

2023年银行清算柜员述职报告(精选10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行清算柜员述职报告篇一

我是**中行的一名普通员工。****年*月从****学校毕业后，被分配到中行**市分行**工作。有关银行述职报告例文内容如下，以下是我的个人述职报告。

思想上

积极参加政治学习，理解掌握邓--理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以****为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上

本人自**年工作以来，不管走到哪里，都严格要求自己。我工作过的岗位大部分在柜面，为了能更好的服务客户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现在的全部存款都来自于我结交的客户朋友。为了能同他们成为好朋友，针对不同个性、不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我社客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无

话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的增长点，我最高存款余额160多万元。除了在服务客户上我尽心尽力，在县联社组织的各项业务技术竞赛活动中我也积极响应，曾先后在县联社举办的业务技术比赛获得百笔记帐、手工计算、机工点钞第一名的好成绩，受到了县联社和本单位的嘉奖。

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。本于20xx年参加盐城电视大学会计学本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前已以优异的成绩取得了大专毕业证书。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。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。

以上是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我将继续不断努力，克服一切困难，争取把工作做得更好，为信合事业作出自己应有的贡献。

银行清算柜员述职报告篇二

一、定职责

作为一名刚刚加入我行的一名新行员，我首先要做好自己的最本职工作，包括计划统计、信贷和信贷档案管理的岗位职责。

信贷统计计划员，务必认真学习相关的业务知识，规范自己的业务技能：及时、准确的做好信贷资金需求预测，编制信贷计划；合理调度资金头寸，头寸限额，控制在上级行下达的

限额之内;正确编制资金、现金项目电报,并及时上报。

信贷档案管理员,认真学习《中国行档案管理制度办法》,收集和整理信贷资料,按规定向上级综合部门移交有关档案。加强支行领导,建立信贷档案的收集、整理、保管、查阅和销毁等管理制度,保证信贷档案资料齐全、妥善保管、有序存放、方便查阅、严防毁损、散失和泄密。

信贷员,做好贷款手续合规合法、资料齐全、合同文本资料按规定保管;对分管企业的资料保全工作;仓单签发规范,资料、签章齐全;要求企业实行出库报告制度;指导企业正确设置和使用“一基三专”帐户;做好收购环节从贷款发放到粮食收购结束的全过程监控;坚持定期查库,填写工作日志和查库记录;处理信贷业务需规范填制采集单并及时登记电脑台帐;贷款到期前7天,需向企业签发贷款到期催收通知单,对调销贷款,非保护价粮食贷款的发放要认真调查,合理确定贷款期限。

二、定措施

20xx年是我国经济快速发展的一年,党的17大精神为我们树立了明确的工作要求和指导方向。在此基础上,我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习,贯彻落实指导精神,奋发进取,为支持社会主义新农村建设,严格要求自己,从小事、从自己的本职工作做起,从一点一滴做起,以到达从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上,努力工作,提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪,尊重领导、团结同志。

学习计划上,认真学习相关的金融业务知识和专业技能,潜

心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，理解最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

四、总结

透过认真学习分行组织召开的业务岗位设置“三定一总结”阶段动员会和行行长左志

同志的重要讲话及指示和《中国银行北京市分行业务岗位设置管理实施方案(试行)》的通知，激动振奋之余，深思自己的工作和发展方向。今后务必做好自己的本职工作，努力学习业务知识和技能，明确自己的工作目标和人生发展方向，以高标准、严要求，作合格的中国银行行员。

银行清算柜员述职报告篇三

刚刚过去的xx年是充实忙碌而又快乐的一年！在这岁末年初之际，回首过去，展望未来！过去的一年里，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

工作方面：我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为我所从事的工作发出一份光，一份热。

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。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，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。一年中始终如一的要求自己。在我做好自己工作的同时，还用我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。

工作上，我作为一名前台一级柜员时刻严格要求自己，夯实根基抓存款、转变理念抓营销、立足主动抓收息、强化安全抓防范。刻苦钻研业务，凭着这样一种坚定的信念，在单位其他员工的帮助和指导下，以最短的时间学习了各项业务操作等流程。此外，认真完成会计和主任交代的各项任务。

学习上，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。在工作期间的我学习勤奋刻苦，学习中受到同事充分肯定。当投入到工作中以后，不但掌握和提高了金融知识，同时将所学理论与实际业务相结合，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。

