

银行主任述职述廉报告(优质6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行主任述职述廉报告篇一

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多

种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作，中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。（2）做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等，（3）大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。（4）有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的'分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

（三）每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足：

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行主任述职述廉报告篇二

尊敬的xx领导：

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的

老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，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，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银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，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

XXXX

日期:20xx年xx月xx日

银行主任述职述廉报告篇三

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作,中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万,新增基金400万元,我们将客户按资金多少分成了不同层次,从主任到员工每人都有不同的客户去维护

和关注。（2）做与上级部门的沟通,与市支行主管业务的领导紧密联系,从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户,从源头截留付给个人的如工程款等,（3）大力争取代发工资业务,同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。（4）有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实,在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖,改变营业部大户存款少,存款结构单一状况,仅对公理财一项,从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户,其中今年新增40户,有效账户新增数量也排名前列,另一方面做好对客户的分层营销工作,不同资金量的客户,由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护,对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜,将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来,争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

（三）每个季度最少和每位员工谈话一次,这一工作方法已坚持了三年,内容包括家庭,生活,工作的方方面面,对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划,从生活到工作中做到细致和关怀,发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通,了解情况尽我最大的努力帮助解决问题,这样做的优点是了解你的员工的思想,把一个团队做成像一个家庭一样和睦,营业部员工是一个竞争不失互助,有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流,我们的团队是一个奋发向上,共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足:

1、对公账户现有效账户率较低,新增对公账户虽然逐年递增,但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户,另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业,对公存款结构存在较明显不合理现象,有待于进一

步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行主任述职述廉报告篇四

银行主任进行管理时，需要进行述职报告，述职报告是工作报告中的总结性报告，是向上级机关陈述事项的上行文，属于行政公文中议案、报告和请示三个上行文之一，下面是小编整理的银行主任季度述职报告，欢迎查阅。

20__年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，我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、学习等方面的情况述职如下：

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

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，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级文件，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

积极调整信贷投向政策，寻求适合x银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。

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。

三、盘活不良资产，打好清收攻坚战

入行以来，我凭着对x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，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，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。

四、抓机遇、促营销

一是随着x银行股改不断深化，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。

五、存在不足

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。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期__银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；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”，同时希望各位领导和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。

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、定措施

20__年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

本人在20__年度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，不早退，能够积极地参加单位组织的各种政治活动及业务学习，认真履行岗位职责，老老实实做人，认认真真做事，爱行爱岗，敬业勤业，全年能够圆满地完成上级交付的各项工作任务。现将20__年的工作情况汇报总结如下：

20__年作为一名网点经理，抓好存款，抓好管理是最基本的职责。在工作中从自身作起，带头做到以客户为中心，处处规范自己的服务行为，注重运用服务技巧，并对员工进行言传身教，始终要求自己，成为员工的表率，成为员工的朋友。善于发掘员工优点及好的做法，发现哪个员工服务好，当场就给予肯定和推广；发现哪个员工服务有欠缺或不足，总是和当事人共同探讨改进，在员工中举一反三，通过大家都能看得见，摸得着的事例教育员工，有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，

以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅20__年我营销利得盈、基金等理财产品__万元，信用卡张，保险__万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

零售网点转型对我而言意味着是一次新的机遇，也是新的挑战！零售网点转型后的营业部将会以更加规范、标准、细致的服务形象示人，我深深认识到这一点，知道自己责任的重大。为尽快完成任务，我采取了以下措施：

1、加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精神，做到型转神也转！

2、按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。

3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

4、狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

20__年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20__年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

1、思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们__银行改革的前景更加充满了信心。

2、学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为__银行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的__的贷款调研活动，并参与了__等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。

一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

3、作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。

二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有x名客户经理，要管理近__亿存款□x亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20__年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访__个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好__的公关，发展了__等一批有发展潜力的客户。同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

2、以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了x个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象：

一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。

二是深入__等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。以网上银行为突破口，为__企业安装网上银行，同时做好__的维护，促进了我行电子银行业务的发展。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

2、刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，

堂堂正正办事，继续保持一名优秀客户经理的本色。

20____年已经过去，回顾一年来的学习、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，谨慎的处理好手中的每一笔业务，既讲求速度又保证准确，力求作到尽善尽美，得到了领导同志们的信任和一致好评。

