

# 银行坐班员工个人工作述职报告(汇总5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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 银行坐班员工个人工作述职报告篇一

20\_\_年，是一个充满梦想和激情的一年，20\_\_年春天，一个偶然的的机会，我加入了\_\_\_\_商贸城，有幸成为\_\_\_\_的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月1日，我正式的成为\_\_\_\_的一名招商dai表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到\_\_\_\_之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4

月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学到了很多很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

目标与计划

- 1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高
- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象
- 3、积极主动的完成公司的各项任务
- 4、在业务是哪个力争第一
- 5、加强团队协作能力，共同进步
- 6、优秀的执行
- 7、不断更新的销售技巧

以上就是我的个人述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

## 银行坐班员工个人工作述职报告篇二

尊敬的各位领导：

在忙忙碌碌中送走了4年，在20\_\_年对本人来说还是收获颇多，当然这些收获与公司领导的帮助和关心是分不开的。

优秀的企业需要优秀的团队，做为这个团队的一份子，为这个团队的成长贡献自己微薄力量是自己义不容辞的责任。在到来的20\_\_年，本人将继续以满怀的热情投入到自己的本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。如今站在库管的职位上，感到身上的担子和责任重大，作为一个库管，在这我对库管做了以下诠释：“pe管材、pvc管材、管件等”包罗万象，客观存在，但那只是其表现形式，其实物料就是钱，物化了的钱，而仓库就是放钱的口袋。库管是仓库的管家，权力小但责任大，所以我们对材料就应该就像对待自己家的东西一样，

我相信我们每个仓管都会做到的。这都是对公司利益的保障和对公司利益和形象的负责，这也是我作为一个仓管应尽的责任，我将责无旁贷。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20\_\_年的工作做如下简要回顾和总结：

1、负责仓库各种材料的入库工作。严格把好验收关、按入库要求，对入库的材料及时进行外观质量和数量检验，检验合格材料严格遵守公司入库制度及时在nc和台账上面做好入库记录。入库时手续检验不合要求不准入库。

2、合理做好材料出库。出库的材料由质量部检验合格，然后对所出库的材料进行配货，货物配好后方可装车，销售和转运的材料要当面和托运人员或提货人员清点清楚，出库手续须有主管领导、财务、托运人员或提货人签字确认出库。出库时手续不全不发货，特殊情况须经有关领导签批。做到以公司利益为重，爱护公司财产。

3、出入库的材料要及时记录账目，对仓库材料要急时清点记录。产品状况有明确标示。一切凭有效凭证及时办理相关nc账目，不得随意操作。仓库有自己的材料保管账目。正确规范记录材料出入库及结存数量。负责定期对仓库材料盘点清仓，做到账、物、卡三者相符。积极配合财务部门做好仓库库存的盘点、盘亏的处理及调帐工作，保证库存报表的上交时间和数据的准确性，真实性。

4、合理安排材料在仓库内的存放次序，pvc、pe管材合理的规划利用存放场地。按标准码放、做好标示记录，管件按产品种类、规格、等级分区堆码，不得混和乱堆，做到货物之间的墙距、垛距、灯距，以便发货通畅，保持库区的整洁。能真正掌握材料的进、出、存的工作流程，采用货位编号，做到先进先出、材料堆放整齐、摆设合理。同时也真正做到了物尽其用，人尽其才的作用。

5、对库存的材料及销售材料做好安全防护，严格遵守岗们安全职责防止不安全的事故发生。做到每周一次对材料仓库及材料存放地点进安全检查和清洁工作，对仓库材料做好防晒、防火、防盗。销售出库的材料和转运的材料必须要求托运和转运的车辆做好材料防护，防止公司的财产受到损失。

## 银行坐班员工个人工作述职报告篇三

作为公司的中层干部，在搞好本职工作的同时，加强自身的政治学习，努力提高政治思想觉悟和道德情操，在思想上和行动上始终与党中央保持高度一致，处处以共产党员的标准严格要求自己，以身作责，充分发挥共产党员的先锋模范作用。吃苦在前，享乐在后，在工作中兢兢业业，努力完成上级交办的各项工作任务，为人谦虚谨慎，戒骄戒躁，团结同志，关心职工，无一切不良嗜好。

