

2024年银行人员述职报告十篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/215538.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行人员述职报告篇一

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行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度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、加强政治理论学习和业务知识学习。一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习了党的xx大会议精神，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，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。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理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，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，金额达585.5万元，其中2户余额达100万元以上，营销保险11.8万元，其中人寿保险6.8万元，人民人寿保险1万元，华安保险4万元，营销基金7.55万元，办理网银开户35户，电话银行18户，借记卡开户486户，电费签约36户，为本行创造了中间业务收入。

四、增强安全意识，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，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查

atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

五、工作中存在的不足及今后的打算。主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行的明天而尽心尽责。

特此报告

银行人员述职报告篇二

银行我们都知道是一个很好的工作地方，银行是我们大学生都很向往的地方，那里的待遇很好，福利也很好，那么，应聘银行会计，那就是很难的，因为，银行会计述职报告是很难的缓解，所以这个很重要。

我是工商银行会计某某年某月从学校毕业分配到某某工商银行工作，现任某某工商银行出会计一职。下面就是我银行会计述职报告,请予评议.

一、加强学习，更新观念，努力提高自身素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快会计业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。银行会计述职报告的主要内容，一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

二、勤奋务实，真抓实干，全力搞好银行工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我

行产品,同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动,努力发展中间业务。截止到年底,由我主持办理的基金业务有十余种,金额近200余万元,代理记帐式和电子国债200余万元,在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、callcenter系统、贷记卡业务、vip客户等新业务进行了多次授课。

三、身先士卒,发挥了党员的先锋模范作用

过去的一年是建设银行重大改革的一年,在20xx年中,我本人除认真学习与改革相关的文件精神,作好心理准备外,还积极主动的和营业室的同志们谈改革,探讨改革的必要性和必然性,加强同志们对我行改革的信心,端正同志们对改革的态度。日常工作中,自己身先士卒,加班加点工作多干,主动关心帮助他人,发现问题及时汇报,主动解决。尽最大的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

四、存在的不足和下一步打算。

现在存在的问题主要是理论水平还有待提高,是应急处理水平还不够,只有不断地加强理论学习,积极吸取先进经验,广泛听取意见,才能不断地提高自己,完善自我,也才能更好地履行自身工作职责。

下一步,我将在银行的领导下,加强自己党性修养,以更饱满的热情,端正的工作态度,以社会主义荣辱观为准绳,认真钻研业务知识,加强团结,努力工作,把我的工作提高到一个新的高度。

银行会计述职报告的全部内容就是这样,述职报告是我们求职面试的第一步,这一步也是十分重要的,所以我们在书写述职报告的时候一定要格外的注意,不能出现任何纰漏。

银行人员述职报告篇三

尊敬的领导:

时间飞逝,转眼间我们就迎来了20xx年。回顾去年的工作,一年的时间,在行领导以及党支部的带领下,积极服从支行及科室领导经理以及经理的工作安排,认真学习业务知识和业务技能,主动的履行工作职责,较好的完成了自己的本职工作,在各方面都有了一定的提高。现将本年度的工作述职如下:

1、加强学习,努力提高政治与业务素养。

一年来,我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习,使自身的思想理论素养得到了进一步的完善,思想上牢固树立了正确价值观,人生观。思想上,我时刻了解时事动态,学习理论知识,用先进的理论武装自己的头脑。通过认真的学习和xx届三中全会的重要精神,领会其重要思想,并将其灵活运用到指导我的工作和学习中。

一年以来,我在行动上自觉践行“诚于心,信于行”的服务的宗旨,用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。在平时工作同,我也比较注重团结同志,因为我深信工作不是一个人干出来的,只有好的团队才能为客服提供更好的服务,才能为我们银行创造更多的价值。同时,在工作之余,我也积极地利用业余时间学习金融业务知识,不断充实自己,提高自己。

一年前的我对自己或许还有些疑惑，半路出家，对金融知识一片空白的我倒底能不能干好金融工作。这一年间，通过对银行、会计、保险、证券及理财等知识的全方位学习，让我在金融方面的知识积累已经有了很大提高，对于干好以后的工作也更多了一分自信。

2、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。在今年这一年的时间里，我们积极地开展工作，取得了一定的成绩。我深知：信贷资产的质量事关整个成都银行的发展大计，过去的几年，在“二次创业”、“五年规划”发展新思路的指引下，整个成都银行各项业务实现了年均30%以上的增长，现在上市工作也在积极的筹划当中，我们更不能因为我们的原因而拖了整个成都银行的后腿。

