

# 2023年银行网点负责人年终述职报告(汇总7篇)

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 银行网点负责人年终述职报告篇一

自担任营业经理以来，xx善于从自己多年的业务实践中总结经验，使自己的业务能力和管理能力不断得到了提高，在支行领导与同事的共同努力下，华夏分理处的各项业务素质有了明显的提高，内控机制日渐完善，服务规范、服务技巧也有了明显的改观；分理处柜员在县支行以及市分行各项业务测试中能取得优异成绩，在2004年11月xx地市分行业务大擂台赛上，分理处两名员工为县支行取得团体第一发挥了重要的作用，银行网点经理工作报告。

一是以“身先士卒”感召人。在平常的工作中，她努力做到要求别人做到的，首先自己要做到做好，要求别人不做的，首先自己不做。处理工作不搞特殊化，也没有人情可言。她认为在制度和规范面前，只有自己做到了做好了，才能要求别人做到做好，于是她平时事事都把工作做到员工前面去，以自己的言行举止带动全体员工勤于工作，乐于奉献。因分理处人员紧张，加班加点是常有的事，特别是2004年7月dcc系统的上线，近2个多月的时间，不分上班和休息，她整天把精力都扑在工作上。特别是近五轮的dcc测试，整天扑在工作上，从早上7点30分到网点一直到晚上11点多，中饭和晚饭都在网点将就了。将近有一个多月的时间，因早上上班，孩子还在梦里，晚上回家，孩子已睡着了，连续有好几天都没能和孩子见面。为了做好分理处的工作，她对家庭欠的太多了，

她的丈夫在乡镇工作，工作也很繁忙，家务活和小孩子只有全都扔给了年迈体弱的婆婆，工作报告《银行网点经理工作报告》。

二是以“真诚友善”团结人。“与己为善;此为上也;与人为善。为大上也;人人为善，此乃上上也!”这是一个单位、一个团体能否精诚团结、和睦相处的关键所在。在工作中她从关心员工工作和生活入手，经常进行换位思考，设身处地为员工着想，取得员工的信任，进而取得全体员工对其工作上的支持，群策群力，全面做好分理处各项业务工作。充分调动每个人的主观能动性和积极性，不为小事斤斤计较，着力营造同事之间，工作上支持、人格上信任，以信任促进团结的融洽、和-谐的工作环境，最大限度的发挥每个员工的潜能!在分理处处营造“家”的氛围，哪个员工病了，她都第一时间送去分理处全体同事的问候，现在分理处从主任到员工大家工作上同事关系，生活上朋友关系，同事之间关系融洽。有些家庭问题还和同事商量，大家尽量想办法解决。如果有哪个同事出现业务差错了，大家主动帮助解决分析，尽自己能力为同事找回损失。

文档为doc格式

## 银行网点负责人年终述职报告篇二

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又将告一段落了，回顾这段时间的工作，我们取得了不错的成绩，是时候仔细的写一份述职报告了。那么大家知道正规的述职报告怎么写吗？下面是小编帮大家整理的银行网点负责人述职报告，欢迎大家分享。

银行网点负责人述职报告时光荏苒，不知不觉中今年年又匆匆走过，回顾今年年，在支行党委的正确领导和的大力指导和帮助下，我立足运营条线，努力工作，恪尽职守，认真履职，圆满完成各项工作任务。现就一年来的工作情况汇报如

下：

由于地处无为传统大镇，与其他乡镇网点比，相对来说业务量大，业务涉及范围广，各项内控工作点多面广，所以内控工作压力较大。针对这些困难，我没有退缩，大胆管理，总结日常运营管理中的经验教训，千方百计，积极有效地推行内控管理考核办法，强化所在网点的各项内控制度建设。年初我在往年的基础上进一步完善岗位责任制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位责任制进行严格考核，做到制度执行到位，考核到位，解决了业务流程不清晰、岗位职责界定不清、柜面服务相互推诿等问题。年初我做的第一件事就是将各岗位职责流程重新进行了一次梳理，将各岗位职责进一步细化，明确各柜组分工，各人员职责，加大柜员的业务知识和各项制度的培训学习，每天通过晨会、定期通过夕会组织学习，在各项制度学习中我们结合柜面业务的操作实际，组织柜员对新系统新业务针对性地进行学习探讨，对照制度、补缺补差，把学到的知识和制度运用到具体的业务操作中。今年年除坚持每天的晨会学习外，还专门组织员工参加各项培训学习68次。通过学习，全体员工的内控意识和业务操作水平有了进一步的提高，为柜面业务操作和服务水平的提高夯实了基础。另外今年年进一步加大了柜员现金箱和atm现场实物的检查工作力度，通过周查、月查和不定期突击检查，全年共检查柜员现金箱53次，通过加强各个环节内部管理，确保了网点全年无结算事故、无重大违规行为，运营管理工作有了更进一步提高。

