

# 最新个人柜员述职报告 银行柜员个人述职报告(汇总15篇)

开题报告的撰写既要注意科学性和可行性，也要注重语言表达和逻辑性的完善。看看以下整改报告范文，你会对撰写整改报告有更进一步的了解。

## 个人柜员述职报告篇一

岁月流逝，流出一缕清泉，流出一阵芳香，但是可以营造出来，述职报告也应跟上时间的脚步了。好的述职报告都具备一些什么特点呢？下面是小编收集整理的银行柜员个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

不知不觉间，20\_\_年在忙碌的工作中飞快的就过去了。回顾这一年的工作与成绩，作为\_\_银行\_\_支行的一名老员工，在工作中我一直严守银行的纪律和要求，并在工作中坚持微笑待客，主动服务，的工作原则。这让我在一年的工作中取得了不少的好评。

今年以来，\_\_支行在工作中取得了非常长不错的成绩，身为\_\_行的“老人”，我也通过自己的积极您努力，争取在工作中取得了一份好成绩。并且，在这一年来，我除了对自己的积极提升，还帮助领导一起教育和管理新人，教导我们\_\_支行的未来支柱如何完成好他们现在的工作任务。以下是我在今年的工作总结：

### 一、提升自我思想，改进服务态度

作为银行大堂业务窗口的柜员，我们是继大堂经理之后第二面对客户的员工，如果是老客户的话，更有可能直接就奔着柜台过来了。所以，在工作中我必须时刻保持自己自己的服务状态，让自己能工作的任何时间都随时进入积极的服务

状态。

在今年的工作上，我首先着重地加强了自己的服务思想，确保自己能在工作的任何时候做好准备，时刻备好工作思想，带着最积极的思想 and 心态去面对每一名顾客。

且在服务的礼仪上，除了领导安排的一些培训和强化外，我还通过网络课程和资料来锻炼了自己的服务礼仪以及说普通话的能力。保证自己的能在礼仪得体，吐词清晰的情况下做好每一位顾客的服务工作。

## 二、与新人的接触上

面对今年不断加入的新人，作为\_\_行的老员工，我也忍不住给那些在工作中迷茫的员工做出一些帮助和指点。有其在是对面\_\_实习生。每当他工作遇上难题的时候，我都会给予她一些提醒，并在工作后指点她怎么去应对这些情况。并在空闲的时候也特意为一些新人做了一些培训教导，提升了大家的工作能力。

## 三、不足和反思

说了一年的收获，我也不能忘记自己在工作中犯过的糗事，一次，一位老人说着一口正宗的\_\_方言来银行办业务，但我却一时间难以分辨老人的话，这导致工作变得很尴尬。好在大堂经理\_\_及时的察觉了问题，并前来对客户进行指引。其实对于方言，我并非不会，但却不精，这导致工作出现了这样的问题。为此，在后来我也终于下定决心要学好这门方言，让自己在面对老年客户的时候能刚好处理好工业务。

如今，20\_\_年已经过去，我的工作也顺利的结束了，但在未来，我会更加严格、努力，带着更加积极的热情去完成好自己的工作目标！

今年来到银行做柜员的工作，我也是认真服务客户，得到赞扬，和同事的相处也是还不错，而自己也是要继续的努力来做的更好，一年工作也是在此总结下。

面对客户的工作，其实以前在学校也是做过一些模拟，同时也是在实习中去更熟悉了但真的到了岗位，其实我也是有压力的，面对的客户也是不一样，同时也是没有了同事在背后时刻的指导我，做得好或者差都是自己的，所以我也是更需要谨慎而有好的服务态度去做好工作，同时自己的努力也是没有白费掉，反而也是由于自己的一个努力让自己工作开展的还是不错，得到了很多客户的肯定，而自己的服务我也是知道作为新人，只有态度更好一些毕竟自己的专业能力其实还有提升空间的，一些情况的处理不太懂的，我是会找同事来帮忙解决同时也是要安抚好客户，特别是一些我没有权限的事情更是如此，尽量的来让工作在我的岗位上去处理好，而不用让客户再去找其他的同事解决。这样也是可以更好的提升客户的体验，以及在自己来说，同事的帮忙其实也是一个让自己去学习的机会。

我也是一直以一个新人的态度面对自己岗位的工作，柜员为客户去服务，有些方面我也是清楚的确比较的简单，但这是对于自己来说的，但客户对于银行系统也是不熟悉，而且平时的时候也是不会了解这些方面，所以才需要我们这些柜员来帮忙处理，同时我也是会多站在客户的角度来看问题，多为他们而思考，这样处理工作起来也是会更加的理解他们，而将效率去提升，一些枯燥的工作也是可以在其中看到问题的所在，积极的态度也是让同事们更加的认可我，更愿意来教我，有时候发现了我的问题，也是会告诉我，让我明白又是该如何来做才是真的可以处理好，柜员工作虽然在银行整个体系来说是比较基础的岗位，但是我也是知道无论是什么工作，如果自己愿意去学习，那么也是会有收获，如果不去学，那么也是容易被淘汰的，社会的竞争很大，我也是要继续的去提升自己。

