

最新银行柜员事迹报告(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行柜员事迹报告篇一

xxx于xx年参加工作、1994年7月加入中国共产党□xx年xx月任xx信用社主任、党支部书记，全面主持和负责xx信用社工作。几年来，该同志始终牢记职责使命，全力带领员工开展各项工作。其主要事迹简要如下：

该同志立场坚定，思想进步，能够积极拥护党的领导，在思想与行动上始终与党的路线、方针、政策保持一致，能够以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习、宣传、贯彻党的十七大和十七届四中全会精神，积极领会科学发展观、建设社会主义和谐社会等理论的科学内涵。在学习实践科学发展观活动中，该同志能够积极学习，自觉查找不足，整改提高。作为一名加入党组织多年基层机构负责人，该同志能够始终保持着清醒的头脑，把“信合正在前行，同志仍需努力”作为自己行为准则，认真细致，艰苦奋斗，恪尽职守，以身作则，积极参与党组织的各项活动，坚决服从上级组织和指挥，时时事事起模范带头作用，具有坚定的共产主义信念和较强的党性。

该同志始终把学习放在重要位置。在深刻领会党的各项金融方针政策的基础上，认真学习中央、自治区、旗有关金融服务“三农”的文件精神。在参加上级和单位组织的科学发展观等各种学习活动中，仔细听、认真记、用心琢磨。多年来□xx结合基层领导岗位的工作性质，认真学习党的十七届四中全

会提出的《中共中央关于加强和改进新形势下党的建设若干重大问题的决定》精神，使自己的思想，始终与党中央保持高度一致。与此同时，还不断加强对专业知识的学习与了解，为组织管理能力的提高打下坚实基础。

一直以来，该同志始终把扎根基层、服务基层作为其工作准则，把作风建设的重点放在严谨、细致、求实、脚踏实地埋头苦干上。本着强化经营管理的宗旨，加强内控机制，狠抓增存工作，强化贷款管理，化解信贷风险、清收和盘活不良贷款，努力增收节支。截止11年底，带领全社完成各项存款达6367万元，较年初增加1486万元；创造利息收入944.3万元，超联社核定必保任务194.89万元，超联社核定争取任务124.3万元；不良贷款绝对额下降13万元，占比为4.8%。其所作的各项工作为全社工作全面、持续、均衡发展发挥了突出作用。

总之，作为一名共产党员，该同志始终对自己高标准、严要求，努力以全心全意为人民服务为宗旨做好各项工作；作为一名基层负责人，该同志始终把党的事业作为自己最大的职责和最高的使命。该同志既是一名德才兼备的基层负责人，又是一位政治合格、思想过硬、作风优良的党员干部。

银行柜员事迹报告篇二

xxx□女，42岁，党员，自19xx年参加工行工作以来，曾先后在一线柜员、基层管理等岗位工作，现为达州分行营业室个人客户经理。

在她的人生经历中，始终把学雷锋、乐于助人，学先进、争当楷模，勤钻研、爱岗敬业作为自己人生理想追求和职业发展信念，保持饱满的工作激情、创新的工作方式、高度的事业心和责任感，在平凡的工作岗位上，创造出非凡的业绩。先后荣获市分行“金牌客户经理”、四川省分行“优质服务标兵”荣誉称号□20xx年度被评选为工总行“知识型员工先进个人”□20xx年被工总行授予“五一劳动奖章”，成为工行达

州分行首个以个人姓名作为理财室名称的个人客户经理。

xxx在近10年的营销工作岗位上，始终以雷锋同志为榜样、以弘扬雷锋精神为动力，时刻把乐于助人、甘于奉献、积极进取的雷锋精神运用在“以客户为中心”的市场营销和客户维护中，并逐渐总结出一套行之有效的营销方法，持之以恒唱好“诚、勤、细、新”四字经。“诚”——讲诚信，与客户相处真诚相待，言行一致，以心换心；“勤”——时时做到眼快、口巧、腿勤，善于与客户沟通交流，因人施策，捕捉机会；“细”——细致入微，对客户细心观察、充分了解，制定周密细致的营销方案；“新”——创新服务方式，最大限度满足客户个性化的服务需求。