今年在做好本职工作的同时，积极协助单位负责人管好全盘工作，根据客户层次和需求及柜员柜面业务营销的实际情况，针对经营中的一些弱势项目，结合上级行相关考核办法，协助主任就综合考核办法兑现落实情况进一步进行了细化考核，实实在在奖惩兑现，考核到人，兑现到人，这样进一步激发员工的营销热情，形成营销有价，效益争先的理念，有效促

进了业务经营的发展。经过一年时间的努力，运营基础管理工作取得了一些成绩，但与上级行的要求还有差距，运营管理力度有待进一步加强，新的一年，我将继续努力，为网点更好的发展尽自己的一份力。

## 银行网点负责人年终述职报告篇三

### 20网点负责人述职报告精选(一)

在担任农行交口县支行营业部主任以来，我紧紧围绕支行提出的奋斗目标不放松，能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在基层网点团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的营业部主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我20\_\_年任职期间的工作情况汇报如下：

#### 一、大力拓展对公存款业务，带动各项业务的快速发展

在经过交口县农行员工不懈努力下，20\_\_年各项工作稳步发展。尤其在20\_\_年“春天行动”中，各项存款稳步、协调、快速增长，我行人民币自营存款?万元，比年初增加?万元，增幅为?，完成计划的?。存款增幅在市分行各网点中居第?位。实现中间业务收入?万元。

#### 二、优化网点服务水平，深化网点转型改革

在20\_\_年的下半年，我行重点抓服务，尤其在市行举行的“百日大整顿”活动中，要求我营业部员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了各岗位员工齐配，上门服务，业务创新等一系列服务举措，

在为客户服务的过程中，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，也赢得了客户的信任。我们从细节上为客户考虑，尽力做到让客户满意，提升我行的美誉度。

网点转型是我行今后发展中“赢在大堂”的重要改革措施，上级行对此相当重视，我也将此作为网点工作中一个重中之重，在工作中每天至少花80%以上的时间在营业室大厅组织在班员工做好网点服务工作，一方面做好网点优质服务，提升我行精神形象，另一方面，及时发现我行在网点转型工作上的缺失，迅速解决并快速落实。经过我行全体员工的努力，20\_\_年交口县网点服务水平进一步提升。

### 三、加强安全管理，敲响安全警钟

定期对制度执行情况和安全设施情况进行检查，对潜在的隐患及时进行整改。对国内几次金融机构安防事件进行学习分析，定期组织员工进行安全教育学习，提高全员安全意识，确保全年无事故，做到警钟常鸣。

### 四、从严内部管理，切实规范和强化营业部管理机制

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，坚持每周两次网点营业部员工学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

### 五、存在的问题以及今后努力的方向：

回顾20\_\_年的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以

下几点：

- 1、对理论学习未引起足够重视，认为营业部是做实际工作的，业务发展第一位，学好不如干好。
- 2、工作开拓、创新意识还不够，使营业部工作没有得到突破性的进展。
- 3、内部管理工作不够严格，致使还是有些规章制度没有真正落实到位，存在不安全的隐患。
- 4、对外协调能力需进一步加强。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持交口县农行业务稳健发展的势头，积极带领员工解放思想，大胆实施创新经营，勤奋务实，为交口县农行事业发展尽职尽责。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，我将凭着自己对农行的激情和热情，为我热爱的农行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

年网点负责人述职报告经典(二)

尊敬的各位领导、各位同志：

你们好！

我于1月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为主任，主持工作至今。在担任分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我

行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

## 一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

## 二、履行职务情况：

### 1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长万元，余额仅为万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增万元，公司企业存款净增万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。

由于我行网点整合，分理处于2月与支行并账，并于200年月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、

客源有限的缺陷，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。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”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，创造性地开展好工作，带领全所员工全身心的投入到“”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种意想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，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。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增万元，完成全年任务的%;外币存款净增万美元，完成全年任务的%;公司存款净增万元，完成全年任务的%，各项余额达余万元。

## 2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

## 3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象



在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，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，也赢得了客户的信任。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和业务水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样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，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

#### 4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

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。大家心往一处想，劲往一处使，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。

