

# 电厂年度个人总结(通用9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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

## 银行工作人员述职述廉报告篇一

尊敬的领导：

您好！

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的，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，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我，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！

此致

敬礼！

## 银行工作人员述职述廉报告篇二

尊敬的各位领导、同志们：

我叫\_\_x\_\_现年\_\_岁，中共党员，毕业于\_\_x\_\_本科，自20\_\_x\_\_月x日起任\_\_县支行副行长，分管贷款、风险管理等工作。在\_\_行工作的一年内，我能够提高政治站位，认真贯彻落实省、市分行各项工作部署，坚持稳中求进的总基调，牢记普惠金融使命责任，忠诚履职担当，以金融扶贫工作为重点，狠抓能力建设，严格风险管控，倡导合规文化建设，保持了贷款业务的健康、持续发展，现我从以下几方面进行述职：

### 一、工作开展情况

#### 1、紧抓管理、促进转型，零售资产业务稳健发展

一是收入稳步增长。截止20\_\_年12月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度计划x%同比增加x万元，同比增幅x%小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%完成年度计划x%

截止20\_\_年8月底，零售资产业务实现收入x万元，完成年度计划x%同比增加x万元，同比增幅x%小企业收入x万元，较去年同期增长x万元，同比增幅x%完成年度计划x%个贷

和小企业收入均达到本年度形象进度，预计到年底超额完成收入计划。

二是资产业务健康发展。截止20\_\_年12月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，其中扶贫贷净增x万，完成全年净增目标，且完成金融扶贫、两增两控、绿色信贷等社会责任目标。20\_\_年发放\_\_县高中学校小企业贷款x万元、某制药公司x万，超额完成小企业目标。

20\_\_年在金融扶贫转型时期，克服政策变化和人员困难，截止8月底，贷款总结余x万元，本年净增x万元，完成全年净增计划x%□提前4个月完成两增两控、绿色信贷等社会责任目标。20\_\_年发放小企业贷款x万元，全年净增x万元，完成全年计划x%□超形象进度。

三是风险管控成效显著。20\_\_年12月底我行不良贷款余额x万元，不良率0.4%，低于全省平均水平0.3个百分点，风险把控在全省排前列。

20\_\_年我行严格按照一把手逾期0容忍的高压态势，清逾期降不良。截止8月底，我行不良贷款余额x万元，不良率0.19%，全省前10名，在扶贫贷大量到期的情况下，我行逾期管理水平和风险把控能力仍需进一步提高，确保资产质量保持良好。

## 2、积极搭建合作平台，拓宽营销渠道

20\_\_年在省市行的正确指导下，我行加大了扶贫办、人社局、工会、妇联、邮政局、烟草公司六大平台建设力度，为实现零售贷款批开发，创造良好外部环境。一是与金融办合作的金融扶贫贷款市场占比，截止目前，由去年的7.2%提升到今年的8.9%，得到了县政府各级领导的高度评价。二是与人社局创业中心合作的再就业贷款，截止8月底本年实现放款x万元，提前完成全年普惠小微金融服务社会责任目标。三是本

年度工会、妇联、邮政局和烟草公司推荐放款分别为x万元□x万元□x万元□x万元。

### 3、加大培训和学习，法律合规持续加强

20\_\_年一方面响应政府审计和监管部门要求，一方面为规范业务发展，我行加强合规文化建设，提升全行员工合规经营意识。一是深入开展“学法用法、知法守法”普法警示教育活动。邀请检察院和公安局开展警示教育活动，全员学习，大力营造人人学法、知法、守法的文化氛围，让法律、法规内化于心，在员工中形成了强有力的合规文化软约束力。二是强力做好各项培训。以学习《员工行为违规处理办法》活动着力提高全员风险风控能力和合规执行力，分岗位、分批次、分条线进行规章制度、操作流程、业务知识等培训。三是开展“全面剖析检查回头看”活动。全行自上而下学习问题、剖析问题、解决问题，确保各项问题整改到位，严控各类风险，贯彻银行业“30条禁令”要求，强化对员工的教育、约束和管控，做到合规发展业务。

### 4、加强团队建设，提升人员凝聚力

20\_\_年在市行工会的大力支持下，我行先后开展了妇女节、劳动节活动，组织全行职工参加的跳绳、羽毛球、气球、智力接棒等趣味活动，活跃员工欢乐工作氛围；同时我行在信贷业务发展旺季为实现劳逸结合开展内容丰富活动，组织信贷员参加踢毽子、投篮、登山、漂流等体育活动。一把手定期开展信贷员家访，与信贷员共同聚餐活动；我行积极参加市分行组织风采展示比赛，我行信贷全员参演红色小品节目《不忘初心、牢记使命》，取得了一等奖的好成绩，通过一系列活动进一步提升了员工的向心力和凝聚力。