3、从严律己，积极发挥党员在群众中的表率作用。作为一名共产党员，我深知自己的言行举止，不仅关乎我自己、更关乎党组织的形象。党员的表率作用发挥得越好，我们整个支部的向心力，凝聚力，战斗力也就越强，方针政策的贯彻执行也才能落实得越好。

因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，不足之处能虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：一是工作中还有时还不太放得开手脚，主观能动性发挥得还不够;二是在处理一些事情时有时考虑得尚不够全面。

总的来说，在过去的一年里，经过上级的支持和指导，再加上自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在以后的工作中，一定积极的总结自己的经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自己的一份贡献。

特此报告

银行人员述职报告篇四

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我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。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，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。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己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得顾客的信任。

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”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，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。所以在日常工作中，主管带领我们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。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。
- 2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。
- 3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也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。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。

银行人员述职报告篇五

尊敬的领导：

我是中国xx银行的一名非常非常普通员工。在x银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格x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奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国xx银行分行第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得xx市第一名。

一、履行职务情况：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程

的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

1、今年“中国xx银行分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得xx市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

特此报告

银行人员述职报告篇六

我于年调到支行担任副行长，近一年来的时间里，我努力进取，积极创新，不断进步，工作、学习和思想素养等方面取得了较好成效，现对一年来的工作和思想汇报如下：

一、强化学习，提高素质。每天学习3小时是我雷打不动的习惯。一年来我认真学习了网上银行、安心得利、信用卡、个人综合消费贷款等各项金融产品。我对规章制度的内涵能领悟透彻，并运用到位。对上级行的会议和文件精神能理解透彻，并执行到位，对领导交办的工作能领会透彻并完成到位，对金融产品的精髓能吸收透彻，并宣传到位。尤其是参加了afp金融理财师的培训，令我受益匪浅，让我不但学习了一些理财知识，还让我增长了见识。

二、强化宣讲，提升农行形象。我到职业中专、人事劳动局、就业局、烟草公司、新华书店等重点单位举办理财讲座，并每个星期三邀请个体工商户、私营业主、高端客户举办客户论坛，参加讲座和论坛人数超过400人，课题包括：《人脉就是生产力》、《如何理财》、《子女教育》、《如何高效工作》、《基金定投》《个人网上银行》等等，通过讲座和论坛，客户反响非常强烈，如有的客户说：“下次你们举办论坛时再通知我们吧!我们喜欢听!”促进了业务的快速发展，如在职业中专举办理财讲座后，办理了贷记卡21张，基金定投7户，综合消费贷款3户。

通过举办理财讲座，我觉得能实现以下目标：

建立与客户交流的平台。在论坛上，我们畅谈人生感悟、理财技巧、子女教育等丰富多彩的话题，并实行互动模式，让客户积极参与，营造轻松、和谐、欢快的良好氛围。而且大家能在论坛平台上交流信息，让我们能更好把握外部的市场经济脉搏。

提升农行形象。通过论坛，我们可以把农行的理念和企业文化溶入到社会大家庭中，让客户和社会各界都能认可农行企业文化，认可农行品牌形象。

提升营销品位。通过论坛，我们可以把贷款业务、贷记卡、电子银行、代理保险、基金等各种金融产品穿插进论坛中去，做到营销于无形，让客户能更容易接受我行的产品。

创新综合营销。我们原来是走访各家单位和企业以及个体工商业、私营业主老板，总有求客户办理金融业务的感觉，经常陪客户喝酒等应酬。我们现在结合论坛营销，可以减少应酬的同时，让客户感觉到真正需要我们的产品，我们不但可以营销贷款，还可以把存款、贷记卡、电子银行捆绑营销，达到综合营销的效果。

有利于农行的长远发展。我们通过一段时期的论坛，我们可以把农行的金融产品推介到财政、教育、卫生、林业、矿业、税务、电信、烟草、企业等各行各业，让农行的产品覆盖到所有的高端客户，切实提高我行的综合竞争力，让农行成为金融业的佼佼者。

三、强化服务，提升品位。整齐的着装，优雅的环境，靓丽的身姿，规范的举止，温馨的感受，动人的微笑，满意的服务……，这点点滴滴，都是网点文明标准服务导入所取得的成果。员工每天早上7点钟就到位，中午还要上班，没有休息，晚上还要参加点评和培训，一天工作十几个小时，虽然筋疲力尽，但是毫无怨言。时刻保持一种饱满的热情，一种全身心的投入。用心学习每一个动作，每一句文明用语，从着装、仪容仪表、物品摆放，晨会的每一项内容，服务的每一个环节，晚上的自评……等等都能认真对待，农行的网点文明标准服务导入工作受到了省分行内训师的高度赞赏，内训师在其他支行导入时，以支行的导入工作为示范进行讲解。通过导入，农行的网点环境更优雅，物品摆放更整齐，办事速度更快，微笑服务更贴切，客户满意度更高，服务品位得到了进一步的提升。

