

最新商业银行董事会职责 商业银行员工 个述职报告(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

商业银行董事会职责篇一

在学习、工作生活中，我们都不可避免地要接触到报告，变化也还是很大的，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。我们应当如何写报告呢？下面是小编收集整理的商业银行员工个述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

到了年尾，回头看这一年的工作，有收获，也是有一些遗憾，但同时我也是不断的进步，去更好的做好柜员的工作，虽然工作不是那么的难，但是和客户的交流，处理事务却并不是那么简单的，我也是在这得到了很多成长，以及肯定，在此我整理这一年的一个工作，也是来总结下。

做柜员，其实也是需要拥有一定的能力，自己能得到这个岗位，其实也是领导给予了我信任，我也是不能辜负，所以也是尽责做好，客户也是给予了我好评，微笑的去面对客户而帮他们解决问题，有些不是在我权限范围内的，我也是积极的和他们沟通，联系领导，尽心的处理好。除了工作处理好，和同事的相处也是友善，很多的工作其实也是需要他们积极的来配合，才能处理好的，我也是尽责的来和同事交流做好，工作既然给到了我，那么就要做到位，而不能觉得处理完就够了，而是要拿出精力去花心思处理。同时做完一天的工作其实也是要去思考，究竟哪些方面还是可以做的更好一些的，

又是哪些还需要更进步的，很多的工作并不是那么的简单，其实多去思考，一件看起来简单的事情，其实也是可以做的更好而这也是让自己的能力得到锻炼的。

柜员工作里头，和客户的沟通也是我去思考的一个方面，虽然有固定的一些话术，但是多交流，以及思考，其实更能把握客户的需求，去更好的处理，让服务做好，客户也是会更加的满意，在银行我知道作为柜员是基础的岗位，但是只要自己努力，其实也是可以去提升的，而这也是需要自己去学习，去锻炼能力，当有机会的时候，才能去把握，银行有很多的岗位以及内部竞聘的机会，但是想要把握住，那么就要自己的能力足够才行的。这份工作也是我进入社会来的头一份工作，刚做不久，但却是一个很好的起点和平台，我也是珍惜，这一年，我也是比起之前有长足的进步。

当然依旧有做的还不够好的，这些问题有些是自己发现的，有些还是领导提出来，我才知道我的工作其实也是有做的还不够到位的，但是问题发现了也是要去积极解决，只有如此才能让自己得到更大的成长。我也是相信通过自己的付出努力，今后能力有了进一步的提升也是可以把握机会，有上升的可能。

转眼一年时间快要过去，回顾20__年的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

一、与时俱进，不断增强个人政治修养

学习使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这一年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去一年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

三、工作积极主动

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。明年，我将在做好本职工作的同时，从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为银行的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

我自从__年到__工商银行支行工作至目前已经有__年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作情况进行总结。

一、调整信贷结构促进商品流通

__年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、

促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

二、调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

三、调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合__年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

四、调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占

用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1、大力推行内部银行，向管理要资金

我们在__年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大楼在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2、着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3、全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共

督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

今年6月份，我参加了本行__年校园招聘，并通过了层层筛选，成为了银行的一名柜员。而在这半年的工作中，对于我来说，更多的是培训与学习。在岗位上不断地学习新的业务知识，学习新的工作技巧，努力提高自己的全方面能力。因此，在这里我对这半年的工作做一个总结。

在敬业方面

我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面

我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，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，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工。

工作态度方面

本人事业心、责任心强，奋发进取，能够全心全意投入到工作中；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作

第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。

回顾这半年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的发展添砖加瓦。通过这半年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

20__年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，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。现将年工作具体情况总结如下：

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，提高业务工作水平

20__年，我树立了正确的世界观、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。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，以求真务实的工作作风，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。

商业银行董事会职责篇二

这段时间的工作我们非常努力，好好总结并写一份述职报告吧。可以做到更好的事情，相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理2023商业银行员工述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

在__年x月x日那个充满热情地夏季我踏上了人生的另一个起点，因为我分配到了__分行，农行也成为我点燃青春，释放热情的地方，在这里工作的四个月时间里我推掉了大学稚嫩的外壳，开始逐渐成熟起来。__在这里__增加了见识，飞快的成长着，下面有我对20__年的工作向领导作出报告：

