

# 2023年述职报告主持词结束语(模板6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

## 述职报告主持词结束语篇一

白驹过隙，时光流逝，算来入行已经快半年，半年来历经了培训，站大堂，加钞，临柜，也参加了支行的趣味运动会、爬白云山、单身职工联谊等活动，可以说是累并充实着，最大的收获也许就是完成了或者正在完成着从一名法学院学生到金融业从业人员的转变。

站大堂让我初次领略了银行业务的纷繁复杂，加钞让我进一步感受到了银行工作并不是传说中的稳定和清闲，而是忙碌的夹杂着脑力劳动甚至体力劳动的工作，当然收获最多和进步最快的还是临柜工作。临柜工作让我更综合的掌握业务知识，对银行工作有了更全面的认识，也让我对合规管理有了更深入的了解。

上次省营座谈会时，我们才刚上柜，谈心得感受我说了三个方面：一是对银行服务业工作性质的理解，二是对自我价值和网点整体价值的理解，三是对合规文化的理解。

转眼上柜已快两个月，又有了一些新的体会：以前站大堂时，就经常听到客户抱怨办业务速度慢，窗口开得少，等待时间长，那时候很恨自己不能马上上柜，为网点帮忙为大家解忧为客户服务，终于等我通过了上岗考试，可以亲自为客户满足他们的需求时，才发现这真的是一个战场：从每天晨会结束准备营业到送走最后一位顾客，一天都处于注意力高度紧张的状态，中午吃饭是要赶着吃的，不是不想细嚼慢咽，只

是不忍心多耽误一分钟让接班的同事晚下来吃饭;上卫生间是要跑着的,不是想练习百米冲刺,亦是不忍心让排队的客户再多等一分钟;有时下午是可以提前关窗的,亦是不想把过多的业务量转加给同事而选择跟大家一起坚持到最后……但我想,上述经历,在银行工作过的每一个员工一定都遇到过或者感同身受。因为我知道,这个战场,不是我一人在战斗,而是跟上万名农行业务员一起,战斗在服务客户的第一线。

仅仅是在我们网点,玲姐经常是一天加钞上柜再去加钞再上柜,慈姐经常做完西联业务都六点多了,又填申报单到网点最后一个走,娜姐要等到中午我们全部轮完吃饭了才能换下来吃饭,曾主任是中午每吃两口饭就要被叫去授权的…我一直心底激励着自己,习惯着你们叫我的名字:阿青,别人可以做到的,你一样可以做到。我们不是吃不了苦的80后独生子女,我们是要承接农行业务未来的新一代。

也许在这个场合不太合适,但真的也要感谢我的父母,毕业时我执意要南下广州,离家千里之外,家里只有我一个孩子的父母却没有半句阻拦。上次父亲去深圳出差,顺道来广州看我,我只头一天晚上下班后跟父亲吃了个饭,第二天父亲七点半的火车,我因为晚上要送箱,亦不能去车站送他。

父亲说,年轻人要以事业为重,不要请假来送我,但我下午去你们网点看看你办业务吧。那天下午,我不知道父亲几点来的,也不知道他在哪个角落看了我多久,只在走的时候,他从我窗口走过,向我招招手,隔着窗我没听到他说什么只是看口型他说了句“我走了”便转身离开,那一刻我突然想起来朱自清的那篇《背影》……父亲曾当选我们信阳市的劳动模范,从小父亲对工作兢兢业业的态度就一直影响着我,我知道父亲对我工作严格的要求,也明白不断在工作上取得成绩和进步才对的起父母和领导殷切的期望……也许正是因为有那么多员工牺牲了节假日可以与家人团聚的机会,仍然坚守在自己的工作岗位,也许正是因为那么多家属默默无闻的理解和支持,我们才能尽心地为客户提供更为优质的服务。

务，我行也才能更蒸蒸日上的发展，在此也祝愿我行所有领导员工新年阖家欢乐，幸福美满！

## 述职报告主持词结束语篇二

今年以来，我市乡镇企业工作紧紧围绕市委提出的“工业兴市”和实施项目带动战略目标要求，以创业竞赛活动为契机，突出重点，着力抓好“招商引资新上项目、推进工业平台建设、培植龙头企业、加大工业技改力度”等项工作，克服了电短缺、原材料上涨等不利因素影响，乡镇企业工作继续持续较好的发展势头。全市乡镇企业完成总产值11.396亿元，比增9.1%；工业产值完成6.9942亿元，比增12.8%；出货值完成0.6139亿元，比增10.4%；上规模工业企业17个，实现产值1.8129亿元，比增13.56%。从效益上看，完成增加值2.46亿元，比增12.64%；利润3222万元，比增8.96%。

### 一、乡镇企业工作的主要特点

1、招商引资新上项目持续较好的发展势头。1—6月全市乡镇(街道)组织外出招商引资74批208人次，新上项目42项，续建项目12项。新上项目中已投产16项，在建26项。新上项目实际到资50万元以上的12项，占计划20项的60%；100万元以上26项，占计划40项的65%；500万元以上4项，占计划20项的20%。新上项目和续建项目计划总投资45377万元，实际到资15876万元。12个较大的续建项目中已有二个项目建成投产。招商引资新上项目取得较好成绩主要在于：

一是领导重视。无论是市委市政府领导还是乡镇(街道)领导都是十分重视招商引资工作，个性是市委领导多次在会上部署和强调这项工作。

二是采取项目负责制。各乡镇(街道)对今年乡镇企业新上项目计划任务进行逐个分解落实到领导个人，平时由负责人对项目进展状况进行跟踪、服务，年终对项目的完成落地状况

进行考核。

三是用心组织参加各种展销会、推介会、洽谈会、投资贸易会。仅乡镇企业参加上海农副产品展示展销会和福州投资贸易洽谈会的120多人，参展产品80多种，洽谈和引进项目近20项。

2、加大企业技改力力度，促进经济稳步增长。上半年共完成技改项目19个，投入技改资金1481万元，占年计划的59.2%，比增15.6%。技改后可新增产值6800万元、税利650万元。如小湖镇的化工橡胶机械厂扩大厂房、购买设备7台套投入资金106万元，到此刻产值已达567万元，是上规模工业发展较好的企业之一。黄坑镇重视私营和个体企业的技改，个性是加大对竹制品加工企业技改的力度，使竹制品的质量和附加值都得到了必须的提高。

3、农副产品加工业带动农村经济的发展。全市各乡镇(街道)按照“工业兴市”发展战略，突出、突破工业，重点扶持、培育了一批“贸工农”农业龙头企业。去年引进的包括铭彩天然香料有限公司、展旺保健饮品有限公司、金鹿畜禽产业开发有限公司等农产品加工龙头企业19家，还有上规模的农副产品加工企业7家。这些农字头的上规模企业和龙头企业可带动农户11000万户，安置农村劳动力1320人，比增10%。农业产业化龙头企业，不仅仅发展态势好，而且带动力强，经济社会效益高。如水吉酱菜厂采用“订单农业”方式，拟向5000家农户签订1万亩蔬菜种植合同，带动了一大批农民种植蔬菜致富。总投资8000多万元的水吉、莒口、徐市奶牛场和将口隆圣食品有限公司四家企业上半年产值达1560万元。将口隆圣食品有限公司已迈进我市上规模企业的行列；水吉酱菜厂投入290万元新建厂房建成已投入正常生产，该厂也即将成为上规模企业。

