

银行人力资源部经理述职述廉报告(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行人力资源部经理述职述廉报告篇一

尊敬的银行领导：

我于20__年月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20__年工作期间的情况述职如下：

20__年月日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自

身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20__年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会

更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

谢谢大家！

述职人：

20__年月日

银行人力资源部经理述职述廉报告篇二

尊敬的各位领导，同事：

大家好！

我是xx支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我在20xx年的工作情况，汇报如下：

在xx支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到xx万元，加办网银x户，电话银行x户，销售理财x万，建立大客户资料x户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是“服务”这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。

而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂

经理是连接客户，柜员，客户经理和的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户遇到困难时，我们积极帮助；当客户不解时我们耐心解释；我们要随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。

我们xx支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的'客户中有很多中老龄客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

在去年交医保的两个月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、“四声服务”行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知

谢谢大家。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

银行人力资源部经理述职述廉报告篇三

20xx年我作为客户经理，主要负责xx高速公路项目的贷款管理和信贷营销，回顾这已过去的一年，为实现早投入、早见效的营销目标，我总是积极发挥自己的主观能动性，始终讲究一个“勤”字，像一棵小草在自己的工作岗位上默默无闻，踏踏实实地工作着。经过我们的不懈努力□xx高速公路项目自20xx年11月份开工以来，截止今年11月底，公司在我行项

目贷款余额为17000万元，比年初净增9000万元，存款余额为1819万元(日均存款达4878万元)，实现了项目营销的初步胜利，具体工作总结如下：

xx高速公路项目是各家银行贷款营销的重点，由于该贷款的营销，有利于稳定并增加银行存款，实现银企双赢；有利于提高银行信贷资产质量、优化信贷结构、加快发展步伐；也有利于提高银行整体竞争实力。因此，各家银行十分重视，通过各种营销方式，积极与xx公司联系，要求增加xx公司贷款投入。我部在20xx年取得8000万元贷款营销后，今年根据xx项目进展情况和公司资金使用计划，及时抓住契机，积极与xx公司联系，通过不懈的努力工作，在激烈竞争的情况下，向xx公司发放项目贷款9000万元，既满足了公司资金需求，又实现了我行贷款早投入，早见效的双赢目标，也为我行实现经营目标，提高经营效益打下了坚实的基础。主要表现为：

- 1、行长挂帅，全面出击。为抓住营销机遇，实现及时投入，行长亲自挂帅并到xx公司进行公关，采用多种方式与业主商榷、座谈，用我们的诚心和优质的服务赢得xx公司的理解与支持。

- 2、客户经理全身心投入，全方位服务。我经常深入企业，了解并掌握xx项目的工程进展情况、资本金到位情况及公司的资金需求情况，及时与xx公司沟通，根据我行贷款申报审批要求上报贷款核准审批材料，适时进行贷款投入。

- 3、留住存款，就是留住效益□xx公司目前尚在建设期，无营运收入，公司存款主要是项目资本金和银行贷款形成，为了能够更多的争取存款，我们在xx县无工行营业机构的不利情况下，经常放弃休息时间，经过无数次的同xx公司协商，公司多次从其他银行转入我行资金共计8600多万元。同时，为了能够稳住存款，在xx公司每次支付工程款时，尽量要求公

司先从其他行支付，以最大限度的保留我行存款。

xx高速公路项目是我行信贷营销大户，贷款发放后，为保证我行信贷资产安全，我对贷后管理非常重视，并积极加强对贷款进行管理。具体为：

1、根据贷款管理要求，积极收集资料，完善贷款手续。目前，我已收集到项目可行性研究报告、初步设计、项目批复、环保批复及开工报告等贷款所需的所有资料，为我行贷款安全提供了保障。

2、督促企业按借款用途专款专用，将借款资金用于xx高速公路建设。目前，我部已建立xx公司贷款资金使用台帐，对每笔资金使用情况进行登记，并同xx公司协商一致，我行贷款在工行系统内封闭使用。

3、经常深入施工现场了解施工进度，根据施工进度用款，保证资金按计划、按进度用在工程项目上。

4、及时做好贷后检查工作，并对贷后资料及时入档管理。开工一年来，我多次深入施工现场进行检查，并形成贷后检查材料8份，特别检查材料2份，大户分析材料4份，各种情况调查材料7份及报表资料上报若干份等，为保证我行贷款安全和领导决策提供了依据。

银行人力资源部经理述职述廉报告篇四

尊敬的银行领导：

时间如手指的沙，总是流逝的飞快。不经意间，我来银行工作已经一年了。一年以来，国家加大宏观调控力度，在经济环境发生较大变化的新形势下，市行党委顺应市场变化，提出“大市场、大营销、大管理”的经营理念，进一步完善“扁平化”管理的组织框架，推动我行走持续健康发展道路，并

取得了良好的工作成效。今天，我们在这里述职就是要交流一年来的工作经验、反思工作中的不足，探索在新的经济环境下经营发展之新思路、新措施，下面我就这20__年的工作做如下的总结分析：

