

最新银行行长述职报告九篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/180209.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

银行行长述职报告篇一

现将工作情景总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极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，同时为自我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，经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，经过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自我，这一年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自我，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自我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，可是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，所以，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，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、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，积极应对工作，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，因为一滴水仅有在大海中才能生存。仅有不一样部门之间、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，除了出售自我的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要经过供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择，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“多谢”，燃起了心中的活力;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。活力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，活力与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

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我的内心深处，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。此刻社会日益提高，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，切实为不一样的客户供给最有效、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。不一样的客户需求心理不一样，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，则更多的要研究如何为其缩短等待时间、节俭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。

最终，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。所以，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

银行行长述职报告篇二

一、入职以来的收获、成绩

在即将过去的20__年里，在行领导和同事的关心和帮忙下，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自我。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自我能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。

作为一名综合柜员，我深深地明白业务技能的重要性，仅有充分掌握并灵活运用，才能使工作得心应手。本着提高自身素质的原则，用心响应我行指示，我在日常工作过程中不断巩固和加强掌握点钞、小键盘和五笔等基本技能，更好地为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

以“客户满意、业务发展”为目标，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，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

在20____年度，我不断提醒自我，工作要认真、严格按总部和我行制定各项规章制度进行实际操作。在我的努力下，一年里的工作中我个人没有发生任何一次职责事故，并且不断丰富业务知识，巩固技能。

在做好自我本职工作的同时，用心帮忙其他同事，当自我遇到困难的时候，也会十分虚心向其他同事请教。"三人行必有我师"，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

我用心参加行里组织的各种学习和培训，了解更多的业务知识，自觉遵守法律法规以及单位的各项规章制度、制度，坚持刻苦钻研业务知识，不断提自我工作技能。

回顾这一年的工作，在工作中，我忠于职守，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好服务，耐心细致地解答客户提出的各种问题，也得了客户的理解尊重。

行领导经常教育我们，储蓄乃立行之本，20____年在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我用心努力地开展工作，较好的完成了揽储工作任务，截至今日个人累计吸储1800多万元。

二、工作中的不足

在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表此刻以下几个方面：

(1)学习的用心主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的状况。

(2)创新意识和积极意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在必须的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、下一步的目标和措施

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合我行发展的实际状况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

新的一年，我一方面要加强理论学习，进一步提高自身素质。另一方面我要改善工作作风，克服自我的消极情绪，提高工作质量和工作效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

新的年里我会加紧学习，更好地充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在那里总结这一年的工作，是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。

工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。

银行行长述职报告篇三

尊敬的领导、同事们：

20____年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了_____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____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。以下是我的述职报告：

在____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__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__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的顾客信任。

是的，在__行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示__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__行人的真诚，感受到在__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，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。

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的到升华和完善。

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、举止的体，给客户留下了良好的印象，也赢的了客户的信任。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，为客户提供及时、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__行岗位，____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____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____银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

此致

敬礼!

20____年____月____日

银行行长述职报告篇四

一、入职以来的收获、成绩

在即将过去的20____年里，在行领导和同事的关心和帮忙下，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自我。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自我能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。

作为一名综合柜员，我深深地明白业务技能的重要性，仅有充分掌握并灵活运用，才能使工作得心应手。本着提高自身素质的原则，用心响应我行指示，我在日常工作过程中不断巩固和加强掌握点钞、小键盘和五笔等基本技能，更好地为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

以“客户满意、业务发展”为目标，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，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

在20____年度，我不断提醒自我，工作要认真、严格按总部和我行制定各项规章制度进行实际操作。在我的努力下，一年里的工作中我个人没有发生任何一次职责事故，并且不断丰富业务知识，巩固技能。

在做好自我本职工作的同时，用心帮忙其他同事，当自我遇到困难的时候，也会十分虚心向其他同事请教。“三人行必有我师”，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

我用心参加行里组织的各种学习和培训，了解更多的业务知识，自觉遵守法律法规以及单位的各项规章制度、制度，坚持刻苦钻研业务知识，不断提自我工作技能。

回顾这一年的工作，在工作中，我忠于职守，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好服务，耐心细致地解答客户提出的各种问题，也得了客户的理解尊重。

行领导经常教育我们，储蓄乃立行之本，20____年在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我用心努力地开展工作，较好的完成了揽储工作任务，截至今日个人累计吸储1800多万元。