#### 三、存在的不足和今后努力的方向：

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有

以下几点：

2、对外协调能力需进一步加强。

价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

2019年网点负责人述职报告推荐(三)

在担任农行交口县支行营业部主任以来，我紧紧围绕支行提出的奋斗目标不放松，能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在基层网点团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的营业部主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我20\_\_年任职期间的工作情况汇报如下：

一、大力拓展对公存款业务，带动各项业务的快速发展

在经过交口县农行员工不懈努力下，各项工作稳步发展。尤其在20\_\_“春天行动”中，各项存款稳步、协调、快速增长，我行人民币自营存款?万元，比年初增加?万元，增幅为?，完成计划的?。存款增幅在市分行各网点中居第?位。实现中间业务收入?万元。

二、优化网点服务水平，深化网点转型改革

在20\_\_年的下半年，我行重点抓服务，尤其在市行举行的“百日大整顿”活动中，要求我营业部员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了各岗位员工齐配，上门服务，业务创新等一系列服务举措，

在为客户服务的过程中，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，也赢得了客户的信任。我们从细节上为客户考虑，尽力做到让客户满意，提升我行的美誉度。

网点转型是我行今后发展中“赢在大堂”的重要改革措施，上级行对此相当重视，我也将此作为网点工作中一个重中之重，在工作中每天至少花80%以上的时间在营业室大厅组织在班员工做好网点服务工作，一方面做好网点优质服务，提升我行精神形象，另一方面，及时发现我行在网点转型工作上的缺失，迅速解决并快速落实。经过我行全体员工的努力，20\_\_年交口县网点服务水平进一步提升。

### 三、加强安全管理，敲响安全警钟

定期对制度执行情况和安全设施情况进行检查，对潜在的隐患及时进行整改。对国内几次金融机构安防事件进行学习分析，定期组织员工进行安全教育学习，提高全员安全意识，确保全年无事故，做到警钟常鸣。

### 四、从严内部管理，切实规范和强化营业部管理机制

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，坚持每周两次网点营业部员工学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

### 五、存在的问题以及今后努力的方向：

回顾20\_\_年的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以

下几点：

- 1、对理论学习未引起足够重视，认为营业部是做实际工作的，业务发展第一位，学好不如干好。
- 2、工作开拓、创新意识还不够，使营业部工作没有得到突破性的进展。
- 3、内部管理工作不够严格，致使还是有些规章制度没有真正落实到位，存在不安全的隐患。
- 4、对外协调能力需进一步加强。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持交口县农行业务稳健发展的势头，积极带领员工解放思想，大胆实施创新经营，勤奋务实，为交口县农行事业发展尽职尽责。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，我将凭着自己对农行的激情和热情，为我热爱的农行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

#### 2019年网点负责人述职报告热门(四)

\_\_网点自3月开业以来，在\_\_行的正确领导下，我按照总体工作部署，以科学发展观为指导，认真执行\_\_行的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得\_\_行领导的肯定和客户的满意。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己的履行职责情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

#### 一、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

自网点开业以来，我认真学习科学发展观，学习十七大和十七届三中、四中全会精神，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与\_\_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，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\_\_行的制度规定、工作纪律及基本金融业务知识与技能，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，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。同时，为了今后更好地工作，我向党组织提交了入党申请书。

## 二、增强信心，努力工作，积极拓展业务

20，由于金融危机的后续影响，银行业的生存环境异常严峻，市场竞争十分激烈。我作为一名网点经理，增强信心，努力工作，充分发挥自己的主观能动性，积极拓展业务，打开银行营销局面，取得较好成绩。截至12月，完成存款任务13412万元，是计划数8000万元的\_\_%。

## 三、树立服务意识，为客户提供优质服务

我在工作中始终树立客户第一思想，以客户为中心拓展网点发展空间。为了争取客户对网点业务的支持，我急客户之所急，想客户之所想，千方百计为客户提供优质服务。通过自己的真心、诚心和爱心获得客户对我网点的支持，以此扩大网点的业务量，创造良好经济效益。

## 四、增强工作责任心，提升业务能力，做好网点工作

作为一名网点经理，就是要把心思用在网点上，竭力扩大网点的业务量。我通过增强工作责任心、提升业务能力和丰富网点工作经验做好自己的工作，具体做到了三点：一是有强烈

的事业心和责任感，对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失；任劳任怨、积极工作，不挑三拣四，避重就轻，尽心尽力做每一项工作，按时保质的完成；二是以客户为中心，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，以优质的服务赢得客户的信任；三是注重研究市场，注意市场动态，把握客观环境，分析网点工作中存在的机遇和挑战，努力开创网点工作新局面。