7月14日我接受支行的任命担任____分理处的坐班主任一职，在支行领导的信任和同事们的关心、帮助下我很快的适应了新的工作岗位，在任分理处坐班主任的工作中，我认真履行职责，较好的完成了支行下达的各项任务，保证了20____年会计工作任务的顺利完成。

在任职期间我具体做了以下几个方面的工作

第一、针对具体情况，结合人员素质，合理安排会计工作。

1、根据abis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的职责范围，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的程序和要求，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的规定，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的真实和完整性。

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的记载和监督。对会计凭证的签章、整订、归档情况进行每日监督。

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

8、规范了自助设备的操作流程，详细进行记载，及时处理突发事件。

第二、在处理日常会计工作的同时，积极学习新的业务，拓展业务经营范围。

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的顺利进行。

2、拓展新的业务领域，对___网上银行业务的上线和开通后的业务处理，进行了具体的安排和规范，确保了大批量网上银行业务的顺利开展。

第三、坚持业务学习，积极推行综合柜员制，提高员工整体素质。

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的理论知识和操作技能，做到既能熟练的办理业务又能圆满解答客户的业务询问。

2、积极推行综合柜员制的实行，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的综合柜员，在短短半年时间里，我

分理处的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的基础知识。

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

总之，在任职期间，我尽自己所能认认真真的完成各项业务，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，我知道我的工作才刚刚开始，我唯有勇于进娶不断努力，才能取得更大的成绩。

银行主任述职述廉报告篇五

20xx年，我带领风险控制部在做好日常工作的同时，重点做了以下几个方面的工作：

一、以流程再造、规范经营为目的，健全章制，规范流程。

20xx年，是我行面临着组建商业银行以后的一个关键时期，城市信用社式的管理制度、经营模式和业务操作流程都远远不能适应新的商业银行的经营和发展，各项制度都需要进一步的修订和完善，各项业务的操作都需要进一步的严格规范，流程再造、模式重整是我们在新的年里迫切需要解决的问题，事关重大，我们按照总行工作会议精神和总行领导的安排，以董事长年初“再造操作流程，规范经营运作，科学和谐发展，整体再上台阶”为指引，克服困难，认真学习，根据我行的发展实际，认真总结了我行在发展中积累起来的经验，在借鉴其他行社的基础上制订和完善了有关信贷管理政策及各项规定。根据不同业务的特点，制订了效果直观，内容详细的业务流程图及文字说明，并对新的业务操作流程进行严格的审核和客观的评价，紧紧围绕制度规范、财务管理、业务操作流程、新业务拓展的真实性、合法性和风险性等工作重心，对在业务操作中可能出现的风险、可能存在的问题

进行科学的论证，既有效控制风险，又可以保证业务的开展能够促进我行的发展。一是对操作流程的合法性、合规性进行审核和评价。二是对操作流程制订的科学性进行审核和评价；三是对操作流程的全面性进行审核和评价。四是对操作流程的审慎性进行审核和评价。力求通过严密的流程操作，严格控制各类风险，及时发出预警信息，实现以客户为中心，以风险控制为主线的业务流程再造。

同时，我们根据商业的发展需要，对我行所有信贷合同进行了重新起草。

二、以严谨及时、准确科学为要求，做好报表统计，贷款分类。

20xx年年初，我们开始承担了部分报表的填制工作，由于我们人员较少，均未从事过报表工作，报表经验不足，工作难度较大，我们克服困难，虚心学习，保证了报表工作的顺利进行，同时，我们根据业务发展的需要，在不增加基层支行工作难度的情况，对我行原有部分报表进行了修改，使其更有利于我行信息的收集和整理，严格要求各类报表的报送质量，做到数据采集口径一致、内容科学完整、数据计算准确无误。

任职以来以来，我们根据我行贷款五级分类的有关规定，根据我行实际需要对五级分类报表进行适当修改，并及时印发新报表，通知各支行按新报表的'要求对贷款进行分类，组织全行信贷人员对全行贷款进行了二次全面的分类工作，同时，按照分类科学、调整及时的原则，对现有贷款的实际情况个别指导划分。特别是不良贷款情况分析，要根据本行当时实际情况，对新增不良贷款、现有不良贷款状况、处置方案及进度进行详细说明，对不符合要求的，要求有关支行限期重新上报。并及时更新了贷款五级分类档案，要求贷款风险分类准确无误，填报内容清楚完整，对各支行贷款分类档案管理情况进行了不定期的抽查。