一年工作里面，看到问题，自己也是改善了方法，同时也是要在来年，在柜员工作里面去积极服务好，让自己被更多客户肯定，自己也是要规划好一年的工作，也是相信可以去让领导和客户都是满意的。

今年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层领导的关心指导下，在网点全体同志的帮助下，我在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将20\_\_年以来的工作总结如下：

## 一、基本工作情况

1、学习方面，自觉加强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质。

作为一名普通的前台综合柜员，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和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

一是我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

二是存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

三是积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心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，我还按照领导的'安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

3、生活方面，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

4、安全经营方面，增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。

经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，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，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

## 二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

一是创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，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。

二是工作方式简单，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。

### 三、工作愿景

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合公司发展的实际情况，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：

一是继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

二是不断提升自身综合技能，如专业技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

三是充分理解客户的心态，进行换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

四是熟练掌握各种业务技能特别是计算机操作技能、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，更好地迎接转型的要求。

我将努力克服自身的不足，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结一致，为我行经营效益的提高作出自己的努力。

20\_\_年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最踏实的时候。因为回首这一年的工作，每一名员工都有自己的收获。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。现将本人全

年的工作情况汇报如下：

## 一、重视业务核算质量

贯彻人行、总分行各项制度，在会计经理的组织下每天晨会认真学习制度文件，并结合日常工作多总结多修正。一直坚持向时间要效益、向工作要质量。

## 二、加强自身管理，做好安全防范工作

全年无迟到早退，以积极心态投入工作，完成好本职工作和领导交代的各项任务。在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日入库保管；对自己库中的重要凭证和现金能做到午晚盘库，帐实相符、不超库存。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

## 三、培养自身操作能力，各项考试奋勇争先

在分行会计部和支行会计经理的组织带动下坚持苦练基本功，点钞、小键盘和汉字录入三项技能有了突飞猛进的进步。并在分行组织的季度考试、新员工考试中，同事间形成你超我赶，互相帮助、互相进步的氛围。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。

## 四、加强服务品质、提升服务理念

今年在分行会计部的组织下，我行全体柜员、大堂经理参加了\_\_学院的服务品质学习。在学习过程中，我对服务有了新的体会，在学习结束后，大家的面貌焕然一新。更整洁的仪表，更规范的动作，更发自内心的笑容，使我更加自信的为客户提供服务。在分行的各项服务品质检查中，我用标准、真诚的服务交出了满意的答案。

## 五、弥补不足，再创佳绩

回顾今年一年的工作，我发现在工作中还有一些不足：更加细心的办事态度，更有亲和力的处事方式，都是我需要在明年的工作学习中加以改进的。

以上是我20\_\_年的工作总结，向全行领导及员工作汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

自从我从\_\_大学毕业之后，我就进入了我们银行工作。一年以来，我认为这是我个人成长之中最为充实和有收获的一年。这一年已经悄然结束了，虽然遇到过很多的难题和坎坷，但是我还是坚定了自己的内心，把这一份工作完美的坚持了下来。对于现在的我而言，在这份工作上，我有着充足的信心，也有着非常高的期待和渴望，我相信下一年，我能够继续创造新的业绩，为我们银行的发展推波助澜！

### 一、思想上的进步

进入工作，我们首先要端正的就是自己的工作态度和想法。有的人觉得工作是一种很束缚人的行为，其实一开始我也很不适应这样的社会生活，但是渐渐的我发现，其实每个人在工作的过程中，都是在寻找一个更好的自己。你想要成为什么样子，你就去选择一条怎样的道路，在一份你喜欢的事业上拼搏，最后的结果一定也不会令人失望的。这次在这一年的工作当中，我思想上改进了不少，少了一些消极情绪，多了一些积极向上的心态。这也为我这一年的工作增添了许多的信心和力量，督促着我往更好的一个未来去发展和拓展。

### 二、能力上的提升

我们进步的前提是思想上的提高，有了思想上的巩固之后，

我们再实践到实际当中去，个人的能力也会得到一定的提升。这一年，我不断的学习，不断的向他人请教和借鉴，这给我带来了一些进步的空间。以前我性格比较自卑、胆小，但是进入银行之后，我在努力的改变原本的自己，开始变得外向，学习如何和他人相处交流，这些都是我在不断提高的部分。而这一些也总称为我的个人能力。不管是在工作上，还是在自己的生活里，我的能力都在慢慢的提升中，这是我今年非常开心的一次收获。