一、积极努力学习政治理论和科学文化知识：

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，积极学习柜面业务

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着

业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

四、回顾过去展望未来

这半年来来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

一、虚心学习，加强自身素质建设，努力提高业务能力和管

理水平

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。近几年，我撰写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

二、团结协作，当好参谋助手，共同推进各项业务发展。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持延边分行工作。当时我感到压力很

大，在此期间，有很多重要工作我们必须完成。一是按照总行的统一安排，在6月11日必须完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的责任十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误延边分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

三、以认真负责的工作态度，尽职尽责，努力开创工作新局面。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增借贷质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人借贷业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的分量。我始终没有忘记延边分行五年亏损所走过的‘艰难岁月，因此，“严把借贷质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深

入借贷企业和商户开展调查研究、把防范借贷风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持延边交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超过了当地农行、建行和工行，在延边地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的持续发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成

绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

20__年延边分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。第一，要从延边交行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人借贷相对公司借贷而言具有，借贷额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于延边地区出国劳务收入所形成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人借贷业务的发展也提供了一个展业舞台。到11月末，我行个人借贷余额已达6.6亿元，占比高达49.69%，个贷利息收入达到3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29.38%。而个贷不良率按五级分类口径仅达到0.21%，虽然有拖欠本息情况，但总体看，借贷质量仍然是较好的。全行要形成共识，创造条件，大力发展个贷业务。第二，要调整公司借贷业务的发展战略。从延边地区经济发展实际和我行公司借贷业务发展现状来看，发放企业借贷存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司借贷中，仍有一些企业的借贷存在较大风险。为此，今后要对新增公司借贷必须优中选优，在考虑各种因素后，无法确保回收的借贷，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有借贷存量，把化解借贷风险放在首位，切实提高公司借贷质量。第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业

务品种，为客户提供方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位；延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

谢谢！

我是x中行的一名普通员工。__年月从__学校毕业后，被分配到中行x市分行x分理处从事会计工作。__年月通过竞聘上岗，被组织上委任到市分行x支行x分理处任主任。工作之余，我参加成人高考，于__年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在__年获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行组织的业务技能测试中先后获得“计算器三级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“中文文章录入一级能手”等称号。在中行工作的这几年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格中行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。

带着领导的重托和同事们的信任，我来到了x分理处任主任。“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正管理好一个分理处也不是件容易的事，我深知自己的责任重大。x分理处是一个刚成立不久的小所，我刚去时分理处的人民币储蓄存款余额万无，公司企业存款余额还是零。面对这样的情况，我首先认真的调阅了分理处历年的报表等资料，客观的分析了分理处业务之所以不能得以发展的原因。分理处起步晚，而周边又已经有了好几家开业已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想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。在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、

逐年减亏”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“储蓄存款百日吸存”竞赛活动中去。白天工作忙，我们就利用晚上时间打电话，托关系，找熟人利用各自自身的条件，通过各种渠道，展开形式多样的营销活动，为大力拓展分理处的存款业务尽心竭力。记得多少次上门收款，我和同事们忙得饭也顾不得吃；记得多少次为争取一个大客户，我们磨破了嘴皮子跑烂了鞋；记得多少个节假日，我们加班加点没有和家人团聚。虽然这一切都是很辛苦的，但每当我看着客户脸上露出满意的笑容，分理处的存款也节节上升时，我的内心便格外的充实和快乐。截止到一季度末，短短的个月时间里，分理处人民币储蓄存款余额达到万元，净增了万元，业务增长率为全市排名第一，完成市分行下达全年奋斗目标的。

