

银行负责人工作述职报告总结(优秀6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

银行负责人工作述职报告总结篇一

时间过得太快，让人猝不及防，回顾这段时间以来的工作，你一定成长了不少，是该写一写述职报告了。以下是小编收集整理整理的银行柜员负责人工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

董事长、总经理、各位领导、各位同仁：

大家好！

时光飞逝，岁月如梭，回顾20_年，是忙碌的一年，对公司的财务管理工作来说是至关重要的一年，在公司领导和各部门经理的大力支持与配合下，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，提供经营决策依据，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，提高了财务管理水平，很好地配合了公司的中心工作，当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，现将本人20_年工作完成情况和总结汇报如下：

第一部分：作为公司理财经理，我的工作职责是：

- 1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。
- 2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理

水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。

3、搜集与评价融资方式及成本；建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

第二部分：明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务经理汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持，2022年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我20_年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛！

谢谢大家！

此致

敬礼！

尊敬的领导、各位同事：

你们好！

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好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从__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、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习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，透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，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的__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__与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，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，我们更就应加

强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、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__这个大家庭中，用心应对工作，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。

第四，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透过带给优质的服务来实现，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，__的服务处处体现着“客户第一”的理念。在__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取，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。此刻社会日益进步，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，切实为不同的客户带给最有效、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，则更多的要思考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、手段必须要依法合规，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。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

此致

敬礼！

尊敬的领导、各位同事：

你们好！

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x万元，营销基金x元，营销国债x元，营销保险x元，营销外汇理财产品——__万元。营销理财金帐户x个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

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□x月x日，x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x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。__月我做为客户对__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__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、__银行的人民币理财产品、__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，每次我都会十会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。当为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□x月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了__和保险业务，老师们争先询问__利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的__。

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。

1、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。

2、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。

3、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；既要有较高的政策理论水平，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。

4、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。

此致

敬礼！

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了好处非凡的20__年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们用心学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作状况总结如下：

一、主要工作资料及职责

本人于20__年x月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、代发工资、信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入x行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职

责，研究客户，透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，透过自身的努力来维护好每一位客户；当然，透过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。透过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它能够是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

回顾20__年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。

其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。

其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转

变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们x银行共同走向更好的明天。

在即将过去的20__年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”目标，搞好服务，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，让每个顾客都能高兴而来满意而归。现将一年来的工作述职报告如下：

一、不断加强学习，提高自身素质。

现在金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富。作为银行柜员，只有自己首先学习把握这些新产品的知识，才能向客户营销。为此我不断地加强学习，学会相关操作规程。我觉得，只有学习，开阔视野，才能跟上业务发展的需要。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

二、立足本职岗位，热诚服务客户。

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。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，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。我所服务的客户文化层次和性格脾气各不相同，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，用心来为广大顾客服务。当我听到客户对我说：你的活儿干的真快……你的态度真好……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。

三、吃苦耐劳，爱岗敬业。

我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

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。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，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：是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

尊敬的领导：

您好！

过去的一年，在行领导和全体同仁的支持下，财务部基本完成各项既定指标。下面将财务部一年来履职情况汇报如下：

一、全年完成公司量化指标情况

公司全年给我部门的量化指标主要有五项：

一是资金上存率95%以上；我司全年资金上存率为__。

二是年末货币资金余额__万元以上，其中公司本级2000万；
我司年末货币资金余额__万元，因购置设备支付2800万元导致公司本部货币资金没有达标。

三是新开项目资金策划率__%；本年度公司新开4个项目均做了项目资金策划。

四是全司利润总额__万元；实际全年完成利润__万元。

五是办理资金信贷类业务，投诉率为0；财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一起投诉。

二、全年所做的主要工作

20x年，我们主要围绕以下六个方面展开财务工作：

一是以统一财务管理模式为主线加强了财务基础工作和精细化管理力度：按照规模化发展，专业化管理的要求，统一公司财务核算方面度量衡，统一财务管理标准。

二是持续推进预算管理，提高前瞻性财务规划力度：一年来预算管理工作初见成效。

三是加强资金管理，确保生产经营现金流量：全年公司向所属各单位收回__万元，同时财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款__亿元，此外全年为公司各单位累计办理承兑汇票__笔计__万元。以上措施有力保证了公司全年生产经营需要。