二、工作中的不足

在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表此刻以下几个方面：

(1)学习的用心主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的状态。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在必须的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、下一步的目标和措施

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合我行发展的实际状况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

新的年里，我一方面要加强理论学习，进一步提高自身素质。另一方面我要改善工作作风，克服自我的消极情绪，提高工作质量和工作效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

新的年里我会加紧学习，更好地充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在那里总结这一年的工作，是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。

工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。

银行行长述职报告篇五

时间飞逝，转眼我已经与银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进银行的情形油然在目。入行以来，我一向在一线柜面工作，在银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮忙下，我始终严格要求自我努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不一样的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户供给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自我选择的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，可是不服输的性格决定了我不会认输，并且在这个岗位上干就是五年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自我“较劲”，要做就要做得最好。平日进取认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我明白为客户供给优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自我规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每一天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自我的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自我保重，其实有多少心酸仅有自我明白。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终坚持着饱满的工作热情和良好的工作态度。银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不一样心理和需求，为他们供给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自我，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自我的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要供给有效证件的，可是应对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户供给的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户经过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，为此我常常提醒自我要坚持做好“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，应对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情景下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自我的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不一样客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻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做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

二、团结协作共同提高

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自我手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自我做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自我的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不必须是最好的，但必须会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有必须的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，异常是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自我平常练习的心得告诉他们，供他们参考。经过一段时间的双向努

力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。仅有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里欢乐的工作着。

三、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终坚持在一二名。

进入五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的梦想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在银行的大家庭里，我取得今日的成绩与团体是息息相关的，我很庆幸自我能够进入这样一个团结协作的团体中工作，是这样的一个团体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

银行行长述职报告篇六

20__年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了____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__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__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，我深切感受到自我肩负的重任。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，以自我积极的工作态度赢的顾客的信任。

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，我为自我的岗位而自豪!

为此，我要求自我做到：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，仅有这样，才能确实实干出能经的起时间考验的业绩。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的到升华和完善。

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、举止的体，给客户留下了良好的印象，也赢的了客户的信任。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，为客户提供及时、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，更要耐的住平凡，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。

银行行长述职报告篇七

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，在这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，我始终保持着良好工作状态，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助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。

特别是学习《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，我知道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一定要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽最大努力去帮助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

积极营销中间业务，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。

银行行长述职报告篇八

20____年，我在银行的正确领导和全行员工的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行银行的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管的事后监督工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩。下面，根据银行领导的安排和要求，就自己20____年的工作状况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、坚持学习，努力提高自身综合素质

今年来我认真学习党风廉政建设的各项规定，在此基础上，着重学习省农村合作金融系统提出“一条道路，两场革命”的战略思想和自己分管工作方面的专业知识以及相关法律、法规和各项规章制度。透过学习，我树立了正确的世界观、价值观和人生观，提高了自身素质，增强了履行岗位职责的潜力和水平，做到与时俱进，增强大局观。另外我作为事后监督部门的负责人，在注重自己学习的同时，要求事后监督部门全体员工都要加强学习，采取自学和集中学习的方式，努力提高做好事后监督工作的职业道德、业务知识，增强自律意识，规范工作行为，努力按照银行的要求，做好事后监督工作，确保银行工作合法合规，降低金融风险，促进银行健康持续发展。

二、开拓创新，用心开展各项工作

(一)统一思想，服务银行发展

20____年，我认真组织本部门职工努力学习省农村合作金融系统提出“一条道路，两场革命”的战略思想，明确在当前金融市场竞争激烈的状况下，要深刻认识到农村合作银行面临的异常严峻生存环境，务必明白农村合作银行要获得生存的机会，发展的空间，决不能再固步自封，要按照“一条道路，两场革命”的战略思想，改革创新，以“背水之战”的勇气突破重重围困，开辟新的道路，发展新的前景，创造新的业绩，实现我们农村合作银行新的发展。要求本部门职工提高认识，统一思想，围绕“一条道路，两场革命”的战略思想，立足本职，做好工作，服务农村合作银行在新形势下的发展。