4、工业平台建设稳步推进。乡镇(街道)在工业平台建设中，坚持以项目先导、统一规划、逐步开发原则，稳步推进平台

建设，带动了全市工业平台整体推进。如潭城街道充分利用城效优势，大力开发建设白茶布工业平台，力度大，速度快，去年就引进7家企业入园，总投资达5750万元。童游街道工业平台基础设施较完善，在去年入园企业4家后又新增2家企业入园，共引资2200万元。将口镇工业平台面积大，去年镇政府已投入资金200万元启动黄瓜山工业平台第一期基础设施建设，平整土地150亩，今年上半年镇政府又投入20万元新增平整土地120亩，新增引进入园企业1家。这三大工业平台建设已构筑起南武线环保、科技型工业走廊的雏型，将进一步带动南武沿线工业投资热潮。到6月底全市各乡镇(街道)工业平台基础设施建设总投资5260万元，平整土地面积4280亩，入园企业上百家，入园企业固定资产投资达13130万元。

5、加强安全生产管理，注重环境保护工作。各乡镇(街道)始终以高度的职责感、使命感把安全生产工作摆在首位，进一步完善各项规章制度，落实安全生产责任制。突出重点开展了针对“三合一”厂房、压力容器及易燃易爆企业的专项治理整顿工作，检查督促了生产使用危险化学品企业、矿产企业、竹木加工企业落实安全生产措施。如潭城、水吉经委能结合实际，大力宣传《安全生产法》等法律、法规，要求企业切实落实安全生产措施，对出现事故苗头及时发出整改通知。同时我们还引导、督促企业正确处理好加速发展与环境保护关系。去年乡镇企业投入资金1500万元，今年上半年又投入650万元用于粉尘、污水、废气、尾矿等方面环保治理，取得明显的社会和经济效益。由于全市安全生产和环境保护工作抓得紧，抓得实，措施得力，有效控制住各种重、特重大事故发生。

## 二、存在主要问题

一是全市乡镇企业发展工作总体上仍不平衡。潭城、童游、将口、麻沙等城郊、国道附近乡镇(街道)工业发展速度较快，偏远乡镇受到地域、交通、资源等因素制约，在工业平台、新上项目等方面仍没有大的进展，乡镇之间的发展速度在逐

渐拉开。二是规模以上工业发展仍然缓慢，全市仍有6个乡镇是空白的，占全市的46%，且1—6月规模工业只完成计划的40.1%。三是由于取消乡镇企业管理费，乡镇企业系统工作受到很大影响，有的乡镇经联委工作无法正常开展。四是局创业竞赛、招商引资任务尚未完成。

### 三、下一年乡镇企业工作意见

要认真贯彻落实省、市乡镇企业工作会议精神，紧紧围绕全市创业竞赛活动，进一步加大招商引资力度，全力推进乡镇(街道)工业平台建设，主动与市里五大企业集群的核心企业相衔接，加快引进上规模工业和农副产品龙头企业，继续实现乡镇企业持续发展，使乡镇企业在有效转移农村劳动力、统筹城乡发展、全面推进小康社会建设中占有重要地位。下半年要突出抓好以下工作：

1、继续抓好招商引资活动。要坚持突出工业，突破工业，务必大力抓好项目开发，要在抓好常年招商引资的同时，扩大山海协作领域，抓住突出工业发展的契机，充分利用我市资源丰富、劳动力成本低等优势，按照“优势互补、互惠互利、长期协作、共同发展”的原则，多层次、多途径地开展山海协作，扩大合作领域，走出一条山海协作的新路子，促进项目的引进。确保全年新上项目80个，其中实际到资50万元以上的项目为20个，100万元以上的项目为40个，500万元以上项目20个，引进市外资金1.5亿元任务的完成。局机关要加大招商力度，力争完成市委、市政府下达的招商引资任务。

2、大力培植龙头企业。加快乡镇企业结构调整。造就一批具有产业优势、行业优势、产品优势、生产要素比较优势能够支撑建阳乡镇企业形象的规模以上企业。上半年规模企业17家，下半年计划新增4家，争取年产值到达45250万元，税利4500万元。要把发展农副产品加工业作为乡镇龙头企业的主攻方向，集中人力、物力、财力重点支持一批农副产品加工龙头企业，个性是粮食、奶业、茶果、蔬菜上。

3、抓好企业的科技进步和技改工作。要把科技进步作为增强乡镇企业整体素质的支撑点。实现乡镇企业发展的新突破，务必紧紧依靠科技进步，推进技术创新，走内涵发展的路子。乡镇要培育一些科技型示范企业，选取一些基础较好的企业进行技术改造和开发。要广泛开展质量振兴活动，进一步推行iso9000质量管理认证工作。要争取3家企业完成iso9000质量管理认证。要加大企业技改的力度，力争投入技改资金到达5000万元。

4、继续抓好乡镇企业工业平台建设。把沿205国道的水吉、回龙、小湖工业小区建成农副产品、绿色食品工业区；把沿南武路的塔山、将口、徐市、回瑶工业园区建成高科技、旅游观光工业区；把西片的黄坑、麻沙、莒口、书坊工业小区建成环保、传统型工业园区。

5、加快企业信息网络化建设。要建立建阳市乡镇企业信息网，开发乡镇企业基本数据库。要动员企业加大对项目、产品、招商、培训、人才、企业管理、政策法规等网上宣传力度。要督促年产值500万元的规模企业都要购置电脑，建立网络平台，培训专业人才，开展电子商务，加速信息化带动工业化的进程。

6、要加强安全生产工作。要以高度的职责感、使命感把安全生产工作摆在首位，以对人民生命财产高度负责的态度，落实“三个代表”重要思想，切实加强领导，落实好安全生产责任制，严格执行各种规章制度，确保乡镇企业不发生特、重大事故。

## 述职报告主持词结束语篇三

半年来，财产保险\_\_\_\_分公司在总、分公司总经理室的正确领导下，依靠分公司干部员工的不懈努力，克服困难，凝聚力量，业务取得了突破性进展，圆了全体同仁“会师蒙山顶”的愿望，完成了分公司总经理室的奋斗目标，实现了时

间过半任务过半的发展要求，保费收入突破二千万元大关。这是我们\_\_\_\_分公司的一个特大的喜讯，极大鼓舞了全体员工的工作激情和干事创业的热情，也为下半年各项工作顺利发展，奠定了基础，这是伙伴们在总经理室的英明领导下取得的一个大胜利。

下面结合各级领导交给我的具体工作任务，向各位领导、伙伴们汇报一下上半年来我的工作情况，和大家一起分享我的工作成绩，也真诚的希望大家一起帮助我改进工作中存在缺点与不足，上半年我的工作主要有从以下几个方面做起的。

### 一、工作中率先垂范，当好服务员，宣传员，战斗员。

积极贯彻总、分公司关于公司发展的一系列重要指示，勤奋工作，务实求效，率先垂范，努力做好本职工作，和客服部的伙伴们日夜坚守在工作岗位上，为公司的业务发展服好务，紧紧围绕“十大价值观、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变个人观念、很快融入公司大家庭的工作中，创造性的开展工作，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化理赔为业务服务，协助业务部门到一线洽谈业务，搞好客户服务，理顺理赔人员工作流程，主动举办各类学习班，自制学习课件二十余个，为伙伴们鼓舞斗志，理顺工作流程，提高岗位技能做出了我一个普通员工应该做的工作。通过传、帮、带等形式让伙伴们短时间内掌握人伤查勘调查，财产损失查勘流程，意健险的查勘流程。规范了现场查勘流程，大案查勘报告，庭审技巧、调查技巧、拆检技巧、定损核价技巧、开展了多元化的培训，利用qq群，查勘途中，晚上等时间，为伙伴们、业务一线的精英们讲解保险知识，理赔流程，保险案例，法律法规，经营合规，商务礼仪，展业技巧，团结协作等方面的知识，为\_\_\_\_分公司的持续发展，做出了我应尽的贡献。半年来，我一直把培养客服人员的业务素质作为客服建设的一项重要内容来抓，实施有针对性的培训计划，提高了伙伴们的岗位技能，加强了理赔队伍的建设。