## 二、工作中存在的不足

到\_\_工作的一年时间，工作环境发生了改变，在经过短暂的

熟悉之后，我虽然很快进入了工作状态，但是仍有许多亟需提升的地方，工作中存在一定的不足，主要表现为：

1、贷款业务发展未达理想目标。全年贷款较往年净增增幅很多，但主要是房贷和再就业，传统业务发展滞缓；房贷业务占比太少，贷款结构还有待调整。

2、统筹兼顾意识不强。作为主管贷款的挂职副行长，在业务发展上只片面从融资需求考虑，淡化了个金、公司业务的发展，统筹发展和综合营销意识有待提升。

3、缺乏创新思维。因受工作能力和水平所限制，工作创新不够，开拓力度不大，只会按部就班上级行的指示，工作没有突破性的进展，存在着满足于现状思想，不能做到居安思危。

### 三、下步工作措施

一是持续做好金融扶贫，实现特惠向普惠成功转型。与扶贫办做好对接，借助政府平台，加大贫困村的开发力度，实现新的增长点；并结合\_\_实际，利用好政府平台，开展乡村振兴活动，做好信用村建设，实现特色产业批量开发，成功向普惠金融转型。

二是做好新产品的宣传，实现消费贷款稳中求进。利用好工会平台，借助各单位工会力量宣传我行消费贷，做好对消费贷到期客户的持续回访，在正常还款后实现续贷，避免出现余额下滑；充分发挥网上支用的优势，体现便捷、循环使用的优势，吸引新一批客户对我行消费贷款的关注。

三是巩固与x部门合作，加大x担保贷款发放力度。在担保中心人员变动后，重点做好沟通协调工作，重新启动市场的宣传工作。

四是以新产品为突破口，实现小企业贷款新增量。结合\_\_小

企业市场情况，20\_\_年以民生类贷款为营销重点，实现小企业贷款新增。

五是持续加强队伍建设，优化作业流程，提高工作效率。

六是严守合规底线，确保资产质量。各岗位做好履职，对新受理的客户重点从贷款用途、信用状况、资产状况进行严格的交叉验证；行领导通过对大额授信、频繁使用、短期逾期客户进行贷后检查，杜绝信贷从业人员的道德风险。

七是全力做好到期催收和逾期清收。形成一人发生逾期，全员积极参与催收的氛围，增强催收力量。持续做好风险客户排查和退出，对老逾期户要求信贷员在到期前一周电话回访、前3天上门走访；当天到期未还款的必须上门催收，避免风险贷款向不良贷款迁移；对进入司法程序的贷款积极与法院沟通，确保早日收回。

20\_\_年是\_\_行发展的关键一年，在经济下行压力之下，我要适应新常态，带领员工在发展中解决存在的问题，以“稳发展、控风险、提能力、促转型”为主线，通过平台建设、合规经营、风险化解、强力催收等措施确保贷款业务持续稳健发展；在市分行的指导下，在一把手的带领下，我要加强学习，提升能力，不忘初心，励志前行，为\_\_县支行20\_\_年业务发展和20\_\_年业务储备贡献自己的更大力量。

以上报告，如有不当敬请批评指正！

## 银行工作人员述职述廉报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20\_\_\_\_年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助

下，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将2021年工作情况具体总结如下：

### 一、取得的工作成绩

20\_\_\_\_年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品\_\_\_\_万元，其中：基金\_\_\_\_万元，保险\_\_\_\_万元，银行卡\_\_\_\_万元。

### 二、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

20\_\_\_\_年，我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，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，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，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，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

### 三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，



掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20\_\_\_\_年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按科学发展观的要求，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 银行工作人员述职述廉报告篇四

尊敬的领导：

您好！

在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，认真贯彻执行党的\_\_大会议精神，努力实践“科学发展观”，认真贯彻执行中央、省、市、县行制定的金融方针政策，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥“三农”管理的职能作用，正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了营业部三农组工作的开展，较好地完成了肩负的各项

工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况总结如下：

## 一、学习政治钻理论，提高水平强素质

一是认真学习党的路线、方针、政策和国家的法律法规，党的\_\_大精神和中央领导的重要讲话，用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，在政治上同党保持高度一致，在思想上处处以党员标准严格要求自己，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；二是认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加市、县行组织业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；三是认真学习各级行和县上的文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

## 二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

### 1、加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。

一是积极调整信贷投向政策，寻求适合农行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

三是对信用良好、风险度低的客户采取“好中选优、额度封顶、风险控制、适时退出”策略，不一味地为了客户“做大做强”而“垒大户”，也绝不和贷户“同生死，共存亡”。

四是加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。从今年以来，一直把“三农”信贷工作做为一项日常性、基

基础性的工作来抓，与此同时，注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

## 2、控制源头，抓好贷款风险管理。

一年来，我坚持一手抓增量风险的防范，一手抓存量风险的化解，进一步提高了我行的贷款质量，降低了贷款风险。至12月末，累放小额农户贷款kk万元，累收kk万元，新增贷款到期回收率达到了kk%□不良贷款余额控制为kk万元，剔除年末调整因素，实际收回账面反映不良贷款余额kk万元。一是狠抓增量风险的防范。在农户小额贷款方面，要求信贷人员要严格按程序发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，实行贷款终身追究责任制。二是狠抓存量风险的化解。要求清收人员做到“一笔一策”、“一贷一法”，对原管片信贷人员落实不良贷款清收责任，在岗清收和绩效考核挂钩等方式进行督导清收；对赖债不还的“钉子户”，采取集中清收；对百元以下的小额贷款实行销户清收；对村组集体拖欠贷款的清收，实行上门、协调、督促村组干部清收，宣传我行的信贷政策，积极营造清欠氛围。