## 五、洁身自好，做到廉洁工作

我深刻认识到廉洁工作不仅事关\_\_行事业的健康发展，而且关系到民心向背，影响着\_\_行各项工作的落实。做到廉洁工作既是\_\_行的要求，也是我们当网点经理的起码道德要求。我十分重视廉洁工作，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻都要做到廉洁工作，决不跟腐败风气沾边，注意从日常小事上维护自己的形象，做一名廉洁的网点经理。我严格执行\_\_行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。做到以身作则，严格要求，坚持以制度管人，并引导、教育网点每位员工自觉执行\_\_行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

## 六、工作计划

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做好各项工作。

2、做好服务工作，奉献自己力量。在网点经理工作岗位上，做好服务工作是关键。我要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得客户的满意，一心一意搞好工作，全面提升网点工作质量。

3、认真努力工作，全面拓展业务。我要在工作中进一步提高大局意识、服务意识和创新意识，真抓实干，开拓进取，不断开创网点工作新局面，创造良好工作业绩。

自网点开业以来，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与\_\_行的要求，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为\_\_行的发展，做出我应有的贡献。

## 2019年网点负责人述职报告最新(五)

尊敬的各位领导、同志们：

五年来在省联社的正确领导下，在联社党委、经营班子和广大员工的支持帮助下，我团结和带领联社全体职工认真贯彻落实省联社各项工作会议精神，紧紧围绕联社工作总体思路，带领全区广大职工解放思想、锐意进取、扎实工作，促进了联社各项工作健康、协调、快速发展。

下面我就五年来，在联社的职责履行情况，简要进行述职：

### 一、联社的基本情况和经营现状

现任领导班子由理事长、主任、监事长和三名副主任共6人组成，联社机关设置了综合管理部、市场发展部、计划财务部、风险管理部、稽核审计部、安全保卫部。

### 二、任职期限内工作职责履行情况

五年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为，始终把加强学习作为提高政治理论水平和管理能力的的重要举措，牢固树立终身

学习的观念，努力使自己的政治思想、理论素养和管理能力适应联社领导职务。本人与联社领导班子保持高度一致，特别注重加强政治理论的学习，不断用先进的思想武装头脑，提高自身的政治理论素质，注重理论与实践相结合，在工作中坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策，认真落实省联社的工作部署及各项规章制度，始终保持与省联社高度一致，做到“有令则行，令行禁止”，保持政令畅通。

(一)将党的建设，贯穿到业务发展的始终，充分发挥党组织的核心领导作用

作为联社党委书记，我始终把党的建设放在联社可持续、健康发展的首要位置。在思想建设方面，联社党委采取多种形式加强党员教育，如组织党员干部参观学习哈达铺红军长征纪念馆、延安革命红色圣地，激励党员干部继承革命传统，弘扬艰苦朴素的创业精神；在党风廉政建设方面，我自觉将自己置于群众的监督之中，按制度规定和程序办事；始终坚持集体利益第一原则，不徇私情，严格纪律，加大反腐倡廉的宣传力度，组织党员干部进行党风廉政建设教育；班子成员通过开展批评与自我批评，统一了思想，明确了方向，促进了党员干部的作风转变，强化了党性修养，切实加强了作风建设。

(二)注重队伍建设，打造运行有序，执行高效的员工队伍

在领导班子建设上，我努力做到服从大局，服从上级主管部门的安排，与省联社保持高度一致。始终坚持“班长抓班子、班子带队伍、队伍促发展”的工作理念。坚持民主集中制，严格按照议事日程办事，做到了重大决策由党委会讨论，集体研究，集体拍板，做到政治上互相信任、思想上互相帮助、工作上互相支持、生活上互相关心。联社作为一个集体，领导班子的精诚团结关系到管理和服务职能的有效履行，关系到机关和基层广大干部职工积极性和能动性的发挥。这五年，我与班子成员分片负责基层社，与一线员工同考核、同兑现、同甘苦、共患难，多次组织召开民主生活会，鼓励大家提意



见、说真话、讲实话，大胆开展批评与自我批评，切实解决工作中存在问题，消除误会，增进了解，达到了统一思想、共谋发展的目的，通过不懈努力，塑造并维护了联社班子务实、团结的形象。

在中层干部管理上，从人事制度入手，深化劳动用工制度改革，打破陈旧用人观念，建立富有生机与充满活力的选人用人机制和优胜劣汰的竞争机制。对信用社正(副)职主任、部门正(副)职经理进行年度政绩考核，按照德、能、勤、绩、廉等情况，通过组织考核，把真正能干事、想干事、会干事的年轻干部选拔到中层领导岗位，建立了能上能下的用人机制。