通过不懈的努力，近两年来，挖转他行储蓄存款25230万元、拓展个人中高端客户625户、营销代发工资18户计1686人、累计销售理财产品7.5亿、代理个人寿险3200万元、销售实物黄金5600克、实物品牌银2785克、积存金12680克、银行承兑汇票贴现2.9亿元、白金卡369张、信用卡1258张等，做出了理财与代理保险两大“亮点”，个人绩效考核位居全市工行系统前茅和市分行营业室第一。

在客户维护工作中，xxx始终如一地遵循着“天下事有难易乎，为之则难者亦易矣，不为则易者亦难矣”的古训，对待客户真诚细心，拓展客户锲而不舍。这是发生在20xx年的一件事，经朋友介绍，她认识了一位张姓他行优质客户，并对其推介工行金融产品，但因客户对工行产品的不了解，心里有较强的抵触情绪，第一次营销失败后，她及时调整策略，采用真情营销策略，每逢节假日，她的慰问短信、电话便会如约而至，嘘寒问暖，增进了互信，成为了知心朋友。当她得知该客户的母亲生病住院时，便主动地前去看望，一次、两次、三次……，该客户的母亲深受感动，当即称道：“工行的工作人员除了称职，更多的是对客户的真心和热忱，对工作的执着和敬业，他们是值得我们信赖的……”所谓精诚所至、金石为开，她用实际行动诠释了一个合格行人的道德风尚。

不久，该客户把他所有存款转存到了我行，开立了理财金帐户、白金信用卡，同时她也为该客户量身定制了理财方案，让客户较短时间内获得了较高的收益。xxx用心工作，辛勤地付出，在客户经理平凡的岗位上，创下了一个又一个成功营销的范例。

在生活与工作的协调上，即使是再努力也很难做到完美的平衡，这对于xxx来说亦是如此。无论是春夏与秋冬，还是严寒与酷暑，都能看见她在岗位上辛勤耕耘的身影。对于xxx来说，全年无休、随时以客户的时间为自己的工作时间是再平常不过的事了。常常客户一个电话，她便会立马放下手中的碗筷以最快地速度出现在客户的身边，为他们提供最优质的金融服务和最贴心的帮助。有时因上门服务遭遇倾盆大雨，她也毫无怨言、微笑面对，因为她知道，自己的一点小小的牺牲换来的是客户对她工作的肯定和对工商银行金融服务的信赖。就是这样一位乐观开朗、积极工作的同志，她也有悲伤流泪的时候。每当谈及她的家庭，在言语中无不流露出对孩子疏于照顾的愧疚。当她女儿还在上幼儿园的时候，xxx每天都是赶在上班前早早地将女儿送去学校，下班之后很晚才去接女儿放学回家。在回忆这段往事时，她哽咽地说，每当看到女儿孤零零地在幼儿园等候时瘦小的身影，她内心都对女儿充满着歉疚。但让她欣慰的是，如今孩子已茁壮成长，现在她便有更多的时间投身到工作中去，因为客户已经成为了她心中最大的牵挂。

在人生的棋盘上，她敬佩车的风格，坦荡直率，勇往直前；她赞美卒的品质，踏实稳健，甘于奉献。

在荣耀的光环下，她没有松懈，没有自负，而是时刻真诚地这样告诫自己：“我要做一名卒子，朝着四川省工行‘二次再造’事业的奋斗目标，百折不挠，奋勇前进。也许不能做到完美，但力争做得更好，用点滴的行动为创建‘国际一流现代商业银行’添砖加瓦！”朴实无华的语言，表达出的是一

名工行基层员工爱岗敬业，乐于奉献的精神。

xxx虽然没有像鲁迅先生所道的“我以我血荐轩辕”的豪情，亦没有陶行知“捧着一颗心来，不带半根草去”的超然脱俗，但她同样在平凡的岗位上做出了不平凡的事。翻开历史的篇章我们将会发现，雷锋同志为人民服务的无私精神是那个激情燃烧的时代象征，而xxx的“诚、勤、细、新”营销策略，则更是雷锋精神的传承，是“以客户为中心”经营理念的完美诠释，是新时代工行员工职业精神的真情奉献。xxx用她那火热、柔美，更具有鲜明时代特点的人性化服务，充分地彰显了“您身边的银行，可信赖的银行”的深刻内涵和时代要求。

