

2023年职工个人工作述职报告(模板6篇)

开题报告是科研成果推广和应用的参考依据，能够为科技成果转化提供支撑。在下面这些竞聘报告的示例中，我们可以看到如何突出个人能力和经验。

职工个人工作述职报告篇一

我是__电力公司的__，主要从事电力生产技术管理和电力调度管理工作。20__年，在领导们的正确指导下，在同志们的关心和帮助下，我认真履行工作职责，努力完成各项工作任务，得到了领导的肯定和同志们的好评。现将本年度工作进行述职，请大家评议，提出宝贵意见。

一、坚持学习，不断提高自身的思想素质和业务素质。

(一)坚持思想政治理论的学习。我关注时事新闻，关注社会发展动态，认真学习邓小平理论、十六大精神和“三个代表”重要思想，以“人民电业为人民”为服务宗旨，树立正确的人生观和价值观，努力提高自己的思想政治素质。

(二)坚持业务知识的学习。“打铁还需自身硬。”扎实的业务知识是做好工作的前提。在工作中，我坚持通过各种方式和各种途径为自己充电，，努力学习电力生产技术知识、电力行业管理知识和供电管理专业技术，不断提高自己的工作能力和业务水平。

二、爱岗敬业，认真履行岗位职责，圆满完成各项工作。

(一)加强了电力生产技术管理工作，着力提高生产技术管理水平。

1、防患于未然，努力做好公司各变电站年度预防性检修工作。

电力设备的检修是电力系统安全经济运行的重要保证，在工作中，我始终坚定不移地贯彻“安全第一，预防为主”的方针，把确保变电站安全工作放在首位，按照科室年初制定的计划，严格按照设备检修规程和“应修必修，修必修好”的检修原则，认真完成了对35kv□10kv电力线路检修工作，并对日常的事故、故障进行了妥善的处理，通过检修排障，质量把关，提高设备的健康水平，保证了电力通道的畅通，减少了低压线路损耗和事故的发生率，确保了设备安全经济运行。

2、以高度的责任感，做好工程的设备材料招投标工作和质量监督验收工作。

贯彻执行国家关于工程建设招投标的法律、法规和方针政策，保证公平竞争，维护招标、投标及合同当事各方的合法权益，确保公司招投标工作的顺利进行。电力工程施工质量是电网安全运行的基础之一，为了提高施工质量和工程安全，我十分重视工程施工过程的监督和竣工验收工作，制定合理的监督方案和验收计划，还经常到施工现场监督工程质量，进行现场签证，做好工程质量监督报告和验收报告，对于在监督和验收过程中发现的问题，不论大小，决不姑息，能整改的责令施工方按时整改，较严重的问题则报上级领导，努力消除安全隐患。另外，我还圆满地完成了对外临时工程的规划、勘测、设计、预算工作，公司的其它突击性工作等，并参与公司大型工程的规划建设的工作。

(二)加强培训工作，提高科室人员的整体素质。

著名的企业管理学教授沃伦·贝尼斯有这样一句名言：“员工培训是企业风险最小，收益最大的战略性投资。”负责业技术人员的培训、考试工作也是我工作的一个重要方面。加强培训工作，提高职工的工作能力，从而提高生产技术管理水平，也是我做培训工作的主要目的所在。为了提高生产人员的业务素质 and 值班运行管理水平，根据公司培训制度，我坚

持对新工上岗和职工轮岗的岗前教育培训制度，定期、不定期对调度、变电站值班员进行了业务技能培训。九、十月对各站值班员进行了业务知识考试，经考核，部份运行人员已分别取得变电运行正值、副值资格(其中变电站正值5名，副值7名)，十月份，我们还邀请厂家专业技术人员对全公司生产运行维护管理人员进行了综合自动化系统知识培训，通过形式多样的培训、考试，使职工的专业知识和技能得到了较大的提高。

(三)圆满完成电力调度工作。

(四)较好地完成了农网完善工程实施方案的编写工作。

我负责农网完善工程，根据川发改能源(20__)746号《关于下达20__年农村电网完善工程(地方电力)基本建设投资计划的通知》精神，编写了《农网完善工程实施方案》，计划下达10及以下工程投资1547万元，截止12月8日，完成了19个乡镇107个村10kv线路、配电台区、低压线路及户表工程的勘测设计、预算工作，完成总投资1220.9477万元，剩余工程计划投资将在年底内完成。