### 二、认真学习业务，提高工作能力

在过去的一年中，我的工作也发生了重大变化，在电力公司改制前后相继担任用电科科长和营销部主任。特别在担任营销部主任期间，由于体制改革初期，百废待兴，各项工作尚未步入正轨，加之本人缺乏基层工作经验，因此工作难度较大。为了尽快开展好各项工作，一方面，我深入基层，调查了解营销部各部门的工作情况，做到心中有数，另一方面，我充分发挥善于学习的优点，利用工作及业余时间，加强电力营销工作及各方面学习，特别重视对现代企业管理、电力营销理念、电力需求侧管理方面的学习研究，在较短的时间内，全面掌握了电力营销各项业务知识，摸清了营销部在经营、管理、安全生产、业扩等方面的实际情况及存在的问题，从而为搞好营销部的各项工作奠定了扎实的基础。

### 三、勤奋工作，努力创新

我司体制改革后，由发供配一体化电力企业转变为单纯的供

电企业，由国营企业转变为股份制国有企业，公司资产所有权形式、经营方向、管理模式发生了变化，各种规章制度、业务流程要重新建立，各项工作需要磨合，职工的观念需要转变。

改制初期，各种规章制度处于新旧交替，有的不再执行，有的刚刚颁布，有的尚未出台，因此不能很好地贯彻落实各种规章制度，在此期间，营销部部分职工遵守作息时间的自觉性不高，工作不够勤奋，为了改变这一现状，我充分发挥共产党员的先锋模范作用，带头自觉遵守作息制度，勤奋工作，严格按照规章制度办事，为推动营销部各项工作在较短的时间内进入规范化、制度化、管理起到了较好的表率作用。

我作为营销部的行政负责人，始终以企业兴衰为己任，勤奋工作，善于思考，勇于探索，以真诚、细腻的工作态度和作风对待每一件事，每一个职工，保证了供电所向营销部平稳过渡。由于改制初期，职工的观念还停留在原来的基础上，还不能适应新机制的要求，特别是改制对部分职工的个人利益有所触动，因此个别职工抵触情绪较大。为了转变他们的观念，我一是通过各种会议传达公司新的企业管理理念和对职工的要求，二是通过个别谈话的形式与职工交谈，取得他们对改制以及营销工作的理解，让职工们认识到改制的必然性，从而提高他们的工作积极性。

企业管理不仅要严格按照其固有的规律办事，更要创造性地开展工作，才能使我们的管理水平不断提高。针对我县供用电管理模式存在一定的问题的现状，我在广泛征求职工意见的基础上，提出了发扬集体主义精神，建立以集体责任管理为主的供用电管理模式，在公司的大力支持和本人的努力工作下，使这一管理模式得到了具体落实，提高了农电管理水平。

#### 四、主要工作业绩

1、带领营销部全体职工全面完成营销部\_\_年各项经营生产工作任务。

2、加强制度建设，实行规范化、科学化管理。按照市公司的要求，搞好营销部的建章建制工作，近半年以来，先后制定了《营销部各部门职责》(14个营业所、9个科室、班、厅)、《车辆管理办法》、《营销部考勤管理办法》、《营销部线路设备安全考核奖惩办法》、《营销部运行维护班职责和管理、考核办法》、《供电均价内部目标管理责任书》《大宗客户电费回收目标管理责任书》并配合公司计划营销部制订了《抄核收和电费回收管理制度》、《新装、增容、变更用电管理办法》、《大宗客户电费回收目标责任管理办法》等涉及营销工作的重要的规章制度，为规范化管理提供了制度保证。

3、根据公司要求，营销部对原供电所的机构进行了改革重组，本着“人尽其才”的原则，以最大限度地发挥职工的主观能动性为目的，对供电所职工进行了重新组合，共组建营销部机关单位9个，供电营业所14个，运行维护班3个。顺利实现供电所向营销部平稳过渡，由于部门及人员配置合理，制度完善，有利于发挥职工的工作积极性和责任心，从而大大地提高了工作效率。

