

2023年银行个人述职报告(实用10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

银行个人述职报告篇一

这次会议的主要任务是贯彻落实省、市两级分行20____年工作会议精神，对全县农行____年先进单位和模范个人进行总结表彰，同时结合我们面临的实际现状，研究部署今年工作。概括今天的讲话内容，就是以“四四经营成果”鼓舞士气，紧紧咬定“八个一工程”目标，努力拓宽五条发展渠道，坚定不移地贯彻两根主线的改革思路，进而全面营造一个良好的发展环境。在此，我代表支行党委，逐项阐述如下：

一、____年我们取得的“四四经营成果”，是全行员工三年来的智慧结晶

同时，我们在积极培植黄金优良客户基地、以多种方式支持区域经济发展、加强规范化和制度化建设、促使全行员工不断转换观念等方面，我们都取得了较大进步。这个进步得益于分行的正确领导，得益于支行党委的果敢决策，得益于全行员工顽强的拼搏。毋容质疑，这个进步应该是我们集体的智慧结晶，是通过三年来的发展，而得之不易的经营成果。回顾三年来的发展变化，在20____年初，支行党委曾提出：一年改变面貌，二年大步前进，三年跻身全市先进行列。可以说，在头两年，我们的这个规划目标，都较好地得以实现。在去年，也就是三年规划的最后一年，鉴于外部环境的变数太大，整体客户的层次太低，经营资源的相对短缺，他行发展的步子加快，加之我行历史积累的矛盾集中突发等等，都是阻碍实现三年规划的重要因素。

但是，我们在营造发展氛围，增强市场竞争力等方面，仍然可圈可点，并取得了以下四方面主要经验。

一是营销意识进一步增强。从20____年开始，我行初次涉及贴现领域，继而大胆探索，积极营销，使该项业务得到迅猛发展。三年来，我们累计营销贴现业务达万元，共计增收利息万元，直接创效万元。这个经营成果，相当于增加万元的信贷规模，多揽万元的储蓄存款。致力发展贴现业务，其成本很低，风险很小。当前来看，该项业务已经成为我行创效的一条重要渠道。

二是激励机制收到卓著成效。通过逐步适度拉开收入差距，让贡献大的员工多受益，让待遇差的员工得实惠，既增加了部分员工的紧迫感，又鼓舞了一线员工的士气。同时，我们通过逐步缩小长期工和储蓄员工之间的收入差距，促使全行人均工资得到了大幅提升。去年，我行人均效益工资达到了800_____，较三年前翻了一番。通过这种激励机制，可以说是，既发展了业务，又得到了实惠。

三是经营核算观念得到加强。三年来，我们坚定不移地推行万元含量工资这种考核办法，可以说是在细分市场的同时，又将每项业务按单位明码标价，进行量化，从而非常直观地将这种薪酬分配办法，纳入到经营核算中，其对调整我们的发展思路，无疑是一项创举。

四是明星所的表率作用得到很好发挥。近年来，由于撤并了大批低效网点，我行存款产生了一定的波动。

但是，在加大市场的开拓力度中，对明星所通过深化宣传，带动了_____业务得到较快发展，使我行的竞争实力进一步增强。当前，我行存款总额基本上相当于工行、建行两家之和。同时，我们的单点市场占有率，也远远高过信用社、邮政储蓄。

二、大胆提出“八个一工程目标”，需要超常的胆识和百倍的信心加以贯彻实施

所谓“八个一工程目标”，是我行一季度工作会议上初步提出的全年工作思路。经过一段时间的发展，我们认为，这个极具争议性、挑战性的目标，对我们将是一个重大考验。认真贯彻实施这个重大举措，对我们将具有里程碑式的意义，也是我们扭转被动局面的一项战略工程。特别在支行新的班子组成以后，我们审时度势，几经酝酿，又对年初提出的目标做了微调。当时，针对贴现业务，提出的目标是全年超过一个亿，但是，我们在一季度就实现了这个目标。

就我们面临的发展环境，这些目标是否切合实际？但是，伟大的作家高尔基曾说过一句话：“一个人追求的目标越高，他的才力就发展得越快，对社会就越有益。”当年，刘行长刚挑起运城分行的担子时，也以极具前瞻性的目光和超常的胆识，对全市农行的经营和发展提出一系列较高的目标，事实证明，人有多大胆，地有多大产！对自身提出相对较高的发展目标，充分体现出了我们农行人能打硬仗、敢打恶仗的坚强斗志。