为了能全面了解公司目前开办的险种的理赔流程、客户服务的相关内容，在分公司各个部门的领导帮助下，我认真学习条款和管理规定，很快结合自己的工作经验加以融合，举一反三，全方面加强学习，努力提高自身业务素质和服务水平。我作为一名保险行业的工作者，肩负着上级领导赋予的重要职责与使命，公司的伙伴们也需要我去传、帮、带，公司的流程需要继续规范，需要我去带头贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和自身的技能的提高。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和履岗能力，用真诚和包容赢得伙伴们的认同。

二、充分发挥执业技能，为伙伴们做好宣传，做好朋友，服务好。

1、服从分公司的领导，圆满完成总经理室安排给我的工作任务，制定各个工作的流程，和伙伴们认真学习。制定工作计划时本着实事求是的原则、根据各个伙伴们的特点、技能的不足分别传、帮、带，结合客服部的职责和工作特点、情况确定每个伙伴学习达标的方向、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的疏导，来确保每次工作任务的顺利完成，创造性的去开展工作。

2、作为客服部的工作特性我十分注重为各个业务部室提供后援支持，只要我能做到的，我都会积极去做，并协助业务部室的领导们洽谈业务，培训员工，解决困难，尽全力为各位领导服务，做好沟通，汇报，征得他们的工作支持。关注业务部门的需求，用阳光的心态，积极向上的斗志，良好的职业素养和岗位技能为一线服务，得到了业务部门的好评。我多次协助业务部门组织业务动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，强素质。培训重点放在学习保险理论、职业素养、展业技巧、心态调整、团队精神等知识上，为公司的持续、稳定发展做出我应该做的贡献。

3、在总经理室的领导下，不断夯实客服部基础管理工作。建立规范一人多岗的管理模式。紧紧围绕岗位的多样化、流程清晰化、仪表统一化、工作标准化“四化”目标，全面推进客服体制的转变。初步倡导积极向上，工作主动，作风严谨，衔接到位的工作流程和集体荣誉感、责任感的氛围，出现了衍鹏、少丽、伟凯等同志的敬业、爱岗、奉献的精神风貌，出现了德惠、传彬、世梁等同志的废寝忘食、艰苦奋斗、打假减损，迎难而上的优秀查勘队伍，他们都是我的学习榜样。我也带动他们、鼓舞他们、感动他们、向更高的目标和要求迈进，用敢为人先的霸气、永不言败的勇气、相互鼓励的志气先后查获并拒赔意健险特大案件一起，拒赔无证驾驶案件一起，努力挽回一起特大车险案件的责任分成合计挽回损失近50多万，这是总公司、分公司英明领导的结果，是客服部全体伙伴们分工协作的结果。

### 三、从点滴做起、从小事做起、为公司发展贡献我的力量

由于卫生间水管老化，阀门灵敏度不够，导致水哗哗的流，每次听到后我马上跑去关闭；楼道的灯一下班我主动去关；今天的工作没有完成我常常加班到凌晨，通过言传身教，也影响、带动德惠、传彬、衍鹏等同志工作的主动性，完不成任务决不休息的责任心，也让我有他们这样的队友而感动和自豪。

### 四、工作中存在的不足

由于客服工作的不确定，案件千变万化。加上我分管的业务工作较多，也非常繁杂、艰辛，有时难免忙中出错。例如有时请示不及时，沟通不到位；有时工作有急躁情绪，急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时有时过于激进，脾气急躁，耐心周到不足。这些都是我在下半年的工作中有待于改进、有待继续向同志们学习、有待于总结教训，继续完善提高的。

半年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高认识，行动上用严格的制度规范，在我的言传身教带领下，分公司总经理室的领导下，客服部的伙伴们努力下，各部门的协助下，客服部全体同仁以不断学习，提高服务水平为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为服务宗旨。锐意改革，不断创新，规范运作，内强素质，外树形象，以饱满的激情去应对每一天的胜利。

下半年已经到来，保险市场的竞争将更加激烈，客服部是服务业务、服务客户的先锋官，是公司继续保持较好的发展态势的护航员，所以要进一步解放思想，干事创业，更新观念，突破自我，创造性的开展工作。我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，确保全年结案率达到86.5%(总公司标准83.5%);预估偏差率7%(总公司8.6%);综合赔付率58%(总公司61%);客户满意度不断提高，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在总经理室的带领下，在全体伙伴们的共同努力下，客服部上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们\_\_\_\_分公司一定能够创造出更加辉煌的业绩，从胜利走向胜利!

## 述职报告主持词结束语篇四

银行公司业务部年度工作述职报告（最新版）编制

人：\_\_\_\_\_ 审核人：\_\_\_\_\_ 审批人：\_\_\_\_\_ 编制单位：\_\_\_\_\_

编制时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 银行公司业务部述职报告 1  
20\_\_\_\_年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20\_\_\_\_年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储 179 万元，营销基金 150 万元，营销国债 110 万元，营销保险 5 万元，营销外汇理财产品——汇财通 22 万元。营销理财金帐户 25 个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

## 一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的

知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，以便下次再汇款时填写。当他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划

从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有一定的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

职位描述：

1. 负责私人银行部客户产品的设计和开发，监察营销推广项目的进度；
2. 运用各项分析技术，洞悉客户分层的购买行为、服务与产品需求；3. 根据私人银行客户的需求，为客户提供全方位的理

财策划和服务;4. 负责高端客户的营销、维护和服务工作;5. 搜集及评估客户意见, 制订及改进品牌服务内容及水平;6. 负责私人银行业务市场的推广和客户关系管理工作;7. 发掘客户需要及业务机会, 进行交叉销售, 确保完成销售指标;8. 负责向客户提供专业化服务、风险防范和反馈信息。

### 任职要求:

1. 具备多年银行工作经验、销售财富管理产品及客户管理经验;
2. 熟悉内地个人金融服务的一般运作及产品, 熟悉各种金融工具的投资技巧;
3. 具有广泛的社会关系和客户资源, 具备较强的商务谈判力及客户拓展能力;
4. 熟练掌握财务、金融和相关法律知识;
5. 在证券、基金、外汇、期货、税务、收藏等专业领域有一定的专长和研究;
6. 具有强烈的责任感及客户服务意识, 富有团队管理及协作精神;
7. 具有良好的交流沟通能力, 英文程度良好;
8. 具备 cfp<sup>®</sup>、cfa<sup>®</sup>、注册会计师等执业资格者优先。

### 入职门槛:

在客户的心目中, 理财经理应该是能够为他们解决一切问题的专家, 所以你不仅要精通包括信用卡、个人贷款、信托投资等多种业务品种, 又要熟悉证券市场、外汇市场和黄金投资市场。因此, 充分了解理财产品, 时刻汲取金融知识并且保持对金融市场的敏锐度是成为一个合格理财经理的重要前提。

### 职业晋升通道:

理财顾问—理财经理—高级理财经理 快速成长秘籍:

**职业道德不可丢:** 客户与理财经理之间的不信任是工作中最大的困难之一, 造成这个问题的原因在于有些理财经理只为完成业务指标, 而不顾客户的真实需求胡乱推荐理财产品。

这不仅可能造成客户投资损失，同是也破坏了理财经理及其所在品牌的信誉，进一步会造成客户流失业绩下滑，是谁也不愿意看到的双输结果。因此理财经理应该持有的理念是：为客户服务，客观地帮助客户分析其财务状况，了解客户的需求后再给予具备针对性的专业建议。