(五)完成两个科室的日常管理工作。

06年，我身兼两个科室负责人的职务，全面负责两个科室的日常管理工作：积极抓好思想、业务工作和廉政建设工作；根据领导的安排制订本年度工作计划并组织实施各项任务；积极指导、协调、检查、督促科室人员完成各项工作任务，负责做好科室员工的业绩考核、优秀人才遴选等工作，并努力完成领导交付的其它临时性工作。

三、总结经验，认识不足，展望未来

回首06年，我虽然尽心尽力地做了些工作，取得了一定的成绩，但在思想观念、工作思路、谋事的深度、干事的力度上，

都还存在一些差距和不足。在新的一年里，面对新的机遇和挑战，我将以新的精神面貌积极应对，总结经验，认识不足，努力把做得更好：

一、牢固树立安全意识，着力抓好安全工作。对于电力部门来说，安全责任重于泰山。在新的一年里，我将严格各项安全管理制度，制定安全整改措施，实行岗位责任制，把安全任务量化到班组和个人，并严格按照管理制度进行考核。坚持事故预想天天做，每季度坚持开展反事故演习，根据不同季节，不同情况，积极合理有效地开展工作，保证电网安全稳定运行。

二、牢固树立培训意识，加强职工队伍建设。人才是发展的根本，在新的一年里，我将继续开展多种形式的培训活动，实行定期定岗培训制度，开展业务技术学习，把培训工作同经济责任制挂钩，严格考核，为安全稳定运行打下了坚实的基础。

三、加强对继电保护定值的校验工作。根据规程规定结合电网结构及电网运行方式的改变，及时对系统进行短路电流计算，保护定值校核；突出抓好继电保护和安全自动装置的基础管理，进一步完善电网安全自动装置，杜绝继电保护“三误”现象的发生，满足电网运行的安全性需求。

四、加强检修工作的组织管理。严格坚持“能修必修、修必修好”的原则，合理制定检修停电计划，严格控制停电范围。加强各检修部门之间的配合和联系，制定详细的检修工作计划，优化施工方案，落实工作措施，减少工作时间。

今后的工作中，我将继续与大家一起，努力拼搏，积极进取，为促进我公司的健康发展做出积极的努力，使我们的电力事业再上新台阶！

以上是我的述职，请予指正！

述职人：___

___年__月__日

职工个人工作述职报告篇二

各位代表：

__年，在__公司工会和__公司党支部、行政的正确领导和大力支持下，深入学习贯彻落实党的十八大精神、深入学习实践科学发展观，按照公司职代会精神和工会工作目标，紧密围绕公司中心工作，全面履行工会和职工代表职责。通过扎实细致的工作，在民主管理、企务公开、标准化建设、班组建设、维护女职工权益、丰富职工文化生活等方面，取得了明显成效，积极主动的完成了各项目标任务。作为职工代表，我也在为职工服务的过程中不断升华和提高。

现将本人本年度履行职工代表职责情况报告如下，不妥之处，请各位代表批评指正。

一、民主管理方面

1. 切实履行职工代表职责。在平日的工作中，我认真履行职工代表的职责，广泛听取群众的意见和建议，及时将职工提出的意见和建议进行整理，分公司内有能力自己解决的立即解决，超越分公司能力范围的按照程序及时向上级反馈，真实的反映职工群众的意见和建议。

2. 充分发挥职代会作用。积极参与送变电工程公司职代会，学习公司职代会精神，传达公司职代会决议，和本单位职工一起认真执行职代会的各种要求，对职工有不同意见的问题和职工一起认真分析问题，并及时将问题反馈到上级，将结果反馈给职工，确实起到了企业与职工之间进行沟通、交流的信息桥梁作用，消除了职工疑问，从而较好的提高了职工的

积极性和主动性。

3. 开展职代会质量评估工作。为提高职代会质量，充分发挥职代会作用，_公司在年底开展了职代会质量评估和职工代表述职工作，进一步加强了民主管理，强化了职工代表履职意识，提高了职工代表履职能力，为公司平稳快速发展奠定了坚实的基础。

