银行柜员工作业绩总结（精选5篇）

篇1：银行柜员工作业绩总结

xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx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的信任。

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。

篇2：银行柜员工作业绩总结

我的XX年是在XXX银行分理处度过的，XXX分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过参加区直机关工委党校的学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和江总书记三个代表重要思想的精神实质，对党的十六大提出全面奔小康的远景目标充满期望，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人高考参加了XXX大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为XXX分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均XXX多笔上升到XXX多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，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“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，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。

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。对前台金融业的熟悉，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。

篇3：银行柜员工作业绩总结

转眼之间，20xx年已经结束，我们已经迎来崭新的20xx年，在20xx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20xx年12月30日，个人名下存款余额总计20xx万元，，其中储蓄存款XX万元，对公存款XX万元，个人名下贷款总计XX万元，其中按揭及消费类贷款XX万元，小微贷款XX万元，其中弱担保贷款XX万元，小微抵押贷款XX万元，较年初新增XX万元。

2、其他产品营销数据

同时20xx年中智能pos新增X户，借款人意外险销售X笔，总保费金额XX元左右，网乐贷新增X笔，金额XX万元。

二、日常工作总结

1、新增业务营销方面

20xx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20xx年12月30日，小微抵押贷款共新增X户，审批金额总计XX万元，放款金额XX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20xx年客户流失也成为一个比较重要的因素，抵押贷款方面共流失X户，金额X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这巨大差距，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

20xx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。

作为一名银行柜员，对于过去一年来的工作我也是感觉自己进步很大的，在这一点上面我也是深有深有感触，一年的时间也在不知不觉当中过去的了，我当然也是非常清楚自己接下来应该要去努力的方向，这对我个人能力更加是一个非常大提高，来到x这里我深刻的意识到了这一点，在这方面，我也需要总结一下工作。

在这个过程当中，我深刻的意识到了这一点，来到x银行工作已经有一段时间了，我对自己各个方面还是很有信心的，在这方面我也是能够有深刻的体会，在这个过程当中，我也是做好了足够多的准备，虽然有的时候会出现一些问题，但是问题也不大，这一点是非常清楚的，我也相信我是可以做好这些，在业务的的方面，我还是做的比较好的，认真服务好每一位客户，保持一个好的态度，在这方面我更加是能够做好这方面的职责，这对我个人也是一个非常大的提高，我也是对自己很有信心的，在这个过程当中我也是做的比较认真的，在这方面我也是能够对自己有进一步的提高。

回顾过去一段时间以来的工作我也是感觉进步很大的，对于我个人来讲还是缺少一些锻炼的，我在业务方面，也是做好了很多准备，我喜欢在x这里工作，我知道自己在x这里能够有很多的进步，每天和同事们虚心的请教，学习，在这个过程当中，我觉得还是很有动力的，在这一点上面我是感觉很有意义的，我每天认真做好分内的职责，同时也不断的积累工作经验，现在回顾这些事情的时候，我就感觉非常的充实的，感觉在工作当中我个人能力是有很大的提高的，作为一名柜员，虽然在工作当中每天做的事情是比较枯燥的，但是我还是感觉很有意义的。

当然在工作当中，我也是有一些问题的，在这一点上面我应该要做出一定的

调整和纠正，现在考虑这些的时候，我还是认为自己能够做出一个好的判断，只有在这个过程当中，积累足够多的经验才可以做的更好一点，对于自己出现的问题，还是应该要维持好的状态，作为一名银行柜员我也需要把工作做的更加到位，这给我的感觉是很好的，我会认真的去做好自己的本职，这对我个人还是一个很大的提高的，现在回想起来的时候我也是希望可以做的更好一点，在一些细节上面，我更加希望可以做的更好一点。

