

# 2023年银行工作述职报告完整版 银行工作述职报告(优质10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 银行工作述职报告完整版篇一

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，在全体职工的共同努力下，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，为职工做好表率。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。

## 银行工作述职报告完整版篇二

各位领导，各位同事：

大家好！

在刚刚过去的20\_\_年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行x委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我述职如下：

### 一、坚持加强自身修养，提高管理水平

作为支行的x总支书记、行长，持续一个x员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，用心发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一方面，做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握x和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级x委的战略部署和要求，透过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。另一方面，主动从总

行各种会议精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的潜力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

## 二、坚持以客户为中心，推动业务经营快速发展

20\_\_年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成状况良好。全年共实现经营利润万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

一是对公存款发展迅速。采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达\_\_万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓当前拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近万元。

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，构成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人

金融产品集中整合营销活动契机，用心宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20\_\_年，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

### 三、坚持清正廉洁，努力塑造良好形象

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱岗敬业，感恩工作；尽自己的潜力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能用心主动地思考问题、解决问题，勇于承担职责，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行构成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表此刻：一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习资料的选取上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理潜力还需要在今后工作中，进一步提高。三是经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作思考比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已构成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互构成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确决定和应对各

种形势，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工用心性，提高队伍战斗力，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

此致

敬礼！

## 银行工作述职报告完整版篇三

尊敬的领导：

时光如电，转瞬即逝，转眼间20\_\_已离我们远去，这一年的工作中，在支行领导们的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，在工作业绩方面有一点小小的收获，现述职如下：

### 一、努力开拓市场，取得良好业绩

作为对公客户经理，努力发展新客户拓展新业务，效果显著。在过去的一年中，在贷款方面，截止20\_\_年底。

### 二、积极参加培训，掌握客户动态

担任客户经理以来，我积极参加总分行各项培训，不断提升自身业务能力、及时了解我行相关政策变化，做一名懂业务、精业务的客户经理。平时从各方各面搜集相关客户信息，及时掌握客户动态，发现问题及时上报，尽职尽责。对于授信客户，认真做好贷前尽职调查，贷后定期对企业进行检查，

随时对企业跟踪调查，检查资料及时提交审查及归档。

### 三、强化重点营销，建立良好关系

利用一切可利用的关系和资源，开展团队营销，重点营销具有垄断优势的资质优良的公司，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，加强技术和业务的融合，做好综合营销。

### 四、履行岗位职责，求严求细求实

信贷工作来不得半点马虎，依法合规放好每一分贷款，是支行每名工作人员的责任和义务，在日常工作中我能够认真贯彻执行信贷制度，严格履行岗位职责，刻苦钻研业务和理论知识，对发放的每一笔贷款都能够做到贷前认真调查、贷时严格审查、贷后及时检查，在工作上求严、求细、求实，确保发放的每一笔贷款都放的出、收的回，效益好。

### 五、存在的问题

虽然20\_\_年工作取得了一定成绩，但也存在一些不足：

一是银行专业知识有待进一步加强。面对如今\_\_市场经济的下滑、\_\_市场经济的动荡，企业更需要银行全方位的支持，这更需要客户经理全面了解银行产品及政策，充分利用资源为企业保驾护航。

二是清收不良方面，还需要更强有力的措施推动不良清收工作。

三是存款营销方面，针对不同客户，还需朝细致精准化管理方面进行加强。

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、新的知识的学习钻研，改进工作方式方法，积极努力工

作，增强服务品质意识，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。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

## 银行工作述职报告完整版篇四

尊敬的领导：

20xx年，我在银行的正确领导和同事们的帮助支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从上级领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚

实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

### (一)热情主动，做好大堂经理工作

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，积极参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提出建议和处理，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

### (二)以优质服务做好柜员工工作

作为一名柜员工，关键是如何做好优质文明服务。我一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行的各项服务。二是努力提高业务技术和熟练程度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与

银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

## 银行工作述职报告完整版篇五

各位同仁，晚上好！

今年的工作刚一开战，上级行对我部中心金库有了新的规定：中石化、社保、医院等单位的代收款要当日清点并入帐。由于款接回来都较晚了，做为营业部主任的我没有视而不见，每天主动协助金库人员清点完所有款项，入账碰库，帐款相符后，再回家。所以每天到家时基本上是6、7点钟了。元月中旬，支行响应市分行的号召，支援宁远支行。由于手气欠佳，我竟抽到头签，不得不从前台柜员调一人到宁远支行上班！刚过春节，员工唐某没声没响又交给我一份调令，这意味着我的前台柜员又减员一人。那时正值营销旺季，我只好身兼数职，做到了减员不减岗。从此，我没有了星期天，没有了节假日，勤勤恳恳，任劳任怨地工作。仅一季度我就揽储蓄存款600多万元，公存款500多万元，支付通11部，三方存管12户，贷记卡28张，准贷记卡换卡22张，个人网银10户等。出承兑汇票13笔，共计300多万元。

