# 柜面人员个人年终工作总结

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-07

*柜面人员个人年终工作总结（精选3篇）柜面人员个人年终工作总结 篇1 银行柜面工作人员培训总结 为了发扬我行提高我行柜面工作人员的业务素质，我与一名新同事结成对子，对部分工作人员进行业务培训。 培训主要从三方面进行： 第一方面为：理论知识培训...*

柜面人员个人年终工作总结（精选3篇）

柜面人员个人年终工作总结 篇1

银行柜面工作人员培训总结

为了发扬我行提高我行柜面工作人员的业务素质，我与一名新同事结成对子，对部分工作人员进行业务培训。

培训主要从三方面进行：

第一方面为：理论知识培训

理论知识主要为《会计核算操作规程》和《as/400综合业务系统操作手册》中的内容。

由于《会计核算操作规程》内容比较多，我要求他自己消化其中的内容，对于其中不能理解的内容和我进行商讨。而对于as/400系统，同事已经对现金方面有不少的了解，在要求其继续加强学习之外，我对其在第九章结算、同城交易和第十二章跨行支付进行培训。

第二方面为：临柜知识培训

临柜知识主要对其岗位职责和柜面业务规范化操作进行培训。在期间，我要求他对他所在岗位的岗位职责进行了解和熟悉，对于其中13条职责进行熟记。而对于柜面业务规范化操作，我分别从存取款业务、个人公司开户、对公的票据业务、贷款业务等几方面进行指点。

要求柜员严格按照《规面业务规范化操作流程》规范自己的操作，进一步提高规范化服务水平。

第三方面为：技能知识培训

对于技能只是，这位同事已经有初步的了解，我只是在对其在技能方面的几点明显错误进行指出，并教与其几个点钞、传票上面的小技巧。

通过这段时间的培训，这位新同事在各个方面都有所提高，现在就是需要其在相应的岗位上进行不断地熟练以及练习。

柜面人员个人年终工作总结 篇2

夯技能素质之基，扬文明服务之风

五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对银行工作的无限憧憬，我成为了一名\*\*银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评，银行柜面人员文明服务个人工作总结。我很庆幸自己能有这么好的工作环境和工作条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断努力提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。几年来的实践也使我真正理解了服务的真缔，理解了服务的，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务质量和服务水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才最具魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外。有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象最好，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自身言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的工作表示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是金融从业人员，没有从事过经济类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，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;才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练,并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度,即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的,服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。听师傅、领导的教导;学师傅处理业务时的操作技术;做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧;做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没好的方法，这样就会做细做精，越做越好，个人总结《银行柜面人员文明服务个人工作总结》。 在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不安全性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了会计专业专升本的学习，并于xx年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

四、 沟通是做好服务的有效手段

用心体会，善待客户，这是做好服务的根本。客户如果得到满足，他会把他的喜悦向别人传递;如果他的心情极糟，他也会把造成的原因向别人倾诉。这种效果不是简单的加减，而是以n次方的形式进行扩散。在一些小小的细节之中，它体现的不仅是我个人，而是我们相城支行的整体形象。所以工作中我经常从换位思考的角度去观察、体验客户的心态和具体服务的需求,以真诚换取客户的真情，从客户的角度出发，想客户之所想，急客户之所急，争取把工作做得最优最好。我们相城支行很多客户离我行的路程都比较远，他们每次来行办理业务都要花费大量的时间在路上，每当遇上这些客户，我就换位来体会客户的心态，所以每次客户过来我都会给予真诚的问候，耐心细致地听取客户的服务诉求，尽可能快地办理完相关业务，同时想他们没想到的一些细节，提醒他们，比如有些客户很长时间难得来一次，不用客户说，主动将这段时间所有分户对账单，季度结息回单，结算业务收费回单等单据整齐完整的提交给客户，省去了这些客户的来回时间，给他们提供方便，也给他们留下华夏银行窗口服务的良好印象，让他们觉得来华夏银行办理业务是正确的选择，是种服务的享受。

我深知而要做到此还必须加强与客户的沟通与交流，多了解客户的一些的基本情况。当客户在叙说他的需求时，做一个忠诚的忠实听众，认真倾听客户的需求。从客户的服务需求出发，结合业务的操作规程，及时沟通协调需求与制度规范间的矛盾，适时地为客户提出合理建议，力尽所能地为客户提供全方位的服务，尽可能让客户获得超乎意料的服务。如我行位居家具市场，客户每天都有大量的现金营业款存入，根据家具业的支付习惯和合同约定，一般是累积到一定金额后才支付货款，所以他们大都以活期方式存我行。有一次有位客户来咨询如何可以做到在方便支付的基础上又能获得超过活期的收益，听完他的要求后我就把华夏银行新近推出的七天联动通知存款品种介绍给他，客户欣然接受，从此成为了我们的忠实客户，并陆续介绍了相关客商到我行办理了此业务。

面对客户的申诉，平心静气地倾听，认真分析原因，研究解决对策，并以诚恳的态度

加以说明，取得谅解。不管处理结果如何，主动答复，避免引起客户的抱怨，并学会运用一些处理应急事件技巧，如“先处理心情，再处理事情”。我们有一家具店客户，他急需提现金到他行办理异地存款，在告知他大额现金需提前预约，他急得情绪很激动，通过了解、结合我行现有的业务进行分析，为他提供了大额异地汇款，几分钟后对方客户很快地收到了货款，及时发货了，客户直说感谢。客户轻轻的一声谢谢，使我深深地领悟到“诚信铸就品牌，服务编织未来”服务理念的深层涵义，并时时为自己所在的岗位感到自豪。