### 三、下一年的目标和计划

下一年，就是我正式进入工作的第二年了，全新的日子就要有一个全新的目标。下一年我的目标大概就是在做好原工作的基础上，把自己的业绩提上去吧。柜员工作虽然看起来比较单一，但是其实也是有很多地方是值得我们去发展和提升的。所以未来一年，我愿意花时间去学习、拓展其他的领域，把自己的综合能力提升上去，不让领导以及信赖我的人失望，这是我未来的目标和计划，我会成为一个更好的自己，会成为银行一名更加优秀的员工！

## 个人柜员述职报告篇二

我系xxx信用社职工，姓名xxx□年龄x岁，具有助理经济师初级职称，工作岗位xx信用社三级柜员□xx年x月至x年x月工作于新左旗xx信用社信贷工作□x年x月至x年x月就职于三级柜员岗位，现将在岗工作时期的有关情况述职如下：

近些年以来新左旗农村信用社发展迅速，我们成功开展了许多新业务，并取得预期效果。对于我个人来讲也是辛勤耕耘的时期，是适应变革的时期，也是理清思路、加快发展的时期。在这段时间里，领导和同事给予了我许多工作和学习上的帮助，使我取得了长足的进步，也有许多的工作值得总结：

1、政治思想表现及职业道德表现。能够自觉贯彻执行党和国

家制定的路线、方针、政策，认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及信用社的各项规章制度，综合业务操作流程，认真履行内控制度，自觉按规章制度操作。忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。思想上牢固为“三农”服务，树立了爱岗敬业的职业道德素质，奉献爱心，勇于承担社会责任。

2、业务知识和工作能力方面。我能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力学习，掌握了大小额支付操作、农信银、信贷操作流程及操作规定；具备了一定的工作能力，能够较熟练的办理业务。在综合业务、银行卡业务、个贷业务、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。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对信用社业务的支持。

4、踏踏实实做好本职工作。按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，让客户在服务中感受到快乐。实行柜员制后，以严格的规章制度来约束自己，促进自己学习，在业务操作上更加严密。严格按照农村信用社的要求，认真履行好自己的职责。从事信贷工作时，能够认真学习《贷款通则》、《担保法》、《合同法》、《物权法》等有关法律、法规及操作规定。在信贷工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的每一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷款“三查”。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好信贷工作。

回顾这个时期的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。比如，有创造性的工作思路还不是很多，处理问题的方法简单。业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。自己文字材料写作还需要进一步提高，这些都有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真弥补自身不足，要认真学习 and 贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力提升思想觉悟和工作效率，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解，多向老同事学习；其次转变思想观念，及时了解把握信用社信贷工作中的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习信贷业务知识，提高信贷工作能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进。

总之，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

述职人□xxx

xxx年xxxx月xxx日

## 个人柜员述职报告篇三

随着个人素质的提升，越来越多的事务都会使用到报告，种类可谓繁多，不同的报告内容同样也是不同的。其实写报告并没有想象中那么难，下面是小编收集整理银行柜员个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

半年的工作也就是弹指一瞬，我结合自己这半年来在\_\_银行的工作，分析了一下，自己在这半年的时间中真的成长了很多，这样的机会不是说有就有的，\_\_银行绝对是提供这样机会的一个绝佳平台，来到了\_\_银行工作也有半年多了，在这里的从一个新手慢慢的成长到现在，不觉得离不开银行对我

的培养，自己这半年来虽说也是很努力，但是银行对我的培养我当然不会忘记，半年的时间说过去就过去，柜员的工作不是一间轻松的事情，这半年也该对自己总结一番。

## 一、业务的熟悉过程

半年前我刚刚来到了\_\_银行这里是我的一个起点，也是早就了我，进来的时候首先就是一个业务的熟悉，那时候对于刚刚毕业的我来说，什么都是无知的，我什么也不知道，就只是自己的盲目的在工作，没有一个方向，对于自己的工作没有固定的规划，不是很了解我们银行的业务，在\_\_经理的带领下我才慢慢的熟悉了这里的一切，很是感谢。

作为一名名柜员我要熟悉的业务很多，但是不能够急于求成，业务知识方面银行其实交给我们的知识一部分，在我自己有了基础的条件下，银行再灌输给我一点，但是这完全不够，我自己在私下需要不断的学习，自己不断的去钻研，我们的业务是一个庞大的结构，不是短时间能够了解的，这半年来我虚心的学习，在工作中不断的找出问题，向我们银行的老柜员请教，虽然每次之交流一点点，因为大家平时的工作也确实忙，但是这样一点点的积累就很多了。

## 二、端正思想，工作积极

在银行工作的这半年，我当然知道自己的思想要端正，客户是第一，经理一直在跟我们交待，一定要多站在客户的角度去想问题，要站在客户的角度去看待我问题，为客户着想，只有为客户想的周到了，我们的工作才有意义，这是基本的东西，只有一切一客户为中心我们的复位才能够到达一个新的高度。