在员工队伍建设上，强化思想道德建设，坚持不懈地开展员工思想教育，增强员工辨别美丑、是非、荣辱的能力；对员工开展警示教育，激发职工爱岗敬业、争创一流、锐意进取、勇于赶超的精神。经常主动同员工开展谈心活动，沟通思想、交流工作；制定完善相关内控制度，将收益与任务挂钩，建立有效的激励机制，调动员工组织存款、清收不良、营销飞天卡等工作的积极性和创造性，激发经营活力，使人才的劳动价值在分配中得到体现，激发每个员工的潜力，达到事半功倍的效果。

### (三) 狠抓业务经营，各项经营指标实现重大突破

至，是联社存款增速最快、经营管理最规范、减亏成效最显著的五年。五年中，联社以改革经营体制为动力，以提高经营效益为中心，以业务竞赛活动为契机，以强化管理、防范风险为重点，勇于创新，真抓实干，通过全体员工的不懈努力，圆满完成了省联社下达的各项经营目标，各项存款实现超常规、跨越式增长；各项贷款总量实现新突破；资产质量有了新的提高；财务收支明显改善，彻底甩掉历史包袱，实现扭亏增盈。

#### (四) 营造良好外部环境，凸显区域金融服务的优势。

五年里，我带领联社班子主动走出去，积极加强与当地政府部门和企事业单位的沟通合作，在支持农户、地方中小企业中实现互利共赢，为信用社争取和营造良好的外部环境，构建新型的政社合作关系，开创政社双赢全面发展的新局面。为此，联社连续三年组织召开了“银政、银企团拜会”，搭建了银企互动平台，拉近了信用社与地方政府、企业客户的距离，达到了共铸诚信、共谋发展、银企共赢的目的。同时，我花了很多精力在与地方党政各方面关系的协调沟通上，经常深入当地政府及各街道、社区，广泛宣传我区联社，逐步形成了各方面关心支持信用社工作的有利局面，成功吸纳当地财政建设资金，促进了联社的发展。我多次参加委、各街道召开的座谈会，对高新工业经济园区的建设主动提供信贷资金支持，通过友好合作，一方面支持了地方经济的发展，一方面促进了联社存款快速稳定增长。

#### (五) 建章立制，强化内控制度建设

任职以来，我主动转变经营理念，大胆探索内部改革，不断完善内控机制，安排制定了一系列的管理制度，强化了内部经营管理。一是严格落实“三会一层制”，不断深化改革，成立一级法人以后，联社初步形成了在联社党委统一领导下的理事会决策、主任管经营、监事会监督的法人治理结构的管理体系。

通过几年的管理运行，社员代表大会、理事会、监事会和高级经营管理层(简称“三会一层”)均能有效地发挥各自职能作用，一个相互制约又互相协作的现代企业治理结构日臻成熟。省联社实行干部交流，经省联社批准，联社按照联社章程的有关规定，及时召开了第一届第五次社员代表大会，聘任了新一届领导班子。新班子组建以来，继承联社优良传统，团结一致，敢打敢拼，确保联社各项工作平稳发展。在加快管理体制改革的的同时，联社不断推进农村信用社的产权制度

改革，通过增资扩股，资格股转投资股等股权改造工作，为进一步深化了联社产权制度改革，组建股份制农村商业银行做好准备。

二是实行经营目标责任制，建立绩效挂钩制度。根据省联社年度工作任务，结合联社实际，认真研究制订落实年度目标任务，将年内的各项经营目标逐项量化分解到各社，并于每个季度末召开经营分析工作会议，表扬先进，鞭策后进，为适应业务快速发展的需要，联社从改革工资分配制度入手，加大了考核力度，将工作业绩和经营效益直接与职工的工资收入挂钩，年末根据经营指标完成情况，考核兑现，绩效工资，建立起较为科学的考核激励机制，调动了全员工作积极性，几年来联社职工的工资收入和福利待遇有了大幅度的提高，生活质量和水平有了显著改善。