银行工作个人述职报告4

银行个人述职报告篇二

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____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，可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、改善，并不断提高。

现将工作情景总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加进取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，同时为自我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职责感，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，经过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，经过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够进取投入，训练自我，这一年中，我始终坚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我，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自我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，可是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，所以，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。

第三，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，进取应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。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，因为一滴水仅有在大海中才能生存。仅有不一

样部门之间、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。

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。在农行柜员工作过程中，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“多谢”，燃起了心中的活力；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。活力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，活力与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

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我的内心深处，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。此刻社会日益提高，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，切实为不一样的客户供给最有效、最优质、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。不一样的客户需求心理不一样，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，则更多的要研究如何为其缩短等待时间、节俭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、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最终，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忙下，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。所以，今后我会进取认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20__年已经过去，在新的一年里，我会一向坚持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与活力！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而活力则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，活力成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将活力填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线

员工，切实提高业务素质和风险防范本事，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。所以，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们的业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，仅有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益本事。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，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，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和梦想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行柜员工作个人述职报告3

银行个人述职报告篇三

时代发展越来越快，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，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。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整理的银行经理个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

时光荏苒，在大堂经理岗位实习已有一年。这不平凡的一年，既是机遇，又是挑战。让我从一个懵懂的非银行相关专业的应届大学生，逐步成长为一名合格的银行大堂经理。因为我相信，世上无难事，只怕有心人。期间的困难是磨砺，风雨之后就是彩虹。要想成为一名优秀的大堂经理，优异的业务技能是首要的条件。这些都激励我努力学习专业知识，熟练掌握业务技能，以高度的责任心和使命感，投入到工作中去。

入行后，分行的各级领导都对我十分关心，安排了我到小微金融部和营业部实习，师傅与同事也积极帮助我学习提高，还纷纷把相关专业书籍借给我。通过上网查、看书、向同事请教，大家都不厌其烦的给我讲解，让我的业务水平获得了快速的提升，实现了从量变到质变的升华。因为我知道只有努力提高自己的业务水平，才能在工作中游刃有余，更好的为广大客户提供方便、快捷、高效的服务。回想同事们说，“你现在的水平，都可以带徒弟了”恍如昨日，而现在已然实现了。

大堂经理岗位是银行的名片，是客户所接触到的第一人，其综____平的高低直接影响到客户对银行的信赖感和美誉度。日常的工作虽然繁忙，中间还可能遇到不甚讲理的客户，但我始终坚持做好“微笑服务”，为客户做耐心细致的讲解，去理解和包容客户，最终赢得了客户的尊重和支持。做到让客户满意，将会留住现有的客户，引来新的客户。

我20__年调入银行工作，现任银行客户经理。从事基层客户

经理工作年来，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评。截止20__年底，累计完成贷款合同金额万元，累计发放贷款万元，已完成并回收的贷款万元，无一笔出现不良。对银行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生！现将个人年来的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

一、强化理论学习，提升自身综合素质

年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策、文件，使理论水平、领导能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，做到了学有所用。

二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

在20__年到20__年之间从万存款增加到多万元，其中还有各项考核如中间业务、信用卡、保险、不良贷款催收等，都超额完成在各项考核，在全行的业绩排名名列前茅，我连续年当选优秀客户经理。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的炼化公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集、整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。例如：有一次客户在交流中，我了解到炼化公司将对员工进行集资的信息后，我及时介入，通过对外公关、对内协调、克服种种困难，终于在年月份，成功发放个人贷款余万元。

2、建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。例如在年年底，我一次与公司某领导的闲谈中了解到企业资金有点紧张，正在想通过向发电公司延迟付购电费的方式来缓解资金困难，我了解到这个信息后，他一边向上级行了解银行是否还有票据发放规模，一边动员企业领导可使用他支行票据来解决资金困难，通过自己不懈努力，为支行增加了亿元的票据业务。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，配合网点主任把存贷业务及中间业务做好，在营业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，与网点、客户交流处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，既要管理、又要经营，上对上级支行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。客户是商业银行发展的基础，在挖掘客户源上狠下功夫，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向城镇寻找开户单位，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。现在取得如下的工作业绩：国际业务方面，去年结算量为5000多万美元，处于支行领先地位；贷款存量亿元，其中包括短期亿元，住房和中长期亿元，现有的管户数多户，当前贷款存量还是管户数都是全市第一名。

