

# 2023年银行内控工作述职报告(精选9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 银行内控工作述职报告篇一

各位领导：

您们好！

我叫××，来自×××××，我于1994年7月毕业于××建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，9月参加××省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位是××支行业务发展科副科长。

业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。如果我是业务发展科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现竞聘建设银行副职演讲稿有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业竞聘银行副副职演讲稿务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。

在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人竞聘稿范文。

## 银行内控工作述职报告篇二

我叫\_\_x是\_\_县邮政储蓄银行\_\_支行行长。\_\_年参加工作，担任邮政营业员，\_\_年邮政储蓄分营以后任木井邮政支局的支局长，20\_\_年邮政储蓄银行成立以后，任\_\_支行的支行长

至今。在二十几个春秋的工作中，我始终坚持“植根农村、服务百姓、造福社会”的信念，在平凡的工作中做出了较为突出的成绩。下面将我本人任邮政储蓄银行支行长以后的工作进行简单的总结汇报，述职如下：

## 一、德

认真履行自己的职责，树立了全心全意为人民服务的意识

工作中严格要求自己，身先士卒，为员工树立了良好的榜样。为了更好的服务于客户，促进邮政储蓄银行业务的开展，我非常重视提高自己及员工的服务态度，工作中真正做到了“微笑服务”。几年来，我支行的工作得到了\_\_地区广大人民群众的认可，各项营业储蓄余额连续增长，在全市同级支行中，我支行的业绩也居于前列，这与我们的优质服务是分不开的。

## 二、能

1、以人为本，抓思想归位，进一步夯实了企业发展的基础

人是生产力诸要素中最活跃的因素，企业发展的根本在于依靠全体职工。基于对这一点的认识，我支行在以人为本，尊重知识、尊重劳动的基础上，把调动人的积极性当作一项重要工作来抓，全面调动员工工作的积极性、主动性，为企业发展奠定了基础。

一是以人为本，抓思想归位，增强企业的凝聚力。20\_\_年\_\_邮政银行刚刚成立之初，为了把职工的思想与邮政金融发展相统一，针对职工中存在的迷茫情绪，我开展了形式任务教育和解放思想观念的教育以及支行的行情教育，把支行的收支、经营等一系列情况摆在职工面前，亮家底，让大家算账，让大家进一步认识当前邮政储蓄银行所面临的困难和机遇，明确发展是硬道理，不发展就没有饭吃，激发了职工的责任

感和紧迫感，教育职工树立“企业靠我发展，我靠企业生存”的主人翁意识，从而形成了上下一心，群策群力共谋发展的良好氛围。

二是努力提高员工的执行力。为了明确职工的职责，根据工作的需要，我重新调整了人员分工，各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓。从而使员工增强了工作的针对性。

三是政策引导正向激励。20\_\_年支行成立后，我结合市行、县行的业务奖励办法制定了支行的考核奖励办法，在制度的制定上体现了以正向激励为主，反面鞭策为辅的指导思想。职工发展业务的积极性和主动性明显提高。

## 2、加强学习，不断提高自身素质

一是加强理论学习，努力提高思想素质和管理能力。我始终把学习作为一种政治任务，每天都要坚持看新闻、读报纸，及时掌握当地及市局的有关精神和工作动态，以提高自己的理论水平，提高从实际出发分析问题、解决问题的能力；还坚持学习邮政新业务知识，注重学以致用。二是根据实际工作需要，学习《中国邮政》、《金融研究》等方面书籍，扩大知识面，开拓视野。三是加强金融业务知识学习，参加了金融从业人员从业资格考试，努力学习金融业务，提升了自身的金融知识水平与管理水平。

## 3、加强资金的安全管理工作

为了保障资金运转的安全，我特别重视加强资金的安全管理工作。一是结合市行、县行的资金安全会议，对我支行存在的安全问题，认真整改；二是定期召开资金安全会议，分析资金安全隐患，落实整改责任人。三是定期开展资金安全检查，发现问题及时处理，将风险隐患消灭在萌芽阶段。四是不定期开展从业人员警示教育，提高了从业人员的职业道德意识。因为重视资金安全管理，我支行从挂牌成立到现