四是充分发挥支持服务职能：一年来，我们及时向有关领导提供各种数据，及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了领导和各单位对我部的财务要求。五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

六是加强业务学习，提升理论水平：去年我们有计划组织财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平。

三、存在的主要问题和不足

20x年我们在以下几方面，还有待在以后的工作中加以改进：

一是部门之间相互沟通的还不够。

二是分公司有一部分核定上交资金未及时收回来。

三是财务部门未能够经常深入分公司和项目了解第一手资料
和情况；四是我本人工作作风还有待改进。

四、20x年财务工作的初步设想

20x年财务除在原来的基础上加强财务管理外，我想主要在以
下几个方面开展工作：

一是要兵马未动，策划先行，提前做好年度各项财务策划。
真正做到事前有依据、事后有证据。

二是要强化总部对资金的集中调控能力。

三是以审计作为重要手段，加强审计过程监督和结果考核，
维护公司安全运营。

四是要强化财务管理的数字化。把原来许多定性的文字尽可
能地转化为定量的数字。

最后，还想说两点：

一是我工作能够顺利的开展首先要感谢公司领导的支持，以
及财务部全体员工对我的工作给予的帮助和配合。

二是希望大家在今年能够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。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

您好！

我是__银行的一名非常非常普通员工。在__银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格__行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为x行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭。

一、履行职务情况

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研

业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

1、今年 " __银行__分行第__届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛 " 中获得__市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题

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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

银行负责人工作述职报告总结篇二

尊敬的各位领导、同志们：

我将来厂一年的工作情况简要汇报，不对之处请予批评、指正。

以这样说，不论iso14000的环保认证工作的启动，还是基础建设，都是根据厂长的布置而开展工作的。我仅起了一点穿针引线的作用，把相关同志们组织起来进行讨论，使方案尽可能优化；造价尽可能降低；时间尽可能缩短；效益尽可能最大。坚决按民主、集中，帮忙不添乱，补台不拆台的要求尽职尽责工作。

二、坚持党委领导，积极参与中心组学习，加强自身廉政建设，按一个党员领导干部的标准严格要求自己，具有较强的组织观念和法制观念，富有强烈的社会责任感和同情心；把党和人民的利益放在首位。针对分管工作的特点，把群众关心的热点问题，容易产生腐败的问题，按阳光工程来操作，坚决执行公开、公正、公平的招投标原则，一年来不论上百万的设备采购，还是几千元的设备维修，都按合格分承包方评定，允许进入投标后再公开开标，集体讨论的程序推荐价廉、质优、有业绩的供应商，报厂长批准。这样既为厂节约了资金，也实现了党风廉政建设与生产管理工作的有机结合。

三、始终不渝地坚持整体工作思路。

我的工作思路是：围绕厂长工作目标，坚持iso-9000标准，充分调动员工的工作积极性，强化生产过程和现场管理；全员开展节能降耗，确保按时按质向用户提供优质产品；努力实现产品质量、产品成本、劳动效率稳步上升，重塑“产品形象。根据年初厂职代会厂长的工作报告要求，我按如下措施组织生产：

1、制订生产例会制度，除一般的生产碰头外，一月一次的生产会议雷打不动。会上各车间汇报生产任务执行情况，存在的问题与需要协调的事宜，各相关部门针对自己分管的工作出谋划策，在家厂领导需要强调的问题，也在会上布置，最后形成会议纪要，由生产部负责督办。执行这一制度以来，生产管理，越来越顺，扯皮、推诿的事情日渐减少，生产计划基本按时完成。

2、抓关键，带一般，造出精品。今年先后多项任务，在工程加工前，先组织相关人员对先期加工的工程进行总结，通过分析存在的问题，报厂长批准成立，以总工为首的三个攻关小组，对三项技术难题进行攻关，先后获得成功，为某某工程造出精品，起了不可估量的作用。在解决关键工艺的同时，对一般性工作则按iso9000要求且重点抓过程控制的严、细、