一、一年来的主要工作成效

1、各项贷款维持稳定，信贷结构得到优化：至12月末，各项贷款余额为万元，较年初增加万元。其中项目贷款万元，较年初减少万元；流动资金贷款万元，较年初减少万元；住房开发贷款万元，较年初增加万元；个人住房贷款万元，较年初增加万元；个人消费贷款万元，较年初增加万元。

2、各项存款业务大幅增长：至12月末，对公存款余额万元，较年初增加万元；同业存款万元，较年初增加万元，累计增加万元。

3、票据业务健康快速发展，效益明显。全年票据直贴亿元，同比增加亿元；贴现收入万元，同比增加万元；实现利差万元。

4、中间业务大步发展：全年实现中间业务收入万元，其中财务顾问费万元；保理手续费收入万元；信息服务业务收入万元；代理个人财险业务收入万元；银行承兑收入万元；代理工资收入万元。

5、信贷资产收益迅速提高。全年实现利息收入万元，同比多收万元，占全行利息收入的%，贷款实收利率%。

二、主要工作思路和措施

(一)树立大市场、大营销观念。在市行党委的安排部署下公司业务部与建设分理处顺利合并，成立了真正意义上的专业化客户经理队伍，通过对客户资源的整合共享，真正为客户提供“一站式”服务，充分挖掘客户的最大价值。

(二)巧用各式营销策略。

2、充分挖掘前期基础设施项目贷款投放的产品延伸价值，继续完善好项目的财务顾问，增加中间业务收入185万元。对开发建设完工的项目，积极配合政府的招商引资，收回项目贷款。

3、营销培育中小企业客户市场，重点做好与大企业配套及特色处于龙头地位的优质中小企业营销，从信贷、结算衍生产品、中间业务等进行捆绑式营销，成效显著，这块客户增加收入万元。

4、机构系统以财政、社保、铁路、供电为营销重点，争夺市场份额，2年成功营销了几个大项目。

5、针对公司客户资源丰富，对银行产品需求多的特点，重点抓好公司业务与个金业务、银行卡业务、不良处置等业务的链接，最大限度地提高客户资源的综合收益率。

(三)紧扣效益核心。

1、抓住央行对利率管理实行上浮幅度区间倍数政策，对中小企业贷款利率全面实行上浮不低于30%的同时，重点突破公司集团、烟草公司，实现利率上浮，并杜绝了利率下浮的出现，努力提高资产业务的“单产”。

2、拓展保理业务，重点做好大企业的保理业务，及与大企业配套的中小企业保理业务。今年累计办理保理业务万元，实现利息收入万元，实现手续费收入万元。

3、以资产业务为纽带，推动代理业务、负债业务协同发展，全面推动代发工资收费。今年公司、安股取得突破，进而在中小企业中实行代发收费。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

述职人：

20__年月日

银行人力资源部经理述职述廉报告篇五

xx年x月参加农行工作，先后从事出纳、主办会计、综合复核等工作□20xx年12月—20xx年12月担任县支行副行长□20xx年1月至今担任县支行副行长，主要分管财务会计、客户信贷工作。这些年特别20xx年以来，在上级行和支行的正确领导下，我按照上级行和支行的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。我加强廉政建设，严格执行上级行和支行的廉洁从业规定，确保自身清正廉洁，无违纪违规现象，获得了上级行和支行领导的充分肯定与员工同志们一致赞誉。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己近年来的工作和廉政情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

我认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观等党的理论和党的十五大精神，树立正确的世界观、人生观、价值观和权力观、地位观、荣辱观，坚定自己的理想信念，坚信中国特色社会主义事业，拥护党的领导，永远跟党走有中国特色社会主义的道路。我以党的宗旨为宗旨，以祖国的利益为利益，以人民的事业为事业，站在党、祖国、人民的立场上，努力做好本职工作，促进金融事业又好又快发展，为加快地方经济社会建设，全面建成小康社会，实现中华民族伟大复兴的中国梦，作出自己应有的努力和贡献。我认真学习中华民族优秀传统文化和社会主义核心价值观体系，加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，做到崇德修身，明礼诚信。崇德要崇尚文化，尊崇品德，重视教

育，以学习为本，以知识为荣。修身要加强个人品行和职业道德建设，不受世俗行为和腐朽风气的侵蚀，提高思想修养，成为一名完善的人。明礼要知书识礼，讲文明、懂礼貌、知礼节。诚信要做到忠诚老实、诚恳待人，以信用取信于人，对他人给予信任。通过认真学习，我有效提高自己的思想道德品质，为做好各项工作，奠定了思想伦理基础。

我是支行副行长，分管财务会计、客户信贷工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量，使支行在当前金融同业竞争激烈的情况下，能够得到健康、持续的发展。为此，我平时十分注重业务学习，除参加集体学习和上级行组织培训外，在晚上抽出时间，一个人静下心来，认真学习国家金融和财经方面的法律法规、政策性金融管理知识、农发行新业务管理制度、新会计准则和业务知识，钻研相关业务问题。在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我切实提高了自身业务素质，掌握做好本职工作必备的专业知识和业务技能，具有从事本职工作的业务操作技能和综合管理能力，能够全面做好工作，促进支行经营业务和各项工作发展。

