窗口”为契机,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。

建立员工优质文明服务奖罚档案,将员工服务表现列入评优

评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；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。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。设立了优质服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

“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。

营业部建立大户台帐，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，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。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。

## 银行柜员上半年工作总结报告篇三

20aa年已经过去半年年，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就半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。

### 一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务

融入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。、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《aa银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。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。

## 二、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

aa年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；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。

## 三、工作中存在的不足及今后的打算

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境

的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。