产品信息要抓牢：市场蕴含的理财需求非常庞大，以往银行的存、取、贷等传统业务范畴已经不能满足如今客户的要求。现在客户都需要更为个性化的服务，要为每一个情况不同的客户“量体裁衣”，量身定做适合他们的理财投资计划。这就要求理财经理对市场上的理财产品非常熟悉，这样才不至于在接受业务咨询时出洋相，而这一方面，实践的经验是最重要的。

个人品牌要重视：要记得你是一个理财经理，而不是一个销售，不要被真金白银的业绩数字套牢，这只会让你在这个变化多端的市场更为浮躁。除了日常工作外，为了提升个人的职业素养，要能够潜心做些金融问题研究和市场分析，对金融环境的起伏总结自己的看法，切忌随波逐流。

客户误区要帮助：理财经理是专家，所以客户才会求教于你。因此，如果客户有些不切实际的收益构想，理财经理要坦白告知，不能因为害怕失去这个客户而给他造一个美好的空想。要告诉客户：理财不是一夜暴富，理财也会有风险。帮助客户进行观念的转变，让他们真正了解理财，信任理财，当然也更信任你。

银行公司业务部述职报告 2 时光转瞬即逝，自我们邮储银行从 20\_\_\_\_年 2 月 28 日正式挂牌到 20\_\_\_\_年底以来，在行领导的正确指导下，在同事的帮助支持下，通过努力，我的工作取得了良好的成绩。现向大家作述职报告：

志学习，还报了个网上学习，努力做一名学习业务技能的排头兵。勤学笃行，不断提高个人能力素养。



二、着力做好本职工作 优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，树立我邮政储蓄银行的社会形象，需要我们全体人员共同努力。我一直把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。两年来，我严格遵守业务会计规章制度，全力以赴做好本职工作。我全力以赴做好各项常规工作。特别在按各家保险公司把县行的数据汇总后与邮政核对方面，做了大量的细致的工作。首先对县行的数据再一次清点。开出的单据保存好，而且记录准确，这样将利于盘点时误差的核对。但最主要的还是平时把工作做好，减少误差的核对。我的这些工作，非常琐碎和繁杂，需要细心和耐心，但我一直坚持不懈，努力做到最好。

三、个人与团队共同进步 可以说，单丝不成线，独木难成林。没有团队的力量，就没有集体的成功和品牌的打造。而团队成员间重重要的是沟通。全方位进行沟通和交流沟通是合作的基础。因此，自己感受到“沟通无极限”；经常与领导和同事们进行沟通。沟通中让各种观点相互碰撞，在交流碰撞中化解各种误会，使自己与其他团队成员在沟通中建立相互信任、相互帮助的桥梁，经过合作实现业务工作目标。

四、工作中存在的差距、不足和今后的努力方向 回顾两年来的工作，我虽然取得了一定的成绩，但在自身发展和职责履行中仍存在不足。我将从以下几方面努力：

一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识；二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对各项制度要学深、学透，做到应用自如。

以上述职述廉报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵的意见，借此机会，向工作中支持、帮助过我的各级领导和同志表示诚挚的谢意。

职工联谊等活动，可以说是累并充实着，最大的收获也许就

是完成了或者正在完成着从一名法学院学生到金融业从业人员的转变。

站大堂让我初次领略了银行业务的纷繁复杂，加钞让我进一步感受到了银行工作并不是传说中的稳定和清闲，而是忙碌的夹杂着脑力劳动甚至体力劳动的工作，当然收获最多和进步最快的还是临柜工作。临柜工作让我更综合的掌握业务知识，对银行工作有了更全面的认识，也让我对合规管理有了更深入的了解。

上次省营座谈会时，我们才刚上柜，谈心得感受我说了三个方面：一是对银行服务业工作性质的理解，二是对自我价值和网点整体价值的理解，三是对合规文化的理解。

转眼上柜已快两个月，又有了一些新的体会：以前站大堂时，就经常听到客户抱怨办业务速度慢，窗口开得少，等待时间长，那时候很恨自己不能马上上柜，为网点帮忙为大家解忧为客户服务，终于等我通过了上岗考试，可以亲自为客户满足他们的需求时，才发现这真的是一个战场：从每天晨会结束准备营业到送走最后一位顾客，一天都处于注意力高度紧张的状态，中午吃饭是要赶着吃的，不是不想细嚼慢咽，只是不忍心多耽误一分钟让接班的同事晚下来吃饭；上卫生间是要跑着的，不是想练习十米冲刺，亦是不忍心让排队的客户再多等一分钟；有时下午是可以提前关窗的，亦是不想把过多的业务量转加给同事而选择跟大家一起坚持到最后……但我想，上述经历，在银行工作过的每一个员工一定都遇到过或者感同身受。因为我知道，这个战场，不是我一人在战斗，而是跟上万名农行员工一起，战斗在服务客户的第一线。

仅仅是在我们网点，玲姐经常是一天加钞上柜再去加钞再上柜，慈姐经常做完西联业务都六点多了，又填申报单到网点最后一个走，娜姐要等到中午我们全部轮完吃饭了才能换下来吃饭，曾主任是中午每吃两口饭就要被叫去授权的…我一直心底激励着自己，习惯着你们叫我的名字：阿青，别人

可以做到的，你一样可以做到。我们不是吃不了苦的 80 后独生子女，我们是要承接着农行未来的新一代。

我，回答了我那么多问题解决了那么多困惑；感谢大堂经理阿恒，在我业务不熟悉引起客户不满，造成大堂混乱的时候，多次帮我摆平，感谢每一个关心和帮助过我的同事们……也许在这个场合不太合适，但真的也要感谢我的父母，毕业时我执意要南下广州，离家千里之外，家里只有我一个孩子的父母却没有半句阻拦。上次父亲去深圳出差，顺道来广州看我，我只头一天晚上下班后跟父亲吃了个饭，第二天父亲七点半的火车，我因为晚上要送箱，亦不能去车站送他。

父亲说，年轻人要以事业为重，不要请假来送我，但我下午去你们网点看看你办业务吧。那天下午，我不知道父亲几点来的，也不知道他在哪个角落看了我多久，只在走的时候，他从我窗口走过，向我招招手，隔着窗我没听到他说什么只是看口型他说了句“我走了”便转身离开，那一刻我突然想起来朱自清的那篇《背影》……父亲曾当选我们信阳市的劳动模范，从小父亲对工作兢兢业业的态度就一直影响着我，我知道父亲对我工作严格的要求，也明白不断在工作上取得成绩和进步才对的起父母和领导殷切的期望……也许正是因为有那么多名员工牺牲了节假日可以与家人团聚的机会，仍然坚守在自己的工作岗位，也许正是因为那么多家属默默无闻的理解和支持，我们才能尽心地为客户提供了更为优质的服务，我行也才能更蒸蒸日上的发展，在此也祝愿我行所有领导员工新年阖家欢乐，幸福美满！

银行公司业务部述职报告 4

本人系\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行员工，20\_\_\_\_年\_\_\_\_月参加工作，任国际业务部国际结算岗。时间一晃而过，转眼间\_\_\_\_年已经过去了。在本人参加工作\_\_\_\_年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。

汇，包括了出具联系单告知会计部门入帐，和在有贷款的前提下做出收汇还贷款的提示。

此外，兼职本部门信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。回顾一年来的工作和学习，感慨万千，既取得了一定的成绩，也发现了许多不足。在 20\_\_\_\_年结束之际做个小结，以此鞭策自己在今后工作中表现得更好。

