

# 银行个人工作总结柜员工作内容 银行柜员个人工作总结(精选8篇)

年度总结是对过去一年的工作和学习进行概括和总结的重要工作。这里分享给大家一份优秀的行政后勤总结，希望能给大家带来启发和借鉴。

## 银行个人工作总结柜员工作内容篇一

20\_\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事银行柜员岗位也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，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。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这

一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的`宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对

待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台

营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20\_\_年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认

识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 银行个人工作总结柜员工作内容篇二

总结今年的银行柜员工作以后才让自己明白这个过程中付出了多少艰辛，而且具备了这方面的工作经验以后也让我面对明年的挑战变得更有信心一些，对我而言只有将当前的银行柜员工作完成得更加圆满一些才能够为将来梦想的实现打好基础。当初决定来到银行时，我就已经下定了决心，我一定会在这条路上一直走下去，不管会遇到怎样的难关，不管有怎样的事情逼着我后退，我都不会妥协。坚持下去是我的初心，也是我一路前进的镜子，告诉我美丑，也告诉我方向和内心的执着。这一年也快过去了，我想在此为自己的工作做一次总结，也为自己接下来的日子做一次规划，希望通过自己的努力，为我的家庭，公司的发展奉献自己的力量。

我现在还很年轻，来到公司也还没有太久，几年的时间很多人觉得已经很长了，但我总认为人的一生是有很多个片段组合而成的。一个片段便是一个人生刻度，不要太过在乎时间的长短，而要在乎这个片段之中的成长，这才是最重要的，也是我们应该去追寻的一个方向。因此，面对光明的前途，

面对可期的未来，我有自己的勇气，也有自己的倔强。我会在这个岗位上实现自己价值的化，不负银行对我的栽培，也不负各位朋友同事的陪伴，更不负自己常年的努力坚持！

## 银行个人工作总结柜员工作内容篇三

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、以物低贷类、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低贷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。

## 银行个人工作总结柜员工作内容篇四

当20xx年的日历一页页撕落得只剩下最后一页，这一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在20xx的这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

辖内□xx分理处是比拟忙的一个点。每天每人的业务量平均就要到达一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，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，严格按总行和支行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□20xx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，还用我多年来在会计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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。储蓄乃立社

之本□20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回忆这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于效劳行业，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“微笑效劳”，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。

训，更好地干好今后的工作。工作中的缺乏和欠缺，请各位领导领导和同事批评、指正。

## 银行个人工作总结柜员工作内容篇五

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的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，我们用心学习业务知识，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。现将一年的工作状况总结如下：

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提

高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

## 银行个人工作总结柜员工作内容篇六

20xx是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”，下面是我一年来的工作总结。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的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认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，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。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

银行柜员年度个人工作总结

银行柜员个人求职简历

银行柜员个人述职报告

银行柜员个人年度工作总结

银行柜员个人辞职报告

2017银行柜员个人简历范文

银行柜员个人求职简历模板下载

银行柜员工作总结范文

## **银行个人工作总结柜员工作内容篇七**

20xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务参谋的作用，积极效劳客户，扩大银行营销业

务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将20xx年工作情况具体总结如下：

作为一名银行个人业务参谋，我意识到金融业不断开展和业务创新对银行个人业务参谋提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提出建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的开展。

作为一名银行个人业务参谋，要通过对客户的优质效劳，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的根底上，充分了解客户的根本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好效劳工作。由于掌握了客户的根本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提提供差异化，个性化的效劳。我细致入微，努力做好效劳工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。20xx年，我全年销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中效劳好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

20xx年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能

以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务参谋的工作方法与效劳形式，争取创造优良业绩，为银行的开展作出努力与奉献。

## 银行个人工作总结柜员工作内容篇八

### 银行柜员个人工作总结

8月，我满怀对\*\*银行和金融事业的向往和追求走进了\*\*银行高桥支行，开始释放自己青春的能量，点燃起事业的梦想；不知不觉已近年底，在这短短的四个月中，无论是在工作上，学习上还是在思想上，我都逐渐变得成熟起来。常听别人谈论柜员是一个烦琐枯燥并且忙碌的工作，谈不上事业，其实不然，卓越始于平凡，完美源于勤勉，柜台作为一线岗位，是银行与客户关系的直接枢纽，因此更能锻炼技能。刚开始接触柜面工作，因知识不熟悉，技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，摆脱现状，于是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，俗话说“业精于勤，荒于嬉”。只有这样才能实实在在地经得起这个岗位所带给我们的考验；只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将提高业务，将工作更上一层楼。

作为一名\*\*银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任，由此必须严格地要求自己立足本职工作，潜心钻研业务技能，掌握过硬的业务本领，时刻不放松业务学习；更重要的是要保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规，同时培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处，从而清醒地认识自我、提高自身服务质量。

众所周知，在高桥支行辖内，望春工业区分理处是比较忙的一个点。每天业务繁忙，接待客流众多，因此这样的工作环境就迫使我不停地提醒自己要在工作中加倍认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作，始终如一地

要求自己，在做好自己工作的同时，多帮助同事；当发现问题的时候，虚心地向其他同事请教。对待业务技能，我秉持着“三人行必有我师”的理念，千方百计地把自己薄弱之处加强补足。于是在领导、老师的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，提高业务知识学习频率，自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度。柜台是展示银行形象的窗口，柜员是直接面对客户的群体，我的一言一行都代表了\*\*银行的形象，为此我常提醒自己要坚持做好“阳光服务礼仪”，耐心细致地解答客户疑问；面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的赞许，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。牢记“善待别人，便是善待自己”，换位思考，将心比心，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

时代在不断发展，银行工作的竞争也日趋激烈。柜员的日常工作也许是平凡而单调的，然而我们更应怀有危机感，时常告诫自己不能满足现状，虽甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战，将工作做细、做好、做精。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢拼，活力四射，因为有太多的梦想和希望！可在我看来，青年的宝贵还在于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，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

总结之后，回顾自身存在的问题，一是学习不够，技能不足。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，且理论基础、专业知识、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作疲累之时，有过松弛思想，反映出自身政治素质不高。针对以上问题，今后的努力方向为：一、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。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地开展今后的工作。对于在工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

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\*\*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\*\*银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。