四、强化新业务拓展，开辟林权贷款市场。为了开办林权抵押贷款，我们举办了林业客户联谊会，邀请了44名林业大户参加，联谊会的成功举办，为我行林权贷款的快速有效发展拉开了序幕。年共营销林权抵押贷款26笔，3000多万元。

五、强化综合营销，突出优势业务发展。作为分管个人业务的副行长，年，支行个人贷款增长万元，完成计划的%，全市排名第名。个人存款增长3374万元，完成四季度计划的141.69%，贷款增长完成计划的223.71%，中间业务收入完成计划的165.10%。拨备前利润完成计划的115.26%。领导班子获得了2万元的综合绩效奖励。

六、强化创新，提高效果。我时刻在谋划工作方法，努力做到工作科学化，高效化，精细化。一是创新时间安排，每天早上7点至9点，晚上8点至10点处理内部事务，上午9点至下午6点对外营销，以此提高时间的使用效率。二是创新工作格局。网点主任和大堂经理负责客户营销和业务宣传，会计主管和柜员负责柜面服务和基础工作，努力提高工作效果。三是创新营销方法。每天走访10个客户，建立营销目录，维护现有客户，营销新客户，挖掘客户新的金融需求。

七、强化协作，营造奉献氛围。我与全行员工齐心协力，同甘共苦，加班加点，把白加黑，五加二的工作模式运用得淋漓尽致。网点员工，每天提早半小时开晨会，柜员上班实行二加一，晚上

还要营销客户，等等。正因为有这么一支团结奉献的优秀团队，才有农行辉煌的业绩。年上半年，农行在市分行综合绩效考核中荣获第二名，在省分行对县域支行考评中获第四名，并列入了全省的县域重点支行。

银行人员述职报告篇七

尊敬的各位领导、同仁：

你们好!

____年是工商银行发展史上浓墨重彩的一年，是分行党委决心锐意改革，快速发展的一年，我是____年初担任支行行长的。一年来，在分行党委的正确领导下，在全行员工的大力支持下，我认真履行行长的职责，较好地完成了上级交给的年度的工作任务，回顾刚刚过去的一年，我深切地感受到这一年的不平凡。现按照分行的要求，将自己一年来的工作简要汇报如下：

一、主要履职情况

(一)以旺盛的斗志、饱满的精神状态投入到工作中，鞭策自我，激励全行。

开发区支行是中心支行中规模较小、业务结构不够合理的支行，有一定的“先天不足”，加之两年来业务发展辗转徘徊，发展劲头明显不足。此时作为支行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，支行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多的问题。因此，“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了开发区支行：每位员工都要深入贯彻分行党委的转型和发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为改善支行存贷款和客户结构，促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成分行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克分行下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

(二)实行“两手抓”，大力拓展负债业务。

走到____年，开发区支行人己面临相当严峻的形势。一方面不可能立刻改变现状，一口也吃不成胖子，另一方面不能再讲客观条件，听之任之，那样业务将一落千丈，永无出头之日。所幸，我们得到分行领导及各部门的大力支持，确立了工作思路，突出重点：一是做到各项工作紧紧围绕分行的发展战略，围绕支行的全年目标任务，保证各项目标任务的顺利完成;二是根据支行的具体情况，实行“两手抓”，一手抓稳定老客户发展新客户，一手抓调整客户结构，争取多开户，多开基本户，改变我行小企业客户多，少有大企业客户的局面;三是充分调动员工积极性，发挥员工的潜力;四是强化内部管理，提高服务水平，大力发展对私业务。

刚到开发区支行最深的感觉是业务品种非常单一。多开户，多开基本户，多开有潜力的结算户，调整客户结构、努力发展存款规模、扩大市场份额、增强利润增长的持续后劲成了我行负债业务拓展的首要任务。没有不断增加的客户资源，支行的发展势必陷入困境。今年，支行成功发展了

____等一批新的客户资源，全年我行有效新开户__户，新增存款__万元，基本保证了支行利润增长的持续后劲。

(三)重视私金业务的发展，确保稳定的增长

对私业务一直是开发区支行的优势品种，我鼓励支行员工们要做好柜面服务，努力就会有成绩，一定要让对私成为支行发展的坚强后盾。

一方面，支行拿出多项费用全力支持，让储蓄存款得到较为稳定的增长;在信用卡推销、基金销售、个贷等均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，分行的奖金直接发放到个人，这有效地调动了全员的积极性，挖掘了员工的潜能。

