

# 最新银行柜员个人述职报告(大全7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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行柜员个人述职报告篇一

我是中行的一名普通员工，x年x月从x学校毕业后，被分配到中行xx市分行分理处从事会计工作，x年x月通过竞聘上岗，被组织上委任到市分行支行分理处任主任。工作之余，我参加成人高考，于x年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在x年获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行组织的业务技能测试中先后获得“计算器三级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“中文文章录入一级能手”等称号。在中行工作的这几年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格中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青春，为中行事业发出一份光，一份热。

带着领导的重托和同事们的信任，我来到了分理处任主任。“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正管理好一个分理处也不是件容易的事，我深知自己的责任重大。分理处是一个刚成立不久的小所，我刚去时分理处的人民币储蓄存款余额667万无，公司企业存款余额还是零。面对这样的情况，我首先认真的调阅了分理处历年的报表等资料，客观的分析了分理处业务之所以不能得以发展的原因。分理处起步晚，而周边又已经有了好几家开业已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年减亏”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造

性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“储蓄存款百日吸存”竞赛活动中去。白天工作忙，我们就利用晚上时间打电话，托关系，找熟人利用各自自身的条件，通过各种渠道，展开形式多样的营销活动，为大力拓展分理处的存款业务尽心竭力。记得多少次上门收款，我和同事们忙得饭也顾不得吃；记得多少次为争取一个大客户，我们磨破了嘴皮子跑烂了鞋；记得多少个节假日，我们加班加点没有和家人团聚。虽然这一切都是很辛苦的，但每当我看着客户脸上露出满意的笑容，分理处的存款也节节上升时，我的内心便格外的充实和快乐。截止到一季度末，短短的2个月时间里，分理处人民币储蓄存款余额达到1143万元，净增了476万元，业务增长率为50.20%全市排名第一，完成市分行下达全年奋斗目标的127.33%。

在稳定与发展储蓄存款的同时，我们还需大力发展企业公存款。为了使分理处企业公存款能早日有零的突破，我主动出击开始一家企业、一家企业的进行攻关。市石油公司昌富加油站是市内一个小有名气的加油站，每天的营业额也是个可观的数目，为了能使他们到我们分理处开户，我多次上门找到加油站的经理，向他介绍中行的各项业务，并保证我们将持着“想客户之所想，急客户之所急”的服务理念为他们提供全方位、周到、细微的服务。经过多次的上门交谈后，经理抱着试试看的想法到我们分理处开立了户头。在为客户服务的过程中，我们恪守诺言为客户提供了令他们满意的服务，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。通过一段时间的业务往来，那位经理终于放心的将全部存款都存入了我们所。在企业公存款有了零的突破后，我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列举措，积极稳住老客户的同时，主动扩大新客户，寻找新储源。通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。截止8月底，公司企业户头达到6户，存款余额187.57万，完成奋斗目标187.57%。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，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。到分理处后，我经常组织员工利用晚上和业余时间在所里刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在20xx年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为100%，能手率达到80%。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

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、有正确人生观、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，我将凭着自己对中行的激情和热情，为我热爱的中行事业继续奉献我的热血、智慧和青春！

## 银行柜员个人述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚

服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又快发展，做出自己应有的努力与贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行柜员个人述职报告篇三

进入信用社以来，已有半年多时间，目前的工作岗位主要是记账。做为一名临柜工作人员，我深知自己作为信用社“窗口”的重要性。在工作中，通过自己不断的学习，再加上各位老师的帮助，使我提高了业务技能，且能够按照正确的储蓄业务操作规程办事，同时把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。在与客户的沟通中，了解客户的需求，为客户解决所需。遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他。工作中，坚持“五无”“六相符”，做到日清月结。保质、保量的完成各项工作任务。为了迅速适应新时期金融工作的需要，我也积极参加社内每阶段组织的各种学习，并记好笔记，写好心得，做好总结，提高自我的政治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。工作之余，我也努力做好存款组织工作，用良好的口碑使身边的每一位朋友了解到信用社的良好信誉。在安全保卫在工作中，我认真听

取领导意见，严守安全保卫制度和守库制度，从无出现脱岗、离岗现象。

经过半年多的工作时间，我在本职工作上有了一定的进步和提高，但在一些方面还存在着不足。回顾检查工作以来自身存在的问题，我认为：

1、自己学习到的业务技能还不够全面，同时还会出现一些错帐情况。一些不常见的业务办起来还很生疏。自己还意识到工作努力程度还不够。

2、自己的心理素质、政治素质还有待提高，在遇到工作较忙较累的时候，心情会比较急躁、烦乱。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加快自己熟练操作各种业务技能的步伐，利用业余空闲时间多向领导和同事请教，将各种业务操作流程烂记于心，认真吸取平时工作当中的经验和教训。坚决做到业务操作0错率。客户满意100%。