实，不搞“水上飘”。

3、抓观念转变，激发员工的工作积极性。在厂长的安排下，年初组织相关人员分两次去兄弟单位；工程工地现场学习，找出我厂员工素质和加工质量与一流企业的差距，激发职工比学赶帮超的工作热情，树立不言其败的斗志。实践证明在两次工程的加工中员工观念的更新，起非常重要的作用。

4、日新日高，完善生产流程。物流管理是当今企业生产管理的重要一环，原材料半成品黑货成品的物流流程是安全生产，提高产量的关键。一年来，先后三次对生产设备进行局部调整，从而创造出历史新高的工作业绩，为参与市场竞争打下了坚实的基础。

5、强化现场管理，以文明保安全，以文明促质量。厂长说过卫生搞不好，什么工作都抓不好。我几乎每天到生产现场进行流动办公，发现问题，及时指出，按工完料清，通道畅通，文明整洁的要求，规范生产现场管理。

6、努力学习，不断提高，为适应社会对企业高层管理人员的素质要求，我用业余时间继续参加ba的学习，其中：企业战略、公司理财、生产运作管理等课程对我目前工作很有帮助，到年底，我将修完全部课程，明年完成论文答辩。

三、政治思想学习还应加强，中心组学习虽然时间保证了，但是很多学习内容，没在头脑中多思考，多体会，没有形成能用通俗的方法，把党的路线方针、政策，传输给员工。

总之，成绩与过失都成为过去，只有发扬“不用扬鞭自奋蹄”的精神，才对得起上级领导的关心和信任，才对得起全厂职工们的厚爱。我也诚恳地希望各位领导、全体同仁对我日后的工作更多支持、帮助和监督，没有大家的支持，我将一事无成。

谢谢！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行负责人工作述职报告总结篇三

转眼间我到x银行工作已经六年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工[]20xx年xx月我从x分理处调至x支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情景总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从x分理处调到x支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想仅有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户供给服务。作为一名客户经理，我

深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和提高的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还进取认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名xxxx会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我进取拥护中国共产党的领导，并进取参与建言献策，努力学习党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理本事来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需要进一步克服年轻气躁，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我。

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，改善工作方式方法，进取努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得提高，成为一名优秀客户经理。

银行负责人工作述职报告总结篇四

我是xx中行的一名普通员工，xx年xx月从xx校毕业后，被分配到中行xx市分行xx工作。有关银行述职报告例文内容如下，以下是我的个人述职报告。

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护党中央的领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人自xx年工作以来，不管走到哪里，都严格要求自己。我工作过的岗位大部分在柜面，为了能更好的服务客户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现在的全部存款都来自于我结交的客户朋友。为了能同他们成为好朋友，针对不同个性、不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我社客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的`增长点，我最高存款余额160多万元。除了在服务客户上我尽心尽力，在县联社组织的各项业务技术竞赛活动中我也积极响应，曾先后在县联社举办的业务技术比赛获得百笔记帐、手工计算、机工点钞第一名的好成绩，受到了县联社和本单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。本于xx年参加盐城电视大学会计学本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前已以优异的成绩取得了大专毕业证书。不但掌握和提高了金融

知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

以上是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，我始终坚信一句话“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火柴，则会熊熊燃烧”。我将继续不断努力，克服一切困难，争取把工作做得更好，为信合事业作出自己应有的贡献。

银行负责人工作述职报告总结篇五

新的一年意味着新的开始新的挑战，决心再接再厉，更上一层楼，新的一年，给自己定一个新的目标。下面小编带来的银行负责人述职报告总结大全，希望大家喜欢！

20__年11月份总行任命我担任总行风险控制部经理一职，任职以来，在银监局及总行领导的关怀下，在其他部门的协助和配合下，我带领风险控制部全体科员，认真贯彻落实国家金融法律法规和政策，紧密围绕总行年初制订的工作方针，以商业银行新的发展为契机，通过健全风险防范控制制度，完善各类文本合同，规范业务操作流程，严格贷款审查，建立完善各类贷款台账，做好法律服务支撑，强化学习培训等措施，力求为商业银行开局年做好铺垫。20__年，我带领风险控制部在做好日常工作的同时，重点做了以下几个方面的工作：