她是一名无愧于事业、无愧于时代的工行人，跟随着工行稳健发展的步伐，她将更加坚定信仰，守望理想，在新一轮跨越式发展过程中，勤奋工作，不断进取，在本职岗位上做出新的贡献。

银行柜员事迹报告篇三

xxx1988年进入建行参加工作，先后从事过储蓄、会计、信贷等岗位，后因工作出色调任xxx支行任职行长。在参加工作的二十多年里，xxx作为一名优秀的共产党员，舍小家，顾大家，扎根，奉献戈壁滩，带领支行员工创造了一个又一个奇迹。

xxx支行位于朝阳东街这块寸土寸金的土地上，周围500米半径的范围内，有着工商银行、农业银行、中国银行、银行、农村城市信用社等多家同业虎视眈眈试图分一杯羹。列强环伺，要在如此恶劣的环境中站稳脚跟并快速成长，xxx以为，不破不立，唯有以“变”求突破。“变”是破局良方，但如何实现“变”中求稳、“变”中求胜，却成了横在xxx面前的一道大难题。

早在20xx年，xxx支行就成为了建行一代转型的样板网点，领当时风气之先。到了20xx年，在xxx为网点如何以“变”求突破而一筹莫展之际，建行网点转型二代项目的启动，如明灯一般，给他指引了新的道路，也带来了新的机遇。xxx一直很关注转型对网点实现跨越式发展的突出作用。在遭遇困境后，他把目光从标准化营销移到了差别化营销之上，试图用流程再造实现新的蜕变。没想到，这与总行后来推行的二代转型不谋而合。或许，这是他有幸成为了分行为数不多的网点转型二代项目示范网点的原因吧。

循二代转型的思路，xxx编制了网点“流程服务要诀”，形成了大堂经理迎客、业务解答、引导、柜台业务办理、柜员商机挖掘、客户经理现场销售、促成销售送客、客户台账录入、后续跟踪维护的一条龙服务模式，用全方位的流程服务让客户体验到建行的卓越服务。变过去“加强客户分流、减少客户等候时间、提高业务办理效率”为“挖掘客户需求、增加产品销售、加强客户关系管理”。经过10个月的改革创新，其专业专注的服务赢得了总行验收组的高度赞赏。

过往而言，xxx支行的竞争优势高度集中在基金销售方面，盈利模式单一，长短板现象突出。针对网点业务品种单一、客户基础薄弱的短板，xxx借20xx年资本市场动荡下跌，客户基金投资渠道受阻的契机，在深入分析客户群体结构，细致考量网点客户风险投资偏好的基础上，推出“组合配置”的营销理念，“时进则进，时退则退，动静不失其时”，推动网点各项理财产品销售全面开花，成功实现网点从单一盈利模式向多元盈利模式的转变。如今的xxx支行，基金和保险的销售均在名列前茅。

在工作上他努力想办法，积极开发业务品种，大胆借鉴和采用新思路；在提高自身素质的同时，把业务经营放在首位，力争以良好的经营业绩来证明自己的能力；要求员工要立足本职，扎实工作，在揽储、服务等各个方面都成为全行员工

的楷模，团结带领全行员工争创一流，多作贡献。最初，我市社保局集中管理、统筹全市离退休职工养老金，由于历史原因，养老金委托收款大部分在工行。为了争取这项业务，他从“小”做起，代客户发送托收，一份、二份地争取。许多企业经营境况不太好，托收发出后款项不能及时收回，就一次、二次地发。企业补交养老金，与社保局积极联系，上门服务，亲自办理转账，从一张张支票做起，有时单位帐上无款要跑好几趟。工行、中行……大武口所有办理结算的银行，都能看到他的身影。辛勤的劳动换来丰硕的成果，一份、二份到现在的几百份金额从每月几千元到现在几百万元。存款就这样一点一滴积攒起来。难怪社保局的工作人员由衷地赞叹“建行能有你这样的员工，一定能兴旺起来”。“集腋成裘，聚沙成塔”。在他的眼里，一笔存款，少着几百、几千，多着几万、几十万都努力去争取。他善于捕捉机会，在机会面前更要动脑筋、想办法；要想到，更要做到。所以他以“做好每一天、每一件事，真诚、坦然处之”为座右铭。几年来，在工作岗位上不断的为自己订立更高的目标拼搏着，奋斗着。

