

最新银行办公室主任述职报告(优质5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。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

银行办公室主任述职报告篇一

回顾xxxx年，我们xxxx分社的全体员工携手并肩，一起经历了风风雨雨，坎坎坷坷。通过大家的不断努力，无论在思想上、学习上，还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的进步。

元至11月累放贷款4227万元，共计534笔，11月底的贷款余额xxxx82.1万元；先后组织投资发动会20余次，累计引进投资3671万，共1427笔，投资余额3029.2万元；推动组织培训群众创办村银行11个。主要工作：

xxxx年，我们xxxx分社建立了11个中心，入股50多万，社员贷款累计发放万元，和客户拉近距离，与他们诚心交友，为建成一个中心，我们先后跑过几十趟，耐心讲解，到客户家嘘寒问暖，取得他们的信任，我们始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光，但倘若用一根火柴去点燃一堆柴火，则会熊熊燃烧”。为此，我们要积极把县城周边的街道和村落都联合起来，建起更多的互助中心，用我们播撒互助金融事业的热情，去影响和感染周边的群众，为助贷社培养更多的优秀人才，为我们互助社业务壮大奠定基础。

一个集体要发展，关键的因素在于一个团结融洽、共同协作、吃苦耐劳的集体队伍，发扬团队精神，加强各岗位之间的协调配合、整体联动，增强员工协同作战能力，这样才能促进业务的全面发展。为此，一线作战把握客户第一手真实资料

和信息，才能管理好客户的动态和贷款质量，才能避免发生风险贷款和坏账贷款。要加强业务学习和理论学习，进一步提高业务素质，热爱本职工作，提高工作质量和效率，积极配合领导，与同事们一道把工作做得更漂亮。

时代在变，环境在变，我们工作也时刻变化着，在市场竞争压力比较大的形势下，我们更要学习新知识、掌握新技能，把握新动向，适应周边环境变化，提高自己的岗位服务能力，履行职责，把自己培养成一个业务全面发展的合格互助社员工。规划好自己的职业生涯，与互助社一切成长，是我们共同的努力方向。在一些细节的处理和环节上，我存在一定的欠缺，会在今后的工作学习中，磨练自己，热心接受领导和同事的指导帮助，扬长避短，努力把自己培养成爱社敬业、素质高、适应性强、有独立能力、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，我将凭着自己的激情和热情，为热爱这项事业继续奉献我的智慧和力量。

银行办公室主任述职报告篇二

保险公司内勤述职报告:光阴似箭，一转眼20xx年已成为过去□20xx年迈步向我们走来，自从加入***后，在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，完成了以下工作：

我于20xx年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入***后到20xx年7月1日，一直在***部门，后***部门与***部门合并为深圳分公司后，***部门人员也随合并统一归***部门经理***领导。

- 1、在20xx年3月至20xx年6月期间兼任部门内勤，在此期间能认真负责的做好本部的内勤工作，包括：立案登记、案件及部门费用登记、出具业务结算表。

2020xx年主办案件16起，协办17起，主要是一些小额案件和代查勘，主要案子如下：

就导致很被动，而现在被保一直未能提供具体索赔资料，所以案件一直无进展。好在同被保和保险公司双方沟通较好，虽一直未结案，双方对我司暂无异议。

***市场水湿案：由于被保开始期望值比较高，索赔金额14万多元，而最终赔付为3万多，虽被保签了确认书，我司已出具公估报告，但由于被保不愿意专程去东莞气象局拿气象证明，导致本案公估费一直未能到帐。

家私厂火灾案：当时和在解封后到第一现场进行查勘，由于本案涉及东西多且相对复杂，加上又是第一次做火灾现场的查勘，很多地方做得不够仔细，导致中途出现了很多问题。后由于***离职，本案由我重做核损方案，在9月份约定三方谈判后搞定结案。

***被盗案：此案在**的指导下，进行得比较顺利，但由于保险公司对一部分被盗物品是否属于保险标的存在分歧，导致对我司的初步核损方案一直未有答复，该案尚在跟进中。

3、为完成公司交给的公估费未到帐催收工作，积极与保险人联系，现已完成公估费到帐数共111,553.00元；另有4310.00元的应收公估费已和保险公司沟通好，近期应能到帐。