另一方面，在人手紧张的情况设置一名兼职对私客户经理，专门负责个贷业务，以保证支行个贷业务的各项指标的完成。

第三，始终把柜面服务作为工作的重点，杜绝柜面投诉事件。我自己做到有事没事多到营业大厅看一看，到柜台前转一转，翻一翻客户的意见簿。

(四)强化内部管理，坚持安全合规经营，提高员工素质。

严格的内部管理、安全合规的经营是我行持续稳定发展的重要保障。为确保各项工作的有序开展，充分调动每位员工的积极性，实现以制度管人，以纪律约束人，今年先后制定了一系列规章制度，对会计、储蓄等进行定期和不定期的抽查，及时发现问题，圆满地接受了总分行一次次的检查。同时我高度重视安防工作和规范服务，及时传达分行安防文件，组织员工分析案例，实行预案演练。一年来我行杜绝了投诉事件，确保了一方平安。业务要持续健康发展，必须要有一支既讲业务又讲政治的高素质队伍。我特别注意加强思想政治工作，经常和员工交心，了解他们的思想动态，为他们解决思想上的疙瘩和生活中的困难。

二、主要业务指标完成情况

到年末，我行人民币存款余额达__万元，较年初新增__万元，其中对公存款余额__万元，较年初增加__万元，完成年度__计划的__%;储蓄存款__万元，较年初新增__万元，外币存款__万美元，较年初增长__万美元，新开卡__张;人民币贷款余额__万元;新拓展对公客户近__户，有效新开户__户，新增存款__万元。

三、存在的问题和不足

- 1、开拓进取、求实创新的后劲不足，解决新形势下新困难的招数不多。
- 2、业务发展的思路狭窄，业务能力不强，创新举措不多。
- 3、各方面的学习抓得不够紧，自身的素质与分行的要求有一定的差距。
- 4、管理还不够大胆不够严格，瞻前顾后。

四、____年工作思路

根据目前支行现状，作为支行的主要负责人，我要树立信心，努力拼搏，为____年的工作做好充分准备。

(一)提高员工素质，带出一支能战斗、会战斗的合格的员工队伍，为各项业务的稳步发展增加后劲。

(二)加强内部管理，狠抓安防工作和规范化服务，确保一方平安。

(三)加强学习，努力提高自身素质，争取在各方面有长足进步

银行人员述职报告篇八

一、20____年基本工作情况

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质

作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于我行下发的各类文件资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加我行、分理处各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

20____年是我行服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以客户满意、业务发展为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，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。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己客户就是上帝，理解就是沟通的开始，在繁忙的工作中，我坚持做好微笑服务，耐心细致的解答客户的问题。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项工作任务，严格按照我行各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到规范操作、风险提示、换位思考，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着工商银行的形象，自己的工作质量事关工商银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持分理处和我行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求;从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了三个必须，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我行经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我行实际，服从领导的安排，团结全体职工为我行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大工商银行实力不遗余力，较好的完成了我行下达的存款任务。

(2)积极主动的营销工商银行的相关新业务和新功能。我立足我行实际，不断强化储蓄营销意识，破除惧学、惧烦的思想，认真学习我行新兴业务和新制度规章，如龙卡汽车卡、五台山卡、五台山金等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我行的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到想别人之所想，急别人之所急，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我行的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记安全重于泰山，确实落实自己的责任与义务。

一年来，我能严格遵照我行安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防

范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到安全保卫从我做起、从身边小事做起，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，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，具体表现在以下几个方面：

(1)学习的积极主动性还不够，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，学习效率低的情况。

(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一定的差距，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。

银行人员述职报告篇九

各位领导、同事们：

大家好!

我叫，男，现年xx岁，中共党员，本科学历，现任支行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我们市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情况汇报如下：

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为x万元，各项贷款余额为x万元。全年实现利息收入x万元，完成年度收息计划的%。

一、严于律己，积极改善工作作风。

(一)遵从总行指导，积极组织员工学习业务知识和进行法律、法规的培训与考核等系列活动，促进业务大发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三)工作中严格要求自己，以身作则，做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