4、“安全责任重于泰山”，我深知安全生产是营销部乃至整个公司各项工作的前提和保证，自我上任以来，狠抓安全管理，并成立了三级安全网络组织机构。通过安全月活动，组织安全宣传到镇乡，严格要求基层班组执行“三票两制”明确工作签发人、负责人、许可人，杜绝习惯性违章。制订了线路、设备的安全考核奖惩办法，对各营业所责任人和运行维护班进行逗硬考核。通过加强安全教育和制度建设，提高广大职工的安全意识;加强安全宣传提高了用电客户的安全知识水平，在内部、外部大力开展安全自查、普查工作，积极消除安全隐患，全部更换了跌落保险和高压熔丝，更换了跌落保险近500余套，完成了消缺工程近20余个，对部分提灌站、

专变提出了整改通知，确保了安全生产，到目前为止，无重大人身设备安全事故。

5、加大电费回收力度，确保电费回收率100%。电费回收是供电企业生存发展的重中之重，而大宗用电客户的电费回收尤为重要。为此，我十分重视，通过营销部与大用户抄收班签订《大用户电费回收目标责任书》加强大用户抄收班的责任，并严格按照公司规定和供用电合同约定，加强对大用户的管理和服务，同时争取公司的大力支持，通过公司领导、相关部门负责人和营销部相关单位负责人交纳电费回收风险抵押金的办法，使公司上下一心，有力地保证了电费回收。

6、加强供用电管理，按照公司“巩固、完善、提高、创新”的总体目标要求，配合公司相关部门做好的公变、台区、线路目标责任管理测算工作，在测算中坚持“实事求是”的原则，对以往测算工作中存在的问题进行了纠正，由于组织得力，本次目标责任管理测算准确，为投标的职工提供了真实可信的测算资料。在招标工作中，特别是推广了以集体管理的模式，发扬集体主义精神，发挥集体的力量，通过自愿的原则，各供电营业所均实行了整所集体承包管理，发挥集体的作用，逐步改变“以包代管”，为我们以后加强农电管理，提高农电管理水平与市公司其他兄弟靠拢，探索了一条新路。基本实现了公司提出的“企业增效、个人增收”的既定目标。共计有16个公变台区和69条线路实行供电均价目标责任管理，承包人员106人。招标完成后，营销部临时抽调各部门人员22人5台车辆，深入到各供电营业所对各线路台区盘存移交工作进行指导、监督。并对各营业所的线路设备情况及安全隐患进行清理，同时对库房进行了清理，建立材料帐，规定了领用登记制度。规范了营业所的费用开支程序及报帐、核算、审批制度。为今后的农电管理工作提供了基础数据。现各供电营业所的工作已步入正轨。

7、狠抓优质服务，以服务创效益。严格执行公司9号文件真正实现“一口对外”。不断加强职工服务意识，提高窗口职



工的自身素质，按照市公司颁布的《职工文明行为规范》要求，建立“以客户为中心”的经营理念，为广大客户提供“优质、方便、规范、真诚”的服务。从而达到增供扩销的目的。

优质服务不仅体现在为用户提供优质服务，而且包括对内部各部门提供优质服务。因此，我在抓优质服务工作时，一方面加强营销部各机关职能科室为各供电营业所以及其他相关部门内部服务意识，加强内部协调，提高工作效率，避免因机构改革而造成内部管理混乱，从而影响公司正常的管理秩序；另一方面，努力提高对客户的优质服务水平，加强窗口建设，不断完善窗口硬件建设，通过规范用语，规范业务流程，加强各基层单位文书管理，建立健全各种记录，从根本上提高各服务窗口的服务质量，特别是在对营销部供电营业厅的改造中，密切配合公司有关部门，搞好供电营业厅办公场地的改造工作，按照市公司的统一标准，建立标准化营业厅，提高了供电营业厅的社会形象。

## 五、廉洁奉公，洁身自好

坚决响应党中央反腐倡廉的号召，认真学习法律、法规，在工作中以身作责，绝不以权谋私，自觉遵守公司的各种规定，主动抵制各种腐败行为的侵蚀，特别是在财务审批时，认真审查，严格按公司财务制度办事，有效地杜绝了在报账时发生违反规定的行为。

## 银行坐班员工个人工作述职报告篇四

时间象奔腾澎湃的急湍，回顾坚强地走过的这段时间，还是一直坚持着，所以这些取得的成绩实则来之不易，想必我们需要写好述职报告了。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得银行员工个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我叫\_\_我是\_\_年参加农行工作的，先后做过出纳，储蓄，和储蓄所长工作，现在，我将这几年来工作、学习情况向大家总结汇报一下：

