# 2024年银行柜员工作一年感悟范文简短(六篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-05

*20\_年银行柜员工作一年感悟范文简短一大家好!20\_\_\_\_年9月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了红旗岭分理处，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来红旗岭分理处已经25个年头了，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行...*

**20\_年银行柜员工作一年感悟范文简短一**

大家好!

20\_\_\_\_年9月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了红旗岭分理处，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来红旗岭分理处已经25个年头了，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20\_\_\_\_年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮忙下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作状况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习

个性是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量

我明白我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中必须要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮忙客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种

用心营销中间业务，全面完成分理处下达的各项业务指标，营销正德保险32万元，太平洋保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识

及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20\_\_\_\_，展望20\_\_\_\_，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

**20\_年银行柜员工作一年感悟范文简短二**

尊敬的各位领导：

大家好!

非常感谢各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮助下，我对各项工作都有了一定了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上“为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在积极的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下面，我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自己不能解决的，我向领导同事请教后，积极给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最后一分钟“的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。 在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法;

2、自己的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高;

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习我们工作所涉及到的不同专业的知识，扩宽知识面，全面的提升自己;

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己;

3、提高自己的履岗能力，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自己岗位的所有工作，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能在银行这个大舞台上展示自己，为分行的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**20\_年银行柜员工作一年感悟范文简短三**

各位同事：

\_\_年\_月份，承蒙领导的关心和同事们的信任，我走上了市分行领导岗位，具体分管个人业务和公司业务。正式接任工作半年多一点时间，在省行的正确领导和各位同事的大力支持下，作为副职，我能尽己所能，认真做事，严以律己，为全行的发展尽了自己一份心意，自己也积累了不少经验。现将我这段时期的工作情况报告如下：

一、提升自身素质，保证工作称职

我从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。在学习上，我基本上从三个方面要求自己。

一是学理论，从理论中学。主要以政治素养的提高为标准，为此我着重学习了《\_\_》以及《\_\_银行高管人员廉洁从业手册》，并做了一些心得笔记。同时，也经常对党报中一些理论性文章学习和琢磨，通过不同的渠道来丰富自己的理论水平。

二是勤实践，从实践中学。我边工作边思考见缝插针式地学习业务知识，沉下心来钻研业务，从业务中学习;利用业务督导和工作汇报中学习业务发展方法，利用审批文件的机会学习其中的业务规章流程。

三是多交流，从同行、同事中学。通过虚心向同事取长补短，从同事中学习;主动与同业交流请教，从同行中学习，不断扩大了自己经济金融管理的知识面。

四是常总结，从经验中学。无论是管理经验还是业务发展经验，我都求之若渴，平时，我都很注意通过报纸、网络来搜求这些信息。

虽然目前我感觉还有很多方面不符合要求，但通过平时对学习的注重，总体来说应该还是有一些长进。

二、勤恳细致做事，做到工作尽职

我接手的个人业务和公司业务，一把手已做好了良好的布局谋篇，原来的分管领导已打下了良好的发展基础。我要有所为，必须把一把手的意图产生更大的实效，把原来的成绩发扬光大。这就是我的压力。为此，我做了下面三桩事：

(一)发挥部门效能，做好服务和督导工作。

通过二年多的洗礼，我们的县支行已经成为一支能征善战的队伍，他们的作为，在全省都是叫得响的。提升我们县支行的发展能力，帮助他们合规业务发展流程，就必须发挥出我们业务部门的支撑、指导作用。为了更有效地发挥部门效能，我采取了二个方面的动作：

一是职责到人。所有专业类技术人员，都要对应管理一个业务种类的工作，对这一业务种类的工作负有业务指导、流程规范、发展通报、业务督导、信息交流的工作职责，并对这一业务在发展和管理上与他们的个人工作考评挂钩。副总经理负责对所有业务的指导、规范。

总经理则对整体业务发展对外协调并具体参与。通过内部分工明确，合理兼顾，部门所有人员的责任心、积极性相应地都有效地发挥出来。

二是指导到位。

为了使基层更准确、迅速地把握业务发展动态和及时掌握理财产品。我们还在原来业务群的基础上，建立了信息交流群，并将这个群的群员扩展到各二级支行、理财经理。现在这一群已非常活跃，所有信息每天都及时发布，同时，借助短信功能及时将相应信息发到各支行领导、业务员、理财经理，使他们在第一时间段获取信息。