二、与时俱进、恪尽职守，较好的完成了总行领导交给的各项工作任务。

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传和动员。

(二)转变理念抓营销。一是延伸服务内涵，强化基础工作。为真正解决资信等级评定不实，贷款投放不积极的问题，根据总行安排，我行及时组织信贷人员围绕信用工程创建，逐长上门填写入户调查表，发送便民联系卡和《致全市人民的公开信》，了解资金需求，摸清资产家底。并进行了授信，减少了审批环节，提高了工作效率，着重培养了一批信誉良好的优质客户。二是抓好贷款营销工作。在规避风险，健全手续的情况下，我行20xx年全体员工共营销贷款x万元。三是扩大小额贷款覆盖面。为积极支持小型经济体的经济发展，做大做优小额贷款品牌，扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级复审的基础上，通过提高授信额度、简化贷款手续、减少审批环节、缩短客户等候时间等措施，加大小额贷款的投放力度。截止12月末，累计发放小额贷款笔数x万元，当年新增x万元。五是实行信贷倾斜，扶持优势产业做大做强。我行在继续支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加大对涉农企业和中小企业的信贷投入，在满足广大客户不同信贷业务需求的同时，逐步形成了固定的业务客户群体，有力的支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20xx年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)强化安全抓防范。一是加强对员工的安全形势教育。组织员工认真学习案件通报，增强忧患意识和责任感、紧迫感，树立安全无小事的思想，克服麻痹大意和侥幸心理，切实提高防范意识。二是教育员工认真执行规章制度规范操作流程，按规定进行安全检查接待，严禁违规操作，从源头上杜绝操作风险。三是严格值班纪律，落实值班责任。在听取职工意见的基础上，重新对值班、留宿制度进行修改，进一步明确了值班和带班任务，落实了安全责任。四是制定和完善了防抢、防盗、防火、防暴预案，并组织员工进行演练，对存在的安全隐患和问题，及时进行了处理，有效预防和消除了隐患，从而实现我行全年安全经营无事故。

三、正视不足、认真反思、自我剖析，整改提升。

在总结成绩的同时，也发现了工作中仍存在不少的问题和不足，主要表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二是内控制度尚待进一步完善；

三是信贷管理还需加强和提高；

四是员工综合素质有待进一步提升。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

四、今后工作的安排

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。20xx年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、强化内控制度，确保稳健运行。加强检查，确保安全。定期或不定期的组织全行全员工进行法律法规学习，进行典型案例分析;定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。做强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

四、强化业务培训，提高员工素质。继续组织全行员工利用业余时间自学和参加各种形式的学习，鼓励全行员工参加从业资格和职称考试，培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本;积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，crs机增加结算手续费收入。

一年来，自己虽然做了一些工作，取得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心帮助和同事们的的大力支持是分不开的，在今后的工作中，我将一如既往地加强学习，提高自身修养，严于律己，宽以待人，克己奉公。认真贯彻落实党的xx大会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，添措施，鼓干劲、争取圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供有力的保障，为我市的经济发展做出新的更大的贡献。

谢谢大家!

银行人员述职报告篇十

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

在忙忙碌碌中，我们送走了20xx，迎来了20xx，今天，我在此围绕一年的工作，进行述职汇报。

20xx年，在总行的指导下，在威县县委县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员的努力下，我行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作

:

一、完成总行下达的各项任务

1、存款业务完成情况

截止20xx年12月31日，我支行各项存款余额4.6亿元，

较年初新增2.4亿元，完成全年任务的120%;日均存款3.7亿元，较年初新增2.1亿元，完成全年任务的170%;超额完成总行下达的四项存款指标任务。我行在全县金融系统占比为6.03%;在全县金融系统占比为18.83%，除农联社外，新增存款zui多。

2、贷款业务完成情况

截止到12月31日，我行各项贷款余额29116万元，比年初新增12603万元;我行共累计投放22440万元，其中公司类累计投放15400万元，小企业累计投放1600万元，个人按揭贷款5281.5万元;实现利润935万。

3、产品业务完成情况

截止到12月31日，我支行今年签约企业网上银行47户，完成任务的247%;签约个人网上银行521户，完成任务的252%;签约手机银行356户，完成任务的187%;开立对公账户94户，新签约代发工资14户，代发17120人次，代发金额5171万元。

二、提升员工素质。

好的业绩离不开好的员工，一年来，我本着锻炼队伍的原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我支行员工积极参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队伍的目的。

三、增强团队服务

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和私人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

四、推进宣传营销

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视，led屏，挂

横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品进行差异化、特色化营销。截止到12月30日。我行便民一本通存款达6800万元。

五、坚持清正为人

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

以上为本人述职述廉报告，不足之处，请批评指正!20xx年的号角已经吹响，新的一年，新的开始，我希望能够带领威县支行取得更好的业绩，为总行和谐发展贡献力量。

谢谢大家!

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