2、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，向社内的党员同事学习，努力提高自己的政治思想觉悟。争取早日加入党组织。

新一年的工作里，我将继续努力。一定要保持优点，克服不足。认真配合领导和同事完成各项工作，确保信用社各项业务的顺利开展。

## 银行柜员个人述职报告篇四

在xx年x月x日那个充满热情地夏季我踏上了人生的另一个起点，因为我分配到了xx分行，农行也成为我点燃青春，释放

热情的地方，在这里工作的四个月时间里我推掉了大学稚嫩的外壳，开始逐渐成熟起来□xx在这里xx增加了见识，飞快的成长着，下面有我对20xx年的工作向领导作出报告：

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

面对各类客户，柜员想要让让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

这半年来来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

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！

## 银行柜员个人述职报告篇五

xx年即将过去，不知不觉间来到农商行已过半年时间，在这有限的时间里，通过在支行网点的磨练，在工作中与客户的接触使我对农商行业务有了更深了解，对于工作和生活有了更深的体会。现将半年来的工作述职如下。

3月份我初进农商行开始工作，刚开始对银行业务基本算是一无所知，在公司部实习前一周整天看内部文件，学习业务知识，到后来参与投行项目，使我对投行业务，包括前期业务洽谈、中期票据募集说明书的撰写、与律所事务所的沟通，到上报项目、按上级行要求修改报告等内容均有较为清晰的了解。

7月份我正式来到农商行参加工作，在省行组织为期一个月的培训中，我们初出茅庐那颗浮躁的心得到了洗礼，通过我行内训师的细心讲解，我们从对我行业务的一无所知到较为全面的了解。

### （一）营销篇

一个月培训结束后，我回到网点第一份工作是做大堂经理。



站大堂进行客户分流和指导工作，由于我性格比较外向所以对该岗位适应较快，可以一边进行引导一边和客户聊天建立客户关系。我行的网点负责人无论在营销还是管理方面都是能手，在网点主任那里我学到了很多关于如何建立客户关系、产品营销和后续跟踪的知识及技巧。我行产品丰富多样，对待不同客户要有针对性营销，这就要求我们首先要对自身产品有很强熟知度，在对产品熟悉后才能解决客户问题，可以主动营销、引导客户理财。

在站大堂期间，我会细分客户群体，对普通客户进行营销，主要推荐我行代理保险业务，提高客户收益的同时提升我行中间业务收入，同时尽可能绑定其网上银行、手机银行、手机信使、信用卡等业务，加深其对我行依赖度。

## （二）学习篇

心态决定成败。不论是在学习或是工作中，端正态度是首要完成的基础课程。尤其在职场中，诚实守信、谦虚谨慎、勤奋刻苦、认真踏实，这些都是必备素质。对于新员工而言，最重要的就是要脚踏实地、踏实肯干，切忌心浮气躁、急功近利，将自己的心沉下来专注于基础业务的学习和社会经验的积累才是最重要的。

脚踏实地，在点滴中积累与成长。柜面业务看起来简单易懂，但其需要很高的专业性要求，在客户提出需求时，要第一时间反应出解决方案，保持良好的职业形象，因为面对客户，我们的形象就是农商行的形象。我会不断提高自己的业务知识，以便更好地服务客户，我会有自己的学习笔记本，上面记载不同业务知识，有对比记忆，有分类记忆。此外，我会下班后看其他柜员的业务传票学习新业务，通过看传票和询问的方式可以快速学习新知识。在业余时间，我会每天给自己安排一些课余时间来学习和了解银行的产品、业务操作技能，专注于银行的相关业务，才能让自己做一个专业的银行从业者。

在网点运营主管的帮助下，我不断了解内部账务处理，熟悉并知晓传票会计分录的记载方法及其内涵，学会看会计分录无疑是很鼓舞人心的，我对它们都充满了热情。

### （三）柜员篇

刚开始接触柜台业务时，我给自己定的目标是绝不犯错，以高标准要求自己，工作一段时间后，在基础业务上犯错给我带来很大挫败感，我会在笔记本上写上犯错原因及防范措施，在不断自我激励，自我调整过程中提升业务能力，避免以后犯错。