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够认真，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。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。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

我们分理处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，一一教的教他们，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谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是

一项代收业务。并不能增加分理处的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，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……那个老同志态度真不错……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。

在今后的工作中我为自己制定了新的目标，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。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们述职如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

## 一、加强政治理论学习和业务知识学习

一年来本人学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

## 二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量

我知道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。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心

解答客户在办理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

积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，金额达\_\_万元，其中2户余额达\_\_万元以上，……为本行创造了中间业务收入。

### 四、增强安全意识，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，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

### 五、工作中存在的不足及今后的打算

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变，每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上x行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为\_\_路支行的明天而尽心尽责。

三月份上柜以来，摸索中前进，受益匪浅。综合柜员强调一个柜员的综合能力，所以在业务上熟练，不容有错，然而在营销与服务上也要面面俱到。很荣幸来到这个具有挑战性的网点，让我业务知识与营销能力不断提高。三月份开始上柜，虽然刚接触，但是上岗了就没有新人与熟手之分，只有做的规范与不规范之分，对与错很简单，第一次整改、第一次抹账……告诉我会计方面是严谨的，不容有失。三月份熟悉基本存取的业务知识、五月份管理大额现金，开始接触复杂的业务、十月份办理外币业务……业务量与业务种类在增加，风险也在增加，但是我没能很好的控制风险，这点要深刻的检讨。业务知识的学习不是一朝一夕，要长期的积累与学习。

在这一年的工作中，我有以下三点深刻的体会：一是服务：任何工作都强调一个服务，诚信待人，从心底的微笑，才是真正的服务。很开心能在这个网点，大家团结友爱、互相帮助，大家每天微笑待客，也微笑对待身边的同事！很重要的一点，就是任何心情都不能带到工作当中。二是业务知识，全球经济变化很快，同样银行的业务标准也在日新月异，每天都要关注改革更新，不仅要巩固以前的知识，也要适应变化，紧跟银行业务的发展。要把每个知识落到实处，不能凭自己想象或者道听途说，任何事情都要讲求一个根据，办事也要做到细心。三是营销，随着上市，我们要紧跟行业的转型，紧跟银行发展方向的变化，单单的做好服务与业务是不够的，要大力的营销，为银行服务！这就需要学习营销技巧，与产品的学习。同时也要兼顾业务与服务，如果一味的营销，而不顾业务规范与办事效率，是不可取的，所以综合柜员就

是要学会服务、业务、营销这三方面的融洽的结合。不能顾此失彼，必须做到融会贯通，才能做好这份工作。

经过一年的工作，我知道了我的不足之处。花多一分钟去学习，就少错一笔业务、提高一倍效率；多张一个心眼，就多一个属于我们网点的客户。勤奋与努力，不能单单的放在心里，要付出行动；放在腿上，放在嘴上，用脑子做事，而不是用手。在下一年里，我会认真学习有关金融法律、法规、学习业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时学习上级有关文件精神。投身网点任务的浪潮，为网点出一份微薄的力量。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。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上就是我的述职报告，谢谢大家！

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况作述职报告如下：

### 1、提高工作质量。

及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

### 2、严格规章制度。

作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏

忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20\_\_年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人\_\_x来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了\_\_x的贷款申请[]\_\_x再三请求我都谢绝。

### 3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。

我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 借款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

### 4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

作为信贷内勤的我20\_\_年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够

大胆;四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。

新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_分行\_\_支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来\_\_支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的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\_\_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，柜台上一样可以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，把它作为我事业的一个起点。作为一名\_\_行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示\_\_行系统良好服务的“文明窗口”，所以我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。

是的，在\_\_行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示\_\_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\_\_行人的真诚，感受到在\_\_行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!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;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养与谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务



知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。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与繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华与完善。

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”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，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。在日常工作中，我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。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

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，因为有太多的梦想与希望!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!