工作当中要积极，上半年来积极一直都成了我们银行的代名词，积极的工作，积极的吗，面向每一天的生活，这是我们在工作中必不可少的，平时领导交待下来的事情积极的完成，

我们每一名柜员都很积极，因为比我们更加优秀的人都那么积极，我们当然不能够对自己放松。

### 三、不足之处

我知道自己不是一个很能够抗压的人，半年的工作似乎就验证了这一点，平时的压力稍微的增加一点我感觉到自己力不从心，我觉得这是我心理作用，这不能够存在于工作之中，我一定会好好地改变自己。

时间飞逝，转眼我已经与x银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进x银行的情形油然在目。入行以来，我一直在从事一线柜员工作，在x银行激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在x银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的x之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。现在将20\_\_年的工作做如下总结：

#### 一、勤学苦练爱岗敬业

进入x银行伊始，我被安排在银行柜员岗位。常常听别人说：柜员是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、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，要做就要做得。平日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。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉为此，我

为自己规定了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对x银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。x银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以点点滴滴打造品牌的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们x客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了x银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好三声服务心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言不违反原则的情况下尽量满足他

们的业务需要。我始终坚持客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

## 二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己(详细定稿版)自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

## 三、业务全面积极向上

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。分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。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一、二名。

进入x五年来，繁华的x城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在x银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立服务是立行之本，创新是发展之路的思想。以敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同x银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

三个月的试用期转眼就过去了，我马上也要成为一名真正的银行工作者。在这之前别人问我你在哪里工作，我都不好意思告诉他我还在银行工作，因为我只是一个试用期的员工，随时有可能被开除。但是马上我就可以充满底气的和别人说我是\_\_银行工作的柜员\_\_。而我能够转正除了领导对我这段时间的照顾以外，还需要感谢同事们在这段时间里面对于我的帮助。还有我自己在这三个月里面不断付出的努力，只有这些才让我慢慢的成长让我拥有了足够留在这里工作的能力。而我能力的成长也只是一部分的，还有更多是心理上的成长，现在的我不会像以前那样天真善良了，我真正的知道了这个社会是什么样的。也知道了自己该以怎样的方式在这个社会里面生存下去，知道了该怎么样我才能过的更好。

在这三个月的工作里，我在一开始还因为一开始业务并不熟

练总是出错而刚拿到难过。虽然领导并没有对我进行严厉的批评，但是我自己的内心却并不是那么的好受，我知道是因为我的问题而出现的这些错误，加上我是经常会对自己进行反思的，所有那段时间的我内心饱受煎熬。但慢慢的随着时间的推移我的能力在一步步的成长，我不再像一开始一样总是出现失误，我也能够像老员工一样做到熟练且快速了。当我意识到自己的进步飞快，已经有一点老员工的样子的时候我感到了无比的开心，但是很快我又冷静了下来，因为我知道自己需要学习的还有很多。而这些需要学习的东西就不像是专业能力了，能够每天有一个新的改变，而是需要我日积月累的去积累，让自己慢慢的完成一个突破。不然怎么都说那些工作很久的人是人精呢，以人之力堪比精怪，那不就是一直以来的积累，让他们充满了经验和智慧，能够做到很多别人做不到的事情。而我距离这种还差了十万八千里都不止，我需要继续的保持一颗谦卑的心，然后去继续学习。真正的大师拥有一颗学徒的心，也正是这种学徒的心态才能够让大师成为大师。虽然马上我就要转正了，但是我也不会停下自己继续学习的脚步，只有不断地学习，不断的进步，才能成为自己想成为的人，让自己成为一名真正的大师。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。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，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。让我对于农业银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求

自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

转眼之间，\_\_年已经结束，我们已经迎来崭新的\_\_年，在\_\_年的工作中，即取得了一定的成绩，但也发现了自身存在的很多问题，下面便将\_\_年的工作进行总结，同时对自己本年度的工作提出一定的目标与要求。

## 一、个人业绩数据

### 1、各项存款及贷款数据

截至\_\_年\_\_月\_\_日，个人名下存款余额总计\_\_万元，其中储蓄存款\_\_万元，对公存款\_\_万元，个人名下贷款总计\_\_万元，其中按揭及消费类贷款\_\_万元，小微贷款\_\_万元，其中弱担保贷款\_\_万元，小微抵押贷款\_\_万元，较年初新增\_\_万元。

### 2、其他产品营销数据

同时\_\_年中智能pos新增8户，借款人意外险销售\_\_笔，总保费金额\_\_元左右，网乐贷新增6笔，金额\_\_万元。

## 二、日常工作总结

### 1、新增业务营销方面

\_\_年，个人方面将主要精力放在了小微抵押贷款的营销上，截至\_\_年\_\_月\_\_日，小微抵押贷款共新增\_\_户，审批金额总计\_\_万元，放款金额\_\_万元，但业务新增主要集中在前两个季度，反而三、四季度增长较少，同时\_\_年客户流失也成为比较重要的因素，抵押贷款方面共流失\_\_户，金额\_\_万元，这个结果还是不尽如人意的，通过对之前工作的分析可以看出，抵押贷款的新增主要是通过存量客户的挖潜、老客