在，没有发生一起资金安全事故。

#### 4、积极开拓市场，坚持做大业务，邮政储蓄余额逐年增长

支行成立之初，面临很多的困难，竞争的压力也非常大，为了打开邮政储蓄银行在农村的市场，我积极开拓市场，通过各种手段发展自身的业务。首先加大宣传，通过印制宣传单，利用集日宣传邮政储蓄业务、信贷业务等，让更多的人了解了邮政储蓄银行；其次，积极开展上门服务，吸引更多的客户。我支行离\_\_\_\_中学很近，为了将\_\_\_\_中学的存款吸引到我行，我通过开展上门服务的办法，每到开学学生交款的时候，我在人力资源紧缺的情况下，派专人到中学帮助他们收款，得到了中学领导的认可，现在\_\_\_\_中学的所有存款都在我行。我还利用妻子在教育系统的关系，想法把教师的补发工资吸引到我行，也增加了我行的存款余额。此外，我还通过自己多年工作打下的人际关系，积极到社会上发展业务，主要是\_\_\_\_地区靠近\_\_\_\_国道的经济开发区，面粉厂、米厂很多，再加上\_\_\_\_柏各庄铁矿开采，有很多的资金需要存到银行。我利用朋友、社会关系等将这些大储户吸引到了我行，使我支行的邮政储蓄余额逐年增长。到\_\_\_\_支行被合并我支行的储蓄余额达到了元。积极协助县行做好信贷工作。由于多种原因，我支行没有贷款资质，但为了更好的帮助县行发展小额贷款业务，我积极协助县行信贷员，联系业务，做好贷款户的走访调查，收到了较好的效果。

### 三、勤

工作的几年中，我本人能够坚持出勤，为了工作，放弃了年休，没有因为个人原因耽误过工作。

### 四、绩

认真负责，协助做好卢龙支行邮政金融业务发展工作。能够结合我支行的实际情况，按照县邮政储蓄支行的统一安排，

对上级分配给我支行的营业任务按季度进行了安排，在全体职工的努力下，较好的完成了上级分配给我支行的各项任务指标。具体为：个人储蓄存款活期余额为52925253.04元，活期占比41.9%；发卡数位1175张；代办保险保费432.5万元。共赢收入为93.82万元，其中利息收入69.25万元，异地手续费及佣金收入为24.57万元；汇兑收入0.05万元，保费收入17.63万元。

## 五、工作中存在的问题

几年来，在领导的教育培养和全体干部职工的支持下，自己较好地履行了岗位职责，也取得了一些进步，但由于自己知识水平有限，工作中还存在很多问题和缺点：

- 1、解决问题能力有待提高。在日常工作中，能坚持从实际出发，发现工作中存在的问题，但由于自己的实际能力及经验有限，对部分问题不能很好的解决。
- 2、工作方法还需进一步完善。坚持原则，秉公办事是我工作的宗旨。但由于工作经验不足，有时工作方法比较简单，致使个别职工不能理解，产生一种错觉。
- 3、对工作要求有些过高，对同志批评的多，表扬少，缺乏深入细致的思想工作，容易伤害职工的工作感情。

以上是我自20\_\_年以来工作的回顾和总结，希望大家对我的工作提出宝贵的意见。在今后的工作中，我将会以感激之心，以更大的热情，更饱满的精神状态，脚踏实地的做好各项工作，为领导当好参谋，为职工工作好表率。我坚信在市分行的正确领导下，县行的同仁上下齐心协力，共同拼搏，一定会创造我们邮政储蓄银行辉煌的明天。

## 银行内控工作述职报告篇三

20xx年，我在银行行长的正确领导、在银行各部门的密切配合和大力支持下，我以对事业高度负责的精神，认真执行银行的工作方针政策，围绕中心、突出重点、狠抓落实、注重实效，较好地完成了自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我这一年来的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

作为银行行长秘书，我主要负责公章管理、档案管理、会务管理、文秘工作、各部门联系沟通工作，为保质保量完成各项工作，我主要做了下列几点：

为了提高公章管理工作水平，不断加强效劳质量，突出“细”、“快”两字，审核仔细，工作不拖沓，耐心细心，微笑效劳，提升办事\*\*称心度。不断创新工作形式，建立公章管理值班表，做好公章交接，明确值班人员职责，做到“章在人在，人走章锁”。

银行作为经营货币的特殊企业，担负着资金的组织、筹集、调配和融通，效劳对象波及各行各业。在发展业务活动中，除解除国家秘密外，自身还不断产生大量的内部秘密，如稍有不慎，都会给国家造成难以挽回的损失。为切实搞好保密工作，我采取了一系列行之有效的措施，并着重抓好保密措施的落实：1. 机要文件的寄存，实施“三铁”，即铁门、铁窗、铁柜。2. 在机要文件收发上实行“三簿一夹”，即收文登记簿、发文登记簿、借阅登记簿、机要文件传阅夹，阅文、传文严格按照保密程序办理。3. 在机要文件的管理上到达“三专”，即专人、专柜、专室管理。4. 在平安保密工作中严格落实“三个检查”即银行保密领导小组对其成因进行定期检查，看保密制度是否贯彻落实；对涉密部门进行定期检查，看有无违背保密制度的行为；对涉密人员进行近期检查，看有无违背操作制度和失泄密案件的发生。并对检查中违背平安保密制度的行为，进行及时认真的处理，堵住失泄

