

最新银行报告述职报告总结(模板8篇)

“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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行报告述职报告总结篇一

尊敬的领导：

您好！

一年的时间过去了，回望自己这一年来的点点滴滴，都是一种非常好的经历，银行的工作我打起了十二分精神，日常的每一件工作都是让我自觉地知道自己应该做到哪些，时刻的清楚工作的重要程度，不管是在生活上还是在工作上，我始终保持着一丝不苟，这一年来我积极的完成银行的工作任务，明确自己的工作方向，我也给了自己足够的理由在以后的工作当中我也会继续用心，针对这一年的工作进行述职：

一年的时间不是用来浪费，关于银行的一些业务我不能说自己全部熟悉，一些非常深入的东西我还是需要继续钻研，这一年来我虚心的请教同事，根据自己的情况了解更多的东西，让自己各方面不断的积累提高，业务知识上面永远是学不够的，针对自己的日常业务，还有一些必要的知识我着重地了解一些东西，每天花时间学习银行的业务，对自己的严格要求，这一年来我面对这些业务实实在在的进步了不少，这绝对是一个非常宝贵的事情，提高了自身的业务能力也能让我们得到很多的提升，这次我的工作也是让我一步步的在进步，这些进步是可以看到了，不管是在什么时候都应该知道自己

身上有哪些地方时不足的，努力学习业务知识，慢慢的加强对这些的了解，做到自己满意，上级满意，客户满意。

只有不断的积累经验，让工作不被耽误，时间不被浪费了才是做好这份工作，一年的时间，我积极的配合各个同事，认真接待每一位客户，在什么时候都知道自己应该做到哪些，这是一定的，把银行工作做到细心认真，让客户满意了才是工作的成功，总是我积极完成自己日常工作，每天花时间学习，让自己在这份工作上面花足够的时间去了解，一年来每天认真工作让我在业务能力上面，还有在接待客户上面都有了不少的提高，当然这些还需要继续提倡，发扬，我有着足够的耐心去做好这些，也一定会在工作当中更加用心。

稳住的心态是第一，工作毛躁不是一个好的习惯，这一点我一直不否认，也是我一直存在的缺点在以往的工作过程中我总是工作毛躁，耐心不是很多，要知道耐心这是工作非常必要的因素，这些缺点不能够在工作当中继续蔓延，我会调整好自己，在这一方面会时花时间去改善，也会对工作更加认真负责。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行报告述职报告总结篇二

xx年上半年xx市支行在分行党委的正确领导下，在以xx行长为首的带领下，坚持总行效益优先、兼顾规模与争先进位相结合的精神，以各项业务发展、劳动竞赛、绩效考核的奋斗目标为抓手，与时俱进，开拓创新，在业务发展的同事强调

各类风险防范于内部管理，倡导合规文化建设，使支行各项业务发展上了一个新台阶，为完成全年目标任务奠定了坚实的基础。

今年我在分管个金业务、零贷业务、电银业务的基础上，协助正在xx市分行处理未尽事宜的陈行长管理服务工作、计划财会、营运管理以及信息管理。我深知自己担负了更为重要的职责，对自己的工作提出了更加严格的要求。我以饱满的工作热情、务实的工作作风，认真学习各类行务文件以提升管理水平。同时由于分管条线紧密联系、相辅相成，我努力协调好各方面的关系，做到顾全大局、团结协作、齐抓共管，现将半年来履职状况作如下汇报：

为此我们制定了电银指标一季度专项二次考核办法，努力将电子银行的覆盖率进行提升，动员各网点发掘潜在客户，并对员工实施多劳多得的奖励措施，调动员工的用心性。截止到六月末，我行手机银行新增户，较好地完成了上级下达的任务。

个金业务作为具有战略地位的业务，分行领导高度重视。我作为分管领导亦感觉感觉职责重大。我组织个金部并协调其他部门先后采取了一系列有效措施拖动个金业务的发展。

一是提早部署，强化激励约束机制，掌握了工作的主动权。对xx市支行实行二级考核，重点奖励行外吸储、柜面留存、高端客户资产提升。同时对最新推出的薪金理财大力推广，争取覆盖多数代发工资客户，以不多的金额丹庞大的数量提升xx市支行存款余额。在半年的努力下□xx市支行六月末储蓄时点存款到达xxxx万元，储蓄日均存款到达xxxx万元。中高端客户资产和客户数显著提升，为全年储蓄的完成奠定了基础。