今天, 我们正把如火的青春献给平凡的\_\_行岗位, \_\_银行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。富兰克林有句名言: “推动你的事业, 不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来, 这源于我对人生价值的追求, 对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年, 只有把个人理想与\_\_金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、主动性与创造性, 在开创\_\_银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 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, 制定了我行计算机方面的各种制度和措施, 强调了科技工作的必要性和重要性, 将制度、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, 在各部门共同配合下, 保障了各项制度的贯彻执行。全年没有发生一起重大计算机安全责任事故, 各项系统运行平稳, 运行质量明显有所提高。

## 二、科技项目、重点实施

随着推广的应用系统和新产品的不断增多, 保障各项系统安全平稳运行成为我们的基本工作任务, 我们始终把计算机系统安全运行管理摆在各项安全生产工作的首位, 加大了对系统运行的技术支持力度, 一是我行的网络线路已全部更新为光纤(双回路)线路, 从很大程度垫定了我行业务系统的稳定和高效运行的基础。二是加大了对我行计算机安全工作的检查的力度, 从管理和技术着手, 切实保障了系统、设备的安全。三是针对目前运行中存在的问题, 自己能解决的马上解

决，解决不了的及时市分行科技处反映帮助解决。四是规范运行维护流程，全面提高了应用水平，确保了各项应用系统安全、平稳、高效运行。

自助查询机、pos机、网上银行等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。

网络和信息系统的安全稳定运行是科技工作的命脉，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。

### 三、内强素质、外树形象

一直以来，我十分注意提高自己的业务能力，不断培养自己做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。作为一名科技人员，要求我针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风和务实的工作态度。始终坚持自警、自励、自省、自勉。事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想落实到工作中。努力在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，在工作中寻找到自身的社会价值。

### 四、总结经验、改进不足

经过四年多的工作，使自己的能力提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

- 1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，业务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、深入各网点了解业务系统运行情况，及时处理各种隐患问题，为客户提供稳定的系统环境。加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，提高业务系统的运行效率。

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，规范计算机操作。

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。

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，望各位领导和同事批评指正。

我于20\_\_年9月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查；授信出账审查的组织协调工作；负责制定公司授信业务的审查要点；负责对全行审查员业务培训和指导；负责市行贷审会组织协调工作；配合部门负责人完成本部门的工作，部门负责人交办的其它工作，向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。

20\_\_年12月经分行批准，担任授信管理部副总经理主持全部部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外，还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责，负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作；主持本部门全面工作，对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责；组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定，并组织制订实施具体实施细则和操作规程；组织对支行和各经营单位的信贷业务考核；对向人行、银监会和上级行报送的信贷业

务报表；对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责；按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核，负责组织本行贷审会日常运作；组织管理本部门的日常工作，负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核；组织信贷从业人员的培训工作；上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。

20\_\_年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作，主持全部门管理工作的时间较短，所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。就分管工作的岗位职责要求，本人基本上尽职地完成分管工作，保证了全行公司授信业务审查和出账审核工作顺利开展，配合分管贷后管理组和综合管理组的杨辽滨副总经理完成了授信管理部全部管理工作。现将20\_\_年本人主要工作汇报如下：

## 一、具体分管工作完成情况

全年组织47次贷审会，审查420个授信项目，授信项目总金额140亿元。其中：审议通过289个项目上，总金额122亿元；上报上级行项目64个，总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务，金额223.9亿元人民币，外币1.25亿美元。其中：借款260笔，金额83.55亿元；贴现450笔，金额38.8亿元；国际贸易融资450笔，金额1.25亿美元；承兑2500笔，金额110亿元；保函80笔，金额8.3亿元。

## 二、完善基础管理工作

20\_\_年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系列规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。对提高授信管理部的基础管理工作，理顺内部业务流程，规范各项业务操作细则，明确各岗位职责等方面发挥一点作用。主要基础规章制度建设情况工作如

下：

1、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《\_\_银行\_\_支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在20\_\_年进行了贯彻执行。

2、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，信贷管理部及时修订了对信贷管理部的信用审查、贷后管理、数据统计、出账管理、系统维护、档案管理等管理模块进行明确的职能定位，落实各岗位管理人员，明确交叉辅助岗位，将本职岗位与对口管理、服务机构（部门）落实到具体的人员，明确部门内各岗位信息传递流程，将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员，实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行，实现了管理工作的落实到人。