我分管财务会计、客户信贷工作，工作涉及面比较广，具体事务比较琐碎繁杂，但这些工作都与支行的整体工作紧密相关。我增强工作责任心和工作紧迫感，忠实履行自己的工作职责，全面执行支行的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，促进支行各项工作发展。我具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作。我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效。我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗

位一分钟，辛勤工作60秒，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度，促进工作提速增效。在刻苦勤奋、认真努力工作的同时，我积极创新工作，不断解放思想、实事求是，与时俱进，勇于突破旧框框，重新思考，重新探索，大胆提出新思路、新举措，以实践不断推动创新。我把创新体现在平常实际工作中，善于从平常实际工作中发现问题，按照新思维、新观念分析问题，找出问题的原因和症结，提出解决问题的思路、方法和措施，实现工作突破，努力取得工作成绩。

我求真务实、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。在分管财务会计方面，我一是统筹安排好每年工作。每年初按照省市分行会计工作安排意见，安排好支行全年的财务会计工作，理清工作思路，明确工作内容，确定努力目标。对年内各阶段性工作及时安排部署好，把工作落实到人到岗，加强对工作的检查监督，使每个财务会计能够增强责任心和使命感，按时高质量完成工作任务。二是抓好会计人员的学习培训工作。近年来支行会计人员变动频繁，新手多，为保证业务正常开展，我强化对会计人员的学习培训，坚持每天的晨会制度和每周一次的学习制度，反复详尽学习“操作手册”、“实施细则”等相关业务知识和操作技能，有效提高会计人员的业务技能，确保各项业务正常开展。同时做到理论联系实际，具体讲解实际操作办法，重点指导会计人员如何做好财务管理和资产核算等工作，全面提升会计人员的综合核算能力，确保会计人员能够做好工作，提高效率和质量，不出差错。三是强化内控管理，防范财会操作风险。我不断修订完善会计出纳人员的岗位工作考核办法，坚持不相容岗位分离，执行重要岗位强制休假制度，严格ic卡的使用和保管，对现金、重控等重要物品按制度入库保管，坚持坐班主任按旬，会计主管、分管行长、行长按月查库制度。在会计主管每月对会计业务全面核查的基础上，对于其形成的会计监督资料进行再核查、再监督。我按月亲自查阅凭证、登记簿，尤其是大额资金的汇划、大额现金的提取、贷款借据和合同、冲正业务等重要事项，确保各项工作合法合规，切实防范财会操作风险。四是加强财务管理，严格执行财务

制度和财经纪律，确保财务开支的合规、合法、合理，当好“内当家”。加强固定资产和低值易耗品的管理，确保账实、账簿、账卡相符。严格执行费用报账审批制度，认真执行大额费用集体讨论和大宗物品集体统一采购制度，努力节约支行经费开支。五是抓好优质服务，树立农发行良好形象。我要求会计人员提高思想认识和业务素质，树立服务意识，为客户提供优质、高效、文明的服务，展示农发行的一流服务形象。在分管客户信贷工作方面，我一是加强信贷员队伍建设，要求信贷员加强政治理论与业务知识学习，特别要努力学习新业务知识，全面提高政治思想觉悟和业务技能素质，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，热情服务好客户，努力取得客户满意，促进信贷业务发展。二是严格把关，坚持原则，保证信贷资产质量。要求信贷员掌握身份证等有关证件识别能力，做到认真细致核查，切实把好信贷资产质量关。要按照农发行制定的信贷管理制度，认真审查好信贷业务，严守“三个必须”，即贷款条件必须符合政策，贷款证件必须是合法原件，贷款人与保证人必须到场核实签字，确保支行信贷资产安全。三是强化内控管理，提升合规经营水平。认真执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一，加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。由于加强客户信贷管理，使得近年来各项贷款稳步增长，取得良好经济效益，截止20xx年12月底，各项贷款余额122464.99万元，全年实现营业收入xxx万元，营业利润xxx万元。

我是支行副行长，手中有一定权力，严格要求自己，做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为支行服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守上级行和支行廉洁从业规定，做到“自省、自警、自

励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受员工群众拥护的干部。由于自己加强廉政建设，做到防微杜渐，厉行勤俭节约，反对奢侈浪费，多年来没有发生违纪违规情况，做到了清正廉洁。

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，通过学习指导实践不够。

2、大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与员工群众的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

3、创新意识不强。我能够认真负责按照支行意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，工作成绩不够显著，工作特色和亮点不多，一定程度影响了支行的进一步发展。

1、勤奋学习，提高思想认识。我要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好各项工作，力争取得更大成绩，促进农发行健康、持续、快速发展。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握上级行的工作精神，按照上级行要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我要贯彻执行上级行廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得上级行领导和员工群众的满意。