做为一名基层网点的负责人，他时刻以一名普通的员工来要求自己，要求员工做到的，自己首先做到。每年市分行下达给xxx支行的存款任务都是最多的，但是他的计划比市分行的还要多，敢于迎着困难上，不被困难吓倒，无论是吸存高潮还是低潮，他都要把大家召集在一起分析形势，动脑筋，出主意，想办法，通过这些增强大家的信心，使大家心往一处想，劲往一处使。他不是单纯的把任务分配给每个员工，而是由员工自报存款任务，树立民主意识让每一个员工订立自己的目标去努力完成，大大提高了员工的积极性。

改革是发展的根本动力，只有通过改革，才能理顺各方面的关系，才能促进各项业务的开展。但改革必然牵涉到员工目前的切身利益：网点的撤并、人员的分流、收入差距的拉开，使员工的思想异常活跃，思想领域里的矛盾和斗争错综复杂，有时还表现得很激烈。特别是当遇到矛盾和困难的时候，他

总是以实际行动支持和体谅市分行的困难，不计个人得失，积极做好员工的思想工作，再次“带好队伍”。作为一名网点的负责人，领导着一小队员工，人数虽少，却肩负着一种责任。在金融市场竞争激烈的今天，只有不断提高员工的整体素质，才能提高网点的竞争力；只有不断提高员工的业务能力，才能提高网点的服务水平；只有不断提高员工的个人修养，才能提高员工的职业道德水平；只有不断提高员工的积极性，才能不断的创造业绩。他努力加强自身学习，不断充实自己，提高业务水平，以德服人；提高管理技巧，在工作中磕磕碰碰是难免的，只有提高自身的领导艺术水平，才能使这个集体团结紧张，严肃活泼，提高团队的凝聚力、战斗力。积极引导员工树立正确的人生观、价值观和社会观，实行民主化管理，做人性化的管理者，把整个集体营造出一种“班子有正气，队伍有士气，个人有志气，单位有名气”的氛围。在市分行只要一谈起xxx支行都有一种由衷赞叹的感觉，在社会上一谈起建行、一提起xxx支行都称赞有加。面对员工在工作中的矛盾、失误，他不是单纯的训斥、批评，而是认真分析、总结，研究原因，并根据每个人的性格特点，采取不同的措施。如员工有时因急事要办，忘记锁钱箱或收起章证，他帮助锁好后将钥匙收好，待员工回来后，将其叫到办公室，把钥匙交给员工并指出错误，让员工从心里遵章守规，使其明白“勿以恶小而为之”的道理。

专业专注、锐意进取，这不但铸就了xxx支行的辉煌业绩，也成就了xxx本人的青春梦想，他先后被授予年9月区分行授予建设银行成立五十周年先进个人；年区分行授予“十佳优秀”青年；年市委、市政府授予“劳动模范”称号。成绩和荣誉属于过去，新的起跑线上，他已决心锁定新目标，再踏新征程，更上一层楼！

银行柜员事迹报告篇四

我20xx年度的主要工作：认真做好公积金的计算上缴及管理

工作;按时完成人行、同业对外报表、文件的送达及回单的取送工作;做好帐簿、报表、登记簿的收集、审核、整理、装订及时移交坐班主任归档管理;掌管柜员钱箱,随时替代履行其他岗位职责;办理领导交办的其他事项。

我有责任心、上进心,对工作热情高,学习钻研精神强。我对待工作的态度一贯是:把一切平凡的事做好即不平凡,把一切简单的事做好即不简单;复杂的事情简单做,简单得事情认真做,认真的事情重复做,重复的事情创造性地做;我的工作主动性几十年如一日。因为,忙碌是一种幸福,让我们没时间体会痛苦;奔波是一种快乐,让我们真实地感受生活;疲惫是一种享受,让我们无暇空虚;勤奋工作的人,收获永远大于付出,不想做事的人活得最累。

