# 2024年银行柜员年度工作总结(五篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-03-30

*银行柜员年度工作总结一一、主要经营业绩1、核心存款。截止12月31日，网点各项存款余额\_\_万元，较上线增长\_\_万元，完成全年任务的110%。其中对公余额\_\_万元，较上年增长\_\_万元，日均存款新增\_\_万元，完成全年任务120%。对私余额\_\_万...*

**银行柜员年度工作总结一**

一、主要经营业绩

1、核心存款。截止12月31日，网点各项存款余额\_\_万元，较上线增长\_\_万元，完成全年任务的110%。其中对公余额\_\_万元，较上年增长\_\_万元，日均存款新增\_\_万元，完成全年任务120%。对私余额\_\_万元，较上年增长\_\_万元，日均存款新增\_\_万元，完成全年任务100%。(如果网点名次在支行前列或占比提升，再重点提下名次和占比，以下同理)

2、中间业务收入。完成中收\_\_万元，完成计划105%。其中对公\_\_万元，对私\_\_万元。

3、客户维护：新增对公账户\_\_户，其中x级以上客户\_\_户。新增对私客户\_\_户，其中\_\_级以上客户\_\_户，完成支行下达客户新增指标。

4、产品完成情况：今年完成对公某产品\_\_户，签约\_\_户，对私网银签约\_\_户，手机银行签约\_\_户，购车分期\_\_笔\_\_万元，账单和现金分期\_\_笔累计\_\_元。完成二金一险销售情况\_\_。其中某产品在分行(支行)排名第x，获得\_\_表彰。

二、主要工作措施和成效

1、在开门红期间，上级行对我网点员工进行了一系列的调整，对员工的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种情况，我及时与员工逐个进行沟通，经过大家的共同努力，新柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。新来的客户经理也基本熟悉网点的客户基础，逐一拜访了网点大户。

2、早在年初，为顺利完成全年各项指标，根据不同时段及任务完成情况，我制定了《\_\_网点任务分配及考核方案》拿出具体办法和措施，明确目标和职责，激励员工为多拿绩效而努力。同时我又制定了《\_\_网点营销团队组建和买单分工办法》，让不同岗位的员工组建营销团队，通力协作，以团队力量取得业绩增长。同时我又以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性，教育和引导员工以绩效考核为导向，同时又不能只盯个人绩效，更要考核网点整个绩效全局。

3、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点来推进，随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我结合网点所处市场环境和人员结构，有重点的依托\_\_存款类产品，以及上门营销\_\_支付结算工具，使我行存款业务在艰难中前行，做出新的亮点。

为做好存款新增工作，我们采取以下措施：

1、重点做好客户分层营销工作，我把客户按资产情况，根据工作岗位和熟悉程度不同，分配给员工进行维护和关注，所产生的绩效归维护员工。

2、和上级部门沟通，进行公私联动，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大的账户。我们争取到私人银行为贵宾客户体检名额，带领我行几位高端客户进行了体验，获得了客户高度好评。

3大力争取dai发工资业务，做好社保卡服务。

4、通过电话营销和厅堂营销，绑定信用卡关联账户、第三方支付账户，从细节上提升存存款。

5、利用产品吸引客户。在我行普惠金融新产品推出时，我们走市场跑社区，把这好产品告诉给周边朋友和客户，新增对公客户\_\_户，带来存款\_\_。

三、其他主要工作

1、牢固树立做好服务，提质增效工作，网点制定服务考核制度，把环境卫生、服务流程在网点规范并加以检查督促。

2、做到网点安全无事故，做好内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、配合上级行行各管理部门进行检查。

五、存在的问题

在上级行正确领导和关怀下，在员工大力支持下，我做了一些工作，也取得一定成绩，但还存在一些差距和不足。

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题。其次是业务和营销水平需要进一步的提高。

我决心在新的一年里，对上述存在不足和差距，加以克服和解决为\_\_发展做出新的贡献。

**银行柜员年度工作总结二**

我自从20\_\_年到\_\_工商银行支行工作至目前已经有20\_\_年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作情况总结。

调整信贷结构促进商品流通

20\_\_年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任条，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20\_\_年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1、大力推行内部银行，向管理要资金

我们在20\_\_年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2、着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的\_\_，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3、全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

**银行柜员年度工作总结三**

\_\_\_\_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\_\_\_\_年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

\_\_\_\_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。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

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。

三、树立服务意识，真诚服务客户

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，提高对客户的吸引力;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。

\_\_\_\_年，我将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，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

**银行柜员年度工作总结四**

20\_\_新年的到来给我们带来了全新的目标和方向，但在工作上，我们却不能忘了过去给的我们的教训和成长。

反思过去的一年，作为\_\_银行\_\_支行的一名的普通的柜员。尽管在\_\_支行中我只是一名再普通不过的员工，但我也明白，正是因为我们每个普通的员工的拼搏和努力，才能创造过去这一年的成绩的收获！

现在，新年即将开始，我们在工作中更要吸取过去的经验，为新的一年努力和奋斗！在此，我对过去一年个人的工作做总结如下：

一、柜员的工作情况

在工作中，我负责\_\_区域的柜台工作，主要负责的客户的业务操作、咨询、查询，以及存取款等工作。在工作上，我严格的遵守银行的规定和要求，认真处理自身工作业务。并在于客户的沟通交流中，保持良好的服务态度和耐心的交流问答。一年来，工作中我认真仔细的处理好了自身的工作，未曾出现任何的差错，且在服务工作上耐心、贴心，给客户留下了较好印象在客户的服务评价中也取得了出色的评分。

二、个人的思想方面

在工作上，我一直保持自身自身积极的思想态度，这不仅保持了我在工作上的积极性和责任心，也让我在服务方面能更好的保持自身的微笑服务，给客户带来最贴原创心，最优良的服务感受。

对于思想的锻炼，我不仅仅是作用于工作中，在日常中，我也总是通过一些心理和激励的书籍来改进自身的心态，并且我在工作外还总于同事们一起积极交流，共同发现工作中的不足和问题。

三、自我的不足和计划

作为柜员，过去一年来我总重视准确和服务，但自身的效率却总是拉后腿。尽管时间不长，但让客户久等总是不好的。反思自己的情况，这个问题一部分是我经验的不足，另一方面，也是我自己不够自信，导致总要多看几眼。

为此，在下一年的工作目标，首要就是改正自己的这个问题，不仅要多多累积经验，还要做的更加仔细，保证自身的准确性和自信心。

其次，也要在服务上更多的完善自己。客户总是在不断的变化，为此我也要能更好的保持自身的服务让客户满意，也让\_\_银行能在客户心中留下更好的印象！

新的一年即将到来，我会严格的要求自己，将全新的目标和方向努力的完成好，给20\_\_年的自己和\_\_支行带来更好的成绩！

**银行柜员年度工作总结五**

我叫，是一名普通的银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一个人包括你自己。以下是我个人的工作总结。

一、思想建设方面

时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

二、工作态度方面

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为行客户的利益护航，这就是我们行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的最好动力。作为银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的行人一想起行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！