五、团结是提升整体服务形象的无形力量

我深知相聚在华夏银行这个大家庭中一起工作和学习，是种缘份，同事间互帮互助，团结共事，既要自己进步，也要关爱年轻同事的成长，帮助她们尽快地进入工作角色，充分发挥着团队力量，只有心系集体，注重团队，才能将各项工作做的更好。例如签发一笔本票业务，各岗位间共同努力，密切配合，齐心协力可以使客户在很短的时间内办完业务。例如提前把贷款到期的有关信息及时反馈给信贷部门，与信贷部门联动地把客户的服务工作做到实处，使客户满意。我相信只要大家保持团队精神，在日常业务中团结互助，心往一处想，劲往一处使，就能把各项工作做的更好，进而整体提升华夏银行的整体形象。

六、满意是服务工作不懈追求的目标。

优质服务体现在平时每笔细小的业务和细微的细节中，“世上无难事”，我相信，只要做一个有心人，用心，诚心，信心，耐心，细心处理第一笔业务，接待每一位客户，就可以以平凡的岗位上做出不平凡的业绩。挖掘优质客户、留住老客户、争取新客户。根据顾客的不同需求，提供差异化的便利服务和支持服务以达到服务品质的无差异性。对待高端客户或老客户时，要主动的招呼客户，假如能准确地称呼其姓氏与职务，表示对客户的熟悉，她就会产生被重视的感觉，进而拉近“距离”，可能会有形或无形地增加我行的业务。对第一次接触的新客户，要主动热情、准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象，产生下次再来华夏银行办理相关业务的内在冲动。有一位女性客户第一次来我行办理存款业务，根据她存入的金额比较多，观察她的言行举止，通过交流知道她经常到全国各地出差，她向这位客户推荐我行的华夏丽人健康卡，客户欣然接受。在试用了几次以后，特别是异地取款免手续费方面，她非常满意，并把要好的小姐妹介绍到我行来办理丽人卡。

我相信只有平时工作中树立牢固的优质服务思想观念，掌握优质服务技巧，主动扑捉优质客户信息，通过为客户办理业务发现和识别优质客户并主动报告，给行长或客户经理对客户做进一步的完善、跟踪和维护工作提供方便，可能会达到1+1 2的效果。因此，优质体现在平时每笔细小的业务和细微的细节中，优质体现在与客户真诚的交流与沟通中，优质体现在与内部部门与同事和领导们的和谐交往中。

在\*\*银行这个浩瀚的大海之中，我只不过是一滴细小的水珠，真诚待人、认真做事是我永远不会变的性格和处事原则，虽然工作中我还存在许多不足，但我会在以后的工作中努力加以改进和提高，认真贯彻“客户第一、服务至上”的思想，坚持“信誉至上，客户为本”的服务原则，热情服务、礼貌待客，并通过自身的不断努力，学习知识，真诚为客户排忧解难，为客户提供优质服务，在工作中体现和升华\*\*银行的服务。我会努力和许许多多优秀的\*\*人一起共同书写\*\*银行无比绚烂美丽的崭新篇章

柜面人员个人年终工作总结 篇3

按市金融保安护卫中心《关于开展武装守护押运队伍清理整顿实施方案》的要求，为贯彻执行以预防为主的方针，确保守押目标的绝对安全，现将个人守押工作总结如下：

一、日常表现良好

自到商业银行支行上岗以来，我坚持学习政治理论和法律知识，能够做到思想纯洁、情绪稳定、家庭和睦、生活检点、精力集中，无黄、赌、毒等不良嗜好，不与社会上有不良记录的人交往，无报复社会、单位、个人等异常言行，无酗酒闹事及酒后上岗现象。

二、工作尽职尽责

在实际工作中，我时刻牢记自己肩负的重任，服从领导、听从指挥、兢兢业业、努力进取、按章办事。一是妥善处理好私事与公事的关系，坚决做到按时上岗和时刻坚守岗位，人在阵地在；二是积极协助支行领导搞好各类防范演练，定期检查防范设施，未雨先绸缪；三是经常关注社会治安动态，有的放矢地开展守押工作；四是增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然；五是明确工作目标和具体任务，及时向领导反馈办理结果；六是及时接听电话并作好记录，不因小事而耽误大事；七是严格上下岗交接手续，做好交接登记，保存好依据，以备待查；八是执行制度不走过场、不徇私情、不留死角。

三、存在的不足之处

1、学习政治理论和法律知识的深度、广度不够；

2、在实际工作中按部就班有余而创新力度不够；

3、以为自己是运动员出身，在一定程度上忽视了身体素质的提高。

四、今后的努力方向

1、以“政治化”标准从严要求自己， 把握好正确的“人生观、价值观、家庭观、事业观、金钱观和安全观”，树立起“守押无小事、小事也是大事” 的安全意识，真正做到“常在河边站、就是不湿鞋”。

2、以“军事化”标准从严要求自己，不仅要掌握守押工作要领，熟悉相关知识，还要从以往的守押案例中吸取教训，在实践中探索成功的经验，不断创新和改进工作，真正做到政治合格、技术过硬、作风顽强、纪律严明、防范有力。

3、以“严谨化”标准从严要求自己， 干一行爱一行，做到执行规章制度不打折扣，坚决维护集体荣誉，切实树立守押员工崭新的社会形象，

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！