户转介的方式获得，而缺乏长期稳定的新增获客渠道，所以下一步的工作重点也应在做好存量客户维护的基础上，开放思维，深入思考，寻找更加稳定、直接的获客途径。其次，就目前零售客户经理的考核办法而言，单纯的信贷业务增长已无法支撑目前的行员级别，对于存款的依赖越来越大，现在的零售客户经理更要往综合客户经理的方向去发展，在以信贷产品为基础的原则上，更应加强对客户的综合开发，通过对比可以发现，自己与分行优秀客户经理在客户价值挖潜上还存在着巨大差距，例如：借款人意外险销售，有贷户回存率、非储金融资产的开发都落后很多，这也是自己下一步需要努力的方向。

## 2、小微团队管理方面

\_\_年\_\_月初，分行成立\_\_团队，很有幸当选\_\_支行小微团队队长，但也意味着身上的担子也更重了，通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，\_\_加入\_\_支行零售团队，同时9月份\_\_离开\_\_支行，目前团队人员仍为\_\_人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职、尽其所能，整个团队才能往好的方向。

转眼之间，20\_\_年已经结束，我们已经迎来崭新的年，在20\_\_年的工作中，即取得了一定的成绩，但也发现了自身存在的很多问题，下面便将19年的工作进行总结，同时对自己本年度的工作提出一定的目标与要求。

### 一、个人业绩数据

#### 1、各项存款及贷款数据

截至20\_\_年12月30日，个人名下存款余额总计万元，，其中储蓄存款1650万元，对公存款362万元，个人名下贷款总计21250万元，其中按揭及消费类贷款11450万元，小微贷款9800万元，其中弱担保贷款2800万元，小微抵押贷款7300万元，较年初新增2250万元。

## 2、其他产品营销数据

同时20\_\_年中智能pos新增8户，借款人意外险销售12笔，总保费金额50000元左右，网乐贷新增6笔，金额106万元。

## 二、日常工作总结

### 1、新增业务营销方面

20\_\_年，个人方面将主要精力放在了小微抵押贷款的营销上，截至20\_\_年12月30日，小微抵押贷款共新增24户，审批金额总计3816万元，放款金额3097万元，但业务新增主要集中在前两个季度，反而三、四季度增长较少，同时20\_\_年客户流失也成为比较重要的因素，抵押贷款方面共流失8户，金额890万元，这个结果还是不尽如人意的，通过对之前工作的分析可以看出，抵押贷款的新增主要是通过存量客户的挖潜、老客户转介的方式获得，而缺乏长期稳定的新增获客渠道，所以下一步的工作重点也应在做好存量客户维护的基础上，开放思维，深入思考，寻找更加稳定、直接的获客途径。其次，就目前零售客户经理的考核办法而言，单纯的信贷业务增长已无法支撑目前的行员级别，对于存款的依赖越来越大，现在的零售客户经理更要往综合客户经理的方向去发展，在以信贷产品为基础的原则上，更应加强对客户的综合开发，通过对比可以发现，自己与分行优秀客户经理在客户价值挖潜上还存在着巨大差距，例如：借款人意外险销售，有贷户回存率、非储金融资产的开发都落后很多，这也是自己下一步需要努力的方向。

## 2、小微团队管理方面

20\_\_年7月初，分行成立小微直营团队，很有幸当选明湖支行小微团队长，但也意味着身上的担子也更重了，通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，范纯阳加入明湖支行零售团队，同时9月份葛玲玉离开明湖支行，目前团队人员仍为3人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职、尽其所能，整个团队才能往好的方向。

## 个人柜员述职报告篇四

这半年来有规律的工作学习，我已经转变了以前的学生角色，遵守国家有关法律法规和行里规章制度，按照员工行为手册和业务规范流程办事，思想和行为有了较大改变，成为了一名正式的银行职场人士。

首先，作为一名新入行员工，在各方面都很欠缺，我深知必须虚心求教，这半年我不断加强对业务知识和技能的学习；其次，要求自己要有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作；最后，坚持对自己高标准，严要求，按照操作流程和指南办事。

进行的时的员工座谈会和xx支行开业前员工大会上，彭行长等行强调在西藏这个特殊的环境下，要在确保安全经营的前提下，推进跨越式发展。我也深知，银行是经营货币，同时也是经营风险的行业，业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。班前班后及时检查安全，在办理业务过程中，严格按规章制度及操作流程办理，及时做到现金、帐、证以及重空的安全。