3、通过总结03年国家宏观经济运行形势，对我行03年信贷业务管理中存在问题进行深入分析，依据总行下发04年信贷指导意见，在对04年国家宏观调控政策和经济走势预测的基础上，我部及时下发《\_\_银行\_\_支行20\_\_年授信业务指导意见》，从源头上指导一线客户经理进行业务开发，保证上半年我行信贷业务运行始终按照年初制定规划运行，实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行，保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险，我行在上级行下发的出账管理要求基础上，对我行出账审核流程进行优化，明确了出账环节审核要求，通过相互制约的岗位控制操作风险，制定了《\_\_银行\_\_支行出账审核实施细则》，在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍，实现客户经理业务开发和出账操作环节的分离。对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题，及时下发《\_\_银行\_\_支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权

条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

5、针对当前各家银行依靠垒大户追求规模和对集团关联客户授信额度不能量化管理问题，防止对大客户的集中授信风险发生，及时规避集团客户的系统风险。制定了《\_\_银行\_\_支行公司客户授信额度测算管理办法》，以量化的数据模型测算我行对公司客户的授信额度上限测算方法，保证了我行对集团客户敞口授信总量理性控制。对总体债务超出我行所测算总体债务上限的客户坚决不进，对存量授信客户重新审定，对超出总体债务上限的客户制定逐步压缩计划。从源头的和制度上防止对垒大客户和集团客户集中授信风险的发生。

6、依据“\_\_银行民营100”的指导思想，我行公司授信业务确定了“差别化”营销策略，将发展中小客户作为我行重要战略决策，制定了《\_\_银行\_\_支行中小客户授信业务操作指引》，作为中小客户开发、中小客户管理、中小客户决策全过程管理指导原则，有效地防范了我行公司业务授信风险的集中，促进了辽宁省中小客户发展，响应了国家宏观经济政策的要求。

7、进一步制度化、程序化我行授信业务集体决策体系，起草了《\_\_银行\_\_支行贷审会条例》和《\_\_银行\_\_支行授信管理部联审会议事规程》，明确集体决策组织的委员组成、委员职责、议事程序、惩罚规定、考核管理，确定授信管理部联审会专家意见作为贷审会的参谋地位，在制度层面完善了我行授信决策体系，保证我行集体审议、集体决策授信风险要求的全面落实和贯彻。

8、通过现场调研、亲自操作感受和对授信业务操作细节分析，查找、筛选、逆向思维分析各业务操作细节存在风险隐患，及时下发十多个规范要求 and 通知。主要有：对公司业务部、资产保全部、筹备行公司业务上报规范性的通知、对人民币业务和国际业务规范性通知、规范保证金的证明、规范授信核保操作流程、规范保函业务操作流程、规范会计报表审计、

规范抵押资产评估要求、规范借款卡查询的要求、规范信贷管理系统录入要求、规范法人客户评级要求、规范保证金替换审批流程、规范了仓储场地现场勘查的操作、细化了调查报告撰写格式和产品价格确定依据等十五个规范性要求。

9、为了保证上述各项管理办法和规范性的要求贯彻执行，制定了《\_\_银行\_\_支行公司授信业务操作流程定量考核管理办法》，对客户经理业务开发管理实行量化全流程定量考核，将业务操作考核结果与客户经理的经营绩效挂钩，实现对客户等级认定的科学性，保证我行客户经理综合素质的全面发展。计划在20\_\_年全面推行实施。

10、通过分析研究我国历次宏观经济调控对银行信贷资产质量的影响，结合我行现存业务发展模式，为了建立我行长效的信贷资产风险控制机制，草拟了，现已提交全行经营机构负责人讨论，拟作为指导我行未来五年信贷业务开展纲领性的指导思想。

### 三、主动参与总行信贷管理信息系统新需求的完善工作

20\_\_年总行信贷管理信息系统全面上线运行，在出账审核流程、授信审批、统计功能方面仍存在某些不完善的地方，本人以实事求是精神将工作发现或感觉到需进一步完善方面积极组织系统管理员向总行反映，并及时向总行报告我行的需求。

总行接受我行建议完善了批量处理快捷审批流程、完善了部分统计功能。

### 四、圆满完成接待上级行检查指导工作

20\_\_年总行共派出五次检查、指导组对我行信贷业务进行检查指导，我主动参与接待总行检查组工作，并充分利用每次总行检查指导时机，全面地向检查组人员介绍沈阳市的经济