4、积极开展贷款营销。为适应新时期农民和农村经济发展的

需要，解决农民贷款难、促进农民增加收入、改进银行业务经营，我根据省分行深入开展“支农惠民行动计划”的工作要求，积极推广农户小额信用贷款，宣传银行的惠农政策、服务承诺。本着“惠农富民、支农富社、诚实守信、区别对待、快捷高效、方便农户、信用户优先”的原则，创新工作思路、增强营销理念，大力推广“扶持青年创业工程”、“信用建设工程”等。为保证支农惠民工作的顺利开展，我经常走入到农户中了解农户的需求和想法，还与乡镇党委干部一起参与现场评定信用户、现场发放贷款，公开信贷操作流程，增强群众对“惠农卡”的了解和信任，保证了行的“惠农卡”顺利开展。20__年，我累记放各项贷款亿元，有效地促进了农业产业化结构调整和中小企业的转型发展。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质

的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1、强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力、战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身行改革发展中去，重塑行员工队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2、努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3、加大营销力度，做好贷款工作。

(1) 在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户炼化公司、公司、公司等，在贷款方面找到新的突破口。做好公司，发展国际业务、中间业务、全额保证金的押汇业务，以提高存款业务。

(2) 加强工业园区企业的营销力度。借助今年信贷资金较紧的情况，更大程度上利用好信贷资源。经常到园区走访，获取信息，及时了解企业的需求，进行全方面的服务，做到双赢互利。

(3) 克服年轻气燥，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒

的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

以上是年来个人的工作业绩和下一步的工作打算，不当之处，请领导批评指正！

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20__年就过去了，在担任__支行这一年的经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20__年工作情况汇报如下：

一、工作收获

20__年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心、__电力实业公司、__中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、明确岗位的职责和使命

担任经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。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。20__年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，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。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）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。

（二）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。

（三）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。

四、今后努力的方向

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。

在忙碌而又充实的工作中，我们结束了__年度的工作。伴随着新年钟声的敲响，__年度已经悄然来临。面对即将开始的新一年度工作，我深入总结自身工作状况，改善自身工作不足，为更好地完成__年度工作打下坚实基础。回顾过去一年度的工作，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的帮助与支持下，较好地完成了__年度的工作任务，并取得了良好的工作成效，为确保__年度的各项工作的顺利进行，我特应上级领导要求，对自身在__年度的主要工作情况作出如下总结：

一、年度主要工作情况

自我于__年10月份从网店运营主管被安排转岗从事大堂经理职位至今，已有一年的时间，在此期间我除从事大堂经理职位之外，还分管网点的安保工作以及文明单位的创建等工作。通过我从事银行事业多年来的工作经验，我意识到随着银行行业的市场化，银行服务越加受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的首要印象。因此，为树立我行的良好形象，我对于自身的要求也分外严苛，作为一名大堂经理，我肩负着连接客户、高柜柜员、客户经理、理财经理的纽带作用。在这一年来，我坚持做好各项相关工作，坚定履行工作职责，充分发挥职责作用。尽可能的做到在客户迷茫时，正确的为其指明方向：当客户不解时，对其进行耐心的解释；当发生突发状况时，及时而又冷静了处理和解决问题。做到随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务态度去赢得每一位客户的信任，以诚信的服务理念去提高客户对我行的忠诚度。用微笑、热情、专业的服务水平，实际提升我行的客户流量，树立我行的良好形象。

在__年度，我不仅仅坚定履行的大堂经理的各项工作职责，还做好了自身所分管网点的安保以及文明单位的创建等工作内容。坚定维护保持营业厅内良好的工作秩序，成功地寻找目标客户，进一步营销理财产品，实现服务与营销一体化。此外，为做好我网点的文明建设，我严格要求我行人员做好服务工作，做到用热情、大方，主动、规范的服务礼仪去接待客户，并在建设我行良好环境的基础上，强化员工行为规范，要求员工树立主动意识，负责态度，和良好的工作心态。为了做好服务工作，起好带头作用，更高的提升自身的服务水平，和业务能力，我积极参加银行所组织的各类培训活动，并自觉利用业余时间进行相关专业学习，强化自身理论水平与专业技能，加强自身的综合素质能力。