二是努力提升基础指标。发展中高端客户任然是个金业务中不可忽视的部分，尤其是对代发工资客户的提升。我针对xx

市不同网点的客户特点进行分析，并按网点召开分析会，指导、鼓劲各网点尽快达成指标，告知各项指标的进度和差距，甚至细化到具体的单位，给员工以紧迫感，激发员工潜力。在各网点的大力协作及努力下□xx市支行六月末xx客户数量到达xx户、xx客户到达xx户，中端客户到达12054户。

截止六月末，我行个金条线净收入到达xx万元，财富管理重点产品收入到达xx万元，集团协同收入到达xx万元，各类指标得到有效提升。

随着金融市场秩序被一些逃废债高发、资金链断裂、民间借贷猖獗的企业扰乱，经济形势日益严峻。自从管理零售信贷业务以来，我透过听取负责人汇报、相关部门负责人座谈等方式了解了工作的现状及重点难点支行副行长述职报告(3篇)支行副行长述职报告(3篇)。明确了工作思路，先后采取了一系列措施。

一是严格甄别信贷资产质量，有效防范化解信贷风险。透过组织专题业务培训、下发风险类信息参考标准等，使全行风险分类的真实性和准确性得到进一步提高。同时进一步强化贷款质量监测管理，及时发出预警信号，有效防范了贷款风险。

二是用心寻找优质企业进行突破。在风险频发的信贷行业，严格的甄别为优质企业的发觉带给了前提。针对这些优质客户，我透过组织各类企业行下基层的活动带领客户经理与中小企业实行对接。在xx即将开业之际我更是抓住将其发展成为商机的机会与商户代表进行座谈，了解到了很多客户的真实需求从而有针对性地进行营销。截止六月末□xx市支行个人消费贷款到达xxxx□小企业贷款到达xxxx□这与大家的默契协作和鼎力支持是分不开的。

娴熟的业务水平是一个银行服务大众的基础。为提升xx市支

行各条线人员的业务技能，我对各年龄段的行员均严格要求，奖惩分明。营运主管务必将每周例会落实，带领行员学习营运方面的知识并进行业务知识考核。在各类考试中，对没有透过的行员进行通报。今年我行开始实行等级柜员制度，柜员的待遇直接与等级挂钩，而等级的高低由业务质量和业务技能决定，这对行员们来说是一个提升业务技能的机会，我更以此为契机，鼓励行员参加技能比赛，提升自我价值，同时为行里争光。除此之外我定期参加会计主管例会，对每月检查通报的问题和要整改的事项，及时传达，对屡犯易犯的问题要求当事人及会计主管分析原因，找出整改措施，每季组织主管、副主管召开座谈会，相互交流和总结，查漏补缺构成良好的氛围和凝聚力。同时每月还坚持组织一次对下辖网点的全面查库工作，在支行构成了较规范的会计组织管理模式，检查辅导基本到位。

另外今年部分人员岗位年限期满，已经完成了轮岗轮调的工作，涉及岗位有会计主管及综合柜员等。

良好的服务是高质量业务水平的综合体现

优质礼貌服务工作也是xx市支行树立给自己的'招牌。今年，服务录像点评被提上了每周例会的日程。透过行员自己查看自己的服务录像，行员们能够更直观地发现自己在服务中存在的不足，他人也能够以此为鉴，改正自己没有发现的错误。省分行远程监控录像通报与xx市分行服务录像通报我都会定期让服务小组进行点评，督促网点进行服务质量的提升。今年上半年在神秘人的检查、录像检查与客户经理回访检查中□xx市支行的成绩有了明显的提升。

作为工会主席，关心大家的日常生活也是我的分内职责。今年为提升员工身体素质，我鼓励青年员工用心参加行里组织的乒乓球赛。对于身体不适以及因产假休息在家的员工我都会带上xx市支行领导的关心前去探望。部门费用着重使用在机器的检修，员工工作环境的改善中，采购商品力求性价比，

努力给员工带来优质舒适的工作环境。

回顾半年以来的工作，虽然取得了成绩，但是也有明显的不足。首先，各条线之间还要进一步加强协作，提高工作效率。其次，对基层调查研究不够，应进一步深入了解基层员工的需求。第三，自己处理突发事件的潜力还不够强，应着重培养自己应急出事潜力。最后，对有关业务文件的学习还要进一步加强，全面提高自己的综合素质。