一、以流程再造、规范经营为目的，健全章制，规范流程。

20__年，是我行面临着组建商业银行以后的一个关键时期，城市信用社式的管理制度、经营模式和业务操作流程都远远不能适应新的商业银行的经营和发展，各项制度都需要进一步的修订和完善，各项业务的操作都需要进一步的严格规范，流程再造、模式重整是我们在新的一年里迫切需要解决的问

题，事关重大，我们按照总行工作会议精神和总行领导的安排，以董事长年初“再造操作流程，规范经营运作，科学和谐发展，整体再上台阶”为指引，克服困难，认真学习，根据我行的发展实际，认真总结了我行在发展中积累起来的经验，在借鉴其他行社的基础上制订和完善了有关信贷管理政策及各项规定。根据不同业务的特点，制订了效果直观，内容详细的业务流程图及文字说明，并对新的业务操作流程进行严格的审核和客观的评价，紧紧围绕制度规范、财务管理、业务操作流程、新业务拓展的真实性、合法性和风险性等工作重心，对在业务操作中可能出现的风险、可能存在的问题进行科学的论证，既有效控制风险，又可以保证业务的开展能够促进我行的发展。

二、以严谨及时、准确科学为要求，做好报表统计，贷款分类。

20__年年初，我们开始承担了部分报表的填制工作，由于我们人员较少，均未从事过报表工作，报表经验不足，工作难度较大，我们克服困难，虚心学习，保证了报表工作的顺利进行，同时，我们根据业务发展的需要，在不增加基层支行工作难度的情况，对我行原有部分报表进行了修改，使其更有利于我行信息的收集和整理，严格要求各类报表的报送质量，做到数据采集口径一致、内容科学完整、数据计算准确无误。任职以来以来，我们根据我行贷款五级分类的有关规定，根据我行实际需要对五级分类报表进行适当修改，并及时印发新报表，通知各支行按新报表的要求对贷款进行分类，组织全行信贷人员对全行贷款进行了二次全面的分类工作，同时，按照分类科学、调整及时的原则，对现有贷款的实际情况个别指导划分。特别是不良贷款情况分析，要根据本行当时实际情况，对新增不良贷款、现有不良贷款状况、处置方案及进度进行详细说明，对不符合要求的，要求有关支行限期重新上报。并及时更新了贷款五级分类档案，要求贷款风险分类准确无误，填报内容清楚完整，对各支行贷款分类档案管理情况进行了不定期的抽查。

三、认真履行风险控制职能，切实做好风险提示和防范工作。

自成立以来，我们将认真学习国家有关法律，及时收集国家有关产业政策和信息作为一项常规性工作，积极参加总行组织的相关培训，全面提高风险识别能力。任职以来以来，我们累计审查贷款达450余笔，对信贷经营部移交我们审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我的行的有关规定，对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析，做好风险提示。

四、组织学习、加强培训，全面提高我行信贷人员的素质。

五、健全档案管理，根据业务需要完善我行现有不良贷款档案。

任职以来，我们根据业务发展情况，建立了不良贷款台账、贷款涉诉案件台账、长期欠债欠息企业及个人台账、不良贷款台账，进一步规范了我们对不良贷款的管理，动态掌握贷款管理的进度，同时，也有利于相关部门和领导及时调阅。

20__年，风险控制部各项工作都取得了显著成绩，得到了上级领导的认可，但在发展中还存在一些亟待解决的矛盾和问题，如风险控制工作还不先进，与国有商业银行的差距还很大，一些深层次矛盾和问题日益显现；发展创新意识还不强；科技创新能力不强等。对于上述问题，我们已形成了一些思路，并采取了一些切实有力措施，还有待于进一步的解决。以上是我的个人述职报告，不妥之处，请指正。

各位领导、各位代表：

大家好！

本人在20__年度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，不早退，能够积极地参加单位组织的各种政治活动及业务学习，认真履行岗位职责，老老实实做人，认认真真做事，爱行爱岗，敬业勤业，全年能够圆满地完成上级交付的各项工作任务。现将20__年的工作情况汇报总结如下：

发现哪个员工服务有欠缺或不足，总是和当事人共同探讨改进，在员工中举一反三，通过大家都能看得见，摸得着的事例教育员工，有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅20__年我营销利得盈、基金等理财产品万元，信用卡张，保险万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