三是加强内控管理。财务管理方面，率先建立全市第一家事后监督中心，对所有网点综合业务集中进行监督；建成了标准化的会计档案中心，对全区会计档案进行集中管理；实行考试上岗制，通过考试、考评的方式公开竞聘会计，并实行会计委派上岗制。信贷管理方面，经过考试、考评，聘任了客户经理，建立客户中心，实行客户经理制；通过组织“贷款新规知识竞赛”等活动，认真学习贯彻落实“三个办法一个指引”；在案件防控方面，开展内控和案防制度执行年活动，督导和检查全区信用社内控和案防制度落实情况，全面提高联社“内控案防”工作水平；对监控中心进行改造，按照标准化的要求把原有的闭路监控系统改造成远程网络监控管理系统，有效提高了技防能力；制订和完善了《联社重大突发事件应急预案》、《农村信用联社安全保卫工作制度》和《农村信用联社消防安全管理制度》等一系列安全保卫工作制度。

四是党群联动机制。深入开展党群联动机制，不断发挥团委、工会、女工等群众组织作用，加强联社社务民主建设，成功召开团员代表大会、职工代表大会、工会会员代表大会，选举产生联社团组织、民主管理领导成员和工会领导成员。

## (六)推进企业文化建设，着力提升行业形象

企业文化是魂，根据联社实际，我提出了“和谐、发展、敬业、守纪”的企业文化理念。在平时注重人文关怀，实现和谐管理，提高职工福利待遇，让全体员工享受到发展带来的成果；关心退休老职工，热心社会公益、履行社会责任、帮助困难职工渡过难关、积极创建省级文明单位等。

## 二、任职期间存在的不足及今后努力方向

在这五年的工作中，我虽然取得了一些的成绩，但由于工作不够深入、主观努力有所欠缺、深入基层调研不够等，工作尚存在一些不足，离上级的要求还有一定差距，在今后的工作，我将继续加强政治学习和业务学习，努力提高政治素养和业务素质，学会用新思维、新观念去发现问题，分析研究和解决问题，指导好工作实践，提高领导管理水平；加强党性锻炼，努力在改造客观世界的同时，自觉改造主观世界，做好党风廉政建设工作，带头模范遵守廉政方面的各项规定；加大对基层的关注和调研力度，加深对基层工作和问题的了解探讨，多与职工沟通。

## 三、重大经营管理决策和案件事故

本人在任职期间没有发生过管理决策和案件事故，也无其他需要说明的问题。

## 四、述职人声明

本人郑重声明，本人对任职期间内主管工作及本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。本人郑重承诺，对上述述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组织提供真实和完整的资料。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 银行网点负责人年终述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则银行营业部主任竞聘，从某种意义上说，它是竞争的法则。今天我站在这里参加竞聘，就是想在这一法则中检验一下自己的能力，为我们农发行做更大的贡献。我要感谢在座各位领导能够给我这个机会，我会好好把握。

参加工作以来我始终以一颗赤诚之心戍守本职，以无限热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的工作经验。过去的工作中也囊括了领导的谆谆教诲和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘银行副行长的职位，我充满希望，也满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人素质。

我接受过良好的教育，有着近七年的党龄，闲暇之余我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自银行主任竞聘演讲身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

第二、我具有扎实的知识和丰富的工作经验。

我毕业于四川银行学校，学的是农村金融专业，具有完备的理论知识。参加工作后，新的形式对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习[]20xx年到20xx年我在中共四川省委党校经济管理专业大专班学习，知识体系更加完善。我参加工作已经22年了，从事过多种岗位工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而收获了丰富的工作经验，尤其是信贷方面的，不论是什么业务我都能够游刃有余地做好。

### 第三、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理竞聘网点主任念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

### 第四、我爱岗敬业，勇于创新

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备统领银行副行长的各项工作的能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们农发行的辉煌明天出一份力。各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上银

行副行长的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，银行营业部主任竞聘用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，具体来讲，我将做好以下几点：

### 一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名副行长，既是行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，我将履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。一是以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识当好参谋。结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

### 二、加强粮油收购资金管理

继续把支持粮食流通作为自己的第一要务，大力支持粮食储备体系和流通体系建设，在维护农民利益和社会稳定，确保国家粮食安全的同时，加大对粮棉油产业化龙头企业的支持力度，增加和扩大中间业务，有力地促进“三农”发展，实现宏观调控目标。加强对粮棉油收购资金管理，确保农副产品收购资金供应。此外还要认真做好收购资金管理工作，采取有效措施，迅速改革粮食收购资金管理方式，对粮食企业自主经营收购和调入粮油所需资金，按照市场化要求，把握信贷重点，加大投入力度，全力支持夏秋粮油银行网点竞聘收购。