## 3、盘活不良资产，打好清收攻坚战。

入行以来，我凭着对农业银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，凭着一股“蚂蚁啃骨头”的“老农金”精神，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天

地里，实践探索出了一条清收新路子，全年共清收自营不良贷款II万元，处置贷款III万元。今年进入三季度以来，在支行党委的大力支持配合和同志们的共同努力下，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

一是采取定目标，定任务。清收人员充分发挥特别能吃苦、能战斗的“老农金”精神，每天晚上召开清收小组人员会议，对第二天将要清收的对象研究、分析、分类排队，摸清底子，明确对象，采取先易后难，敲山震虎之策，不达目的不收兵的办法。

二是采取“三堵”措施，强化清收手段。杜绝了人不在家跑回回，逛趟趟，清收无效果的漏洞。

三是发挥人多力量大的清收优势。

针对一人清收势单力薄，对难玩户、钉子户形不成震慑效果的局面，充分发挥群体优势，死缠硬磨、软硬兼施，帮助农户出主意、想办法、讲信贷政策，达到了农户主动还贷效果。四是借助外界力量进行清收。五是灵活运用清收政策，清收处置贷款。对处置贷款，充分利用“先收本、后收息”的优惠政策，最大限度的清收不良贷款，为全行资产质量的提高和改革发展起到了有力的推动作用。

#### 4、抓机遇、促营销。

一是随着农行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增

进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无憾、无愧。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

经过认真反思，自己还存在着一些不足：

二是在严格执行规章制度上，力度不够；

三是有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导 and 同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

银行员工述职报告个人述职报告2

## 银行工作人员述职述廉报告篇五

我在银行任审计员工作一年来，在领导的带领下，在大家的帮助和配合下，我认真履行审计员工作职责，在规定的职责范围内独立开展工作，按照审计员工作职责开展业务检查，根据检查内容下发整改通知书并监督落实整改情况，有效防范了各类事故的发生，确保了全行全年安全核算无事故、无案件。现将工作情况述职如下：

### 一、加强学习，不断提高自身素质。

按照审计员的“政治坚强、业务精通”的要求，自年初以来，我始终以提高自身素质为目标，坚持把学习放在首位，努力提高业务素质和工作水平。一年来，我能够认真学习相关文件制度等有关规定，掌握了核算办法和流程，增强了业务分析能力和解决问题的能力，提高了审计水平。在学习上严格要求自己，认真学习，在学中提高，在学习中进步，从实际需求增加自己学习的自觉性。通过学习，提高了自身的业务素质，掌握了先进理念，拓宽了视野，增强分析问题、检查问题、解决问题的能力。

### 二、扎实做好本职工作

我作为员工，一年来，亲身感受了银行给我们的日常生活带来各方面的巨大变化，使经营理念从过去的只注重量的扩张转变到注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的变化。各种制度的出台，对我们银行规范经营管理提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节的管理、精细化的管理。针对违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，内控部门是全行监督部门，深感自己责任重大和工作的重要，我要扎扎实实做好检查工作。

(一)认真履行审计员工作职责，检查了支行及网点各项规章制度执行和业务操作情况，及时发现和纠正了工作中出现的

问题并落实整改情况。对岗位轮换、离任审计、财务检查、合规手册撰写等工作。

(二)求真务实、尽职尽责，做好检查工作。

认真履行审计员职责，做好审计工作。在检查中认真仔细，精益求精，认真检查每一项工作内容，做好纪录，对发现的问题出整改意见，提高了网点的核算质量，增强了内控管理水平，防范了操作风险的发生。

三、回顾检查自身存在问题

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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。二是工作较累的时候，有过松弛思想，这是政治素质不高，也是自己世界观、人生观、价值观不高的表现。

四、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取代提高个人素质更高层次的追求，必须通过学习增强分析问题、解决问题的能力。二是增强大局观念，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。

总之，在过去的一年工作中。虽然较好地完成了各项工作任务，但仍存在问题和不足之处，这些问题和不足之处在今后的实际工作中将得到逐步改善，并充分发挥审计员的职能作用，全面提升工作水平。

银行员工述职报告个人述职报告4

# 银行工作人员述职述廉报告篇六

尊敬的各位领导、同志们：

我在银行的正确领导和同事们的帮助支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

## 一、学习理论，提高政治思想觉悟

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，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。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从上级领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

## 二、学习文化，提高业务工作水平

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，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。



### 三、开拓创新，做好各项银行工作

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

#### (一)热情主动，做好大堂经理工作

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，积极参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

#### (二)以优质服务做好柜员工工作

作为一名柜员工，关键是如何做好优质文明服务。我一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行的各项服务措施。二是努力提高业务技术和熟练程度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！