二、各项工作主要业绩

在__年度，我行紧密围绕分行计价指引导向，主要推行了贵金属营销(黄金、白银)等活动工作。一年来，我行施行了多种形式的项目活动，并均取得了良好的效果。其中，在__月份的春天行动里网点较好的完成了黄金销量。“金喜连连”的巡展活动中我支行在巡展当天就突破了50余万的销售业绩。此外，在__年，我行推出的电子银行产品受到了广大客户欢迎，尤其是手机银行这一产品，深受客户喜爱。在__年六月份，通过我行开展的电子银行产品进广场社区活动，使我行当月的新开手机银行用户新增269户，其中有效218户，有效率达到了81%。在整个一年度的销售中，我行的手机银行新开有效1639户，网上银行新开2334户，有效1360户，共计新开户2448户。并且，在今年九月，我行还新制定出一个阶段性考核办法，激进了员工的营销积极性，使得我行的网银和手机银行的有效率从年初的不到20%分别达到了58%和66%，这是我行在上一年度工作中的重大创举。

在今年，由于我行网点现有无贷的贵宾客户共计1200余户，使得理财经理的工作压力过大，工作任务超重。因此，我承担分管了部分贵宾客户，尽力做好各个客户的维护工作。截

止至今年年末，我分管的贵宾客户共有314户，签约77户。此外，在一年工作中的个人存款方面，由于我行周围新进驻一家商业银行，部分存款客户被拉走，导致了我行的个人存款工作备受阻碍，虽然工作任务艰巨，工作形式大不如前，同业竞争激烈较大，但是我依然坚持不懈，力争进取，紧密团结我行的员工队伍，不断奋进，努力的完成各项工作任务。通过我们一年的不懈奋斗，我们争取到了个人存款日均新增3462万，年末存款新增2608万，其中管户贵宾客户的存款新增1810万的良好绩效。

三、工作中存在的问题

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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是自身在6s管理方面未能实现常态化，不分时段存在有松懈现象，耽误了我行的经营管理实效。此外，在管点文明服务方面，我还有待提高，没能做到温馨服务，微笑服务，对员工要求没有实质落实到工作之中，文明服务力度还需进一步强化。

在新的一年里，我将会不断地提高工作质量和服务艺术，切实提升自身的管理水平，更好地为客户提供更为优质的服务，为树立我行的良好形象而付出应有贡献。

陈集中心学校三和小学新一届民主理财小组，在学校党支部的正确领导下，充分发挥民主理财、民主监督的职能。从本学期开始对学校的公用经费、资料费以及学生生活费按上级在关文件精神进行了审核后再按时上报，最后把上报情况及时公示，得到了学校教职工的好评。现就我们本学期的工作作如下小结：

一、认真学习，按时理财。

我们民主理财小组成员从任职以来，深感责任重大，肩负着学校教职工对学校各项财务的监督职能，为此，我们从思想上高度重视，认真学习民主理财章程，工作中认真仔细，从不马虎，积极吸取群众意见，及时反映给学校领导。我们把每月底定为学校民主理财小组民主理财日，这一天，我们小组成员认真查阅学校在本月里的各种收、支票据，逐张逐页地进行核对，对票据严格把关，对各种收入与支出情况进行如实记载，严格按照理财程序予以审查，对不符合财经报销的单据，一律不予通过，并把每次审查的内容作好记录，积极参与学校的各种有关财务会议，并把会议精神传递给群众，从中听取群众意见，充分发挥民主理财的作用。

二、按时报帐，及时公示。

按照中心学校规定，我们每月对公用经费、资料费、学生生活费的财务单据进行一次审查，并按时上报到中心学校。然后，把本月的学校财务情况予以公示，增强了学校的各项财务透明度。

三、审核大型维修预算，并及时报告审批。

本学期按照中心学校的财务审批制度，我们根据校委会的安排，对学校提出的地面硬化、电改水改、屋面维修等项目进行了审核，并及时上报中心学校，得到中心学校批复后，再进行实施。这样规范了操作程序，让学校财务管理走上了规范化的轨道。

通过一年以来的工作，我们深刻体会到，民主理财真正体现了人民当家作主，真正做到了“还干部一个清白，给群众一个明白”，真正增强了领导和群众的凝聚力，真正巩固了领导在群众中的廉政形象，从而，使领导在群众中的工作更具说服力。

银行个人述职报告篇四

尊敬的领导：

20____年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

积极调整信贷投向政策，寻求适合____银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适

度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

三、盘活不良资产，打好清收攻坚战

入行以来，我凭着对____银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

四、抓机遇、促营销

一是随着____银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

五、存在不足

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无愧、无憾。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽

然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期____银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导 and 同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

银行个人工作述职报告模板2

银行个人述职报告篇五

在____市支行的领导下、在有关业务部门的指导下，____年度本人遵照《中国邮政储蓄银行广东省分行经营性分支机构合规经理派驻制管理办法》、《业务规范年》相关要求，严律自我，认真履行合规经理职责，主要做了如下几方面工作。

一、认真执行日常监督检查、促进内控制度落实。

合规经理认真做好支行日常业务的监督检查工作，资金和重要空白凭证等检查工作，在日常监督检查中发现问题及时作好记录，分析问题出现的原因，督促相关人员进行整改，并在每月履职报告中反映。记录应列明发现问题的合理整改期限，无法整改或短时期无法整改的注明原因，及时上报。对发现的重大违规问题和潜在的资金安全隐患等重大业务事项，

则注明发生的原因以及拟采取措施等，并在业务发生当日第一时间以书面(含电子邮件)上报市支行。

按市分行加强合规经理日常管理工作要求，每日填报《合规经理日常业务监督和会计检查日志》”，第月上报《合规经理履职报告》，及时、详细点每日、月份业务工作情况。

二、加强业务授权的复核、确保交易的真实可控。

加强业务授权的复核和监督，按照储蓄业务处理系统的柜员权限和市分行印发的业务交易复核审批要求，严格履行授权职责，把好复核授权关，负责对营业人员办理业务的有效性、合规性、完整性进行监督，确保授权交易的真实可控。

三、做好业务的指导、存在问题的整改落实

为适应邮储银行业务发展的需要业务，加强业务知识的学习，不断提升自身的业务水平，熟悉业务规章制度、内控制度和操作流程，同时协助支行长做好业务培训工作，指导普通柜员正确办理业务，包括柜员管理、尾箱管理、现金、支票和重要空白凭证管理、报表管理、档案管理等。提高员工的业务服务水平，辅导解决营业过程中遇到的业务问题。

四、协助支行长抓好安全管理、柜员排班

在履行合规经理职责同时，积极协助支行长抓好网点安全管理，每天营业终了。负责检查网点的监控设备、安全设施，监督网点人员对安全操作管理规定的执行情况，如发现故障或有关异常情况及时做好登记并上报相关安全、技术部门，及时进行维护，负责报告有和提出对风险隐患的整改建议。

____年度，本人没有受到上级机构的正向积分，没有收到事后监督每季按差错内容分别填报差错次数填写的《事后监督发现差错统计表》，负向积极分1分，原因是由于新上岗职工

代收电费，无待合规经理复核，已将电费收妥放入抽屉，把代收电费凭证交给客户。

银行个人工作合规述职报告3

银行个人述职报告篇六

尊敬的____领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情景向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

一、立足平凡，踏实工作

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，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名农商行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我进取的工作态度赢得顾客信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，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农商行人的真诚，感受到在农商行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪！为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是坚持良好的职业操守，遵守

国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

二、团结协作，共同提高

银行柜员工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行柜员工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面，进取向上

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控本事，杜绝安全隐患。

五、回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够.当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，

新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世. 应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性. 理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质. 对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导同事们把工作做得更好。

今日，我们正把如火的青春献给农商行，农商行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作进取性、主动性和创造性，在开创农商行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

日期:20____年__月____日

银行柜员工作个人述职报告2

银行个人述职报告篇七

尊敬的各位领导：

你们好！我于20_年12月10日成为我行的试用员工，到今天1年试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚刚毕业的硕士研究生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守我行各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

银行工作有其特殊性，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读行里所发的各项规章制度文件外，我还自费购买各种银行金融类参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，银行这个大家庭才会整体的提高。

自入行以来，由于离家较远，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。通过1年的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们

的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

在一年的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

(一)要在思想上与集体保持高度一致在工作、学习过程中，我深深体会到，_银行是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

(二)要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩要成为一名公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和工作上的内行。

(三)要扬长避短，不断完善自己在工作段的时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够；因此，我在今后的的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应

变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

现在，试用期已结束，所以我提出转正申请：恳请领导给予我成为正式员工的宝贵机会，我也将珍惜这来之不易的工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好！

述职人：

20_年x月x日

银行个人述职报告篇八

尊敬的领导：

20____年是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但很有价值，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”。