### 三、培植新客户、大力开拓多种业务。

我将筛选出能与我行信贷支持相配套又有发展潜力的企业，培植新的客户，拓宽收息渠道。积极开办粮油产业化龙头企

业和粮油加工企业、其他粮食企业的贷款业务。做好业务范围内企事业单位的存款和协议贷款、同业存款等。两眼向外，向大力发展中间业务，在总结代理保险、代理资金结算、代收支付工作经验的基础上，着眼企业和我行自身两大资源，探索新的中间业务发展方向，促使员工树立效益兴行意识。

我将通过以上努力让保险代理收入突破\*\*\*元，实现全年粮油收购、调销、储备贷款达到\*\*\*元，投放粮油收购贷款\*\*\*元，使我行在全年实现经营利润\*\*\*元，实现帐面利润\*\*\*元。

尊敬的各位领导，评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要实现上面的工作目标，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华、发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 银行网点负责人年终述职报告篇五

尊敬的行领导：



xx年我在分理处担任副主任主持工作，这一年来，全国银行业都毫不例外的经历了资本市场暴风骤雨般的冲击和洗礼，同时农业银行完成了股份制改造上市的前期工作，分理处还经受了因合并机构带来的存款挤兑，经过这一年，分理处也将勃发出新的生命力，升格成为二级支行。

回顾这一年来，我们分理处的九名职工在行党委的正确领导下，经受住了资本市场的冲击，守住了阵地完成了工作任务，有的方面还表现得相当突出。

到12月末，各项存款x万元，各项贷款x万元，超额完成本利丰销售x万元，完成基金销售x多万元，完成网银x户，短信通x户，电话银行x户，借记卡x张，贵宾卡x户，贷记卡x户，实现代理保险x万元，实现中间业务收入x万元，实现净利润x万元。

总结全年工作，述职如下：

首先，打铁先要自身硬。

作为一名管理者，必须加强内在修养，精通外部业务，自己利用工作和业余时间阅读了大量书籍和上级行各项文件，学习了新知识，接受了新观念，用心领会"细节决定成败"，"企业执行力的精髓"，思考"企业文化"建设的长期性、基础性、艰巨性和一旦建成它所带来的巨大效益。

我积极参加了银行业资格认证考试，并以优异的成绩通过了《银行业基础知识》、《个人理财》科目的考试，参加了市分行第四期网点负责人和支部书记培训，并在x名学员中以优秀学员的身份毕业。

二、团队的精神面貌积极向上，战斗力凝聚力有了提升，服务态度、服务质量取得长足进步。

我在追求自己提高和进步的同时，思索着怎样把企业文化建设的理念运用到工作中，我尝试把儒家的仁爱思想引入工作。正如孔子所言，"道之以政，齐之以刑，民免而无耻，道之以德，齐之以礼，有耻且格。"使员工从根本上树立一种责任感和使命感，让职工能自觉加强学习，加强修养。

我致力于把分理处建设成为一个员工之间相互协作、相互信任、相互尊重、团结和睦的职工之家，实现员工个体和分理处集体的共同发展，对员工既严格管理又关心爱护。

分理处公公去世，我处没有当班的全体员工在x行长和x行长的带领下前去慰问；母亲和公公生病住院，我们分理处的员工大家一起下班后送上鲜花表示慰问。分理处员工的精神面貌、日常工作和学习都是健康的积极向上的，特别是服务态度得到了很多客户的好评。

三、任他风吹雨打，始终保持存款在一个亿以上。

今年的资本市场是疯狂的，连街上的棒棒和老太婆都知道买股票，买基金，来钱快。一到新基金的发售，排着长龙到银行取存款买基金，但是，我们还是改进服务争存款，四处寻找关系挖存款，走访低风险客户要存款。所以，尽管定期储蓄存款有所下降，但是对公存款上涨了多万，银行卡存款上涨了多万，低成本资金在总存款中的比例上涨了xx个百分点。

四、积极配合个贷部，做大做强资产业务，主动防范信贷风险。

我们视资产业务为我们整个业务的生命线，只有质的信贷资产，才可能有我们的效益，否则一切的努力都是竹篮打水一场空。

无论是市场的开拓，贷款的发放，贷款的催收，以及各项报表和数据的清理，我们分理处的每一个员工都给予的支持。

配合个贷中心发放二期门市按揭贷款591万，本人利用熟人关系货币清收次级贷款2万元。

五、强力搏击中间业务，取得前所未有的巨大成绩。

中间业务作为银行业的3大支柱产业之一，具有高赢利性。

六、重视安全生产，合规经营，切实防范各种违规违法案件的发生。

在施行 " 仁爱 " 思想管理的同时，另一只手不忘记法律法规和内部各项规章制度正确执行的教育和学习，对职工进行正确的引导，防止道德风险，认真执行排查制度，鼓励职工加强学习，提高素质，考取各类证书，在我任期内无一例案件和重大差错事故的发生，在市分行的内控检查过程中受到领导的好评。