4. 广泛征集合理化建议。在今年_月份，我认真协助组织开展了合理化建议月活动，广泛征求广大职工的合理建议，想职工之所想，急职工之所急。今年参与提合理化建议职工达_人。共征得合理化建议_条，被公司采纳_条。建议涉及施工生产、经营管理、企业文化生活福利等方面，对公司安全生产和经营工作起到了积极的推动作用。

5. 维护女职工合法权益，提升女职工综合素质。_公司十分重视维护女职工的合法权益，组织全体女职工学习与她们职业健康息息相关的《女职工劳动保护特别规定》，使女职工们更深入了解自己在劳动生产中应当享有的特殊待遇。积极动员女职工参加公司的举办女工培训班、女职工文化大讲堂，开展了“岗位成材，自我达标”活动，开展读书活动，不断提升女职工素质。在“三八”妇女节期间，组织女职工开展关爱一线活动，极大地调动和激励了女职工的积极性，推动了_公司健康稳定发展。

二、联赛活动方面

1. 积极组织职工参加公司开展的“_”活动。_公司积极组织职工参加公司工会开展的“争创十佳项目部”、“重点工程劳动竞赛”、“_杯”竞赛等多项劳动竞赛。公司以文体联赛为契机，组织了“×_化艺术节”系列活动，×_司积极组织职工参加了绘画、气排球、乒乓球、广播操等多项比赛，并获得×_赛第×_、×_赛第×_的优异成绩，其他项目的比赛也取得了不错的成绩，通过参加活动，提高了职工凝聚力和

积极性，充分体现了职工团结向上、努力拼搏的精神面貌。

2. 开展“全民健身日”活动，提高健身意识。_公司分会以“全民健身日”活动为契机，组织职工工间在办公楼道内做广播操，并结合工作实际，进行了踢毽子、打羽毛球、举哑铃等一系列的健身活动，认真落实公司“四个关爱”要求，把健身意识融入到职工的思想中去，激发职工群众的健身热情，使健身活动成为一种常态，促进职工身心健康。

3. 组织开展“荐书、送书、读书”三书活动。充分利用项目部职工书屋、阅览角等功能，深入开展三书活动，为施工一线班组发放_、_、_及其他各类杂志等书籍共_余册。

4. 不断加强班组建设，夯实企业发展根基。班组建设是企业发展的基础工作，只有通过不断夯实企业基础管理，方能促进企业的长期良性发展。_公司深入推进“六型一化”班组建设，通过组织班组长进行集中学习培训、制定班组建设方案等多种形式，建立起推动班组建设持续深入发展的长效机制，班组长和员工队伍整体素质普遍提高，班组的战斗堡垒作用得到充分发挥，在企业生产经营中的基础地位进一步巩固。

三、人文关怀方面

人文关怀保障一线员工健康。_公司分会组织职工代表对劳动保护工作进行巡视，对集体合同落实情况、安全生产、夏季施工特殊防护等工作进行督促和检查。先后组织了国外施工人员家属慰问、“冬送温暖、夏送清凉”、玫瑰关爱一线等慰问行动，将公司的’关怀送给职工，鼓励职工干劲。

四、调查研究方面

深入开展调查研究，提高工作水平。今年以来，我积极参加公司工会开展的工会干部作风建设“四个一”主题活动及工运理论调研工作。在“四个一”活动中，我进行了关于班组

管理创新的有效途径的专题调研，首先是参加挂钩班组的班务管理、安全生产、民主建设等班组活动，了解班组建设工作的现状，而后以送电工和安全员的身份参加施工生产，体验施工一线职工的工作过程，并对施工一线员工们进行了主题为“抓好施工现场安全文明施工”的集体谈心，激励大家的工作热情，宣传安全第一的理念。通过开展调查研究，掌握了班组建设工作的情况，为今后工作开展提供了有力保障。

五、自身学习方面

注重理论学习，始终保持思想上的先进性。一年来，我始终坚持理论学习，积极参加公司工会组织的各种学习活动，并组织职工干部进行集中学习。同时，我还认真学习现代企业管理知识、市场经济知识，关注电力建设企业所面临的形势，学习先进的管理理念，积极拓展视野，拓宽思路，不断提高自身理论水平和管理能力。我始终把学习贯穿始终，通过不断学习，提高了思想觉悟，坚定了政治信仰，始终保持了思想上的先进性。