(二)加强事后监督，确保金融安全

我们事后监督部门的根本职责是确保银行工作合法合规，确保银行金融资产安全。为此我们强化事后监督，着重做好以下工作。一是履行职责，强化事后监督职能。加强前台业务监督，及时反馈监督结果，督促支行进行整改并跟踪检查，确保整改落实到位;规范会计核算行为，控制与防范操作风险。针对日常监督中出现的差错和发现的风险信息进行汇总、分类、归纳，分析构成的原因及其规律，提出有针对性的改善推荐和控制措施。二是加强内控，提高防范风险潜力。修订完善现行规章制度，制定岗位职责制，明确岗位工作范围、职责和权限，梳理业务操作流程，制定考核实施细则，落实各项考核制度，以此提高全行防范风险潜力。三是加强基础管理，规范工作行为。制定岗位培训制度，明确员工培训资料，开展岗位练兵，进行技能测试，不断提高员工的业务技能水平。根据各类规章制度，结合发展的新业务、前台业务操作要求，完善重点业务监督资料，规范监督行为。透过加强日常工作检查，明确凭证交接职责和会计档案归档保管工作，加强计算机安全管理，不断规范工作行为。四是不局限于对事后监督，只体此刻会计核算的简单重复复核层面上，做到包括事前、事中、事后整个会计核算过程的监督，使会计核算的风险环节置于事后监督部门的监督之下，充分发挥事后监督的“防护墙”作用。

(三)强化综合分析，建立风险评估制度

我们事后监督的根本目的是防范和化解资金风险，我们在加强对业务流程进行监督的基础上，重点加强对监督结果的分析，根据不同的差错类型，有针对性地提出改善推荐和意见。对于技术性差错，我们推荐支行加强对业务人员制度意识的教育，严格按照操作规程办理业务，减少操作风险;对于已有的各项规章制度本身规定不清或不合理而引发的差错，我们及时修订制度规定，完善操作规程。透过这些做法和措施，我们强化了事后监督，为降低金融风险，确保银行资产安全打下坚实基础。

(四)树立服务意识，做好办公室工作

要做好办公室工作，务必树立服务意识。我召开办公室工作会议，要求每个人树立服务意识，明确自己的岗位职责，工作任务，做到分工明确，职责清晰。办公室人员要服务态度和蔼，热情、耐心、细致、负责，为领导、部门和员工带给良好周到的服务。要规范办公室工作，强化时间观念，提高工作效率与工作质量，为全行工作有序开展，当好后勤兵，做好服务工作。

三、存在的不足问题

- 1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，透过学习指导实践不够。
- 2、工作上把握全局潜力不足。我对自己分管的事后监督的工作能够尽心尽力，但对银行整体工作关心不够，工作上有必须本位思想，大局意识不够强。
- 3、工作作风上与员工群众联系还不够密切。我与员工群众的联系、沟通不多，有时了解状况不够全面，征求意见听取推荐少。

四、今后的努力方向

(一)勤奋学习，提高思想认识

作为一名银行事后监督部门的干部，我要做到认真、勤奋学习，学好科学文化与业务知识，掌握事后监督工作的知识与技能，提高事后监督工作本领，争做学习型干部，切实做好各项事后监督工作。

(二)提高素质，努力工作

我要改正以前工作中存在的问题，要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真努力工作，做好新时期自己分管的事后监督工作。

(三)加强事后监督、防范金融风险

我要透过事后监督工作，提高每个员工加强内控、防范金融风险的意识，吃透各业务的风险点，减少操作风险，构成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。同时，做到有错必究，违规必罚，努力实现我们银行零违规、零差错，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

(四)落实党风廉政建设，创廉洁民主作风

我在工作中要贯彻执行银行有关党风廉政建设职责制的统一部署，按照“职责到位、监督到位、追究到位”的要求，认真填报廉政档案报表，签订廉政建设职责书，明确职责，加强监督。要坚持求真务实，开拓进取，推进事后监督工作的全面发展。要以身作则、廉洁自律，不能发生任何违规现象。

银行行长述职报告篇九

失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作状况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，带给多方位的、超值的服服务，确保透过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

行里组织员工对内控制度指引等资料有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等资料。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，用心为客户服务。

_____年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就务必把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所

以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，个性是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立“服务无小事”的观念。不断改善服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要透过强化客户关系管理，用心促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的状况发生，应对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，用心配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了必须的成绩，但也还存在着诸多不足。

在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮忙中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发