篇4：银行柜员工作业绩总结

本人于XX年7月30日起至XX年7月31日止，被聘为工商银行XX支行综合柜员，在聘用期内本人在行及县支行的精心培育和教导下，自身的努力，在、工作上学习上，都了的成绩和巨大的收获，现将工作业绩总结如下:

一、参加政治学习，理解知识和“三个代表”重要思想，大事，拥护以中国共产党为首的党中央，四项原则，拥护方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，较高的政治觉悟，学习知识，在XX年全国上岗考核中考核合格，XX年了县财政培训的电算化合格证书。

二、热爱本职工作、诚实守信，尽职尽责、用行动和我行的形象和信誉，遵守功动纪律、不迟到、不早退、不擅自离开岗位;热情服务、礼貌待客、使用文明礼貌用语、体现、热情、礼貌、周到、谦逊的;《支付结算办法》、《综合核算操作规程》、《营业网点柜员操作手册》、《会计人员岗位工作规范》之规定办理，，按章操作，杜绝差错;化，制度化标准化。

三、服从分工，听从安排;同事之间坦诚相待、融洽相处、信任、、支持、学习、、的工作环境。

四、学习，技能，工作效力;办理先外后内，细致，快捷，在规定的时限内每一笔现金收付;三年来，过任何差错事故。刻苦钻研，争当能手。凭着坚定的信念，本人已熟练储蓄、出纳、会计、信用卡、网上银行等。在XX—XX年度工作中，成绩，荣获XX支行“先进工作者”的荣誉称号。除了在服务客户上本人尽心尽力，在行里组织的活动中我也响应，经常参加组织的竞赛，展示自我，并了优异的成绩，受到了的嘉奖。

五、都只是我在工作中的一点成绩，这与我的和同事们的帮助是分不开的,这次我将受聘为工商银行综合柜员岗位，我愿意服从分工、听从安排、努力工作、严守客户秘密，客户正当权益;做技术过硬，思想素质高，安全防范意识强的综合性人才，以综合系统对综合性人才的需要。

篇5：银行柜员工作业绩总结

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。

这一年里，通过我的不断努力，我的工作得到了客户的认可，同时也给我们农行创造了较大的经济价值。截止12月x日，我个人营销保险销售共计120余万元，营销个人网上银行XX户，营销短信通达XX余户。我取得的这些成果是全所干部员工共同辛勤努力换来的。这些也为全所甚至全行，完成年初既定任务目标做出了应有的贡献。

众所周知，我们所就是一个比较拥挤的网点。因此这样工作环境就逼使我自己不断地告诫自己工作必须深入细致、深入细致再深入细致，严苛按总行分行制订各项规章制度展开实际操作。多年来我始终如一地严格要求自己，在我的不懈努力下，20xx年我个人没出现任何一次责任事故。在搞好自己本职工作的同时，我还积极主动协助其他同志，同志们存有什么样问题，只要反问我，我都会细心不予答疑。当我自己存有问题时候，也可以十分虚心向其他同志求教。看待业务技能，我心里存有条给自己规定的建议谋：三人行必存有师，一定必须千方百计德把自己不能的学会。我晓得必须想要在工作中存有能力协助其他人，就并使自己业务素质提升。一年里，我积极主动出席政治理论自学和业务知识的自学，能够自觉遵守法律法规以及单位的各项规章、制度，同时秉持刻苦钻研业务知识，不断加自己工作技能。总结这一年的工作，我问心无愧，在工作中，我忠于职守，尽力而为，银行属服务行业，工作性质并使我每天必须直面众多的客户，为此，我常常告诫自己“爱护别人，就是爱护自己”，在拥挤的工作中，我仍然秉持搞好“微笑服务”，冷静精细地答疑客户明确提出的各种问题，碰到蛮不讲理客户，我也打声回去宽容他、认知他，并最终也得了客户的认知认同。

2022年，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，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。