经过这半年的工作学习，我发现自己存在一些不足和问题。第一、银行理论知识和业务技能水平不足，许多理论知识还模糊不清；第二、学习还不够，时代在变，环境在变，银行工作时刻在变，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫性和自觉性；第三、工作还不够耐心细致，偶尔还会犯一些错误。

作为一名银行前台工作人员，需要以客户为中心，进一步对新理论知识的学习和提升业务技能，全面提高综合业务知识水平，强化风险意识，严格按照操作流程办事。同时，克服年轻气躁，做到脚踏实地，积极主动，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。最后，在西藏工行工作，需要不断加强对政治理论学习，不断提高自身政治修养。

青春是人生最宝贵的.时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢拼敢闯，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但我认为青春的宝贵还有不懈的追求与团队融合，崇高的道德修养，坚强的意志，耐得住平凡，勇于奉献！今天，我把青春献给平凡的工行岗位，正值青春时期的xx支行，一步一步向前迈进，在她的年轮上，必将深深烙下我青春的的印记。我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与xx支行的发展有机结合起来，才能发挥自己的积极性、主动性和创造性，才能在xx支行蓬勃发展中实现个人价值！

## 个人柜员述职报告篇五

20xx年上柜以来，摸索中前进，受益匪浅。综合柜员强调一个柜员的综合能力，所以在业务上熟练，不容有错，然而在营销与服务上也要面面俱到。很荣幸来到这个具有挑战性的网点，让我业务知识与营销能力不断提高。告诉我会计方面是严谨的，不容有失。业务知识的学习不是一朝一夕，要长期的积累与学习。

在这一年的工作中，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，随着农商行的挂牌，我们要紧跟行业的转型，紧跟银行发展方向的变化，单单的做好服务与业务是不够的，要大大的营销，为银行服务!这就需要学习营销技巧，与产品的学习。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。

经过一年的工作，我知道了我的不足之处。花多一分钟去学习，就少错一笔业务、提高一倍效率;多张一个心眼，就多一个属于我们网点的客户。勤奋与努力，不能单单的放在心里，要付出行动;放在腿上，放在嘴上，用脑子做事，而不是用手。在下一年里，我会认真学习有关金融法律、法规、学习业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时学习上级有关文件精神。投身网点任务的浪潮，为网点出一份微薄的力量。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

## 个人柜员述职报告篇六

尊敬的领导、同志们:

一年的时间很快的过去了，这一年里，我在所长的带领下，

在信用社领导的关心及全体同志的帮助下，能够比较圆满的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟等方面都有了一定的提高，本年度的述职报告主要有以下几项：

## 一、政治思想表现、品德素质修养和职业道德方面

能够认真学习邓小平建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的公仆意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，并写了心得体会和全所同志进行了交流，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正。使我在思想觉悟方面有了一定的进步。

## 二、业务知识和工作能力方面

在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、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。

## 三、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

## 四、工作数量和效益和方面

能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄

工作中，都能保质、保量的完成社里交给的各项工作任务，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为储蓄所做出了应有的贡献。

总结一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。比如，有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，要认真学习 and 贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面上水平，为我们信用社实现跨越式发展做出应有的贡献。

柜员个人述职报告

## 个人柜员述职报告篇七

作为一名年轻的金融工作者，自己能够牢固的树立“客户至上、服务“三农””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。

工作以来，经过自己的努力，工作中没有出现一次责任事故，没有发生一起客户投诉事件。并且，利用自己的社会关系资源，发展优质客户个，吸收存款万元，，中间业务创收元，保质保量完成月存款任务。先后获得、荣誉。

在客户服务工作中，我坚持做到“四个不让”：不让工作在我这里受阻，不让差错在我这里发生，不让客户在我这里受到冷落，不让信用社的形象在我这里受到损害，使每一个客户感受我们信合团队的温馨，享受优质高效的服务。当客户顶着烈日来到窗口前办理业务时，我会送上一句透人心脾的问候；当客户对业务存在疑问时，我会用心去解释清楚；当

客户因为没有得到他满意的答案时，我会报以歉意的微笑……对待客户我轻声细语、文明热情、认真细致，如一阵清风扑面而来。通过“微笑服务”、“真情服务”，让客户听得明明白白，而且通过细致入微的服务，为客户谋取较大利益，得到了客户的理解和支持。有的客户还通过讲述自己的切身感受来宣传我的服务工作，成了我们信合名副其实的编外“宣传员”。在我的日常客户服务工作中，常常能见到一些“麻烦”的客户，你耐心地讲解，但是有时候和这些客户沟通的时候却显得很麻烦，一个很简单的问题翻来覆去的问个不停，常常弄的我们不知道他的意思。