最后，我想说的是，无论在思想上、工作上还是学习上，要想取得进步与成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“只有更好没有最好”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

银行清算柜员述职报告篇四

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，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。而在银行员工中，柜员又是直接应对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自我肩负的重任，所以我要求自己每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客信任。

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”，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，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户供给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，仅有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们进取刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，进取利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自我，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作本事、综合分析本事、协调办事本事、文字语言表达本事等方面，都有了必须的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务本事方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。应对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

- 2、我将经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务

技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得提高的基础。我要经过实践不断的锻炼自我的胆识和魄力，提高自我解决实际问题的本事，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，进取、热情的对待每一件工作。

今日，我们正把如火的青春献给银行，银行也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。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作进取性、主动性和创造性，在开创银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

XXX

银行清算柜员述职报告篇五

在即将过去的一年里，我以“三个代表”的精神为指导，在支行领导的关心和同事们的支持下，兢兢业业做好本岗位工作，切实执行支行领导下达的工作任务。现述职如下：

在工作中，我始终认为要适应工作和形式发展的需要，就要不断地学习。只有这样，才能把工作做得更好，也只有这样，才能真正做到与时俱进。因此，结合工作实践，本人能抽一些时间学习政治和业务知识，也看了一些有关经济、金融的书籍。同时，结合工作实际，不断地向实践学习，向同行、同事学习。通过学习，丰富了自己的知识，提高了自身素质。

在本支行临柜工作中，自己严格按照制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供最优质的服务，使每一位客户满意而归。实际工作中，上班时着装整洁得体、

庄重大方，对待客户主动热情、文明用语，努力发挥好窗口作用。在网点改革当中，服从领导安排，任劳任怨，加班加点，以最快的速度，准确地完成领导下达的任务。

在其他工作事项中，本人也是严于律己，尽心尽职，保持高度的敬业精神和工作责任感。诸如电脑故障、电路损坏、设备维修中能发挥优势，尽快解决问题。在组织存款考核中，能提前完成任务，尽自己最大的努力做出贡献。

回顾和检查过去，也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，

虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。

新的一年即将到来。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答合行的培养和组织的关心，为合行更加美好的未来而贡献一己之力。

银行清算柜员述职报告篇六

从走出学校大门走进邮政储蓄银行，从学生身份到客户经理。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从大学校园到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

走进邮储银行是因为邮政体制改革以后，邮储银行成为一家独立的商业银行，呼唤着金融创新。为稳定老客户，发展新客户，提供更优质的服务，十分有必要开展理财类业务。同时，中资银行和外资银行在大中城市和经济发达地区积极开拓个人理财，加之邮储银行在资金清算等方面处于的劣势，迫切要求引入人民币和外币理财这种具有丰富性、多样性、灵活性、个性化的金融创新品种，与其他商业银行站在同一起跑线上，为自身业务发展注入新的活力。因此保定市邮储银行统一面向地区公开招聘。

个人业务客户经理是指从事个人银行产品营销、市场拓展和客户服务工作，为客户特别是vip客户提供个性化、综合性的个人金融服务，收集和反馈市场信息，宣传银行形象的从业人员。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。因此，首先应选拔业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神的优秀人员充实到个人理财客户经理岗位。其次在上岗前要采取多种形式进行严格的培训，第三应探讨建立相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

。从我们报名到面试，再到培训。到现在的正式上岗签订合同，这个期间只用了短短的一个月，我们的工作其实严格来说只有五天的实习期。五天之后我们就正式上岗了，但是由于邮政储蓄银行刚刚和邮政局分家，所以之前的员工并入邮政局，我们在实习期间压根就没有老员工的指导，在这五天里。我体会到了签到一笔保险单的快乐，也感受到了储户把你当成保险公司推销人员的冷落的眼神。

怎么说呢，保险在我们这里做的很失败，名声很不好，我们要在银行把保险的信誉竖立起来很难。但是这种银行代理保险又何外面保险公司的直接保险不同，是储蓄式的分红保险。

邮政储蓄银行代理的保险有很多，但是我们邮储银行根据我们行的自身特点目前只代理三种保险。

一种是人寿公司的**分红型，这种的特点是一千块钱起存，以一千的整数倍存上不封顶，一次性趸交。投保范围为三十天到六十周岁的人，五年后分红加固定收益加本金一起取出。保险期限是五年。