在分析出错原因时，基于目前我所办业务总结出几点容易出错的地方：一是要熟悉各种业务操作规程，做到凭证齐全、字迹清晰、责任明确，应由客户填写和签章的内容不能柜员代办；二是远程授权时将所需凭证必填内容填好，认真核对客户填写内容的正确性，降低授权返回率；三是做业务时一定要认真仔细，思想不能开小差，做到业务处理正确，一笔一清、一户一清，降低抹帐率；四是在机器点钞时一定要核对机器上显示的纸张数，不得马虎；总之，在处理柜面业务时，要严格按照规程操作，合规操作是很好的保护伞，可以减少差错的发生，规避风险。同时要通过错误来总结经验教训，从而让自己不再犯同样的错误，将错误率降到最低乃至零错误才是最重要的。

工作半年来，我的业务技能和社会经验得到较大提高，在营销和会计业务上取得较大进步，但也清楚地认识到自身存在的不足，一是在营销方面力度不够，主要表现在对贵宾客户和对公客户营销上不够主动；二是业务技能方面欠缺对公板块和联行业务知识；三是社会经验尚待积累。

在接下来的时间里，我会严格要求自己，不断提升工作能力及社会经验，提升网点营销能力及新业务知识，争取早日成为业务能手。

## 银行柜员个人述职报告篇六

我叫xxx□xx年xx月出生，本科学历，于20xx年xx月参加建设银行工作□20xx年担任xx银行支部书记。作为一名金融工作者，自己能够牢固的树立“客户至上”的服务理念，直接面对客户办理业务提供服务时，能够真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；对业务精益求精，通过点滴工作实现着自身的人生价值，在工作中取得了一定的成绩，现把我的工作情况汇报如下。

银行支部书记既是银行的“一把手”，又是党建工作的第一责任人，身挑两副重担，既要履行好抓业务经营的工作职责，又要履行好党建工作职责。基于这种认识，我自觉树立“带头抓”意识，不断强化“抓好党建是本职，不抓党建是失职，抓不好党建是不称职”的观念，在全行形成了党委书记带头抓、党委成员分工抓、基层支部具体抓的党建工作格局。我们始终把党建工作列入党委的重要议事日程，与业务工作一起部署、一起检查、一起考核、一起总结，促使基层党建工作与业务工作相互促进、协调发展。此外，我对合行党建工作的重大问题，都要亲自过问，具体指导，常抓落实。亲自过问、指导的目的，并不是代替分管领导直接抓，而是加大领导力度，使班子成员时时感到“一把手”的关心、重视和支持，从而鞭策他们把全行党建工作抓得更紧、更实、更好。

提出了制度管理、纪律约束、道德培育的党建工作新思路。一是规定基层各党支部每月组织党员开展集体学习最少1次以上，机关支部每周1次。要求每名党员在集体学习之外，还要充分利用报刊、网络、手机终端等学习的平台，认真开展自学。自己除认真组织并积极参加支部党员学习外，带头讲党课、写心得，争做思想政治工作领头人。二是规定每季度召开一次党委会，专题研究全行党建工作，明确工作具体责任人并解决存在问题。三是在年初，按照县委全年工作部署，结合本行实际，及时研究制定了20xx年全行党建工作要点，

完善修订了支部党建目标考核细则，下发各支部贯彻执行，做到了工作早安排早落实。四是实行党委成员联系包抓支部制度，建立了党建工作联系点，明确了各自职责，要求每名领导每月深入联系支部最少一次以上，检查指导，督促任务完成，并列入支部当季考核内容，形成了齐抓共管的党建工作格局。

一是抓班子，带队伍。作为班子的“一把手”，带头自觉维护班子团结，服从大局、沟通协调、凝聚力量，着力营造和谐、奋进的工作环境。紧紧围绕全行工作中心，每月组织4次政治法纪学习。严格遵守党委工作制度，坚持民主集中制，班子及班子成员均按要求写出了对照检查剖析材料，尤其是通过开展批评与自我批评，使我自身的“四风”问题亮了相，为进一步抓好党建工作奠定了基础。为进一步优化支部班子，今年以来，针对支行领导调整、人员变动情况，及时对5个支部的书记、支委进行了调整，将部分年轻、有能力的同志充实到支部班子，进一步优化了支部班子结构，增强了支部班子的整体工作能力。

二是抓培训，提素质。首先，年初制定了全行党员干部学习培训规划，共分14批对全体党员开展了十八大报告、党建基础知识等培训，截止目前，累计培训数量达到895人次。其次，认真落实“3会一课”制度。4月22日，我带头开展了以“深刻领会党的群众路线教育实践活动内容，进一步提升西乡合行为民服务新理念”为主题的专题党课辅导，在自己的带领和要求下，全行9个党支部均积极开展了“党日活动”、“支部书记讲党课”等活动，支部工作达到了经常化、制度化、规范化。再次，加强党员干部管理。对全行党员登记造册，积极抓好学习教育专项活动，认真落实各项管理制度，定期开展党员民主评议，加强党员的考核考评。通过教育培训，使我行党员干部整体素质得到明显提高。一年来，全行先后有6名同志获得省、市业务能手、优秀党员称号，本人也被省联社汉中办事处授予“十佳优秀党员”。