但是每次我总能站在客户的角度进行换位思考，理解他们的心情，很耐心很细心的慢慢讲解，直到他们心领意会，呵呵地笑起来。记得有一次，已经快到下班时间了，有个经营烟酒副食的客户拿了一袋子的零钞，来兑换整币。看着有桌子的较大面额只有五元的零钞，我耐心地接待着，一张一张的分类，一角一角的整理，就在我忙的不可开交的时候，这位客户却袖手旁观地责备我点的时间长，好象不为他着想。得时，无限委屈涌上伟大心头，真想说一声，不换了。不换了。哪个地方态度好到那个地方换去。但是，自己冷静一想，自己委屈是小事，可影响了我们信用社的企业形象，那损失可就无法弥补啊？于是，自己面带微笑加快速度，经过20分钟的突击整理，终于办完了零钞手续。看着客户满意离去的身影，一瞬间，我的心里一种说不出的感觉。诚然，这些都只是我工作中实实在在的小事，我也只是在力所能及、工作职责之外，帮了一位普通客户。但这对客户是件大事，对于每一双伸出来帮助他的援手，客户都会由衷地感谢。所以有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。

优质文明的服务是永无止境的。在今后的服务工作中，我将继续总结经验，从小事做起，从一点一滴做起，把成绩作为新起点，为信合的发展贡献自己的光和热。

# 个人柜员述职报告篇八

尊敬的各位领导、同志们：

## 1、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，带给多方位的、超值的服務，确保通过高效率、高水平的服務来稳定客户。

## 2、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资料有针对性地进行了学习，重点学习了总行《xx银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等资料。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。

## 3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

20xx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，就务必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，个性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。不断改善服务;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，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

#### 4、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、新的状况发生，应对这种严峻的挑战，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，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个业务全面的x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x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。

最后，一年来工作取得了必须的成绩，但也还存在着诸多不足。

在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，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忙中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自

身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 个人柜员述职报告篇九

严格依照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。努力下，各项工作基本告一段落了一年来我能始终如一的严格要求自己。20我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销安全5万元，营销外汇理财产品一汇财通22万元。营销理财金帐户25个。这里我总结一下我这一年中的工作情况。

### 一、加强学习。

能够认真学习各项金融法律法规，积极参与行里组织的各种学习活动，不时提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到个人理财中心做客户经理后，一年来。多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，排队等候和他闲聊中了解到行的老客户，每天都要来银行料理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，很高兴的接受了建议，并留下了联系电话。查询了存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

认为不但要善于学习，作为一名客户经理。还要勤于思

考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，看到行的差异，还看到个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实。

先后从事储蓄员，一年来。客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，一言一行，都代表我行的形象。所以，对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的颐养和维修，保证业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了逐项检查好各项平安措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。平时有顾客对我工作有不同看法的时候，也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生料理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他讲解填写的方法，一字一句的教他直到学会为此。临走时还要叮嘱他收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他每料理完汇款业务的时候，都会不时的向我表示感谢。

还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他同志，做好自己工作的同时。同志们有了什么样的问题，只要问我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，会十分虚心的向老同

志请教。对待业务技能，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。

### 三、开拓市场。

扩展业务，增加存款，才干提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到行来，主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就料理理财金帐户，以后慢慢把资金转到行来。为搞好营销，扩大宣传力度，通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，只有不时开发优质客户。并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，新的一年里我为自己制定了新的目标。提高自己的整体素质。

强烈的事业心，道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必需要有较高的道德修养。作风正派，自律严格，洁身自爱。

能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨练。还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。性格上要热情开朗，语言上要风趣幽默，处置棘手问题上要灵活变通，业务操作上要谨慎负责。

又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟

悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识。又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉激进业务，又要及时掌握新兴业务。

客户经理还要具备法律知识、经济知识，另外。特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

又要身体力行，营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识。积极参与实践。掌握推销自我技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处置拒绝的技巧等。

## 个人柜员述职报告篇十

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好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从\_\_支行调至\_\_分理处，接触到了主出纳以及交换业务。

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、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农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职责感，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，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农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，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应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，更好的为广大客户带给方便、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农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。

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透过带给优质的服务来实现，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，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，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取，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。

此刻社会日益进步，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，切实为不同的客户带给最有效、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，则更多的要思考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、手段必须要依法合规，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忙下，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，今后我会用心认真践行营销技巧，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，我会一向持续“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：

## 一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，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？是职责与激情！

我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，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。

职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

## 二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，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潜力。

## 三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

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，我们的制度才得以于实施，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，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 个人柜员述职报告篇十一

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

2020年已过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，进步专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年多以来，在\_\_银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结如下：

### 一、勤奋努力，爱岗敬业

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款

符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练掌握把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近\_\_笔，日均业务量近\_\_笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

## 二、团队协作，共同进步

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

## 三、强化业务学习，进步本身综合素质

我积极参加金融业相干各项考试，考取了\_\_。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守\_\_银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系\_\_，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同