各为代表，本人_年度履行职工代表职责报告完毕，在今后的的工作中，我将进一步加强学习，不断提升自身综合素质，团结和依靠广大干部职工，广泛深入施工一线工地，了解职工意见和建议，以公司发展为己任，尽心尽责为职工谋福利，发挥职工代表最大作用。

最后，我诚恳希望各位代表多提宝贵意见。

谢谢大家！

职工个人工作述职报告篇三

各位领导、同事们：

在_供电公司党委和工会的领导下，在调度通讯所党政领导和

全体职工的支持下，一年以来，我在担任职工代表期间，充分发挥了职工代表的桥梁和纽带作用，现述职如下：

在平日的工作中，我认真履行职工代表的职责，广泛听取群众的意见和建议，利用民主管理信息直通车的形式对职工提出的意见和建议进行整理，及时向所领导汇报，领导非常重视，逐一得到解决，职工非常满意。

在职代会准备阶段，我与通讯专业广大职工进行了广泛的讨论，征求合理化建议，并认真做好记录，并将提案及时提交公司工会。

作为一个党员和一个职工代表，我除了严格要求自己，爱岗敬业，勤奋工作，更深知调动职工积极性，发挥职工主人翁责任感和使命感的重要性，我在实际工作中，注意引导教育职工热爱祖国、热爱人民、热爱企业的精神，通过开展文体活动、读书学习，启发职工潜能，增强企业的凝聚力和向心力，调动了职工的积极性和创造性，为我公司创造一流企业倾尽我的全力。

我作为职工代表，做了一些应该做的工作，内心感到很充实，但距领导的要求，职工的厚望还有很大的距离。今后，我要努力学习，提高素质，忠实履行职责，为职工说话，替职工办事，为实现物质文明、精神文明双丰收而努力工作。

职工个人工作述职报告篇四

20__年，我作为职工代表在公司党委和工会的领导下，认真践行“三个代表”重要思想，深入贯彻落实党的精神，坚持科学发展观，充分代表职工行使民主权力，在__公司广大职工共同努力下，积极主动地开展经营管理和生产施工工作，为公司的健康和谐发展做出了应有的贡献，充分展现了职工代表的桥梁和纽带作用，在此，我向全体职工表示衷心的感谢！下面，我将一年来履行职工代表职责情况报告如下：

一、深化民主管理，履行代表职责

从群众中来，到群众中去，和群众打成一片，自毛泽东时代就广为人传，我深信之，且笃行之，在工作中积极主动征求和采纳群众意见、建议，无论是在施工现场，还是在郑州本部，我都积极调查研究，同职工群众交流谈心，倾听他们的呼声，及时准确把握他们关心的热点和难点问题，从而为提出相关提案，切实帮助一线职工解决实际问题收集了宝贵资料。尊重民意，就要让民主意识植根于群众思想，我引导、培养每一名职工的主人翁意识，充分发挥每一名群众的智慧和创造力，提高分公司生产经营效益。

在20__年度，认真召开民主生活会，广泛征求广大职工的意见建议，调动每位员工的积极性，使其以主人翁态度参与分公司生产生活管理。进一步加强公务透明度，在涉及生产经营方面的重要问题上，注重倾听职工心声，积极引导职工为分公司发展建言献策，从而切实维护了职工参政议政的权益，也为我公司持续和谐发展提供了不竭动力。

二、积极参与并完成公司工会组织的各项活动

工会组织发挥着联系企业和职工的桥梁作用，各项活动的组织也是推动公司发展不可或缺的组成部分。今年以来，公司工会积极开展“三联赛”活动、____、夏送清凉、冬送温暖、____职工技术运动会等活动。活动中我积极配合公司工会，积极组织分公司职工参加。各项活动的深入开展，丰富了广大职工的文化生活，营造了良好的文化氛围，有效激励了职工干事创业的热情。

三、代表职工利益，为职工办实事

职工代表是公司与广大职工之间联系的桥梁，是广大职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用。真正关心和代表广大一线职工的根本利益，相信和依靠广大职工，全心全