三是抓规范，强基础。为履行好“第一责任人”职责，我始终把全面加强党组织建设作为全行党建工作的一项长期工作任务来抓，从强班子、建制度、促规范等方面入手，将全行基层组织建设与业务经营管理工作同抓共管。今年，修订完善了支部党建目标考核办法，从定量、定性两方面对支部进行全面考核评价，并对支部班子成员开展述职述廉“双评议”，使其既接受全体党员评议，也接受服务对象和一般群众评议，增强了其履职意识。通过坚持不懈的努力，全行基层组织建设逐步探索出了一条党工互促、实现“双赢”的新路子，受到上级组织充分肯定。

四是抓服务，重创新。按照县委创建服务型党组织的工作安排，制定了服务型党组织创建方案，确定了xx□xx两个支部为创建示范点，积极开展创建工作。先后投资6万余元购置了投影仪、平板电视等，为两个支部更新了电教设备。在打造示范点的基础上，还根据业务发展和改革要求，责成各部门修订完善了全行管理类、业务类各项制度66个，为全行科学发展、科学决策提供了制度保证。

五是抓载体，求实效。在深入开展“为民务实清廉”党的群众路线教育实践活动中，全行党员和客户经理积极开展了以送资金、送信息、送技术和进村组、进农户、进企业为内容的“三送三进”活动，在每个机构网点醒目位置悬挂了办事流程、工作人员公示牌和联系电话，把“支持三农，为民服务”工作真正落实到了每名党员的实际行动中。

在履行党建责任人具体工作中，按照一岗双责要求，我认真落实党风廉政建设工作党委主体责任，带头严格遵守中央八项规定和《企业领导干部廉洁从业若干规定》的各项要求，以身作则，率先垂范，严格落实党风廉政建设责任制。年初在全行工作会议上专题安排反腐倡廉工作，并在总部机关设置了《党风廉政建设宣传栏》，在全行统一悬挂了廉政警示牌，加强了廉政文化宣传。按照干部交流轮岗规定，对重要岗位人员工作岗位进行了调整，今年共调整54人，并与县检

察院开展了“检企共建”活动，开展了预防职务犯罪专题讲座，组织全行有关人员到汉中监狱接受了警示教育，增强了全行党员干部廉洁自律意识和合法守规意识，全行已连续15年没有发生经济案件。

审视自我□20xx年虽然做了一些工作，取得了一定成绩，但由于自身党建工作经验、能力尚有不足，因此在履行党建直接责任人职责方面还有不到位之处，全行总体工作与县委和上级领导的要求、干部员工的期望也仍有一定差距。一是理论学习的深度以及指导党建工作、学以致用力度还不够；二是深入基层解决深层次问题做得不够，调研工作有待加强；三是创新意识不够强，党建工作创新成果较少。

针对上述问题，在今后的工作中，我将从以下几个方面切实加以改进和提高。

一要对标“三严三实”要求，不断提高自己的领导能力和决策水平，除了认真组织并积极参加单位学习之外，还要不断向书本学习，向实践学习，向同事学习，力求多读点书、多听些课，增强抓好党建工作的本领。

二要自觉履行党建直接责任人职责。按照落实从严治党责任的要求，把抓好党建作为最大的政绩，坚持党建工作与中心工作一起谋划，一起部署。

三要树立创新意识，在企业党建工作中不断了解新情况、总结新经验、探索新规律，逐步实现总体思路、工作机制、领导方式、工作方法、活动内容和组织形式的创新，做到以创新的思路谋全局、以创新的举措求突破、以创新的方法抓落实，努力推进我行党建工作迈上新台阶，为县域经济发展和本行改革做出自己应有贡献。

## 银行柜员个人述职报告篇七

xx年，我在银行的正确领导和同事们的帮忙支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作状况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行持续一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从上级领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的潜力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际状况加以贯彻执行，具有较强的工作潜力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

### （一）热情主动，做好大堂经理工作

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，用心参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，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，给客户带给推荐和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

## （二）以优质服务做好柜员工工作

作为一名柜员工，关键是如何做好优质礼貌服务。我一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行的各项服务措施。二是努力提高业务技术和熟练程度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了必须的成绩，但是与银行的要求和客户的期望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！