在稳定与发展储蓄存款的同时，我们还需大力发展企业公存款。为了使分理处企业公存款能早日有零的突破，我主动出击开始一家企业、一家企业的进行攻关。市石油公司昌富加油站是市内一个小有名气的加油站，滤布每天的营业额也是个可观的数目，为了能使他们到我们分理处开户，我多次上门找到加油站的经理，向他介绍中行的各项业务，并保证我们将持着“想客户之所想，急客户之所急”的服务理念为他们提供全方位、周到、细微的服务。经过多次的上门交谈后，经理抱着试试看的想法到我们分理处开立了户头。在为客户服务的过程中，我们恪守诺言为客户提供了令他们满意的服务，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。通过一段时间的业务往来，那位经理终于放心的将全部存款都存入了我们所。在企业公存款有了零的突破后，我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列举措，积极稳住老客户的同时，主动扩大新客户，寻找新储源。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，以往士气低落的x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。截止月底，公司企业户头达到户，存款余额万，完成奋斗目标。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到x分理处后，我经常组织员工利用晚上和业余时间在所里刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在__年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率达到。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

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。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

在今后的工作中，我将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，我将凭着自己对中行的激情和热情，为我热爱的中行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，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“业务技术

比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况

在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，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，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：

1、思想上：积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

2、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，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符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。

3、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，也有了一定的理论水平。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“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

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，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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。截至现在，我完成新增存款任务2400万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近__万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩

固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

商业银行董事会职责篇三

尊敬的省行领导、各位同事：

大家好！

来的工作状况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，

遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和职责意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展状况，我同各部门负责人经常在一齐研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据比较，查看排行状况，寻找差距和不足，研究对策。

同时，我还透过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。近几年，我纂写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题带给了有益借鉴。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报状况，并提出自己的意见和推荐。

我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调潜力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。在今年4月至6月我行党委书记xx行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持xx分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们务必要完成。

一是按照总行的统一安排在6月11日务必完成核心系统上线工

作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五、一”前务必完成车改并向全行员工发放车补。

此外，更为重要的一项任务是务必按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的职责十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误xx分行的工作。

在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，

同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在那里，我要感谢全行每一位中层干部。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。

给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一齐探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是十分不容易的。我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和职责之间砝码的份量。

我始终没有忘记xx分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，

“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。

我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委群众讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护群众权威和交行利益。

这几年我一向分管国际业务，应对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场状况，经常与部门负责人一道探讨工作。

在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持xx交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

今年1-11月份透过外汇业务实现各项收入折合人民币1289万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排行均排在前五位。整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在xx地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和推荐，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范职责制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严

峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和职责感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。四、再接再厉，寻求创新，促进我行各项业务的保持发展。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层状况了解掌握得还不够全面，未能及时帮忙职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理潜力，切实履行好自己肩负的'职责，更好地做好各项工作。

下面，我按照述职报告规定的资料，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

20xx年xx分行改革发展和经营管理所面临的形势依然十分严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们务必坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从xx交行保持发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于xx地区出国劳务收入所构成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也带给了一个展业舞台。

到11月末，我行个人贷款余额已达6.6亿元，占比高达49.69%，个贷利息收入到达3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29.38%。而个贷不良率按五级分类口径仅到达0.21%，虽然有拖欠本息状况，但总体看，

贷款质量仍然是较好的。全行要构成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。从xx地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款务必优中选优，在思考各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。

一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户带给方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位□xx交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为xx行这个大家庭的一员，我愿为xx交行的保持健康发展贡献自己全部的光和热。

商业银行董事会职责篇四

20__年对我而言，是十分重要的一年。在担任支行营运主管期间，带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计营运目标，坚持”安全就是增效“的理念，把做好支行的规章制度执行、内控风险防范、提升柜员服务技能、效率、风险意识作为目标而努力奋斗，发挥了自我在本职岗位上应有的作用，确保了支行全年会计工作圆满安全完成。

现将本人20__年会计主管工作情景汇报如下：

一、认真贯彻落实交通银行总行及分行会计管理工作的要求和指导精神，认真履行营运主管的职责。

2. 根据支行20__年年度人员内部轮岗的安排，认真分析梳理，对支行现有人员进行了岗位设置和不相容岗位的分工，落实完善了支行的岗位职责制和分级授权职责制，到达了人力资源的良好利用率。

备;强化全员提高自助设备现金分流率意识，有效引导客户分流;库存现金限额管理和大额现金反假工作由专人负责，有条不紊;分析查找支行薄弱关键问题，合理解决问题，提高质效;定期组织全员对风险案例的分析和学习，增强员工风险防范意识，规范柜面业务操作，防微杜渐。