我的身体虽然不好,对待生活和工作乐观无比。因为,当有的人没有了脚我还能穿鞋,当有的人失去了腿,我还能蹒跚着走路,良好乐观的心态使我全身心的投入工作。我最崇拜锐意进取、勤奋工作的人。因为,一个人能走多远,要看他有谁同行;一个人有多优秀,要看有谁指点;一个人有多成功,要看他有谁相伴。李嘉诚的司机给李嘉诚开了30多年车。准备离职离去,李嘉诚看他兢兢业业干了这么多年,为了能让他安度晚年,拿了200万元支票给他。司机说不用了,一两千万我还是拿得出来的。李嘉诚很诧异,问:你每个月只有5-6千收入,怎么能存下这么多钱?司机回答:我在开车时您在后面打电话的时候说买那个地方的地皮,我也会去买一点,您说要买哪支股票的时候,我也去买一点股票,到现在就有一两千万的资产了。这就说明你是谁不重要,你和什么样的人在一起才是最重要的!跟着百万赚十万,跟着亿万赚千万。一根稻草不值钱,绑在白菜上,就是白菜的价钱,绑在大闸蟹上就是大闸蟹的价格。跟着苍蝇近厕所,跟着蜂蜜找花朵,跟积极的人在一起,你就是积极的,跟着消极的在一起,你就出口成脏。现在我行有这样坚强的领导班子,和谐、奋进的大好环境,需要我们好好的改变自己。我虽然年龄偏大,记忆力比较差,就把每笔业务的操作流程记了备忘录,以保

证每笔业务都准确无误。

我负责的帐簿装订业务，看似简单，我却竭尽全力的用心去做。虽然装订的科技含量不高，技术含量不低。需要采用多行道的技巧：木匠的功底，泥瓦匠的基础，擀毡子的手艺，理发师的技术，艺术设计的整体效果……自备、自制的装订工具有：手术刀片、止血钳、自制排笔浆糊刷、穿针器、帐簿装订标尺。标尺标注打眼位置，保证了眼距相等、不跑偏、装订线笔直，装订出的帐簿更加完美无缺。保证了帐簿方方正正、平平展展、整整齐齐、利利索索……页码也保证打在一个位置上，绝对是一流的装订水平。

住房公积金缴存对账单，每到半年和年终给各位领导和各部室发放一份，让全行人心知肚明。

我每天第一个到营业室开启、设置电子显示屏、打开水有时上下三、四次，常年如一日。

我也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。最后我要说的是：不管在任何岗位上我都会做得更加精彩！因为，我是我们国家的第57个民族——不满足！

银行柜员事迹报告篇五

本人于xx年x月x日被任命为营业室经理，任期内主持营业室全面工作，主管对外业务拓展、客户关系维护、安全保卫工作，对部门的工作负全责。在此，向行领导及同事做述职报告：

任职期内，本人能忠于职守，严于律己，作风廉洁，大胆管理，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，在支行党委的授权范围内积极开展各项工作。任职期内，无发生一起案件

事故，实现“安全运行年”目标。在全体员工的共同努力下，本部门业务发展稳健，业务运行机制良好，员工精神面貌较好，部门状况呈良好的发展趋势。

1、主要业务指标情况

20xx年底，营业室一般性存款为xx万元，其中储蓄存款xx万元，企业存款xx万元。xx年底一般性存款达xx万元，一般性存款下降了3,039万元，其中储蓄存款新增xx元，企业存款下降了xx万元，实现中间业务收入xx万元，基金认购、申购xx万元，柜台代理保险45.3万元，贷记卡开卡286张。储蓄存款增长不理想，主要原因是今年缺乏新的存款增长点、原有个别大客户由于因dcc上线后系统不支持原有的个人支票业务，而转向其他银行，在我行的存款大幅下降，从年初的近2000万元下降到700多万元。去年存入的拆迁补偿费陆续到期、新转入拆迁费基本无沉淀、无带来新增存款。而12月下旬，一大客户因用款转走存款4100多万元，导致储蓄存款大幅下降，降幅达前11个月累计增长额的52%。

