# 邮政综合柜员年终总结

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-10-10

*邮政综合柜员年终总结大全5篇随着金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务种类日益丰富。网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品在为客户提供方便的同时，也让刚接触它们的客户感到无所适从。以下是小编整理的邮政综合柜员年终总结，欢迎大家借鉴...*

邮政综合柜员年终总结大全5篇

随着金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务种类日益丰富。网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品在为客户提供方便的同时，也让刚接触它们的客户感到无所适从。以下是小编整理的邮政综合柜员年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政综合柜员年终总结【篇1】**

从走出学校大门走进邮政储蓄银行，从学生身份到客户理财经理。“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。

**邮政综合柜员年终总结【篇2】**

尊敬的领导：

您好！

20\_\_年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，以---为指导，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将20\_\_年工作情况具体汇报如下：

一、取得的工作成绩

20\_\_年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品万元，其中：基金\_\_万元，保险\_\_万元，银行卡\_\_万元。

二、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

20\_\_年，我认真学习党的理论，学习优秀的精神，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，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。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：

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，认真落实银行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，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，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按---的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**邮政综合柜员年终总结【篇3】**

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\_\_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，我们磨跛了嘴皮子跑烂了鞋;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20\_\_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!

**邮政综合柜员年终总结【篇4】**

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塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不一样，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的.工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，可是是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，可是当我真正投入工作，我才明白我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅仅职责重大，并且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握.在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计带给的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用.

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自我的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自我的本职工作，和公司全体员工一齐共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自我感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改善。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有这天的积累，就有明天的辉煌。

**邮政综合柜员年终总结【篇5】**

20\_\_年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自我的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。20\_\_年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

一、积极努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也经过自我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我的本职工作，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我理论知识的缺乏，更让自我深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，积极学习柜面业务

柜员是直接应对客户的群体战斗在一线的工作岗位，在这平凡的岗位上，虽然仅有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它的工作虽然是比较枯燥乏味的，可是把平凡的点点滴滴做到完美那就是一件伟大的事情，其实人生的价值不都体此刻平凡的工作上吗

应对各类客户，柜员想要让让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就必须要有熟练地业务处理本事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，仅有这样，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，为客户供给必须灵活、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。

三、团结积极，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，仅有上下各级由于一样的目标团结在一齐，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，共同积极，也是我为人处世的态度。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，互相帮忙，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。

简而言之，回顾过去展望未来，这一年来，在领导和同事的关心、帮忙下，我在各方面都有了长足的发展与提高，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情景机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年中取得更好的成绩。

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期望!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!

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！