二、强化内控管理，提升合规经营水平

1. 作为支行的运营主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格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。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

2. 认真履职，正确处理内控与发展的关系，有效防控营运风险和合规风险。根据网点客户群体、业务发展需要，营造和谐的团队氛围，合规高效的营运执行力，为支行各项业务的开展、落地保驾护航。

上报各类自查报告等。保证了20__年度会计决算的顺利进行，无差错事故发生。

4. 重视银企对帐工作和电子对账推广工作，及时根据分行结算部下发的银企对帐回收的情景，主动联系加紧催收。异常是针对财务人员变动，地址变更等问题，支行克服时间紧、

人员少、工作量大的困难，在年底将帐务及时核对完毕，进一步维护好我行与企业的良好合作关系。

三、抓好队伍建设，从基础入手，着力于运营人员的安全素质培养，保障支行的稳健经营。

1. 加强对监控录像的管理。严格按分行对监控录像管理回放的要求，每周认真抽查回放录像，全月将所有柜员的监控均能全部调阅，在回放中发现柜员的不规范现象，耐心地给柜员讲解原因和后果，以减少事故隐患；对于发现的其它问题均能及时联系相关职能部门，督促完善，确保录像资料完整清晰和有效性。

2. 认真审核柜员的传票，及时处理后督下发的差错。加强对新行员和差错较多柜员的传票审核，使差错率得到较好的控制。遇后督的查询及差错下发，做到逐笔核对并与柜员共同分析差错原因晨会讲解，认真登记柜员差错台帐，督促柜员整改杜绝再犯。

对总分行风险提示清单进行分析传达、对新业务进行培训、做好班前、班中、班后检查通报、后督差错的讲评、以及监控回放中出现的问题进行逐一讲解等。定期上报风险排查报告，对管理风险、内控风险、安全风险等环节逐一排查，进取整改，员工遵章守制的意识得到了提高。多渠道的培养和教育员工树立风险意识、职责意识，使员工意识到自我是风险管理体系中的一部分，切实贯彻落实各项规章制度，做到有章必循，加强各项规章制度的执行力。

本人工作中存在的不足

1. 内部精细化管理有待提高，内控监控力度不到位。由于不能顾及诸多工作全权管理到位，员工的业务技能亟待提高，有时会疲于应付日常工作，管理精细化不高。

2. 风险监控意识与系统更新不一样步。由于总行531系统上线及各项清理工作紧锣密鼓的开展，新业务系统资料更新加快，自身学习的节奏还需同步跟进，研究不够全面。在今后的工作中，定会努力克服自身不足，及时学习和掌控，丰富自我的业务知识水平，更好把握规章制度，增强风险意识。

3. 支行服务还有待提高，员工的业务素质还不能到达适应银行高强度业务风险的本事，20__年主要从服务和制度的执行上及提高员工素质上入手，提高我们支行运营人员的工作本事和服务水平。

商业银行董事会职责篇五

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，述职报告也应跟上时间的脚步了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理商业银行工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

各位领导、同志们：

大家好！

我是__年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持科技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下五个方面：

一、 加强管理、保障安全

内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在__年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

二、 科技项目、重点实施

行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和

相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

三、内强素质、外树形象

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如[atm]crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工

作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

去年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手：

1、深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。

- 2、 加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户提供稳定的系统环境。
- 3、 加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。
- 4、 普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。
- 5、 及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，为__的事业，做到鞠躬尽瘁，死而后已。

各位领导、同志们：

20__年，是我行改革发展快步推进，取得骄人业绩的一年。一年来，作为班子成员，自己在班长的精心指导、班子成员的热诚帮助，以及各位部门经理、网点主任和同事们的鼎力支持下，紧紧围绕党委整体工作部署，尽力抓好落实和分管工作，比较好的履行了岗位职责。现就自己一年来的工作学习情况作简要汇报，请予评议。