密漏洞，有效地遏制了各类违章作业和失泄密事件的发生，为金融业务的发展提供了宽松的经验环境。

会务组织是对秘书工作人员综合素质、工作精神和耐劳负重的检验。一年来，我强化精品意识，提高了会议质量。一是会议前准备充沛。议题能够在会前进行收集，并根据议题的缓急及沟通情况列出议题送审单，供领导审定；议题确定后能够立即通知有关部门准备书面汇报材料，并按要求，提前发到领导和有关部门负责人手中，供领导在会前进行审阅，从而缩短了会议时间；同时，按照领导要求，严格标准了参会人员，并将参会人员名单及时送行长审定，减少陪会人员，此项工作得到了有关部门的好评。二是会议后及时起草纪要。每次会议后我都能够纪录并起草会议纪要，确保会议纪要在会后2日内起草完毕，按文件审批程序送审。三是为会议提供周到的效劳。会前能够与有关领导沟通，确定加入会议领导名单后.....

## 银行内控工作述职报告篇四

从20xx年开始走向20xx年，我把这两年的跨越用两个形容词概括：由幸运到兴旺。

对现状充满感激之心，对未来和前途怀着虔诚的敬畏和憧憬。

感激九银给我起点，感谢导师给我教导，感谢同事给我帮助，感恩客户给我支持和理解。

20xx年是我人生中重大的转折点，从学校走向社会，由幼稚走向成熟。不论从哪一点上，看来我的人生走在一点一点慢慢变好。

自己的第一份简历投给了九江银行，九银也接受了我这个年轻的大学生，从培训到实习到正式上班，我丝毫不敢松懈。

5月份培训结束分配到了德安，我的家乡，同事的热情，领导的关心，让我满腔热血沸腾，认真学习一个月的业务之后，开始独立上柜，一切从迷茫到清晰，从慌乱到镇定，业务水平由慢到快，要求自己每天进步一点。

在德安支行工作的大半年里，给我最大的感悟就是学会感恩，学会关怀。

柜面上的工作量和压力是当初在学校中我远没有想到的，久了是会疲劳的，但是随后我偶然间看到了一句话，“为理想而生存，心怀感恩与敬畏之心。”这是阿里巴巴的总裁马云在第七届网商大会上的演讲，被收录在了《马云说》这一本书中，是这句话点醒了我，蔡行长在给我们做培训讲课的时候曾经提到过，用心微笑，用心去温暖客户，这正是感恩客户的表现，努力更努力的服务感恩客户，也正是企业文化精髓体现之处，心怀感恩之心，快乐的工作。随之而来的是意想不到的成效。所以在这大半年的工作中我最大的收获就是学会感恩，感恩我的客户，感谢他们支持我的工作，感恩我的同事，感谢他们对我的帮助，感恩我的领导们，感谢他们给我的关心和帮助，感恩九江银行，感谢你给我给广阔的起飞平台，让我振翅翱翔。

未来无定论，未来的改变，不论来自客观或者主观的改变，人永远不知道下一秒会发生什么，对未来的时间和改变永远怀着敬畏之心。敬畏但不畏惧，勇敢面对，勇于创新，由心开始。从大学到社会，从学生到银行职员，由浮躁到安定，一切都在改变，一切都在变的好起来，敬畏的不知道明天将会怎样，但憧憬明天将会更好。憧憬属于每个九银人的明天更阔、更蓝、更高！

银行工作个人述职报告

银行员工工作述职报告范文

银行员工工作述职报告范文

银行工作人员述职报告

银行个人述职报告

银行个人述职报告

银行出纳述职报告

银行审计办副主任工作述职报告

## 银行内控工作述职报告篇五

20\_\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认

真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，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的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，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。

再次，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

最后，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的

理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

## 银行内控工作述职报告篇六

在即将过去的一年里，我以“十八大”的精神为指导，在支行领导的关心和同事们的支持下，兢兢业业做好本岗位工作，切实执行支行领导下达的工作任务。现述职如下：

### 一. 在思想和学习上：

在工作中，我始终认为要适应工作和形式发展的需要，就要不断地学习。只有这样，才能把工作做得更好，也只有这样，才能真正做到与时俱进。因此，结合工作实践，本人能抽一些时间学习政治和业务知识，也看了一些有关经济、金融的书籍。同时，结合工作实际，不断地向实践学习，向同行、同事学习。通过学习，丰富了自己的知识，提高了自身素质。

