

# 银行柜员工作个人总结文本 银行柜员个人工作总结(精选7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 银行柜员工作个人总结文本篇一

本人于×年×月有幸成为邮政储蓄银行这个温暖大家庭中的一员，在我入职的四个月以来，我被分到×支行实习锻炼。在此锻炼期间，我能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，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。虽然在该岗位的学习时间只有短短的四个月，但是我却从中受益非浅，感慨良深，下面就是本人一年来工作的工作总结：

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。银行柜员年终工作总结这段时间来，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。

## 银行柜员工作个人总结文本篇二

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，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。

## 银行柜员工作个人总结文本篇三

我叫，是一名普通的xx银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一个人包括你自己。以下是我个人的工作总结。

### 一、思想建设方面

我始终坚持以邓小平理论为指导，认真贯彻“三个代表”重要思想。时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

### 二、工作态度方面

人们说：，爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为交行客户的利益护航，这就是我们交行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为交行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的最好动力。作为交通银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了交行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作

上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的交行人一想起交行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

交行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为交行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

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，在同事们的关心和帮助下，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。

## 一、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反假货币岗位资格考试，并取得了保险代理从业资格证和反假证书，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。

## 二、积累工作经验

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，从第一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。

## 三、以客户为中心

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。

## 银行柜员工作个人总结文本篇四

今年的工作转瞬已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层领导的关怀指导下，在网点全体同志的帮忙下，我在思想觉悟、业务素养、操作技能、优质效劳等方面都有了肯定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

学习方面，自觉强化相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素养。

作为一名一般的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地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熟悉，对于日常柜台上的客户业务询问也能赐予正确的反应和答复。

此外，我抓住学习的时机，主动参与联社、基层社各种培训和技能考试，并注意对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

工作方面，仔细履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

一是我在详细的业务办理过程中，坚持做好“微笑效劳”，耐烦细致地解答客户的问题，树立热忱效劳的良好窗口形象。

二是存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充足利用日常工作时机，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、发动社区的储蓄存款，主动宣扬相关的优待政策、理财技巧等，主动完成了上级支行下达的存款任务。

三是主动主动地营销我行的新产品和新效劳。我立足我行实际，仔细学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农夫专项贷款等特色业务，耐烦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。

四是勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还根据领导的布置做好其他工作，如每天的卫生清扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

生活方面，与人为善，注意培育自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素养的同时，我尤其注意团队精神的发挥，团结好各位同事，的确做到“想别人之所想，急别人之所急”，主动营造团结进取的工作气氛，有效开展好我社的各项工作。

安全经营方面，增加防范意识，娴熟把握、运用好各种防范器械。



常常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当显现异样情况，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，强化凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作的确落到了实处。

有成果就肯定有缺乏之处，在正确进行自我分析和定位的根底上，回忆一年来的工作，仍存在许多的问题和缺乏，详细表如今以下几个方面：

一是学习的主动主动性还不够，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缺乏，存在业务素质提高不快，对旧有学问回忆缺乏的问题，学习效率低的情况。

二是创新意识和进取意识缺乏，在自觉主动学习方面，与年轻高校生相比还存在肯定的差距，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。

三是工作方式简洁，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。

新年新气象，在新的一年里即将开头之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和缺乏，结合县联社和我社进展的实际情况，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：

一是连续强化学习，不断提高自身的综合力量和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有方案的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取缺乏的实际，自觉提高整体综合素养。

二是不断提升自身综合技能，如专业技能、效劳力量和营销力量，有效提升自己的整体综合素养。

三是充足理解客户的心态，进行换位思索，主动探究客户维护和效劳的方式、方法，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

四是娴熟把握各种业务技能特别是计算机操作技能、财会业务等技能，努力顺应时期进展需要，更好地迎接转型的要求。

我将努力克服自身的缺乏，严格听从领导布置，主动开拓进取，不断提高自身综合素养，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结全都，为我行经营效益的提高作出自己最大的努力。

## 银行柜员工作个人总结文本篇五

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無碌“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心。

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。

## 银行柜员工作个人总结文本篇六

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抵贷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。

## 银行柜员工作个人总结文本篇七

2\_\_\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了农商南山支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时

光飞逝，来南山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。

在南山支行，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。作为一名农商行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农商行系统良好服务的“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，在农商行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，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商行人的真诚，感受到在农商行办业务的温馨，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、法三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁在这段时间里来，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，立足于平淡泊名利，勇于奉天，我们正把如火的青春献给平凡的柜员岗位，农商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商行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，在开创农商行美好明天的过程中实现自身的人生价值。