进入华夏银行的\_\_\_\_年多时间里，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。

本人是理科本科学生，踏上工作岗位后接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在单证岗位上，本人认识到认真的学习、正确的方法、严谨的态度、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的审单结果和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在华夏优良的`成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作计划中。

正是由于以上的认识，本人在过去的时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职工作。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是很重要的，特别是在工作的条理性上，对工作效率也有很好的提升。

从事新的收汇工作，需要牢记工作的要点，从简单的入手，由浅入深，在工作的过程中逐渐掌握其中的窍门。不断提高业务水平。

今后还将继续努力。国际业务部单证岗是一个需要责任心与耐心的岗位，我坚信能胜任岗位并做出成绩;在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的一员。

银行公司业务部述职报告 5 20\_\_\_\_年，支行公司业务部在行领导下，预计实现了全年公司收入 700 万元，仅此一年，市行为更好地服务于客户，新增了票据贴现和国际业务，在产品种类上加强了与客户的合作。

虽然我部成立时间不到半年，但作为支行的重点部门，在工作上听从支行领导的安排，在业务上配合各网点的工作有序开展。20\_\_\_\_年业务发展良好，均完成市行下达的各项任务指标，截至 12 月 26 日公司余额达 35049 万元，比 20\_\_\_\_年增长 111.3%，票据累计完成10530 万元，预计实现收入 568 万元，国际业务新增开户 5 户。

20\_\_\_\_年，全行工作以“管理为重点，效益为中心，服务为宗旨”的工作方针，开拓进取，搞活经营，完成了各项工作任务。我是区支行公司业务部经理，分管各网点的公司储蓄工作、以及各种公司产品的推广工作。在过去的半年中，我的每一项工作任务能够顺利地完成，都离不开在座各位领导和同事的支持、配合和信任，为了更好的接受大家的帮助和监督，在这里，我把一年来的工作成绩以及存在问题，向大家汇报：

一、业务发展情况(一)推广业务 我们业务部门为了加强与客户的沟通，使客户了解我行的行情，推出的新产品，我部的工作人员不怕苦不怕累，有时为了让客户了解我行的新产品，常常等客户一等就是一两个小时；有时为了等客户有足够的时间，我部的工作人员利用自己的休息时间来工作，却从没有提过加班；有时为了给客户送宣传资料，常常是不辞辛苦，挤公交或是步行，按时把资料送到。碰到有素质的客户还好，如果碰到客户有不顺心的事，把我们拒之门外也是常有的事。即使在做业务时，会碰到各种各样的困难，但我们从不觉得委屈，因为当看到客户对我们支行赞誉有嘉的时候，我们觉得虽苦犹甜。

正把为前台、为基层、为客户服务当作提升风险与回报管理

水平的出发点和归宿，有效提高我行的风险管理和内控政策、法规、制度的执行和落实，全面加强了风险管理和内控建设。

更新服务意识。银行的业务基础是市场，没有市场就没有银行，没有优质市场和优质客户就没有银行的业务发展，加强市场营销是目前提高我行核心竞争能力的当务之急。我们服务意识与以前很大程度有所转变。当前市场竞争激烈，我们突破了原有局限，创造个性化服务，以全面优质的服务吸引客户，通过有效的市场营销促进了我部业务的发展。特别是准客户定位，牢固树立了优质为客户服务的意识，因为 20% 的优质客户将会给我们带来 80% 的经营利润。

(三) 构建金融合规制度体系 我行在 20\_\_\_\_ 年新增了新增了票据贴现和国际业务，为我们构建金融合规制度体系，提供了丰富的内容，为此，在过去的半年时间里，我部依据我行的产品特点，建立了相应的体系。

建立健全各项制度。对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展情况的制度，及时制订。

认真执行各项制度。柜员从己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。网点负责人按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。

触犯制度严惩不怠。在我部员工中灌输制度的重要性，对有章不循的员工，其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

(四) 公关工作为支行赢得信誉 公司业务是邮储银行的业务之一，问世一年来，已经被客户所了解，具体的工作就是要求客户经理走出去，深入市场，积极宣传，主动营销。在对外营销中，我对各支行的属地市场进行分片走访，与客户逐一沟通，宣传业务，了解客户的业务需求。同时，给自己制定

了一个走访客户工作表。将每天走访客户时收集到的信息进行梳理和研究，并利用休息时间对访过的客户再进行电话沟通。这样客户印象深刻，有利于以后接触。

通过走访，由于其他商业银行公司业务开办较早，有一定的余额规模，这些商业银行对一部分余额在百十万元的公司客户疏于维护，将他们归为低端客户，而这部分客户对于新开办的公司业务的邮储银行来说却是绝对的大客户。因此，我把公司业务的客户首先定位于这部分客户。良好的客户资源是银行发展的前提和基础，以客户为中心开展经营活动是现代商业银行生存发展的基本法则。我把走访的客户资料记录建档，常与客户沟通交流，了解了客户资金运作的规律及所思所想，我在工作中及时地调整营销策略，从中捕捉商机。我还注意收集属地各家商业银行与客户业务往来情况，统计各类客户在邮储占比情况。

逢年过节和客户过生日时，我都会通过邮政礼仪送上生日蛋糕和鲜花，还会在第一时间通过电话或发短信的方式送上最真诚的祝福。每当邮储银行开办新业务时，我也会告知客户，交流与沟通，最终赢得了客户的信赖。

在近半年的公关工作中，我部工作人员用自己的努力和诚恳已经发展了部分的潜在客户，最重要的是我们通过自己的坚持和诚信，已经获得了了 n 家企业的认可，为支行增加储蓄万元，为公司业务的发展赢得大客户的信赖。

二、业务发展亮点(一)票据贴现 对于我行新增的票据贴现业务，我行已经办理项票据贴现业务，存款额达万元。

(二)国际业务 我行新增的国际业务，为我行赢得了客户资源，国际业务开办以来，我行已经办理了项国际业务，来往帐达万元，为我行赢得了国际信誉。

银行公司业务部述职述廉报告

银行公司业务部年终工作总结

银行公司客户经理年终工作述职报告范文

银行公司客户经理年终工作述职报告

银行公司业务部副总经理岗位职责

## 述职报告主持词结束语篇五

在当下这个社会，报告不再是稀罕的东西，但是报告中涉及到专业性术语要解释清楚。我们应当如何写报告呢？下面是小编为大家整理的实用公司财务年度工作述职报告，希望能对大家有所帮助。

我自20\_\_年\_\_月份到公司上班，\_\_月底被分配到\_\_办事处担任委派公司财务，现在已有\_\_个月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。下面我将近一年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

### 一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

### 二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在\_\_主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：



1、严格控制\_\_办事处现金支出。严格按公司发布的备用金管理办法相关规定进行备用金的控制，对于不符合要求的发票、超出费用报销范围的费用或相关手续不完善的报销凭证坚决不予报销，将\_\_办事处发生的费用控制在预算范围内。制定\_\_办事处备用金二次借款管理办法，对二次借款进行严格控制，提醒借款员工按时归还或冲销借款。对发生的费用及成本及时寄回总部冲销备用金，保证现金的正常周转。

2、认真审核需支付第三方物流承运商的承运费。费用结算严格按合同规定价格和周期执行，对所支付金额过大的费用认真审核，询问相关人员原因，对不符合要求的发票要求承运商重新开据或者拒绝报销。

3、按时结算。按时与\_\_物流部及\_\_销售分公司核对配送费用，及时向总部申请开票，开票时严格匹配收入与成本，取得统一发票第一时间交美菱物流部结算费用。

4、正确计算工资薪酬。根据公司规定严格按照考勤记录及加班情况正确计算员工工资，耐心准确地解释员工对自己当月工资的各项疑问，对因我个人原因造成个别员工工资计算错误的情况，及时向办事处总经理及总部人事主管反应，保证员工正当利益不受损。