一、年度分管工作和岗位职责履行情况。

按照分工，20__年1至6月份，我主要承担东关支行的管理工

作和协助分管不良资产清收处置，7至12月份，分管三农信贷业务、信贷制度落实和文明标准服务工作，继续分管不良资产清收处置，具体包片东关支行、四十里铺支行、过店街分理处、船舱街分理处和南门分理处5个网点，并协助李行长督导客户部工作。一年来，分管工作在行党委的正确领导和分管部室、支行的大力支持下，坚持多请示、多汇报、多协调、多沟通，分管部室作用发挥比较理想，分管工作进展比较顺利，所包网点业务发展提速。

__年工作大事主要有：

元月份，主要是协调分行和支行之间委托资产档案移交后的后续工作；

三月份、五月份主要是带领东关支行相关人员深入行政企事业单位营销贷记卡；

四月份整月在花所营业所住所督导三农贷款发放工作；

六月份整月被抽调去临夏检查工作；

九、十一、十二月份主要是集中精力配合分行内训师在我行进行网点文明标准服务导入；

十月份主要是带队进行委托资产清收上门核对。

具体工作情况如下：

不良资产清收处置工作紧紧围绕“两个确保”（即确保资产处置中不发生违规违纪问题，确保完成委托资产和自营不良贷款清收计划）目标，认真贯彻落实省市分行20__年资产处置工作会议精神，以为指导，以精细化管理为手段，以处置收益最大化为目标，坚持委托、自营两手抓，落实清收责任，完善清收机制，实施监控预警，强化考评通报，推行合规管理，

在有效防控处置风险的前提下，努力实现资产处置工作又好又快发展。年内全行累计清收委托资产354万元，完成市分行年度清收计划500万元的 70.8%；累计清收自营不良贷款159万元，完成市分行清收计划的 80万元的198.75%。

东关支行工作紧紧围绕全行总体部署，坚持以“树窗口形象、建标杆网点、强服务带动、创一流业绩”为目标，认真落实市、区两级行零售业务工作会议精神，深入市场，围绕客户，强化宣传，强力公关，充分调动全员工作积极性，抓好各类产品的组合营销，在此基础上，把开展规范化服务、推进网点文明服务导入作为加快网点转型步伐、推进业务转型进程、提升核心竞争力的重要一环；作为提升全行网点文明标准服务水平、加速人力资源整合、改善客户体验、提升农行品牌形象的重要举措，精心组织，周密部署，通过认真落实“四推进、四强化、四落实”等工作措施，网点文明标准服务导入工作开展的有声有色，经过全员加班加点，共同努力，达到了应有效果，发挥了示范作用，对业务发展起到了较好的推动作用，截至6月末，该行各项存款比年初净增2995万元，完成进度计划的1800万元的166.4%，完成年度计划的 93.6%；实现中间业务收入44万元，完成年度计划的41 %。各项指标完成均创历史最好水平。

信贷管理工作按照市、区行要求，以加大结构调整力度、强化风险控制措施、加快制度创新步伐、完善科技管理手段、提高信贷审批质量和效率为重点，认真坚持“五个不动摇”的信贷工作思路，即坚持审慎、合规经营，严控风险、确保质量，实现又好又快发展目标不动摇；坚持强化基础管理，努力化解存量风险，加快劣质客户退出步伐不动摇；坚持以大项目、大客户为支撑，努力做大、做强、做好“三农”信贷业务的思想不动摇；坚持“三包一挂”，靠实责任，强化营销，建立台账，定期考核，兑现奖罚的管理办法不动摇；坚持机理不变、方法创新，抢抓机遇、择优发展的竞争精神不动摇，全方位加强信贷基础管理，全行信贷业务发展已经步入良性发展轨道。全年惠农卡发放1942张，激活率100%，农户小额

贷款授信742户，授信率10.61%，高于全市平均水平。惠农贷款累计投放__9万元，净投放1672.4万元，新发放三农贷款均投向了优良客户，新发放贷款不良率为零。