我在日常的一线服务中始终保持着细腻的工作热情和较好的工作态度。我的岗位就是一个小小的窗口,它就是银行和客户的纽带,我的一言一行都代表了银行的形象,为此我常常告诫自己必须秉持搞好“三声服务”、“俯卧服务”和“微笑服务”,冷静精细的答疑客户的问题,直面个别客户的不敬,精妙应付,不伤和气;而对客户的赞扬,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻而易举言“不”,在不能违反原则的情况下尽量满足用户他们的业务须要。我始终秉持“客户第一”的思想,把客户的事情当做自己的事去筹办,轮转思考问题,着急客户之所着急，想要客户之所想要。针对相同客户实行相同的工作方式,不懈努力为客户提供更多最优质令人满意的服务。在柜面上谋求努力做到并无举报、无差错。

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在什么岗位，做什么工作都是具有挑战的，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作须要的就是集体的团结一致协作,一个人的力量总是非常有限的。做为一名旧员工,我不仅仅满足用户于把自己手中的工作干活不好,还特别注意搞好传、帮忙、拎的促

进作用，主动、热情、冷静地协助上哈瓦区的同事适应环境崭新环境，适应环境崭新岗位，适应环境崭新工作，并使他们更快地熟识有关业务，较好地掌握业务技能。

随着业务的发展,城南支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着。

业务减少了，效率就必须提升，这就逼使我自已在代莱一年里必须在工作中深入细致深入细致再深入细致,慎重慎重再慎重，严苛按照行里制订的各项规章制度按操作方式流程去办理各项业务。将储蓄工作搞细、搞好、搞精。不懈努力搞好柜面服务，谋求无差错，并无举报。提升自身业务水平。团结一致协作，共同把网点建设的更加人与自然。以细腻的精神状态去迎新时期的挑战。

展望：

1.稳步搞好服务工作。提升服务水平。

2.大力发展银行卡业务，推广自助设备与电子银行银行业务，减轻柜面压力。

3.健全客户经理队伍，搞好优质客户的保护工作。

xxxx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分行，我专门从事着一份最理想的工作——柜员。也许有人可以说道，普通的柜员必得事业，不，柜台上一样可以干活出来一番光辉的事业。卓越始于理想，轻松来源于深入细致。我爱好这份工作，把它做为我事业的一个起点。做为一名农行员工，特别就是一线员工，我诚挚感受到自己肩负的重任。柜台服务就是展现农行系统较好服务的“ 文明窗口 ”，所以我每天都以细腻的热情，用心服务，真挚服务，以自己积极主动的工作态度赢得顾客的信任。

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。

出席工作以来，我立足本职岗位，勤奋工作，努力学习业务知识，向存有经验的同事求教，只有这样，就可以如果说干活出可经得住时间考验的业绩。点点滴滴的小事使我深刻体会至，做为一名一线的员工，或许必须理想，因为他无法像是冲锋陷阵的战士一样用满腔

的热血堵塞枪口，炸碉堡，遗留下英雄美名可供世人传布，甚至无法像是农民那样冬播夏收，夏种秋收，总存有紧固的斩获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取现，账务打印，收收睡前，营销保护，迎来送往之类的乏味运作和繁琐事务。在这理想的岗位上，使我深刻体会至，了不起正微旨理想之中，理想的我们一样能无私奉献，无私奉献我们的热情，无私奉献我们的真挚，无私奉献我们的青春。理想的我们一样能缔造出来一片精彩的天空，没根基哪去高楼，没理想哪去了不起!人生的价值只有在理想的无私奉献中就可以获得升华和健全。

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。

轻松来源于深入细致。在搞好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更多更加贴心的服务。因为，没偏爱的客户，只有不轻松的服务。在日常工作中，我积极主动刻苦钻研崭新科学知识，崭新业务，理论融合课堂教学，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事抓起，在办理业务时，尽量努力做到便捷、精确、高效率，使客户太少等、太少走、太少问，给客户提供更多及时、按时、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!

文书吧
WENSHUBA.COM