5、及时向总部报送财务分析及经营分析。根据\_\_统及业务台帐数据及时准确的填制财务分析表，监督该月各项指标执行情况，分析各项指标异常因素，制定下月预计目标；及时填制经营分析，反应该月\_\_办事处经营情况、财务状况及存在的问题。

6、及时完成总部的其他要求。如及时完成对20\_\_年\_\_办事处收入预算的编制、及时配合完成20\_\_年公司财务决算工作，为公司的正常工作当好助手。

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对部分公司规定还没有吃透，另外合肥办事处正处于逐步走向制度完善的境况，相关业务流程对工作效率有一定影响，对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为公司发展竭尽所能。

最后，还想说三点：

一是我的总结还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的前任外派财务经理\_\_及财务部对口会计\_\_，她们对我的工作给予许多帮助和配合。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩。

三是希望大家在\_\_年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

过去的一年里，在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司销售业绩比上一年有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的一年，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司取得的成绩汇报如下：

### 一、公司的销售业绩稳居西南地区第一

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

## 二、公司的内部管理较往年有进一步的提升

在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

## 三、财务管理工作上，加强财务管理。

杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。

\_\_年，审计部认真贯彻集团公司\_\_年审计工作会议精神，根据企业实际生产经营情况提出了年度工作思路，制定了年度审计工作计划，全面履行了审计的监督服务职能，各方面工作都有了很大的发展，取得了突出的成果。

### 一、本年度审计指标完成情况

——人均取得直接经济成果539.85万元。

### 二、本年度审计工作开展情况

根据年初集团公司审计工作会议精神和我公司实际情况，审计部确立了“提高审计认识、强化审计监督、实现三个转变、拓展审计领域”的主导思想，各项审计业务都以突出重点、深入深化为工作方针，以实现有效监督、服务生产经营为目的。依此为指导制订了年度审计工作计划，保证了审计的各项规范、有序的开展。

#### （一）开展年终效益审计，保证经营成果的真实性

\_\_年1-2月份，我们审计了公司12个生产分厂和3个销售公司，以各单位的在产和存货为切入点，一家家现场清查，对成本进行实质性测试，对各分厂之间的结算按照产品跟踪抽查检验，查看是否存在假结算现象。各单位年终向公司上报的经营成果报告，都必须经过审计部审核签认，审计部不予认可的经营成果，不予兑现。经过审计，共审出上报不实利润417.96万元，对审计发现的发出商品核算不规范，各单位之间人为调节利润，部分单位材料占用较多，销售单位合同执行存在漏洞等12条问题提出了管理和整改建议，大部分问题在本年得到了整改。

## （二）拓宽经济责任审计范围，强化经济责任审计功能

\_\_年审计部共开展经济责任审计4项，其中人力资源部委托离任审计项目3项，领导干部届中审计项目1项，审计处级干部4人，审计发现问题15个，主要是费用控制不严、内部投资管理、生产物资管理不规范、预付账款往来科目存在长期挂账、应付帐款—暂估材料款金额较大，而且存在多年无动态现象等现象，提出建议14条，采纳14条。经过审计，为3名离任同志解除了在原单位的经济责任，为接任者划清了经济界限；为1名在职同志的阶段性经营成果的经济责任进行了界定。

在经济责任审计中，本年度审计主要坚持以下几个原则，把经济责任审计推向了更高的层次。

一是在审计质量上，规范了经济责任审计内容、审计程序及操作标准，确保项目的高质量。二是审计的范围涵盖了经营者责任的所有方面，确保评价的中肯；如在对\_\_厂厂长届中经济责任审计中，由于我公司内部投资的计划和财务核算等权力由公司控制，以前的离任审计基本没有涉及，但在今年审计中，我们认为，单位负责人作为投资项目的具体负责人，在投资项目的管理、质量控制上存在不可推卸的责任，因此，我们在对\_\_厂厂长届中审计中，全面审核了其三年期间具体负责的炉外精炼技术改造、2台32/10t电动双梁起重机、铸

钢5t电炉循环水改造、砂温处理设备、分厂办公楼装修与改造等40个投资项目，金额达352.64万元，发现工程项目中在没有按照管理的要求明确区分基建修缮和设备维修，对分厂历年来发生的内部投资无管理台帐、部分项目立项—招标—合同—预算—竣工验收—决算流程等环节缺少部分资料等问题。

三是在离任必审的基础上，加强了任期届中经济责任审计，将审计关口前移，使经济责任审计从事后的查错纠弊向督促企业加强内部控制、防范经营风险、规范经营行为转变。

### （三）传统审计向风险导向审计，提高审计业务层次

经过三年的整合，公司财务实现集中核算，基建工程和经济合同管理逐步走上规范化，各项业务的常规性审计也日趋成熟，为有效利用审计资源，提高审计效果，审计业务全面向以风险管理为导向的管理审计转变，今年共组织以风险管理审计为主的审计项目5项，1个内部单位，1个三产单位，1个参股单位和1个关联方，以上被审单位的多样性也体现了我公司加强风险防范的意识，尤其是对与我公司有交易往来的关联方的审计，防范外部风险，充分体现了审计延伸的理念，\_\_公司经营情况调查2项、\_\_医院经营管理审计、新疆代储代销库存管理审计、实业公司经营审计；审计发现成本核算、业务管理、风险管理和公司治理层次的问题17个，提出审计建议11条，采纳9条。

从开展的风险管理审计的效果看，审计部门取得的成绩是十分可喜的。首先，摆脱了以往以财务、以帐本为主的审计方式，审计的视野更加开阔；其次，风险管理审计适应公司发展的需要，审计提供的管理信息为领导和有关部门的科学决策提供了依据；尤其是对\_\_公司的审计，为我公司制订关联方交易价格、建立战略合作伙伴提供了非常有用的决策参考。再次，风险管理审计受到了被审计单位的欢迎，\_\_医院、\_\_公司、新疆代管库等单位或部门都对认为审计建议具有针对

性，或组织董事会专题研究，或组织管理层探讨，都对报告给予了高度重视，改变了以往传统审计中“消极对抗”的作风。

#### （四）开展专项审计调查，解决难点热点问题

本年度，审计部围绕企业经营管理中存在的热点和难点问题及涉及职工切身利益问题，积极开展了专项审计。7月份，就上半年各单位和职工反映较多的单位经济指标合理性、公司内部结算、奖金分配、新定额运行等热点问题，我们实施了专项审计，提出了审计建议8条，向领导提交了审计报告，最后经公司专题会议圆满解决。9月份，对新设立的\_\_合资公司的开办费用、注册资本到位等进行专项审计，审计发现外方投资额20美圆未按要求到帐，要求北京mh公司催办，维护专项资金使用的严肃性。

#### （五）加大内控审计幅度，防范经营风险

审计部本年度和其它部门联合开展了《自用资源使用和管理》专项内控审计1项，考虑审计资源和我公司实际情况，我适时的把内控审计与经济责任审计、专项审计、审计调查等项目相结合，让内控审计体现在所有审计项目中。本年度共发现内控问题14个，其中设计层面2个，执行层面12个，初步探索了审计模式，为逐步开展规范的内部控制专项审计打下了基础。

#### （六）狠抓建设工程审计，节约基建投资成本

建设工程审计是严把资金审查关口，减少企业资金流失，加强投资控制的重要保障。\_\_年，审计部对\_\_分厂装修改造工程、福临堡社区改造工程、\_\_办公楼改造装修、南厂出入主干道工程、\_\_办公楼及屋面工程、\_\_扩建工程□111kv架空线落地工程、宝石新特车井场工程、职工培训中心改造、西站台彩钢货棚、\_\_中心装修改造等178个建设工程项目进行了审