一、认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作

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。

二、立足实际，精诚团结

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。

三、生活上，与人为善

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。

四、安全经营方面，增强防范意识

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。

五、工作中存在的问题和不足

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。

银行个人述职报告篇九

根据二级分行党委工作安排□20xx年我分管办公室（党委办公室、党委宣传部、机关党总支、系统团委）、人力资源部（党委组织部）、后勤服务中心和本级财务。

一年来，围绕全行中心工作，认真履行岗位职责，积极进取，开拓创新，扎实工作，紧紧围绕全行工作重点，以饱满的热情、昂扬的工作斗志、高涨的工作干劲、务实的工作作风，正确行使职权，严格履行工作职责，努力协调好各方面关系，作到团结共事、维护大局、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋兢业、实事求是的开展工作，较好的完成了各项任务。现述职如下，请领导和同志们评议。

（一）加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养。

坚持集中学习与自学相结合，积极参加党委中心组理论学习，坚持边学习边做读书笔记，边写心得体会，同时，我还利用业余时间自学了领导艺术、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等方面的内容。

（二）围绕分管的工作提高业务能力。我分管的工作涉及面广、综合性较强，既有文秘、宣传、培训，又有党务、团支部等等。每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。

因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到主要业务中。

（三）坚持做到以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。

作为分行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分

管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

（一）组织全行党员深入开展世界观、人生观、价值观的教育和理想信念教育。

认真总结先进性教育活动中好的做法和经验，建立健全保持共产党员先进性长效机制。在全行范围内开展先进基层党组织、优秀共产党员和优秀党务工作者创建活动。共有62人次和4个基层党组织分别受到总行、省分行和二级分行党委的表彰奖励。

组织召开分行和全辖分支机构的党员领导干部，55名领导干部全部参加，相互间开展谈心活动187次，针对征求到的意见和建议，制定72条整改措施，目前已全部落实到位。

各级领导干部通过学习、征求群众意见和建议、开展批评和自我批评查找自身存在的差距和不足，思想认识进一步提高，凝聚力和战斗力进一步增强。做好组织发展工作，注重培养先进分子加入党组织，全年来发展党员14名，其中8名为业务岗位或基层工作的一线员工。

（二）在人事管理上，积极当好一把手的参谋助手，坚持严格考核，量材使用，搞活机制，任人唯贤的原则。

紧紧围绕业务经营这一工作中心，狠抓人事管理，不断强化改革，加强民主监督。推行了领导人员kpi关键业绩指标和主要任务目标年度考核，配合监管部门，对全辖基层机构负责人进行了年度考核，进一步激发了各级领导人员的责任意识。建立和完善了后备人才档案，加强了后备人才的跟踪管理，为分行的改革和发展储备了人才资源。平稳有序实施了非主

业短期用工岗位社会化管理改革，没有发生劳动争议和突发情况，进一步规范短期用工管理，降低了人力成本。

按照好中选优的原则，组建了13人的兼职教师人才库，为全行培训项目集中管理和师资队伍建设打下了良好基础。分3期对全行133名领导人员和后备人才进行了为期两天的拓展训练，提升了管理人员队伍的整体素质。

（三）加强老干部管理工作，保持老干部队伍思想稳定。

认真贯彻落实党中央、国务院有关老干部工作的方针政策，在落实老干部“两项待遇”，政治待遇基本不变，生活待遇略为从优的原则，切实做到了政治上尊重老同志、生活上关心老同志。

行里举行重大活动，请老同志代表参加，认真听取他们意见，引导他们为建行事业的改革与发展献计献策继续做出贡献。采取集中与自学相结合的学习方式，学习建行系统的相关文件规定，为配合加深，纪念长征胜利xx周年有奖答题活动等，使他们开阔了眼界、更新了观念，促进了对改革的理解和支持，增强了对建设有特色的社会主义事业的信心，普遍反映很好。丰富离退休人员的文化体育生活，为老干部提供陶冶情操、强身健体的机会，组织老干部参加门球、钓鱼、书画等有益于身心健康的文体活动，使老干部的生活质量得到提高。

我行办公室集文秘、党委办公室、党委宣传部、机关党总支、系统团委、法律法规、后勤服务等为一体的职能科室。是服务性、协调性很强的工作，比较零乱，还不易总结出耀眼的成绩。如何从实际出发，抓住主要矛盾，充分发挥办公室参谋助手，综合协调、督促检查、信息反馈等职能作用，是我一直考虑的主要问题。我在抓好思想工作的同时，引导他们干一行爱一行，热爱本职工作，注重业务岗位的学习，努力提高后勤服务本领。同志们拧成一股绳，工作有声有色。