文明标准服务导入工作紧紧围绕行党委总体部署和要求，按照“人员不变观念变、机构不变功能变、岗位不变角色变、产品不变流程变、职责不变内涵变、客户不变服务变”的网点转型思想和《网点文明标准服务导入实施方案》，在支行营业室、东关支行、文化街分理处三个网点前期导入的基础上，认真履行分管职责，严格落实工作责任，带领支行中层干部，利用班前班后时间，走在导入培训第一线，交流互动、共同体验，全程参与，督查指导西大街等8个网点如期完成文明标准服务导入工作。10月份，在党委的安排及班长的指导下，趁热打铁，在全行举行了网点文明标准服务验收评比大会，我行的导入工作先后四次被省、市分行以简报形式进行了报道。从而推动我行网点文明标准服务水平上了新的台阶。网点文明标准服务新模式的导入，引发了网点服务脱胎换骨的变化，环境变好了，员工心齐了，服务改善了，形象提升了，发展提速了，赢得了上级行、广大客户和社会各界的普遍赞誉和一致好评。

二、自身素质提高情况

一年来，自己认真学习领会党的和十七届三中、四、中央经济工作会议精神，深入贯彻落实，积极参加总分行和市上部署开展的领导干部作风建设教育活动，加强对自查发现问题的整改，摆正位置，竭力当好参谋助手，制度观念、全局观念、服从意识、执行意识显著增强，思想素质有了新的提高。能够加强党性修养、弘扬优良作风，严格遵守廉洁自律的各项制度规定，落实“一岗双责”，抓好分管部室、所包网点、分管条线的党风廉政建设，同时自己时时提醒自己，自其手中的权力是组织给的，权力就是服务，职务就是责任，只有严格履行岗位职责，廉政勤政，职工才能满意，组织才能满意，所以总以一种如履薄冰、如临深渊的状态进行工作，严

格执行贷审会审议制度，在履行岗位职责中没有以权谋私、以贷谋私、吃拿卡要的问题；在生活上，严格要求自己，不该去的地方不去，不该伸手的坚决不伸手，不该交往的人坚决不交往，不该奢侈的坚决不奢侈，艰苦朴素，勤俭节约，堂堂正正做人，踏踏实实做事，大大方方交往，清清白白处世，比较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用。

三、存在问题及下一步工作打算

一年来，自己在学习、思想、工作方面的收获是多方面的，这些收获和成绩的取得，是王行长精心指导、各位班子成员关心帮助、在座的各位中层干部及同事支持的结果，在此一并表示感谢。一年来，虽然自己在各方面都有较大进步，但从严要求，还存在不少问题。一是学风不够端正。学习不自觉、不经常、不联系思想工作实际，学习新理念，研究新情况，解决新问题能力不足。二是工作不够细致。对分管工作抓的不紧、不细，安排部署多，检查落实少。三是作风不够扎实。坐机关多，下基层少，纠缠具体事务多，深入调查研究少。

针对这些问题，在今后工作中，我将从以下几个方面努力改进和提高。

第一，持续加强学习，提高自身素养。通过不断学习，加油充电，切实提高政策理论水平和驾驭宏观复杂局面的能力。

第二，认真履行职责，抓好分管工作。通过抓好分管及所包网点工作带动和促进全行整体工作上台阶、上水平。

第三，转变思想观念，改进工作作风。坚持用新视觉观察新问题，用新观念研究新对策，用新思路筹划新发展，以新的精神状态和强烈的事业心、责任心，努力做好新年度各项工作。

以上报告，不妥之处，敬请批评指正。

述职人：__

20__年__月__日

各位领导和同事们大家好：

根据支行的安排，我到营业室工作担任分理处主任，__年在支行领导的支持下，经过营业室全体人员的共同努力，较好地完成了各项工作。现把自己过来的工作情况述职如下：

一、严于律己，宽以待人，严格管理，切实履行好自己的岗位职责

在工作中自己严格要求，要求员工做到的自己首先做到，坚持早来晚走，起模范带头作用，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。刚去营业室的时候，大家的思想多少有些波动，自己先后和多名员工进行座谈，了解情况，统一认识。

为规范各种业务操作流程的正常开展，在支行领导的关心支持下，对一些不完善的规章制度及时进行规范，制定了柜员岗位制、岗位职责考核办法、柜员业务量考核及效益工资分配办法等一系列规章和办法，适当进行了人员调整，建立了柜员定期进行岗位轮换制度，达到了全面提升人员素质、更好的为业务发展服务的目的，有力地促进各项工作的实施。