银行清算柜员述职报告篇七

(一)加强科学文化知识与政治理论学习，提高自身综合素质。入职来本人认真学习了马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；并自觉学习国家的各项金融政策法规与行里下发的文件精神；积极参加行里举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用。我在工作之余狠抓业务知识学习，为更好地适应各个岗位奠定了良好的基础。

(二)做到优质微笑服务，提高窗口服务质量。我所在的岗位是一线服务窗口，所以我的一言一行都代表着xx的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，为客户提供微笑服务，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

(三)大力宣传新业务品种，积极营销中间业务。在民众的八个月里，我一共开卡17个，短消息服务15个，个人网银5个；在营业室的四个月里，我一共开卡15个，短消息4个，个人网银1个，企业网银4个。我积极营销中间业务，增加中间业务收入，提高电子渠道分流率，用最少的成本，为我行创造最大的效益。

(四)增强安全意识，防控风险。银行作为高风险行业，在抓业务的同时，更需要防控风险，时刻不忘安全的重要性。在业务操作过程中，严格按规章制度办理业务，确定每一笔业务的真实性及可靠性，及时避免了业务操作风险，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

最主要是拥有的知识水平不够。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，新业务不断面世，新系统不断上线，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

我必须加强学习新业务，进一步提高自身业务水平。对自己的业务水平不能自满，要不停地鞭策自己努力学习新业务以及新知识。必须熟练掌握市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策，以适应不断变化发展的市场。我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我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。

时代在变、环境在变，市场在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的事物出现、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，提高自己的业务水平，把自己培养成为一个业务全面的农行银行员工，能够胜任不同的岗位，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx的激情和热情，为我热爱的农行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。我相信[]20xx年的工作会再上一个

新台阶，会取得更大的成绩！

我从20xx年1月14日正式独立盯柜开始，到今天整整20xx年，其间在营业部大厅5号窗口一年，在沃德一号窗口一年，即服务过低端大众客户，也服务过高端沃德客户，通过两年的前台先进服务和理财产品营销，我总结了以下三条体会：

第一、打造自身的服务品牌

营销大师菲利普科特勒曾经说过：三流的营销卖产品，二流的营销卖服务，一流的营销卖自己。当我们羡慕人家又出一大单的时候，我们首先想想自己是否已经形成了专属自己的服务风格和服务品牌。与客户建立信赖关系是非常困难的一件事，但是一旦这种信赖关系建立起来，你就是把一块石头卖个钻石价给他，他也会欣然接受。

我刚到沃德的时候，很多沃德客户都不认可我，即使我这个窗口空着，旁边同事的窗口忙着，客户宁可在旁边排队等也不愿意找我办业务，当时我也非常郁闷。后来经过一两次体验，许多客户觉得这个小伙子也不错，办业务也挺快，懂得也不少。许多客户同我之间走出了一条从试着接触开始，到开始建立信任，再到逐渐加深信赖，最后到基本完全信赖的关系之路。

我有一个客户张先生，是我行一位同事的爱人，在一家大型合资企业担任主要领导，之前听老同事说这位客户不太容易接触。每次来办业务总是急匆匆地，稍有人排队，就不高兴，办完立刻就走，多一秒钟也不停留。通过几次办业务和他接触，我发觉这位先生不是难以接触，而是觉得和我们银行前台人员只是提供现金服务的，没有什么深度。和我们交流根本获得不了任何有价值的东西，用他的话说，我们只不过是一群“数钞票的”。

夏天有一天，这位张先生又来沃德办业务，我发现他那天穿

的t恤衫比较特别，不像以前他低调奢华的穿衣风格，就是一件普通白色t恤衫，上面印了“mitsloan”几个字母。我知道这是麻省理工大学斯隆管理学院的简称，我就询问了一句，我说：“张先生，这件t恤衫是不是您麻省理工大学斯隆管理学院的朋友送您的？”他当时吃了一惊，说：“你还知道这个？”我说：“是呀，我还曾经在网上自学过它的开放性课程。”他说：“那是在清华读emba时，到麻省理工大学斯隆管理学院交流访问时，学员发给我们的，我比较珍惜，就带回国内来了，小伙子，你是第一个认出这件衣服出处的人。”之后我们又聊了二十多分钟关于mba学习的事情，他才离开，从此以后他每次来再也不像以前的样子，而是客客气气的。