计，为了提高审计质量，审计人员对大部分项目实施了全过程跟踪审计，经常深入施工现场抽查，在审计中，审计人员严把合同和标的审计关、施工现场签证关、工程结算审计关，重要项目都经过充分探讨。通过审计，发现工程量不实、材料价格偏高、材料重复计算，签证变更与实际不符、计算错误、高套定额，隐蔽工程高报等问题，审减额达到204.91万元。

本着切实为公司负责的原则，为搞好\_\_生产线竣工决算审计和文体活动中心改造竣工决算审计两个大项目，审计部采取了委托社会中介机构审计的方式，从审计结果看，效益突出，仅文体活动中心项目审减63.91万元。

#### （七）服务公司生产经营，采购加强事前防范

今年，我公司计划生产\_\_90套，\_\_500台/套，物资采购量非常大，审计压力也很大，仅招标采购就有234次。为更好的服务生产，服务经营，物资采购审计的工作原则是：质量优先、确保生产；货比三家、降低成本；打破常规、提前介入；出口为重，特事特办；统筹规划，着眼全局。按照这个原则，招标采购物资把好招标关，招标会上就把工作做好做透、不留隐患；生产急需的物资要求采购部门事先通报审计部，审计部先行开展询价、调查等审前工作，给以后审计减轻工作量和流出时间，采购审计工作缩短了审计工作周期，为组织生产赢得时间；下半年我公司生产所需主要物资钢材价格回落，我要求审计人员对钢材采购审计适当从紧，并向采购部门建议对加大采购量，降低采购成本，下半年钢材采购两明显增大，节约了资金成本；在出口配套件审计上，审计把质量放在首位，hse审计放在首位，不刻意追求审减额，不为自己出成绩着想，因为小利益可能隐藏着大损失。

#### （八）加大审计整改力度，提高审计成果转化利用

对于本年度审计发现的问题以及需要整改的项目，审计部在

本年度持续跟踪后续处理结果，以落实整改措施，强化整改责任，争取审计问题整改率达到100%，维护审计的严肃性。“上半年经营情况审计”公司组织了专题会议讨论，并以《关于协调公司上半年经营绩效考核有关问题的会议纪要》文件落实；“\_\_中心主任离任经济责任审计”、“新疆代储代销库库存管理审计”中提出的问题张总和杨总也给了重要批示，审计部正在跟踪落实情况；对\_\_公司在3月份审计后，于9月份又进行了后续跟踪审计；公司作为\_\_医院大股东，审计部受医院监事会的委托，对其20\_\_-\_\_年度经营情况进行了全面审计，审计报告得到了董事会和监事会的全面认可，对审计提出的问题，逐条拿出整改办法，与审计人员探讨确定。今年，所有审计项目审计部都下发了“审计整改跟踪单”，被审单位将整改意见反馈回审计部，确保审计成果落到实处。

### 三、无法在报表中反映的审计情况及审计成果

本年度，我公司在除审计内部单位外，很大一部分审计工作量都利用在了参股公司、三产企业和关联方的审计业务上，实业公司属于我公司三产企业，由于业务萎缩，现在仅靠十几间门面房维持经营，在今年为其进行的经营审计中，我们共审出历年潜亏393.92万元，实业公司根据我们的审计报告准备注销企业。

\_\_医院改制后，我公司作为参股方，其经营业绩的好坏直接影响到公司的投资收益，况且作为原企业医院，原职工整体带资分流，与本公司有着千丝万缕的联系，其经营的好坏直接影响到本企业的稳定与发展，在某种意义上，我公司帮助其提高经营管理水平责无旁贷。因此，审计部接受医院监事会委托对其2年经营和管理情况进行了全面审计，共审出不实利润136.42万元。

\_\_公司作为我公司主要协作商，我们就地审计了其与我公司关联交易协议的实际执行情况和提供我公司产品的成本（我公司按成本加成定价原则向其购买产品）情况，发现其有多



转销售成本的倾向。

#### 四、管理工作

在搞好审计专业工作的同时，审计部在促进本部门管理规范化方面也做了跟多工作。

##### （一）优化业务流程

以公司争创全国质量奖为契机，组织审计部人员对20\_\_-\_\_年的所有文件、报表、审计项目进行了分析整理，根据审计文档规范管理，并对三年期间的审计成果进行了分析，总结了三年来的审计工作成绩与经验，根据分析，对审计业务流程进行了优化规范，进一步提高了审计工作质量，完善了审计项目责任制。

##### （二）完善制度建设

为加强审计监督力度，规范项目审计，提高审计的效益，审计部制订了《基建工程项目结（决）算审计实施细则》、《投资（设备）项目审计办法》、《财务收支审计实施办法》等制度，初步完善了审计业务制度体系。

##### （三）实施清查盘点

按照《关于开展\_\_年度年终财产清查盘点工作的安排》要求，审计部负责实物清查专业组，时间短，任务重，审计部高度重视，和其他部门的领导和同志协调，组织召开了本专业组工作会议讨论，并请邹总做了工作指示和指导。在实际工作中，按照人员构成并分了3个小组，顺利完成了全公司16个单位和\_\_分厂的实物现场清查盘点工作，并就清查中发现的问题向\_\_年年终清查盘点办公室提交了专题报告，完满完成了清查盘点任务。

#### （四）总结审计经验

根据以往年度的审计项目，对我公司经济责任审计和内部控制审计工作取得的成绩或经验，面临的困难，下一步开展审计工作的打算等问题进行了深刻总结，形成了书面总结报告。

#### （五）重视员工培训

本年度分别组织审计部门的同志参加了集团公司和物装公司组织的“计算机辅助审计培训班”、“财务人员后续教育培训班”、“陕西省内审协会培训班”，通过培训，提高了本部门员工的业务水平和工作能力，为我公司审计工作信息化打下了良好的基础。

### 五、存在的问题及不足

纵观一年来的工作，我们觉得在以下方面需要改进和提高：

一是由于客观条件的限制和审计资源不足，虽然本年度完成了审计计划规定的审计项目数量，但中途调整的审计项目较多，占到了年度审计计划的30%以上，以后要加强审计计划制订的科学性和时效性。

二是公司招标工作的管理工作有所松懈，部分职能部门同志不遵守招标制度，有的标的发出的邀请没有针对性，有的标的评标没有客观准确的标准，审计部门在这些方面监督力度不够。

三是由于业务水平的局限性，审计部同志在工作中对一些审计方法和审计技术运用不熟练，许多审计项目花费了大量的人力和时间。

四是审计项目三级复核不彻底，由于专业因素限制，审计项目多级多级复核存在困难，加大了审计风险，影响了审计质

量。

## 六、下一步工作打算

一是要搞好审计制度建设，争取在明年建立健全全方位的审计业务监督控制体系，使审计业务有章可循。

二是要实现审计手段现代化。计算机的广泛应用，给审计工作开创了新思路，如何通过计算机软件实现审计现代化，是内审建设的一个重要方面，经过一年的学习和测试，审计部要在明年实现计算机辅助审计。