继续抓好员工个性是新进员工业务技能的培训，以老带新，严格要求，常态化培训、考核。

增强对会计人员的管理、培训、考核，通过开展零差错月、网点pk等活动，提高会计人员的综合业务素质。

大力发展个金的基础工作，重点抓好储蓄指标，代发工资业务，第三方存管业务，努力挖掘潜力客户，夯实客户基础。

加大对个金经理和零贷经理的管理和培训力度，从而提升客户经理的营销潜力及业务素质，快速、安全的推动零贷业务发展，尤其要用心拓展小企业贷款及经营类贷款、个人消费类贷款，提升xx市支行零售信贷业务的市场占比。

总之，xx市支行下半年将在巩固上半年成果的同时，继续实施年初制定的经营方案，狠抓落实，确保今年各项任务的全面完成。我也会加强管理，完善内控机制，充分调动广大员工的工作用心性，加大综合考核力度，为我行各项业务的快速发展和地方经济的发展再做贡献。

银行报告述职报告总结篇三

各位领导，各位同事：

大家好！

我叫xxx□现任南台所所长。过去的xxxx年中，在行党组和行领导的精心培育和教导之下，在部门领导的直接指导下，同志们的关心帮助下，我通过自己的不断努力，无论是在思想上、学习上还是工作上，都取得长足的发展和巨大的收获。

xxxx年是南台所网点转型的第一年，也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

网点转型后，无论是在软硬件及人员素质方面，都发生质的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“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。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，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，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所xxxx年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所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。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、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。在工作中，我们要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“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

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，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，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，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台所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“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建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，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

银行报告述职报告总结篇四

尊敬的xx领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情景向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

一、立足平凡，踏实工作

在xx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，柜台上一样能够干出一番

辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名农商行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，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商行人的真诚，感受到在农商行办业务的温馨，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；二是坚持良好的职业操守，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。

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。银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地地将手中的工作完成，也要不断地吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面，进取向上

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。支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。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控本事，杜绝安全隐患。

五、回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够.当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世.应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性.理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质.对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导同事们把工作做得更好。

今日，我们正把如火的青春献给农商行，农商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，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自

我的工作进取性、主动性和创造性，在开创农商行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

XXX

日期:20xx年x月xx日

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至xx分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，可是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断提高。

现将工作情景总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加进取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，我个人也能够进取投入，训练自我，这一年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格的农行业务技能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，进取应对工作，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。

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。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。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，今后我会进取认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx年已经过去，在新的一年里，我会一向坚持“空杯心

态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与活力！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而活力则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，活力成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将活力填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范本事，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。所以，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，仅有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益本事。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要

做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和梦想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

当日历一页页撕落，只剩下最终一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每一天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡踏实工作

在禾加支行，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，柜台上一样能够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，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，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，然而应对各类客户，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；二是坚持良好的职业操守，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。

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。今年相继有三名新同事加入，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一技能，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。

银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面进取向上

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。支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。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

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

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导同事们把工作做得更好。

尊敬的各位领导：

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间

里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上“为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习的。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最终一分钟“的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20xx年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，经过我们努力的工作和进取向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与期望。

下头我将对20xx年度的工作做以下总结，并为即将到来的20xx年的工作做出以下的规划：

一、一年来的工作表现

用我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm的清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触

过的，经过这些业务的学习，让我自我有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在*****的这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自我，经过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一齐，是没有什么困难能够难到我们的，进取参加行里举行的各种学习，自我也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，期望能用到工作中去。

二、存在的不中和努力的方向

第一，技能还需提高，仅有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我最应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，所以遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自我有一个全面、扎实的业务本事。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不一样的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的最好途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，所以在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自我的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中坚持

严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

我是中国xx银行的一名十分十分普通员工。在xxxx银行已经工作的近三年中，我始终坚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奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自我不断提高，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xx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。

履行职务情景：

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，同事们的关心帮忙下，我经过自身的不断努力，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，进取参加政治学习，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，拥护以胡锦涛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，政治上要求提高，具有较高的政治觉悟，进取向党组织靠拢。

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，进取响应上级行的有关号召，在授权范围内进取开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在贴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，也有了必须的理论水平。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。

今年取得成绩：

今年中国xx银行xx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。

我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

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，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，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，这是自我政治素质不高，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。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自我的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗

位一线员工，我更要不断加强自我的业务技能水平，这样我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。

今后设想：

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的情景发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自我的履岗本事，把自我培养成为一个业务全面的xx银行员工，更好地规划自我的职业生涯，是我所努力的目标。当然，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、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自我培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立本事、充满朝气、富有梦想的复合型人才。人生的价值在于奉献在未来前进的道路上，我将凭着自我对x行的活力和热情，为我热爱的x行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，可是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断提高。