意为职工服务，坚持从群众中来到群众中去。我作为__公司经理，通过深入调研，摸清并切实解决生产一线在安全生产、队伍稳定等方面存在的突出问题，改进工作作风、优化工作流程、提高工作质量、提升管理水平，建设文明高效管理团队。坚持“以人为本”的思想，着眼于解决职工实际存在的问题，把关爱职工落到实处。

四、传达宣传职代会精神、执行职代会决议和参与日常

民主管理情况在____职代会暨20__年工作会议上，我认真聆听和学习__总经理所做的《_____》工作报告。会后深刻领悟，为进一步宣传职代会精神，制定了具体的宣传学习方案，并利用宣传栏、板报、电子邮件和公司书报刊物等多种手段，在我公司各部门及各个施工所在地项目上宣传学习。积极引导职工把思想和我公司的发展规划统一起来，把责任落实到具体工作中。针对发展面临的严峻形势，不断推进精益化管理，标准化建设，持续加强科技创新，稳步提升了发展的质量和效益，有力确保了全年各项目标的完成。

五、加强自身素质建设，全面提升工作水准

作为职工代表，我非常注重加强自身素质建设。一年来，我积极参加公司组织的相关培训，始终坚持理论学习，着力提高思想政治素质，以“三个代表”重要思想武装头脑，认真学习党的精神，努力践行实践科学发展观，进一步增强了责任感和使命感。在工作中，我以《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和《国有企业领导人廉洁从业若干规定》标准要求自已，加强自身党性建设，时刻保持头脑清醒。在生产一线，面对职工关心的突出问题，我加强监测和追踪，仔细摸排不稳定因素，积极疏导职工情绪，及时处理有关利益纠纷和职工情绪低落等问题，将不稳定因素解决在施工现场，维护了企业的良好形象和稳定大局。

各位代表，以上是我的述职报告，请大家审议。今后，我会

更加努力提高自身政治理论素质和工作水平，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，发挥职工代表最大作用，为促进公司又好又快发展做出自己的贡献。

述职人：____

____年__月__日

职工个人工作述职报告篇五

本人有幸担任x分公司财务部经理，深知自己肩负的责任重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营管理的各个环节。资金则相当于企业的血液，它的循环是否畅通，构成比例是否合理将直接影响到企业的生存与发展。所以，本人自入职以来也一直严格要求自己，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的责任心和进取心对待本职工作，现就本人今年x月份以来的学习和工作等情况向各位经理、总经理做出如下汇报：

2、不断加强财务部会计、出纳的专业知识和职业道德的培训和学习，及时了解和掌握国家颁布的相关法律、法规以及新税法政策出台的真正意义，提高财务管理人员的综合素质。

职工个人工作述职报告篇六

社会一步步向前发展，报告在我们的生活中无处不在，我们的努力也是为自己买单，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理2023实用银行职工个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

在__市支行的领导下、在有关业务部门的指导下，20__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。

20__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。

银行的业务我还是应该要继续做出调整的，我每天都对自己工作方面还是应该要做的更加认真一点，作为一名客户经理，这对我还是有非常大的提高，这一点我还是需要继续努力去做好的，我们银行一直都是针对客户做出更好的服务，让客户能够放心安心的把钱存进，这是一件非常重要的事情，在这方面我们是非常重视的，对此我也是感觉很有动力的，在这个过程中我应该要继续认真一点的，作为一名客户经理，在这方面我应该要继续认真做出准备，我们银行一直对客户的服务是非常重视的，在这一点上面，我还是感触非常深刻的，现在回想起来还是很有提高的。

在家工作当中，我需要更加细心一点，作为一名客户经理，这对我还是很有动力的，在这一点上面我也是需要让自己接触更多工作，这对我还是非常有意义的，在业务能力上面我还是应该要做的更加细心一点，在未来的工作当中我应该要继续做出调整的，与银行的客户经常联系沟通，耐心的为客户解决问题，把客户的利益放在第一位，在这方面还是要继续去落实好的，我也应该要对自己更加有信心一点，在这个过程中，也是在虚心的接触更多的知识，未来在工作方面我一定会让自己接触到更多的知识，为了客户解决问题是非