零售网点转型对我而言意味着是一次新的机遇，也是新的挑战！零售网点转型后的营业部将会以更加规范、标准、细致的服务形象示人，我深深认识到这一点，知道自己责任的重大。为尽快完成任务，我采取了以下措施：

1. 加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精神，做到型转神也转！

2. 按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。

3. 加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

4. 狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

20__年，在领导的正确带领下和全体员工的共同努力下，平均客户等候时间由秒缩短到了秒，销售业绩由每日销售笔增加到每日笔，客户满意度有明显提高，个人储蓄存款时点也呈阶段性发展态势，与储蓄存款的季节性增长特性相适应，至年末余额__万元，比上年末新增__万元。个人kpi战略指标完成情况：借记卡发卡全年张，在全行名列首位，贷记卡发卡量新增张，理财卡发卡张，电子银行签约共__户，保险销售__万元，股票基金销售__万元，利得盈理财产品销售__万元。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

述职人：__

20__年x月x日

各位领导、各位代表：

大家好！

20__年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自己的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。

20__年是我人生旅程中最重要的一年，在过去的一年中，在各位领导、同事们的指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚的感谢。现在，我向大会作20__年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

一、积极努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。

思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。

由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。

文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，积极学习柜面业务

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到__行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务能力跟良好的职业道德操守。

自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。

在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来

这一年来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

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，因为有太多的梦想和希望！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！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的公司领导：

首先在此感谢总部领导，戚总及领导班子近一段时间来对我工作的关心与指导，并感谢各位与我们并肩工作的员工，感谢你们对我工作的支持与帮助。

在影城即将开业的前期，我紧密团结在公司领导周围，动员和带领员工，团结一心，积极进取，在各位领导和员工同志们的共同努力下，基本完成了员工岗前专业技能知识培训，取得了预期的效果，也为影城开业和今后更好的工作和更周到的服务，打下了良好的基础，结合前期的工作，我从以下几方面向各位领导述职如下，请审议：

一、工作收获

1、经过前期的工作，我的业务水平有了很大程度的提高，更可贵的是，我在平时到同行业去观察他们的领导人员，在他们身上让我学到了可贵的敬业精神。我时常告诫自己：珍惜每一个学习的机会，人人都是我学习的榜样。在特种部队服役期间，让我养成了踏实诚恳，从一点一滴做起，不怕脏，不怕累，早起晚归，以身做责，个人服从集体，以大局为重的工作态度，这也让我更加容易和适应当前的工作。

2、前期参与了员工岗前专业技能知识培训，对培训工作制定

了相应的计划，按照计划有序贯彻培训流程，培训各个岗位工作应该注意的细节问题，通过“问答，互动，实景模拟，影片观看点评”等一些方式，解决实际工作中出现的问题，进行有针对性的理论和现场实际操作培训，逐步拓展员工思维方式和技能，为影城经后的发展打下良好坚实的基础。

二、存在问题和今后努力的方向回顾检查自身存在的问题，我认为主要是：

1、现场设备工作原理的认识和了解不够详细，如售票机。平时多注意保养，如遇到问题可以及时维修，也可为公司减少损失。

2、创新意识不够，主要原因是工作时间短，缺乏实践经验，在今后的工作中，我一定要努力做到以下几点：

1、努力学习，勤于实践。理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。

2、勇于创新，多学习，多吸取信息知识，将所学到的灵活的运用到工作中来。

3、继续发扬党员的艰苦奋斗作风，公司员工对我们公司的设施设备的保护，爱护公司财产，严于律己。并为公司培养多技能，全方位的岗位人才，高质量的完成好工作。

倡导

作为公司领导班子成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司领导的工作，与公司领导班子一道，正视困难，迎接挑战，抓住机遇：我相信有我们这样的强大的工作团队，在我们共同努力下，我坚信，我们的天亿国际影城将会打造成兰州市一流的国际影城。 以上是我