现将工作情景总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加进取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责任感，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，我个人也能够进取投入，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，进取应对工作，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。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。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，今后我会进取认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx年已经过去，在新的一年里，我会一向坚持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与活力！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而活力则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，活力成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将活力填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范本事，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。所以，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，仅有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益本事。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和梦想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

尊敬的xx领导：

我是中国xx银行的一名十分十分普通员工。在xxxx银行已经

工作的近三年中，我始终坚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奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自我不断提高，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xx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、履行职务情景：

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，同事们的关心帮忙下，我经过自身的不断努力，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，进取参加政治学习，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，拥护以胡锦涛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，政治上要求提高，具有较高的政治觉悟，进取向党组织靠拢。

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，进取响应上级行的有关号召，在授权范围内进取开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在贴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，也有了必须的理论水平。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xx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，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，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，这是自我政治素质不高，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

xxx

日期:20xx年x月xx日

20xx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，在那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，我始终坚持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自我，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自我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20xx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忙下，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景向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。异常是学习《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，我明白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，所以，我时刻提醒我自我在工作中必须要认真细心，严格按照规章制度进行操作，同时尽最大努力去帮忙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，进取营销中间业务，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20xx[]展望20xx[]在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

尊敬的xx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，进取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，较好的完成了自我的本职工作，在各方面都有了必须的提高。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。经过不断学习，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。经过认真的学习十八大和十八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，用满腔热情进取、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，仅有好的团队才能为顾客供给更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也进取地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自我，提高自我。

一年前的我对自我或许还有些疑惑，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，经过对银行、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，经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，工作本事不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。在今年这一年的时间里，我们进取地开展工作，取得了必须的成绩。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，此刻上市工作也在进取的筹划当中，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，进取发挥党员在群众中的表率作用。

作为一名共产党员，我深知自我的言行举止，不仅仅关乎我自我、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。

所以，在工作中，我处处以高标准严格要求自我，摆正自我的位置，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，不足之处能虚心理解意见。团结同事，互相帮忙，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研究得尚不够全面。

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提高，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，必须进取的总结自我的经验，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

XXX

日期:20xx年x月xx日

20xx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，在那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，我始终坚持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自我，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自我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20xx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忙下，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景向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。异常是学习《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，我明白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，所以，我时刻提醒我自我在工作中必须要认真细心，严格按照规章制度进行操作，同时尽最大努力去帮忙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，进取营销中间业务，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20xx[]展望20xx[]在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情景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，供给多方位的、超值的的服务，确保经过高效率、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，进取为客户服务。

xxxx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，就必须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，异常是要针对不一样层次的客户，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。要经过强化客户关系管理，进取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、新的情景发生，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，提高自我的履岗本事，把自我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，进取配合行领导和同事们把工作做得更好。

最终，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、学习中磨练自我，在领导和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自我新的奋斗目标，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，共同提高，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为我鼓劲，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。

一、入职以来的收获、成绩

在即将过去的20xx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

要求自己。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20xx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[]20xx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。

尊敬的各位领导、同事们：

一年又将要过去了，此刻我将这一年来的工作、学习情景汇报一下。

我所在的岗位是我们×××的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们×××的储蓄所是最忙的，每一天每位同事的业务平均就要到达近两百笔，接待的顾客二百人左右，所以这样的工作环境就迫使我自我不断的提醒自我要在工作中认真认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自我。

由于我是新来的，在业务上还不是异常熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。今后想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，可是这并不影响我对这份工作的进取性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们×××所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每一天都要为各种不一样的人服务。我时刻提醒自我要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在那里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感激。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，可是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……我们×××就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。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。要在竞争中站稳脚步。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。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同提高。征取更好的工作成绩。此刻，我将一年来的工作情景向大家总结汇报一下：

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我行的储蓄所是最忙的，每一天每位同事的业务平均就要到达近两百笔，接待的顾客二百人左右，所以这样的工作环境就迫使我自我不断的提醒自我要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自我。由于我是新来的，在业务上还不是异常

银行报告述职报告总结篇五

尊敬的领导：

您好！

20xx年9月，我满怀对金融事业的向往与追求走进了红旗岭分理处，在那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，我始终持续着良好工作状态，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20xx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忙下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作状况向各位领导和同事们汇报如下：

个性是学习《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。

我明白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必须要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮忙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。

用心营销中间业务，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。

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20xx[]展望20xx[]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。