\_\_县支行两次成功在全国抢购理财产品成功，并成为全省一个抢购成功的县支行，不光是他们营销策划组织到位，市分行信息的联络也是功不可没的。

(二)以身作则，把自己融入到业务发展来。

作为主管业务的副职，我对自己的要求是，不但是要组织做，更要自己带头做。在短短的半年多的时间内，我把整个身心都投入在业务发展中。在市区这一块，积极地与政府部门、行业协会、主要企事业单位领导进行沟通与协调，连母亲生病期间都没有请过一天假，一心只期望把业务做上来。

去年期间，在\_行长的积极支持与亲自参与下，与公司部的\_总通过多次反复地沟通，终于拿下了\_\_项目，这个项目也是迄今为止全国第一个与\_\_全面合作的项目，这个项目我们\_总功不可没，但也是大家共同努力的结果。

在客户经理的开发上，由于\_行长的顶力支持，我是更加及时的抓住这个机遇，在全市大力推行公司业务客户经理制，大力支持督导各县支行落实客户经理，从而使客户经理在我分行的公司业务中发挥了很好的作用，有力地保证了我分行公司业务完成了\_\_亿元，位于全省第四的好成绩。

(三)加强沟通，做基层业务发展的贴身人。

在主管业务的过程中，我深知各基层业务发展的艰辛与不易。所以，我总是积极主动与各单位负责人进行沟通，了解他们在业务发展中的困难，尽可能提供帮助与指导。并要求我分管的部门，要积极主动地了解业务的动态，及时地化解各支行遇到的困难与问题，绝不能拖诿与拖沓。

特别是市区营销中心，业务发展中困难较多，我更是多次地带着业务部的同事与他们交心、谈心，帮他们想办法、出主意，让他们感觉到他们不是在单打独斗。我们有些支行某一业务发展不上的，我也是主动与支行长进行联系，共同分析落后成因，而不是一味地求全责备。我的责任，就是要尽可能多的给大家提供帮助与信心。

(四)追求卓越，全力打造营销队伍。

早在\_年，\_行长就深谋远虑地部署理财队伍建设，并率先在市区建立了我省第一支理财队伍。但由于分行无力给予相应薪酬上的配套，激励体制难以建立，致使这一支队伍没有形成气候。

去年，省分行在其他分行进行了理财队伍建设的试点，同时，加快网点转型，大力发展中间业务，理财队伍的建设已迫在眉睫。为了落实好\_行长这一战略部署。

也为了使我分行的理财业务走在全省前列，去年，我放手谋划，通过与多家保险公司联手合作，来打造我们的理财队伍。

这一策划，得到了各保险公司的理解与支持，也有效地规避了经营风险。在\_年银监会90号文件出台时，各家银行也包括我们的代理保险呈现大幅下滑趋势的时候，我们与多家保险公司联动进行保险pk赛培训，此举既提高了前台人员的营销积极性，又止住代理保险业务下滑势头。

今年更是通过与保险公司对我行理财人员的强化培训，使我们这一支队伍发挥了良好的效能，今年2月份，我市代理保险在全省又保住了总量第一，进度前三名的成绩。

三、严于律己，保持做人本色

认真做事，更要认真做人。我做人的宗旨是：诚实守信。我信奉的原则是：常在河边走，就是不湿鞋。虽然我的工作与外界没有任何经济交往。但我始终牢记，公私分明这一名话。

在公司业务发展上，要保证自己不犯错误，在与合作单位联系上，要始终保持一定距离。去年，有一家保险公司说愿为我报一些费用，被我果断当面拒绝。从事管理工作这么多年，这样的情景，不知多少次，人，夫复何求，每天能睡个安稳觉足矣。

在去年，我分管的工作个人业务在全省获得四个奖项，公司业务获得二个奖项，这不是我的成绩，是在\_行长的领导下，全行各单位领导干部职工共同努力的结果，但我感到高兴的是，这里面也有我的一份操劳。