三、认真履行风险控制职能，切实做好风险提示和防范工作。

自成立以来，我们将认真学习国家有关法律，及时收集国家有关产业政策和信息作为一项常规性工作，积极参加总行组织的相关培训，全面提高风险识别能力。

任职以来以来，我们累计审查贷款达450余笔，对信贷经营部移交我们审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家产业政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我的行的有关规定，对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析，做好风险提示。

四、组织学习、加强培训，全面提高我行信贷人员的素质。

任职以来，我们根据业务需要，组织我行信贷人员进行了了有关法律法规的学习，主要包括：

- (1) 商业银行与内部人和股东关联交易管理办法；
- (2) 担保法；
- (3) 民法；
- (4) 民事诉讼法及诉讼中可能遇到的问题的相关内容。

五、健全档案管理，根据业务需要完善我行现有不良贷款档案。

任职以来，我们根据业务发展情况，建立了不良贷款台账、贷款涉诉案件台账、长期欠债欠息企业及个人台账、不良贷款台账，进一步规范了我们对不良贷款的管理，动态掌握贷

款管理的进度，同时，也有利于相关部门和领导及时调阅。

六、合法及时、有理有据的做好法律事务工作：

20xx年，我们主要从以下几个方面入手，做好法律事务工作。

1、加大学习，提高自身素质。针对目前我行各项业务不断发展的局势，金融法律法规不断完善，近年来新的公司法和证券法等一系列法律法规的修订。特别是20xx年我们将承担各类贷款的风险审查评估的工作职能，这些都对我们自身提出了更高的要求□20xx年，我们通过组织学习，通过自学、互学、参加有关培训等方式，通过全面提高个人素质优化工作质量。

2、服务基层、做好法律指导。以“指导科学规范、服务及时有力”为要求，认真做好对基层的指导工作。对基层提出的问题，要坚决落实清楚，责任到人及时解决。

3、加强法律培训，提高全员法律素质□20xx年，我们对全行信贷人员进行公司法、担保法、商业银行法、诉讼法等全面的法律培训，并组织相应的考核办法，全面提高员工的法律素质。

4、严格法律风险控制。针对我行日益增加的法律事务，我们将进一步严格控制有关法律风险，针对具体情况，认真做好风险提示工作，通过各种形式认真排查法律风险，切实落实风险防范措施。任职以来以来，我们累计受理各支行咨询73次，为基层提供法律服务17次，参与案件办理5件，为支行出具法律意见书6次，合法及时、有理有据的做好全行法律事务工作。及时解决各支行提出的法律咨询及服务需求，同时，对我行新办业务、在办业务、对外法律事务等方面均做了大量的工作。

银行主任述职述廉报告篇六

本文目录

1. 银行主任述职报告
2. 银行主任述职报告范文
3. 银行主任述职报告
4. 银行主任述职报告范文

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

20xx年是我国经济快速发展的一年，党的18大精神为我们树立了明确的工作要求和指导方向，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

银行主任述职报告（2） | 返回目录

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分理处主任，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：

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。

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xx万元，余额仅为x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x万元，公司企业存款净增x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月与支行并账，并于xx年2月在北京路重新开张营业，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x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“”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”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x万元，完成全年任务的%;外币存款净增x万美元，完成全年任务的%;公司存款净增x万元，完成全年任务的%，各项余额达x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x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：

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；

四、今后的工作方向：

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持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。

以上是小编同志为各位银行主任准备的xx年银行主任述职报告，好的话记得分享下哦。

银行主任述职报告（3） | 返回目录

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，认真学习邓小平理论和“”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。

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。

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x万元，完成全年任务的；外币存款净增x万美元，完成全年任务的；公司存款净增x万元，完成全年任务的，各项余额达x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x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。

，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；

银行主任述职报告（4） | 返回目录

一、政治思想学习情况：

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。

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。