的述职报告，如有不当之处，恳请领导批评指正，请审阅。
谢谢大家！

值班经理：李__

尊敬的各位领导，同事：

通过岗位竞聘，我成为了我行的大堂经理。通过这x个月的大堂工作，我感受颇多，现跟大家汇报如下：

说句实话，我刚开始担任大堂工作，心理压力很大，总感觉自己能力有限，担心自己做不好。大堂经理工作主要是要跟客户进行面对面的交流，答疑解惑，解决客户纠纷等等。而我认为，这些不是我最擅长的，但是在领导和同事们的鼓励下，特别是在我行营销导入后，我逐渐克服心理障碍，懂得利用自己的优势，尽最大的努力完成好领导安排的各项工作。

现在我已经逐步融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变。在每天的日常工作中，我不断熟悉所有的业务，除了基本的储蓄和对公业务外，还有像转账电话□pose机、信用卡、个人贷款等这些不在营业大厅办理的业务，我都进行了详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，使他们对我行的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理。而我在解答问题的过程中，也分担了柜员的压力，每当这个时候我都觉得很有成就感。

同时在实践中我也总结出银行业竞争的法宝，就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会向一些优质客户推荐办理我行的贵宾卡，疏导他们到贵宾窗口办理；对使用银行卡办理业务的客户，推介我行自动存取款一体机以及终端机办理业务；个人汇款较多的客户，推荐其办理网上银行业务。这些都适当的减轻了前台的工作压力。

在其他工作方面，巡视大厅内外的卫生状况，保持大厅和门外整洁卫生。另外，每天及时的分类整理企业回单，使每个企业都能及时的拿到回单。特别是对__集团的回单，逐一按照对账单进行勾兑，确保回单完整无遗漏。同时，还要做好营业室主任的助手，确保营业室各项工作的顺利进行，做好大客户的维护与营销。在20__年底，在大家的共同努力下，完成了1500多户的金卡治理，成功营销理财产品1750万，较好的完成了行领导下达的各项任务指标。

在这x个多月的时间，对大堂的工作虽然掌握了一些工作的方法和技巧，但仍然距离一个合格的大堂经理还有很大的距离。在新的一年里，我为自己制定更高的目标，决定从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、业务方面。要有系统扎实的业务知识，既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能详细的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。

二、营销方面。要学习营销知识，掌握营销技巧，延续营销导入的学习成果，充分利用cfe系统，做好现有客户的基础维护工作，并积极开拓新的高价值客户。

三、心理方面。大堂经理要较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质应富有魅力，在性格上要热情开朗，语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题还要矫健变通，在业务操作上要审慎负责。

总之，感谢大家在这x个多月中对我工作的支持与帮助，以及对我不足之处的宽容与谅解。在今后的一年里，我会更加严格要求自己，提高自己的履职能力，是自己成为一名业务全面的大堂经理！

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

银行负责人工作述职报告总结篇六

尊敬的领导：

您好！

20xx年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近xx万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20xx年度工作述职如下：

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。

一年来，我能认真学习“三个代表”重要思想，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学十九大精神，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们xx行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。

为更好地为xx行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是xx月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进

入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。

我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀xx□客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。

对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度落实、执行情况。

如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多

事情便迎刃而解。

大家都知道，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，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有xx名客户经理，要管理近xx亿存款□xx亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的□20xx年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作

三是积极拓展市场，全力以赴做好xx的公关，发展了xx医疗基金□xx有限公司等一批有发展潜力的客户。

四是认真抓好20xx年xx竞赛活动，在全省xx项考核指标中，我行有xx项指标名列前三名。

五是抓好“xx”管理，在20xx年度全省“xx”考核验收中，我行有xx个网点被评为“三”以上网点；同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了xx个百分点。

我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。

二是深入xx等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

三是亲自撰写《关于xx支行不良贷款情况的报告》，并制订了□xx支行信贷客户不良贷款处置方案》。

四是按照支行贷审会决议，新发放贷款xx万元，办理借新还旧贷款xx万元，展期贷款xx万元。

五是积极落实xx等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款xx万元。

六是累计收回贷款xx万元，累计收回贷款利息xx万元，占全行收入的xx%□

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。

一是以网上银行为突破口，为期货公司□xx企业安装网上银行，同时做好xx企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达xx亿元;发展网上银行客户xx个，结算量达xx亿元，占全省结算量的xx%□

二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金xx多万元。

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强;今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。

今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀xx和客户经理。

目前正在常深入开展“xxxx”□作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀xx和客户经理的本色。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日