事的关心和帮助，我会在2020年的工作中再接再厉，与\_\_银行共同成长，谢谢！

述职人：\_\_\_

2020年\_月\_日

## 个人柜员述职报告篇十二

在即将过去的20\_\_\_\_年里，在行领导和同事的关心和帮忙下，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自我。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自我能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。

作为一名综合柜员，我深深地明白业务技能的重要性，仅有充分掌握并灵活运用，才能使工作得心应手。本着提高自身素质的原则，用心响应我行指示，我在日常工作过程中不断巩固和加强掌握点钞、小键盘和五笔等基本技能，更好地为广大客户带给方便、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。

在20\_\_\_\_年度，我不断提醒自我，工作要认真、严格按总部和我行制定各项规章制度进行实际操作。在我的努力下，一年里的工作中我个人没有发生任何一次职责事故，并且不断丰富业务知识，巩固技能。

在做好自我本职工作的同时，用心帮忙其他同事，当自我遇到困难的时候，也会十分虚心向其他同事请教。”三人行必有我师”，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

我用心参加行里组织的各种学习和培训，了解更多的业务知识，自觉遵守法律法规以及单位的各项规章制度、制度，坚持刻苦钻研业务知识，不断提自我工作技能。

回顾这一年的工作，在工作中，我忠于职守，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好服务，耐心细致地解答客户提出的各种问题，也得了客户的理解尊重。

行领导经常教育我们，储蓄乃立行之本，20\_\_\_\_年在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我用心努力地开展工作，较好的完成了揽储工作任务，截至今日个人累计吸储1800多万元。

## 二、工作中的不足

在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表此刻以下几个方面：

(1)学习的用心主动性还不够，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不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的状态。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在必须的差距，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。

(3)工作方式简单，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。

## 三、下一步的目标和措施

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，

客观分析自身所存在的问题和不足，结合我行发展的实际状况，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：

新的一年，我一方面要加强理论学习，进一步提高自身素质。另一方面我要改善工作作风，克服自我的消极情绪，提高工作质量和工作效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

新的年里我会加紧学习，更好地充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在那里总结这一年的工作，是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。

工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。

银行柜员述职报告个人篇3

## 个人柜员述职报告篇十三

又到一年年终述职的时候了□xxxx年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。二月份到上海参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自己坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老

柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自己的情绪，相反，一切都可以应付自如，微笑面对。因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，终于等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，但是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的接受，但是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我知道要继续为兴业做贡献。

于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。

## 个人柜员述职报告篇十四

尊敬的领导、同事：

20xx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上级理论知识外，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。透过学习，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！

此致

敬礼！

## 个人柜员述职报告篇十五

尊敬的领导：

您好！到xx参加工作已一年，来xx支行也近一年，我的人生也经历了较大的改变，告别了学生时代，无论是工作、学习，还是思想都渐渐成熟起来。现将近一年的银行柜员工作向大家做如下述职报告。

这一年来有规律的工作学习，我已经转变了以前的学生角色，遵守国家有关法律法规和行里规章制度，按照员为手册和业务规范流程办事，思想和行为有了较大改变，成为了一名正式的银行职场人士。

首先，作为一名新入行员工，在各方面都很欠缺，我深知必须虚心求教，这一年我不断加强对业务知识和技能的学习；其次，要求自己要有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作；最后，坚持对自己高标准，严要求，按照操作流程

和指南办事。

进行的时的员工座谈会和支行开业前员工大会上，行长等行领导强调在这个特殊的环境下，要在确保安全经营的前提下，推进跨越式发展。我也深知，银行是经营货币，同时也是经营风险的行业，业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。班前班后及时检查安全，在办理业务过程中，严格按照规章制度及操作流程办理，及时做到现金、帐、证以及重空的安全。

经过这一年的工作学习，我发现自己存在一些不足和问题。第一、银行理论知识和业务技能水平不足，许多理论知识还模糊不清；第二、学习还不够，时代在变，环境在变，银行工作时刻在变，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫性和自觉性；第三、工作还不够耐心细致，偶尔还会犯一些错误。

作为一名银行前台工作人员，需要以客户为中心，进一步对新理论知识的学习和提升业务技能，全面提高综合业务知识水平，强化风险意识，严格按照操作流程办事。同时，克服年轻气躁，做到脚踏实地，积极主动，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。最后，在工作，需要不断加强对政治理论学习，不断提高自身政治修养。

青春是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢拼敢闯，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但我认为青春的宝贵还有不懈的追求与团队融合，崇高的道德修养，坚强的意志，耐得住平凡，勇于奉献！今天，我把青春献给平凡的岗位，正值青春时期的支行，一步一步向前迈进，在她的年轮上，必将深深烙下我青春的的印记。我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与支行的发展有机结合起来，才能发挥自己的积极性、主动性和创造性，才能在支行蓬勃发展中实现个人价值！

此致

敬礼！