此致

敬礼！！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行报告述职报告总结篇六

我叫xxx□现任南台所所长。过去的xxxx年中，在行党组和行领导的精心培育和教导之下，在部门领导的直接指导下，同志们的关心帮助下，我通过自己的不断努力，无论是在思想上、学习上还是工作上，都取得长足的发展和巨大的收获。

xxxx年是南台所网点转型的第一年，也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

网点转型后，无论是在软硬件及人员素质方面，都发生质的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“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。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，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，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴

影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所xxxx年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所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。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、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。在工作中，我们要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“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

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，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，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，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台所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“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建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，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

银行报告述职报告总结篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

在即将过去的20xx年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”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，让每个顾客都能高兴而来满意而归。现将一年来的工作述职报告如下：

现在金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富。作为银行柜员，只有自己首先学习把握这些新产品的知识，才能向客户营销。为此我不断地加强学习，学会相关操作规程。我觉得，只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。我所服务的客户文化层次和性格脾气各不相同，我时刻提醒自己要从细节做起，把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化，用心来为广大

顾客服务。当我听到客户对我说：你的活儿干的真快……你的态度真好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

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。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

此致

敬礼！

XXX

20xx年x月x日

银行报告述职报告总结篇八

20xx年，对我而言，是一个有着特殊意义的一年。xxx是一个让我有着特殊感情的地方。在这里，我从一名前台柜员，转变成为一个没有任何经验的主办会计，角色的跨度让我曾彷徨过，不知所措过，但是在领导及同事们的关心、帮助、指导下，我坚定了信心，通过自身的不断努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，严格执行上级下达的各项任务，认真履行岗位职责，努力完成本职工作。

现将本人这几个月以来的工作、学习情况及今后努力方向汇报如下：

回想刚刚接手会计工作时，面对着财务报表及各种账簿，我不知如何下手，所谓“三人行必有我师”，遇到不懂的地方，我就向很多前辈及同事请教。因此，第一个月的各种报表在请教多位师傅后按时报送。

在日常工作中，坚持每周一次盘查库存现金及重要空白凭证，确保帐实相符。定期进行帐务核对，及时将贷款电子收放台帐与五级分类管理系统、信贷管理系统进行核对，将所收的每一笔本金或利息在借据上进行登记，发现问题及时查清，防止发生差错，做好帐务“五无六相符”；编制、审核会计凭证，严格按“三签”制度进行报账。按要求登记各种登记簿，按照《事后监督管理办法》认真审核会计凭证要素及相关附件，落实存款“实名制”规定，正确审查支票及存单（折）印章挂失手续，登记好相关证件手续等等。认真填制会计封面

及封盒，坚持“星期一、星期三、星期五”准时上交凭证。

“三防一保”有关文件精神，不断地增强安全防范意识，关注社会上发生的金融案件，吸取别人的经验教训，防微杜渐，当班期间时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，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。不管是在营业前、营业中、还是营业后都一样重视，按规定要求执行值班守库制度，确保值班不失控，安全无事故。

我知道会计工作远不止这些，我学到的也只是皮毛而已。在这两个月里，我渐渐地感觉到会计岗位的重要性与责任性，也感知自己肩上的担子是沉重的。会计工作，事无巨细，无论大小，都要养成严谨、细致的工作作风，严格按照会计制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供最优质的服务，真正的做到“用心服务，真情无限”。同时遵守《农村信用社会计基本制度》履行会计的岗位职责，真正做到爱岗敬业。

我是一个初出茅庐的新手，压力是无形的，但我更多的是将压力转化动力，紧张而又充实的工作氛围让我懂得了我在理论知识及工作实践方面的欠缺。因此我将本着“在工作中学习，在学习中工作”的思想做好会计工作，只有这样才能不断丰富自己的理论知识，才能更好地将所学知识正确的指导工作。任何一项工作对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都会先用笔记本记下来，然后虚心向身边的同事、领导请教。工作之余，我会看看《信用社会会计核算办法》、《会计理论与实务—新企业会计准则实施手册》、《农村信用社会计基本制度》等会计及信用社相关法律法规方面的书籍。在这里，没有身份的区别，没有年龄的界限，我们大家在一起相互学习，相互交流，直到弄懂弄通为止，取别人之长，补己之短。把自己锻炼成一个多面手，胜任每一个工作岗位。

目前的工作，除了自己努力外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，这离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。比如专业知识不够精细；遇到困难时不能做到临危不乱，人员工作分配不够合理等等。

因此，在以后的工作中，我将从以下几个方面努力：

一是加强学习的深度和广度，学习相关的会计知识，能做到学以致用，理论与现实相结合。