发展情况，展示我行信贷业务管理工作，让总行业务管理人员了解我行信贷业务管理水平和信贷业务发展，认真接待、积极组织材料，取得检查组对我行信贷管理工作的基本认可。并将每次检查工作作为我行查找管理漏洞、完善管理工作、调整我行信贷业务结构有利时机。

## 五、准确把握政策脉搏，严防我行信贷业务的政策性风险

通过学习国家实施宏观调控政策，认识到国家防止经济过热的货币政策的严肃性，及时提出了对我行追求规模扩张政策进行重新调整，确立了“以高效资产质量，实现可持续发展”的指导思想。

组织审查组贯彻执行国家有关规定及总行下发的行业准入标准；提出对集团客户和股权关系复杂客户始终坚持审慎性放贷的原则，使我行在当前资金断裂“德隆系”公司中没有一笔敞口授信业务；对民营企业向重工业化转型中，有选择地支持实力强的物流民营客户，坚决回避在五大行业规模扩张过快的民营客户，如唐山建龙钢铁、工源水泥等客户；响应国家发展中小客户政策，将发展中小客户作为我行未来战略选择进行明确，全年我行累计新开发几十家中小客户，有力支持了沈阳地区经济结构的调整。

坚决贯彻执行沈阳市银监局去年对我行检查发现的借款(贴现)转保证金、借款逆向操作、承兑业务量过大的问题，主动在信贷管理方面下发专项规定和要求，主动压缩承兑业务总量、杜绝了借款转保证金、借款逆向操作、票据贴现的不规范现象。

## 六、发挥领导作用，引导培育良好的工作氛围

20\_\_年，通过日常工作交流感觉部门人员工作态度茫然、按部就班、缺少工作主动性和热情等问题。本人利用周例会机会向全部同志共同探讨了如何发挥主观能动性、态度决定工

作结果、工作没有任何借口、你真的很等四个基本观点，从励志方面鼓励全部工作人员，振奋工作精神、端正工作态度，取得初步效果。

## 七、承担全行客户经理组织培训工作重任

20\_\_年本人在主管行领导的授意下，主动承担起全行客户经理系列培训的组织领导工作，在20\_\_年下半年信贷结构调整及公司业务开发放缓时期，组织全行客户经理进行一系列的信贷业务培训，取得阶段性成果。20\_\_年此种培训还将深入开展下去。

## 八、理论体系上存在不足

1、对银行追规模扩张，银行资产质量及其风险减除的重要性认识不够。20\_\_年全国经济高速发展时期，本人没有给领导提出前瞻性的合理化建议，主动回避异地客户、压缩大额授信客户、调减承兑余额，结果导致20\_\_年新增了吴中仪表逾期借款，出现沈阳公用发展借款预警，下半年被动地按总行压缩承兑江票计划调整承兑汇票余额，影响了我行20\_\_年下半年业务正常开展，失去一部分低风险承兑业务。主要问题为：以前没有很好思考规模和效益、规模和质量之间的关系，对“资产质量是发展第一主题”理念的认识不深，对质量、规模、效益三者协调发展关系理解处于口头，没有落实到信贷风险管理工作的具体实践中，不能勇于说不，失去很多可以主动回避风险的最佳机会。

2、对银行资本必须覆盖风险，进而限制银行过度扩张认识不充分。针对这一点知识，20\_\_年以前本人头脑一直空白，缺少系统理论知识，每日仅研究具体授信项目的信用风险，很少从银行资本上思考银行的信贷规模到底可做到多大等深层次管理问题，特别是总行限制银行承兑汇票余额和商票贴现余额以后，才进行深入的思考和系统学习，明白银行信贷资源经营有限性，加深对我行存量信贷业务进行结构性调整的

必要性的认识，并能理性决策如何使我行有限信贷资源得到高效的运用。本人已初步理解了银行资本有限、资本必须覆盖风险、资本制约规模的基本概念。

3、对银行经营的短期目标和长期目标相互协调性以及信贷业务风险发生的滞后性及银行经营风险的反经济周期性认识不够，在20\_\_年甚至20\_\_年上半年还存在少许盲目乐观性，对总行调整政策没能做到及时接受，幸好在主管行指点下，认识到我行现在必须进行客户、定价、保证金等结构刚性调整的必要性。及时调整了风险控制的指导思想，实施了适度从紧的审查原则，保证了全行信贷结构调整工作在20\_\_年顺利实施，最终保证我行经营效益提高，有力降低信贷风险，压缩了承兑总量和调减了大客户的授信总量。