四是对我公司今年新成立和改制的北京mh公司、西安宝美公司、咸阳钢结构分厂立项，进行全面的经营管理审计，以督促建，帮助以上单位建立健全制度建设和内控建设。

五是开展科技经费专项审计，对公司近三年由集团公司、物装公司计划投入和企业自行投入的科技项目经费管理使用情况进行检查和评价。

六是基建项目审计试行项目管理和全程参与相结合的审计模式，对于投资大、规格高、公司和职工关心的项目要做到有资料，有报告。

七是加强设备采购审计，对投资额大、数量多的固定资产（设备）购置要采用项目管理式审计，将设备采购全面纳入审计的监督之下，降低投资风险，提高投资效益。

八是继续坚定不移地实施全面审计突出重点方针，集中精兵强将把重点项目审深审透，争取审出一些拳头项目来，抓好重点审计项目、优秀审计项目，带动整个审计业务上台阶。

\_\_审计部

\_\_年\_\_月\_\_日

\_\_\_\_年是省公司和市公司全面实施“三型二化一强”，“一保二创三提高”发展战略的第一年，财务科全体成员明确目标、振奋精神、扎实工作，以提高经济效益、改善财务状况为主线，以清产核资、实行《企业会计制度》、利用审计成果为支撑，全面提升财务管理水平，为公司改革发展服务。时间过去了一半，我们在资产经营目标、加强成本管理、规范财务行为等方面做了大量工作，具体情况如下：

## 一、经营目标完成情况

### 1-6月主要经济指标完成情况表

## 二、做好清产核资实施工作

按照省公司统一部署，公司系统清产核资工作于去年年底全面展开，经过全科人员加班加点、任劳任怨的努力，上报、审核阶段也已告一段落。我们在清产核资的基础上，针对清产核资工作中暴露出来的企业管理方面存在的问题，认真分析，总结经验，提出相关的整改措施。

## 三、做好工程财务管理工作的

按照省公司要求，做好农网工程回头看工作，对农网工程资金进行清算，为这项德政工程画上圆满问号。及时向上级单位申请下拨县城网工程资金，保证县城网建设的资金需要。

## 四、完善大财务管理工作的

在全公司范围内开展收支两条线财务管理工作，取消站所主业主在当地的银行存款帐户，由公司财务科直接到当地银行开设电费收入存款专用帐户，坚决不允许有任何理由坐支、垫支现象出现，电费实行专户存储，任何单位和个人不得挪用，

对严重违规违纪的单位和个人通报批评，不断提高广大干部和财务人员法制观念，规范财务基础工作。另外今年七月份，远光网络版财务程序正式投入运行，使我公司财务工作得到了稳定、健康、有序发展。

## 五、搞好成本控制、电费回收和资金上交工作。

在全社会经济下滑情况下，我们加大了成本控制、增供扩销力度，采用多途径、多手段地搞好电费回收工作。使我局电费回收、资金上交工作继续保持双结零。

面临的问题：

为了进一步加强基层站所财务管理和电费核算工作，全面推进收支两条线的贯彻执行，防范经营财务风险，真实反映用户欠费，省公司要求电费核算直接纳入财务科，根据实际工作量，财务科急需再配备1-2名财务人员，才能把省公司的工作要求落到实处。另外，自从农网改造工程启动后，财务科由于人员紧张，仅仅只能应付日常工作，对基层财务工作没有时间和精力进行全面检查，目前基层站所的财务状况究竟如何，我们自己心里也没有底。

\_\_\_\_年下半年财务工作打算：

\_\_\_\_年4季度财务工作安排

- 1、按省公司两个文件精神要求，规范农村低压电网维护费使用和基层站所财务与电费核算工作已迫在眉捷。根据实际需要，须尽快落实人员。
- 2、继续做好农网改造工程回头看整改工作，为迎接外部审计工作奠定良好基础。
- 3、搞好县城网改造工程的材料和基础资料的收集、汇总、核

对、清算工作，为决算和结算打好基础。

4、做好物价检查的接待工作。

5、正确使用资金分配，做好成本控制、核算和分析工作，为\_\_年决算做准备。（决算前科技开发费10万、保险公司理赔0.9万、大修非标117万必须用完，而管理费用截止9月已超全年预算58万。）

6、为了做好电费回收和资金上交工作，需在各专业银行开设收入账户。

7、搞好各项往来帐户的清理工作，做到及时清理。

\_\_公司财务科

\_\_\_\_年×月×日

20\_\_年的脚步即将结束，这已是本人在财务部工作的第三年。在这一年的时间里，本人认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上也发挥了相应作用，取得了一定的成绩，总结如下：

## 一、主要工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。财务工作人员必须对公司发生的每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，这也是财务工作的基本职能。核算包括成本核算、

工资核算、费用核算等等。在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。在费用核算上，采取分部门核算，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。

4、报表，对同时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。财务部能够按着月、季和年通过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。

5、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化建议，大部分已被采纳。

## 二、其它工作

- 1、通过\_\_年度一般纳税人年检和工商年检工作。
- 2、通过\_\_年度税务汇算清缴工作，无不合理费用列支。
- 3、清理盘点公司资产，对原材料报废进行了合理的处理。

## 三、存在问题

- 1、有关制度和规定执行力度不够；
- 2、财务各人员综合素质和业务水平一般；
- 3、财务部的管理职能没有充分发挥。
- 4、管理高层对财务知识比较欠缺。

#### 四、解决方法

- 2、财务人员设定学习目标，通过考试取得职称和学历，并与绩效挂钩，逐步提高自我；
- 3、参与管理，参与公司的重大经营决策，来充分发挥财务部的管理职能；

#### 五、几点感想

- 1、工作方法及工作效率至关重要，充分体验到事半功倍和事倍功半的差距；
- 2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能；
- 3、团队协作精神非常重要；

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

春去秋来，四季轮回，公司已经迈进一个新世纪。我们财务部也有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐



步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我觉得有必要对这半年多的工作做一简单的回顾。

一、作为非盈利部门，合理控制成本（费用），有效地发挥企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重。

年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费（管理费用、销售费用、财务费用）却比去年同期下降了20.8%。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。

为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通

我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20\_\_年工商年检的工作。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、

汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

#### 四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短

我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

#### 五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难

通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

## 述职报告主持词结束语篇六

本人系\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行员工，20\_\_\_\_年\_\_\_\_月参加工作，任国际业务部国际结算岗。时间一晃而过，转眼间\_\_\_\_年已经过去了。在本人参加工作\_\_\_\_年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。

国际业务部是负责分行外汇政策的落实和与的专业管理部门，是日常的国际结算工作和风险和内控的日常管理职责部门。本人所在岗位，主要负责日常的审核单据；为贷款审批部门提供打包贷款和押汇贷款业务的专业指导意见，并在贷款发放后，及时注意最新动态，在业务层面上出现可能导致无法还贷的风险点时，及时向信贷员和信贷支持中心做出风险提示；另外负责国际间银行通讯系统的信息收发工作。\_\_\_\_月份中旬，新增添了一项工作：信用证项下和托收项下的收汇，包括了出具联系单告知会计部门入帐，和在有贷款的前提下做出收汇还贷款的提示。

此外，兼职本部门信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。回顾一年来的工作和学习，感慨万千，既取得了一

定的成绩，也发现了许多不足。在20\_\_\_\_年结束之际做个小结，以此鞭策自己在今后工作中表现得更好。

进入华夏银行的\_\_\_\_年多时间里，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。

本人是理科本科学生，踏上工作岗位后接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在单证岗位上，本人认识到认真的学习、正确的方法、严谨的态度、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的审单结果和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在华夏优良的`成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作计划中。

正是由于以上的认识，本人在过去的时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职工作。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是很重要的，特别是在工作的条理性上，对工作效率也有很好的提升。

从事新的收汇工作，需要牢记工作的要点，从简单的入手，由浅入深，在工作的过程中逐渐掌握其中的窍门。不断提高业务水平。

今后还将继续努力。国际业务部单证岗是一个需要责任心与耐心的岗位，我坚信能胜任岗位并做出成绩;在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的一员。