### 二. 一年来的主要工作：

在本支行临柜工作中，自己严格按照制度规章办事，严守组织纪律，提倡职业道德，力求为客户提供最优质的服务，使每一位客户满意而归。实际工作中，上班时着装整洁得体、庄重大方，对待客户主动热情、文明用语，努力发挥好窗口作用。在网点改革当中，服从领导安排，任劳任怨，加班加点，以最快的速度，准确地完成领导下达的任务。

在其他工作事项中，本人也是严于律己，尽心尽职，保持高度的敬业精神和工作责任感。诸如电脑故障、电路损坏、设备维修中能发挥优势，尽快解决问题。在组织存款考核中，能

提前完成任务，尽自己最大的努力做出贡献。

三. 存在的问题和今后的努力方向：

回顾和检查过去，也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。

新的一年即将到来。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答合行的培养和组织的关心，为合行更加美好的未来而贡献一己之力。

## 银行内控工作述职报告篇七

尊敬的领导、同志们：

大家好！我现在将一年来的工作述职如下：

与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以工作就是我的事业的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2015年，累计发放借贷335余万元，按时清收借贷641万元，其中无一笔不良借贷和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，

保证了信贷资金的安全。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

四、是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

五、是对挖掘现有客户资源。客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

六、是进一步客服年轻气躁。做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

七、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用新的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

## 银行内控工作述职报告篇八

尊敬的领导：

20xx年是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但有很价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”。

作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提  
供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出  
现的客户投诉或不满意。在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照银行各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1) 严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2) 坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着银行的形象，自己的工作质量事关银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持银行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保

证了业务办理的合规、合法。

(3) 提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我行开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我行实际，服从领导的安排，团结全体职工为我行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1) 存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大银行实力不遗余力，较好的完成了银行下达的存款任务。

(2) 积极主动的营销银行的相关新业务和新功能。我立足我行实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我行新兴业务和新制度规章，如干部贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3) 勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

我深知个人的能力是有限的，促进我行的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有

效开展好我行的各项工作。

一年来，我能严格遵照银行安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

（1）学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

（2）创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

（3）工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

我将努力克服自身的不足，在银行领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体银行职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成

明年的各项目标任务作出自己的努力。

此致

敬礼！

## 银行内控工作述职报告篇九

尊敬的领导和各位同事们：

大家好！

时间匆匆走过，不知不觉间，在我们的团结努力下□xx银行xxx支行再一次顺利的完成了这一年的任务，并成功超越了今年的指定目标。

对我们而言，这无疑是一个非常出色的成绩。但就银行整体的情况来说，我却感到我们更多的潜力！相信在好好的反思并梳理了这一年的工作后，我们一定会在今后的工作中取得更多，更好的成绩。

一年来，作为银行办公室主任，在工作方面我一直以最严格的态度和要求去做好自己的责任！我自知办公室主任的责任之重，为此在工作的各个方面都加强了自我的要求和管理。以下是我这一年的工作汇报：

作为管理层，我深知自身在思想上的重要性！在这一年的工作中，我重视思想的要求，在工作方面，严格学习公司计划和思想，并积极理解学习，对应自身的工作进行完善，且在这一年里，我也在积极改进自身的思想，通过自我管理的完善，较好的完成了员工的管理和公司内管理计划的制定。

在工作方面，我也一直在加强自我的管理。通过过去的反思和计划，我加深了对自身的生认识。为此，在这一年来也积

极的向领导和同事们学习，改进。并通过空闲时间里对自我的充电，更好的加强了自身业务能力，提高了管理方法。

在员工管理上，我配合各部门领导，积极加强员工的要求和培训，提高银行员工的个人能力和团队精神，加强银行凝聚力，提高了我们银行队伍业务能力和服务能力，在一年来，也得到了不少客户的好评和建议。这些，都让我们在工作中体会到了更多不足和问题。但今后的要求上，我们还要更多认识队伍的不足，完善工作的要求。

一年来，我在工作上严格的遵守规定要求，但却也有一些死板。在今后，我要更多的分析银行的情况，紧跟公司的发展，对今后的队伍发展和计划进行严格的管理和提升。并更加贴合各部门的要求，完善好员工发展和整体的进步。

一年来我们在领导的帮助下积极的改进了自己，但在下一年，我还有很多的任务需要完成，我会打起精神，带着全新的目标和动力做好未来的任务！

此致

敬礼！