## 九、本人对信贷风险管理工作再认识

通过学习20\_\_年国家实施宏观经济调整政策和总行进行一系列产品结构、风险排查活动实施，回顾我国金融体系在历次宏观经济大调整时期的得失，结合本人近五年银行风险管理工作实践。作为商业银行的信贷风险控制部门的负责人，应牢牢地树立一个长期稳定的经营理念指导日常工作。即在强化“质量是发展是第一主题”理念基础上，坚持一个思想、保持三个理性、把握四个关系。在经营和发展过程中，必须坚持效益、质量、规模协调发展的战略指导思想，以效益为目的，以质量为前提，以规模为手段，坚决放弃片面追求规模的做法。保持三个理性，一是理性对待市场，即不为市场的起伏所左右，始终清醒地判断市场风险，做到进退自如，风险可控；二是理性对待同业，即在积极借鉴学习同业好的经验与做法的同时，坚决反对各种不计成本的‘非理性竞争行为；三是理性对待自己，即勇于并善于看清自己的问题，牢记历史教训，不断挑战自我，超越自我。把握四层关系，是指正确处理好管理与发展、质量与速度、短期效益与长期效益、制度建设和管理团队建设等四方面的关系。

本人将依据上述思想指导授信管理部管理工作，组织全行信业务审查、管理等具体工作，处理好授信管理部与经营机构关系、协调好与各职能部门关系，做行领导信贷决策参谋部作用。

## 银行坐班员工个人工作述职报告篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，一年来，在领导的关怀、指导下，在全体员工的帮助配合下，我圆满地完成了自己的各项工作任务，下面从三个方面向各位领导和同事们汇报如下：

### 一、自身学习

今年以来，我根据自身工作实际需要，坚持理论学习不放松，一是始终坚持党员先进性教育的学习及时掌握党在新时期的路线、方针、政策，认真领会xx大四中全会、五中全会的精神实质，并将其贯彻落实到工作中；二是加快知识更新，提高能力水平，我作为一名党员，注重学习各级领导的优良作风，学习先进员工的智慧和经验，学习经营管理知识和技能，不断提高解决实际问题 and 做好本职工作的能力，努力使自己成为本岗位上的行家里手，能够做到公道正派、服务热情，能够从大局出发，为搞好各项工作出主意、想办法。

### 二、严格执行各项规章制度，做好自己工作

在工作中，我首先能够做到摆正自己位置，按照领导要求完成各项工作任务，在工作中能够做到严格把关，以精益求精的态度对待工作，同时也注重倾听职工的意见，不断改进服务态度，提高饭菜质量，把工作作好。我负责职工食堂的工作，食堂承担着职工和领导的就餐及接待任务，饮食安全的重要性显而易见，不能有一丝疏忽。

在去年的时间里，在有限的伙食标准，物价不断上涨的情况下，想方设法烹制出精美的饭菜供大家就餐。为此，从采购、验收、入库、出库等各个环节严格把关，做到万无一失，认真执行国家《食品卫生法》，禁止将霉变、腐烂、异味的食品供应员工，搞好灶房内外的清洁，保障员工的身体健康。

同时，在饭菜的花色品种上，我认真制定每天食谱，努力做到品种不重复、花色时时新。在接待任务工作上，我们根据各项接待标准，制定出菜谱，做到了标准虽有高低，但质量、口味不变的原则。把讲礼仪、懂服务的人员应用到工作岗位上，使食堂的服务达到了规范化。

### 三、存在的差距及努力的方向

虽然在过去的一年里做了一些工作，但仍存在很多不足，主要有以下几方面

- 1、在自身的业务学习上抓得不够，投入的精力不多。
- 2、工作不够细致，缺乏创新意识。

在今后的工作中，我要把食堂餐饮做为第一要务，发扬“认真负责、扎实苦干”优良作风，对领导交办的工作，保质保量完成，更加积极、努力的工作，保证公司全体员工的就餐和对外招待。

以上，是我对一年来的工作总结，请各位领导、同事们给予批评指正。