四、工作中存在一些不足及改正的办法

如上所述，我在工作中取得了一些成绩，但是还存在一些不足。

一是理论学习不够。

二是在执行上级方针政策上，有实用主义现象。

三是工作深度有待进一步发掘。

之所以存在以上问题，从根本上说是自己的世界观改造不够，党性锻炼不够，在思想认识和组织纪律上还要进一步锤炼。

今后，要加强学习，通过持之以恒的学习，不断提高自己的理论、政治素养，注重在工作中锻炼自己的党性修养，坚持走群众路线，树立全心全意为人民服务的思想，同时加强世界观改造，从高从严要求自己，抵制一切腐败行为，使自己成为一个高尚的、有理想、有作为的优秀共产党员，为\_\_银行的发展做出新的贡献。

**20\_年银行柜员工作一年感悟范文简短四**

20xx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21团支行调至焉耆分理处，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。

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，工作才能做到最好。

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、最优质、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。

20xx年已经过去，在新的一年中，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：

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！

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，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益潜力。

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！

**20\_年银行柜员工作一年感悟范文简短五**

实习目的通过在xx农商行仁和支行营业部的实习掌握银行业务的基本技能熟悉基本业务的操作流程以及银行工作人员的工作制度为今后的工作奠定基础。

实习单位简介x农村商业银行是在xx市x区x县x县x家县农村信用联社的基础上以新设合并方式发起设立的股份制地方性金融机构。

经过几十年的发展，x农村信用社经营规模不断壮大，盈利能力持续提升，抗风险能力日益增强。其中，资本充足率、不良贷款率、贷款损失准备充足率、拨备覆盖率等主要监管指标在全省农村信用社系统名列前茅，达到了组建农村商业银行的标准。20xx年xx月xx日，x农村商业银行股份有限公司正式开业。这是四川省首家市州级农村商业银行。

实习感悟：

经过在x农商行二个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是现在的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，但是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本信用社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我最紧张的时候，虽然每天都在进行着这项任务，但是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事（特殊的除外），这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

在这次的实习过程中，授权是我印象最深刻的一项工作。不管是本地的授权还是统一的授权。在xx农商行打造流程银行之际，制度规范，统一操作，流程化的操作时不可避免的，授权部门的存在就很重要。然而对于柜员来说，授权时每天必不可少的操作，每一次打款，或者是五万以上的业务来往或者是卡密的基本操作都离不开授权系统。授权的存在也让我间接理解了为什么每一次必须保障两个以上的工作人员在岗，这不仅仅是制度的需求，互相监督的需求，安全的需求，也是基本工作完成的需求，因为有些业务必须得本地授权，必须得有监督柜员的存在。

**20\_年银行柜员工作一年感悟范文简短六**

本人在 xx 支行任职柜员，于 20xx 年加入中国银行工作至今，曾担任公司业务、清算业务前台柜员工作， 对于有幸成为中国银行的一员，感到很高兴，本人一直怀着认真积极、热诚有礼的工作态度去面对工作，履行职责，以满腔的热情在各个岗位上兢兢业业工作。

能参加行里组织的后备人才竞聘，是我一直以来的奋斗目标，能为行里作贡献，提升自我，赢取客户对我们工作的认可，为中国银行的金漆招牌添光彩，特制定以下工作计划于设想：

不断提升业务技能与团队协作不可分，在自我增值的同时，必须强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，配合行里领到分配的工作，带动全员营销、合规经营、严抓内控的工作重点，以点带面，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

日常业务中，标准化服务的规章制度要求必须铭记于心，以优秀的服务意识，了解客户之所需，急客户之所急，文明礼貌、服务入微，让客户感到宾至如归，提高客户对我行的忠诚度，有利于发掘客户需求，有利于我行发展。提高服务质量，必先由大堂、柜台开始，打造专业的服务团队，增强责任感、增强服务意识、提高工作效率，以过硬的业务技能，高效率、高质量地完成柜台工作，减少客户在大堂等候的时间。

银行柜员工作计划三：银行柜员工作计划（1235字）

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20xx年的工作思路。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的.执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

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！