2、业务拓展主要工作情况

在任职期内，本人始终坚持以工作为重，在工作中以严于律己、宽于待人的标准要求自已，在工作中做到以亲情团结同事，以规章制度规范人，以奖金制度来激励人，部门业务状况稳定，员工团结协作。在业务拓展方面：1、为了让更多的客户认识、使用我行的金融产品，组织和参与多次户外产品宣传和营销活动。如利用周日或放学时间人流量较大的时段分别在小学、广场、举行户外宣传活动，营销我行重点产品，并充分利用大厅的vcd设备，每天在营业时间不停播放热卖中的基金或建行各产品介绍的光碟，对树立我行业务品牌和业务扩展，起到一定的积极宣传作用。

2、做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务

作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，不仅增强原有客户对我行的忠诚度，还为我行带来了新的优质客户。如我科的一名vip客户带他的朋友来开户，为我们带来800多万元的个人存款和1000多万元的对公存款，原有一客户在我行的活期存款达到一定数额就如数转到工行，经我们的努力，该客户在我行开立了定期存款，在我行的存款增加了400多万元□xx年共新增vip客户133人，其中总行级vip客户3人，省行级34人，支行级96人，新增客户存款余额达2,400多万元。

3、积极跟进统发工资续签相关工作。为在同行争夺的情况下顺利续签，做了大量细致、具体的工作。4、走出银行，发展中间业务。深入到附近的小区、等市场，宣传业务，寻找商机，营销中间业务产品。

3、网点管理方面

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。我室通过组织员工学习“家园文化”、《银行柜面服务管理办法》和《银行柜面服务标准》，组织全体员工观看“三个代表”在我行先进事迹报告会后，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。开放式柜台多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，年初，重新制定营业室员工的绩效二次分配考核办法，把考核内容细化、量化，彻底打破部门内部吃大锅饭现象，收到较明显的效果，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效

率和对产品营销的积极性有了较大的提高。在执行过程中，我发现仍有不尽合理之处，于是对不利于员工工作积极性的细则，再次征询全体员工意见书，进行二次修改。修改后，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一张榜公示，使考核更趋公平、公正、公开，通过修改二次分配考核办法，鼓励员工做好柜台服务工作的同时，向目标客户营销产品、发展vip客户，从传统操作、核算型柜员向核算、营销并重的`复合型柜员转变。为增加部门的凝聚力，在紧张、繁忙的工作之余，组织一些有益身心的活动。

(3)、及时、合理地调整服务窗口和设备硬件。为更好为我行贵宾客户实施差别化服务，营业室在业务柜台中增加了二个vip贵宾服务窗口，有效避免贵宾客户等候时间过长，同时减轻了贵宾室柜员的工作压力。通过与科技部门的沟通合作，重新整合营业室开放式基金销售系统的安排，使每一个营业窗口都安装了系统，大大方便了有基金需求的中高端客户。自dcc系统上线后，在分管行长的大力支持下，我室实行了分区服务，在原有的基础上，辟出贵客客户服务区，专门为vip客户和个人理财客户服务，不受理一般客户业务，以便留住和吸引更多的客户成为我行的vip客户，为我行带来更大的效益。

(4)、与风险经理一起，做好员工培训工作。今年的工作重点之一是抓员工培训。我部坚持每天班前会和每周集中一次培训，每周保证有2-3小时的学习时间。为提高培训效果，我科在传统宣读形式的基础上，尝试采取外请保险公司人员、本行他所营销精英分享柜台营销经验、让员工参与游戏、柜台实操展示等多种生动活泼的形式，取得良好的效果。6月份开始，在保证对外营业的同时，安排员工脱产参加dcc培训工作。

4、廉洁从业情况

本人在职期间，在政治思想方面，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习十六届四中全会精神，紧跟时代步伐，不断转变观念，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。

作为部门负责人，对部门的业务发展及安全运行负主要领导责任，我能团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，我也不断参加在线学习，提高自己的业务及管理水平，因为二十一世纪，比的不是学历、也不是财力，比的是学习力。

在变幻莫测的市场中，我部存款增长不理想，基础工作管理工作仍有待加强，如会计核算差错居高不下□vip客户识别率较低，业务拓展能力有限等，这都是我们明年重点的工作内容。作为部门负责人，在许多方面也存在许多不足：

- 1、工作创新能力不足，未能带领团队打开新的工作局面。
- 2、在员工管理中也由于缺乏经验，考虑、处理某些问题时不够周到。
- 3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。