信赖感的取得也许需要十几二十次的接触，花几个月甚至更长的时间，但是毁掉它也许只需要五分钟。因此，我像珍惜自己的眼睛一样珍惜客户对我的信赖。

第二、银行前台柜员切忌过度热情，容易使客户感觉不真诚。

如果对你没有好处，凭什么放者你们银行的定期存款你拦着不让办，非得让我买保险？当客户有了这种想法，不管我们怎样热情营销，客户只会更加反感，有素质的客户可能会说：“那好，我回去再了解一下，考虑考虑。”素质稍差的客户就骂了：“说存定期就存定期，你哪儿那么多废话。快给老子办！”一天遇到两三个这样的客户，将严重影响心情和工作业绩。

最后，奉劝诸位营销要量力而行，会计人员考核的主要标准是业务量和后督系统差错率，营销占的比重不过3%，换句话说，你卖一个亿的保险，但是你的业务凭条上，客户签错俩名字，就什么都不是了。因此千万不要顾此失彼，干活干成个四不像，挺可悲的。

银行清算柜员述职报告篇八

自从毕业之后就加入了银行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在接受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。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累也要坚持，争取做的更好。因为是在高沟，这个**市经济实力相对较强的乡镇，做生意的人很多，客户量也很多，每天每个人的业务量自然也很多。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己：要在工作中认真认真再认真，即使客户再多、压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作。

9月中旬，我刚到行里，担任了理财经理兼大堂经理的职位，这个职位虽然没有像柜员那样直接接触人民币，但必须要服务到来行里的每一位客户，维护好大厅的秩序，让客户能最快的办理好业务。对于客户的咨询能够耐心的解答，虚心的听取客户的意见。尽量让客户得到邮储银行最好的服务。在我担任理财经理期间，我行引进了“客户营销管理系统”，每天除了对我行原有的客户建立客户关系外，还要将当天发展的大客户的基本信息录入系统，并将其分类，分为定期大客户与活期大客户。每当我行发售各种理财产品，针对不同的产品对应不同的客户发短信，达到对产品的营销。对于定期大客户，推荐其购买保险、国债等一年期以上的理财产品；而对于活期大客户，推荐其购买短期的理财产品，如日日升等。

今年1月份，由于工作关系，我被行里调到了综合柜员的岗位上，综合柜员强调一个柜员的综合能力，在业务上熟练，不容有错，在营销与服务上也要面面俱到。但当我刚到里面时，一切都很陌生（毕竟我从未上过柜台），是梁行长与汪主任耐心的教我如何扎帐，如何审批报表以及综柜工作中的各种

注意点。他们以其多年的工作经验让我很快进入了这个角色。在这近一个月的工作中，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□xx银行是一个很年轻的银行，单单的做好服务与业务是不够的，我们要大力的营销，让更多的人知道邮储银行，熟悉邮储银行。这就需要我们每一个员工对营销技巧与销售产品的学习。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。

以上就是本人的述职报告，没有最好，只有更好。回首这几个月，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20xx,我们有足够的信心迎接更美好的20xx,因为我们属于永远的大家庭，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

银行清算柜员述职报告篇九

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，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，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡 踏实工作

在禾加支行，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，在这个岗位上我一干就是十八年。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。柜台服务是展示银行系统良好服务的“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，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。

二、团结协作 共同进步

能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的

优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实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。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，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工作干得更好。

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。支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。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

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：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。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。

银行清算柜员述职报告篇十

在即将过去的20xx年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”目标，搞好服务，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，让每个顾客都能高兴而来满意而归。现将一年来的工作述职报告如下：

现在金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富。作为银行柜员，只有自己首先学习把握这些新产品的知识，才能向客户营销。为此我不断地加强学习，学会相关操作规程。我觉得，只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

我所在的岗位是我行的服务窗口，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。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。我所服务的客户文化层次和性格脾气各不相同，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，用心来为广大顾客服务。当我听到客户对我说：你的活儿干的真快……你的态度真好……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。

我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有了更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

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：一是加强理论学习，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，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。