4、认真参加公司的.各种员工培训和活动，以促进自身业务水平的提高；

5、除了完成本部门的工作，在其他部门有需要的同时，我也能够积极配合和响应20xx年6月广州暴雨，借调到广州一星期，协助广州分公司查勘。

述职报告是大型企业、规范企业进行个人年度总结的一种形

式。一般是针对个人一年的岗位职责执行情况、个人指标完成情况进行总结性答复。

述职报告的写作方式一般为2种：

一是四大段式，即做法+成绩+不足+改进。

二是逐条答复式。每条职责需逐个回答：做法+效果+问题+改进。

采取哪种方式根据人力资源部门或上级的要求进行。

写好述职报告要把握五个要点：

不管你的工作情况如何，写述职报告时一定要写出你的信心。干好了，总结经验；干得不好，找出问题，分析原因，制定切实可行的对策，树立来年能做好此项工作的信心。

一般领导都是向前看的。你干得不好，交了学费，知道了不足，来年会改进。若换了新人，没准还要交更多的学费。

不怕有缺点，就怕没自信。

可不是“成绩不说没不了，问题不着不得了”，成绩不说也不得了，现在都实行层次管理，况且人力资源部门对你不会有太多了解，成绩一定要写足，这也是培养自信心的好办法。

写成绩时切忌两大“戒”，一戒“吹”。让人感觉你有一点在吹，不实事求是，对你的好印象立即减少50%，搞不好会归入“另类”。二戒“傲”。只谈个人的努力，大谈自己的本领，不讲领导和同事的帮助，不讲客观上遇到好的机遇，自信心过强，叫自大了。这样也会进入“骄傲”、“不合群”、“不成熟”的另类。

一定要发现你的优势与特点，即你与众不同的地方在工作中

的具体体现。不论是写文章，还是在做事时就要发挥自己的独特优势，发现时间的特殊规律，采取与众不同的做法作出成绩来。

述职报告90%都是千篇一律，像“催眠曲”，让听的人昏昏欲睡。你讲得与众不同，让评委们精神一振，就会记住你的。

不足之处一要找准，二要分析透彻，三要有切实可行的改进措施。不足即是给别人听的，让他们看到你的实事求是的客观分析，监督你不断改进；更是给自己说的，不断改进、完善自己，在市场竞争中才会立于不败之地。

要通过述职报告，给自己定一个来年的前进方向，建立“一年前进一大步”的信心；给别人一个振奋，看到一个自信的、充满活力的你在前进！

不要把述职报告当成是“年终过关”，而要把它当成是展示自己才华的“最佳时机”！抓住人生的每一个机遇，你会比别人进步得更快！

银行办公室主任述职报告篇三

1/3

年xx月xx日，我行已收省联社、省联社晋办事处、银监局等上级部门重要文件共xxx份。八、负责做好周报的收集工作。九、负责办公用品的入库、领用，并做好出入库登记。十、做好报刊的收发、分送工作。十一、负责来客及领导食堂就餐的服务工作。十二、负责分管领导的宿舍卫生清扫工作，做到地面、门窗、沙发等保持无尘土、无水渍、无烟头、无纸屑，及时更换所缺用料用品。定期清洗床上用品、沙发用品、服装等。十三、负责我行各种会议室的协调管理工作。截止xx年xx月xx日。我行共召开重要会议xx场，大型营销活动xx场，组织培训xx场，组织大型考试xx场，接待上级检查组xx次。十四、

负责领导指派的其他任务。来我行这段时间学习了很多,收获了很多,此刻我将自己的收获和认识做一下汇报:一、懂得事情轻重缓急,做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门,对企业内外的许多工作进行协调、沟通,做到上情下达,这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外,还经常有计划之外的事情需要临时处理,并且一般比较紧急,会根据孰轻孰重来选择办事的先后。

2/3

报工作进度与结果□x□工作适应力逐步增强,对后期安排的工作,现已得心应手□x□责任心加强,对自己负责的工作内容能够高质量的完成。

3/3

银行办公室主任述职报告篇四

一年来,在省行党委领导的正确领导下,认真学习科学理论,努力改造世界观,与全处同志团结协作,较好地完成了领导交给的各项工作任务。

一、受领导委托,我负责学教活动办公室工作。按照上级要求,我认真组织学习教育活动实施方案的制定,开展检查督导,收集反馈交流信息,编写各种文字材料及档案资料的整理。主动为党委领导当好参谋,使这两项活动得到健康顺利开展,取得了很好的成效。11月初,中央金融工委、总行派人到我行检查时给予了充分肯定。古县支行和靖县支行分别受到总行表彰。思想道德教育活动我行属免检单位,得到总行的充分肯定。

二、努力探索新形势下加强思想政治工作的措施办法,为改革与发展提供精神动力。组织召开了全行宣传思想工作暨政研会年会,总结交流了全行开展职工思想政治工作的经验,

对新形势下开展职工思想政治工作提出了新的措施办法。深入基层开展基层职工思想状况调研，并设置五个专题，分工各市分行进行专题调研，对全面掌握了解基层职工思想状况，为党委领导掌握全行思想动态，提供决策依据，为有的放矢地开展职工思想政治工作打下了良好基础，为保持队伍的安定稳定发挥了积极的作用。编写的调研报告被总行评为全国政研论文二等奖。

银行办公室主任述职报告篇五

xx年银行理财经理个人年度总结-员工个

人工作总结

xx年银行理财经理个人年度总结

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入xx银行xx支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成

各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

上一篇：劳动保障监察员工个人总结 下一篇：xx年个人总结模板

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告