七、当然，分理处还有一些不尽人意之处，有待在今后进一步完善和克服。

综上所述，我认为我在xx年的各项工作中表现是优秀的。

最后，祝分理处升格成功，并创造出更加辉煌灿烂的明天！祝全行的各位同仁身体健康！家庭幸福！新春快乐！

## 银行网点负责人年终述职报告篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我于xx年12月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为xx分理处主任，主持工作至今。在担任xx分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、

无私奉献。

在工作中，紧紧围绕x分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。

随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

本人注重提高政治思想素养，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。

在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。

在xx分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长xx万元，余额仅为xx万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短6个月时间就实现了储蓄存款净增xxx万元，公司企业存款净增xxx万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。

由于我行网点整合，分理处于xx年x月与xx支行并账，并于xx年2月在xx路重新开张营业。xxx分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。

要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，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。

去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达xxx万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”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“xxx”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴xx”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的热\*情，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。

截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增xxx万元，完成全年任务的xxx%。外币存款净增x万美元，完成全年任务的xxx%。公司存款净增xxx万元，完成全年任务的xxx%。各项余额达xxxx余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。

在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。

坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

### 3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。

我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，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，也赢得了客户的信任。

今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户xxx多个，\*存款xxxx余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和业务水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样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xx分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操

练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

#### 4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

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xx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。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的xx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。

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

2、工作开拓、创新意识还不够，使本所工作没有得到突破性的进展；

#### 5、对外协调能力需进一步加强；

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持xxx分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为x行事业发展尽职尽责。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xx行的\*和热情，为我热爱的xx行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 银行网点负责人年终述职报告篇七

回顾一年来学习、工作时间并不算太长上半年我在支行营业室任联行经办、事后监督等工作在工作中我一丝不苟谨慎处理好手中每一笔业务，既讲求速度又保证准确力求作到尽善尽美得到了领导同志们信任和一致好评。

7月14日我接受支行任命担任xx分理处坐班主任一职在支行领导信任和同事们关心、帮助下我很快适应了新工作岗位在任分理处坐班主任工作中我认真履行职责较好完成了支行下达各项任务保证了20xx年会计工作任务顺利完成。

在任职期间我具体做了以下几个方面工作：

- 1、根据系统实施细则对现有人员具体分工进行明确划分严格划分前台柜员和后台柜员职责范围界定了柜员和主管职责为明确责任、加强内控制度管理提供了保障。
- 2、根据实际情况对柜员签到、签退管理等做了统一规定并强调了柜员轮班交接短期离职程序和要求做到签到、签退及时交接、监交有纪录。
- 3、突出主管审核和授权管理规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核其余业务，可以分批复核当日帐务日终必须复核完毕。
- 4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围记载内容和保管要求，并监督各种登记簿内容真实和完整性。



5、强调柜员密码管理要求，按旬定期更换密码并进行登记管理。

6、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细记载和监督，对会计凭证签章、整订、归档情况进行每日监督。

7、对现金业务帐务核对，双人核对现金实物双人加锁入库保管工作监督执行，坚持每旬定期查库工作。

8、规范了自助设备操作流程，详细进行记载及时处理突发事件。

1、根据支行统一安排组织人员认真学习，确保了安全认证卡和跨中心汇兑业务顺利进行。

2、拓展新业务领域，对xxxx网上银行业务上线和开通后业务处理，进行了具体安排和规范，确保了大批量网上银行业务顺利开展。

1、坚持业务学习。利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少理论知识和操作技能，做到既能熟练办理业务，又能圆满解答客户业务询问。

2、积极推行综合柜员制实行。为使综合柜员制能顺利开展，我倾自己之所知，不厌其烦，努力将每一位柜员都培养成为能够全面掌握各项业务综合柜员。在短短半年时间里，我分理处柜员业务知识得到了很大提高，前台柜员均掌握了各项业务基础知识。

3、组织员工认真学习各项规章制度。让办理各种业务程序和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防患于未然，防止经济案件发生。

总之，在任职期间，我尽自己所能，认认真真完成各项业务，取得了一些成果，但还存在许多不足。成绩属于过去，未来属于自己，作为一名年轻人，我知道我工作才刚刚开始，我唯有勇于进取、不断努力才能取得更大成绩。