一年来，我和办公室的同志们积极筹备精心组织了全行性的综合性会议，把分行党委确定的战略目标和不同时期的工作重点及时准确地传导给本部各部门和基层单位，并及时进行督查督办，保证了会议精神的贯彻落实。根据部门经理和基层单位负责人目标责任管理考核办法，按季对分行本部部门经理进行目标责任考核，为领导全面掌握和评价中层干部的经营业绩和履职表现提供了依据。

紧密围绕业务的发展，加强了信息宣传工作。对全面落实“以客户为中心”的经营理念，加强“以人为本”的企业文化建设，构建和谐建行，控制资产质量，营业网点视觉形象建设，员工新风貌等重点工作进行了宣传报道，对于宣传我行产品，树立良好企业形象，促进业务发展发挥了积极作用。

全年在列入考评范围的新闻媒体刊发各类宣传稿件108篇，其中，新闻媒体6篇，新闻媒体13篇，新闻媒体89篇。同时，还注意与新闻媒体保持了良好的合作关系，避免了负面报道和炒作。通过媒体宣传市场营销活动，进一步密切银企关系，充分展示我行良好的企业形象。

充分发挥信息工作在沟通情况、交流经验、提供决策参考的作用。全年出刊36期，刊发信息130条；在省分行刊稿16条，尤其是在总行刊稿2条，实现了我行在总行信息刊物上零的突破。

同时，创办了专刊，广泛搜集地方政府、上级行有关政策、兄弟行好的做法、同业机构的竞争动向，为领导决策、业务发展提供有较好价值的参考依据。

自9月份创办以来，共出刊6期，刊发信息50余条抓好法律法规工作，降低经营风险。加大了法律法规工作的培训，强化依法治行，加强法律文化建设。教育全行员工树立“法律工作创造价值”的理念，将法律工作贯穿于我行各项业务工作

中，真正做到：

“事前风险防范，事中风险管理，事后诉讼xx”全年，共审查法律性文件36件，提出意见建议300多条，接受法律咨询300多次，参与诉讼案件5件。针对企业财务顾问业务发展中存在的问题，提出了注意防范财务顾问法律风险的建议，被总行每日动态采用。

通过各种法律的手段的运用，全面加强了案件管理，有效维护了我行的合法权益，保证了各项业务工作的合规合法正常开展。

银行个人述职报告篇十

一，积极参加学习，努力提高政治素质和业务能力

今年上半年积极参加了区人大组织的青岛领导干部培训班，认真学习了宪法和有关法律知识，在学习中做到了认真听课，认真记学习笔记，不迟到，不早退，顺利地完成了学习任务；年中积极参加了区委组织部组织的领导干部贵州培学班，学习了有关党的知识，党史，参观遵义会议会址和中共早期革命历史遗址，亲临其境地体会党创业艰难更加珍惜今天我们国家在党的领导下，一派欣欣向荣的大好形势，更加体会党教育我们不忘初心的良苦用心；考察了茅台酒厂等三家企业，了解了企业艰苦创业过去，今天和未来的发展趋势，了解了改革开放以来企业在党的领导下一步步发展壮大不易，了解了贵州经济发展脉络，给我们很大的启发，认真参加了网上云支部学习，在那里学习了党的十九大文件精神，党章等一系列党的方针政策，完成了网上学习任务，积极参加区理论中心组的学习。

二，积极开展工作，努力完成工作任务

一年来，镇人大工作在上级人大指导下，在镇党委的直接领

导下，围绕区工作大局努力开展各项工作，发挥职能作用，积极支持镇政府工作，保证镇主业，各项核心任务，关键指标，重点项目，重点工作任务的完成，做出了人大应有的贡献，积极开展人大工作，开展调查研究，为镇党委，镇政府重大决策，难点问题的解决出谋献计，完成了全年工作任务。

三，积极参加干部作风整训，努力提高自身素质

在今年上级党委开展的干部作风整训工作中，认真学习有关文件精神，认真查改自身问题，努力思考整改办法，认真书写整改材料，通过学习进一步加强自身政治素质，工作作风，在工作中讲团结，讲配合，努力支持班子成员工作，树立了全镇一盘棋思想，摆正位置努力工作，完成各项工作任务。