常重要的，在这个过程中，我真切的体会到了这一点，在这样的环境下面我也是做出了很多调整。

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197万元，营销基金260万元，营销国债230万元，营销保险15万元，营销外汇理财产品——汇财通__3万元。营销理财金帐户85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：11月10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90万元左右。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。10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。11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。

在银行工作的这一年，我积极的去做好工作，作为客户经理，也是尽责的去为客户而服务，同时也是配合同事们完成部门的一个工作，大家也是团结起来完成了一些工作，一年过去自己也是有了一些经验的积累以及发现了自身的一些问题，要去改进，在此也是就自己客户经理过去的工作来总结下。

为了维护好客户，我也是积极的去做好联系，同时也是清楚自己这份服务的工作也是要去满足客户的一个需求，同时也是自己对于本职位的工作要有了解，清楚银行最新的一些情况以及政策，只有如此客户才能更好的了解一些情况来作出决定，而自己作为客户经理在服务之中也是积极的去做好，我明白工作任务上并不是那么的容易完成，需要的是自己耐心细心的做事情，同时也是要对客户态度上要好，服务上要做到位。当然也是明白工作并不是那么容易做好，也是每一天我都是会去规划好一天要做什么事情，又是那些比较重要的要提前的去做好，而一些不是那么重要的可以放到后面去，同时对于客户的一些需求我也是尽力的去做到位，得到他们的肯定，一年工作下来也是收获到很多的肯定。

除了做好了工作，我也是积极的去学习，去提升自己，疫情期间无法到银行来工作的那半个月我也是积极的去学习一些东西，去对一年的工作做好计划，虽然之前也是做过，但是

自己也是去完善去看到自身的一些问题，要如何的去改善才行的，而我也是在这段日子虽然在家，但是我也是看了一些书籍，并和同事们一起探讨了一些工作的情况，对于以前的问题去找到解决的方法，并认识到自身的一些方面去改进了，当然一年的工作下来，依旧还是会有一些新的问题发生，而这也是自己以前没有看到的，可以说随着经验的积累，我也是更能看到以前工作中粗糙或者还可以优化的方面，这也是一种成长，让我更加的明白要多去反思做过的一个工作，去让自己有提升，作为客户经理我也是积极的配合其他的同事来完成银行其他的一些工作，没有松懈，也是让自己有了更多的接触工作机会。

时间虽然过得很快，但也是过得充实，对于来年我也是有自己的工作计划，同时也是会去继续的来把客户经理工作给做好，让客户满意。

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫。。，现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是。。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。众所周知，。。的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，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，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的時候，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。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

各不相同，每天都要为各种不同的人服务。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。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，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，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……。就是好……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。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩！

20__年的日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。以下是我在本年度的工作总结，

敬请各位领导指点。

这一年中，我作为一名农业银行员工，亲身感受了农业银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使我们的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。

这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。让我对于农业银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

在这一年里，我经历了很多以前没有经历过的事情，第一批轮岗人员，在轮岗的一个月中，锻炼了适应能力，在接管过程中，我发现了我的不足和别人好的方面，让我进一步的加强自己，从而使我保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准，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默默的奉献着，为农业银行事业发出一份光，一份热。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。以“客户满意、业务发展”为目标，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，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求

自己，做好20__年工作计划，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

一年来，本人在__支行的领导下，按照严格标准要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，现对今年工作总结如下。

一、在思想方面

继续深入学习、法纪、政纪、组织观念强，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作。

二、在工作方面

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划；坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，

共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。

三、在工作作风方面

一年来，本人不独断专行、软弱放任；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。在干部选拔任用工作中，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

一、履职情况

我于20__年2月份来县任职，20__年4月邮储银行县支行挂牌

成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

（一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。

二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。

三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。

四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。

五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。

六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇

报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。

一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。

二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。

三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。

四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业

务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。

全年县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额全年发放4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，

县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代替发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为20__年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为县支行收入增长的又一动力源泉，截止20__年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20__年公司业务将会有较大的发展。

（三）加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代替发项目的增加，20__年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务

状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代替发工作得到了社会各界的认可。

（四）加强学习实践，做好廉政自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。

二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。

三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。

四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。

五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。

六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业的贡献。

二、存在的不足

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额业务办理过程中出现了一些管理漏洞。

2、银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

三、下一步努力方向

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。

因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造县邮政金融品牌，促进县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。