特别是制定了内部考勤制度，规定员工上班必须签字答到，建立了规范的晨会制度，严格监督，严格执行请销假制度，保证了正常工作制度落实，创造了良好的工作氛围。在支行组织的业务考试中，取得了团体第一和单项前三名的好成绩。

在服务上，进一步强化服务观念，对员工通过晨会、个别谈

话加强教育、督导，常抓不懈，服务水平有了较大的提高；对高价值客户分别制定了服务方案，满足了客户需求。

二、转变经营理念，全面完成工作任务

为充分发挥营业室在支行业务经营的龙头作用，我们在做好柜面服务的基础上，在业务营销上，根据支行的安排和部署，将任务分解到人，并制定了激励措施，对完成任务好的从效益工资中进行奖励，有效地促进了业务的发展，并且自己也起到了模范带头作用，全年共办理代理保险业务保费收入__万元，其中趸交保费__万元，期交保费__万元，银行卡业务也有了较快发展，借记卡、准贷记卡、贷记卡都超额完成了支行分配的任务。

截至20__年底，营业室各项存款余额__万元，较年初增长__万元，完成全年计划的__%；中间业务收入__万元，完成全年计划的__%；银行卡发卡量119259张，比年度计划多发行7759张；通过全体员工的共同努力，较好地完成了支行下达的各项考核指标，真正起到了业务经营的龙头作用。

三、围绕全行中心工作，积极协调，为大客户做好服务

对大客户我定期给客户送回单服务上门，并解决客户的一些业务需求，通过走访，也增进了感情交流，受到了客户的好评，收到了较好的效果，这些客户的存款较年初均有大幅度增加。

在__路分理处撤并营业室的过程中，对分理处的部分客户与主任及有关人员一起进行了走访，征求意见，使大部分客户留在了我行。

在税务系统代保管资金在我行开立帐户的过程中我服务上门，办理开户手续，并把办理好的开户证等资料送回客户单位，取得了较好的效果，客户对我们的工作表示满意。

四、能够遵纪守法，廉洁自律，无不良行为

在20__年的工作中，虽然取得了一些成绩，这也是我们营业室全体同志共同努力的结果，自己在工作中也还存在一些不足之处：

- 1、在柜面服务上抓的不是很得力，还跟不上形势的需要，还需要进一步提高。
- 2、在员工管理中考虑、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。

针对自己的不足，在今后的工作中注意抓重点环节和薄弱环节，如人员交流、服务水平提高等问题，继续做好高效质优客户的维护工作，同时做好新业务的营销，充分发掘市场潜力，开发新客户，和营业室的全体同事一起，使各项工作都能发挥龙头作用，创建服务优质，文明和谐的营业室。

我的述职结束，不当之处，请大家批评指正，谢谢大家！

我是20__年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持科技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅途中只可是是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自我的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。可是我想说明的是，成绩是来之不易的，那里面包含着行领导的正确领导和今日在座的全行干部职工的帮忙和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只可是是做了一些应当做的工作，具体的能够概括为如下五个方面：

一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，仅有整个信息系统坚持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率到达99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在20__年时频繁出现波动，但经过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一向都是十分稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，20__年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了必须的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

我觉得科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的职责。一年来，我坚持站在全行的角度研究问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情景，我提出了要求更换的提议，因为一旦网点停电不能正常营业，对

行里的影响十分大。此提议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心理解不一样观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有必须的职责，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的进取性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

三、内强素质、外树形象

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作风。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。经过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改善。如[atm]crs等自助设备的客户操作流程更新，由原先的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理本事还有欠缺的地方。期望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自我，提高自我的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，经过科技手段改善业务人员的工作环境。

去年是我行求发展的一年，从科技角度更应当加大对一线员工的技术支持，我认为应当从以下几个方面着手：

- 1、深入基层了解业务人员的工作情景，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。
- 2、加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户供给稳定的系统环境。
- 3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。
- 4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。
- 5、及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自我水平有限，本事有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，为__的事业，做到鞠躬尽瘁，死而后已。

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，每次我都会十分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，更好的充实自我，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。

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。

成绩属于过去，将来的工作当中，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。