7月份开始上丁字班，因员工生病我替该员工上班，为了照顾其他员工情绪，这段时间我给对公、储蓄柜每个员工都代过班。劳苦不算苦，我最苦的心苦！因为各种原因，营业部的业务发展速度同其他兄弟处所相比显得滞后，考核得分很无情，排在全行的后几位。这才是我最着急的。尽管本部大多数员工能理解我，也支持我的工作，但是我做人的宗旨（不能让跟我共事的人吃亏），还是让我做出了辞职的选择！

辞职后的我走上了新的工作岗位。任合并后的大客户部付主任，主管全行的中间业务。由于中间业务事多又杂，业务也不是很熟，因此也碰了不少壁。但相应地我也得到了不少磨砺的机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。我在不断地请教同事和自学过程中，学会了做准贷记卡换卡操作、pos机上报、支付通录入上报、电话银行的注册和操作、企业网银的注册和操作，个人优质客户系统的管理等等。

1、务必要抓住机遇、支付通和pos机具的费用。目前，市分行是根据各行实际布放进度同步配置，谁先布放给谁，不搞指标分配，因此，我希望机关和各网点都要开展集中性的营销活动，一鼓作气布放完毕。

2、全面推广电话银行业务，请每位同仁去掌握它的营销要点和操作流程，趁现在还没收费，抢占客户市场。

3、趁目前股市回暖，加大基金营销力度。

4、个人优质客户系统请网点主任、客户经理尽快管起来，做好大客户的指派和走访，并想办法新增、多增目标客户。

常言道：行至梅前花不语，只因身后少知音。共事多年了，大家对我还是了解吧？我是一个认真、务实、创新、激情的人。所以哪里有需要我的地方，我绝不推辞。如果做得不好，可以直接告诉行长和主管行长，同时我也希望我的领导们多给我支持、多给我肯定、多给我表扬！

推进改革谋发展，辞旧迎新向未来。盘点20xx上半年，我们感慨万端，金融危机的影响“尚未见底”，但值得欣慰的是面对重重挑战，目前我国经济发展的基本面没有改变！面向20xx下半年，前所未有的挑战带来民族振兴的新机遇，我们充满希望，让我们都迎着太阳奔跑，把背影永远留在身后，看到阳光一片吧！我的述职完了。

谢谢大家！！

## 银行工作述职报告完整版篇六

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

## **银行工作述职报告完整版篇七**

20xx年即将过去，不知不觉间来到农商行已过半年时间，在

这有限的时间里，通过在支行网点的磨练，在工作中与客户的接触使我对农商行业务有了更深了解，对于工作和生活有了更深的体会。现将半年来的工作述职如下。

3月份我初进农商行开始工作，刚开始对银行业务基本算是一无所知，在公司部实习前一周整天看内部文件，学习业务知识，到后来参与投行项目，使我对投行业务，包括前期业务洽谈、中期票据募集说明书的撰写、与律所事务所的沟通，到上报项目、按上级行要求修改报告等内容均有较为清晰的了解。

7月份我正式来到农商行参加工作，在省行组织为期一个月的培训中，我们初出茅庐那颗浮躁的心得到了洗礼，通过我行内训师的细心讲解，我们从对我行业务的一无所知到较为全面的了解。

一个月培训结束后，我回到网点第一份工作是做大堂经理。站大堂进行客户分流和指导工作，由于我性格比较外向所以对该岗位适应较快，可以一边进行引导一边和客户聊天建立客户关系。我行的网点负责人无论在营销还是管理方面都是能手，在网点主任那里我学到了很多关于如何建立客户关系、产品营销和后续跟踪的知识及技巧。我行产品丰富多样，对待不同客户要有针对性营销，这就要求我们首先要对自身产品有很强熟知度，在对产品熟悉后才能解决客户问题，可以主动营销、引导客户理财。

在站大堂期间，我会细分客户群体，对普通客户进行营销，主要推荐我行代理保险业务，提高客户收益的同时提升我行中间业务收入，同时尽可能绑定其网上银行、手机银行、手机信使、信用卡等业务，加深其对我行依赖度。

心态决定成败。不论是在学习或是工作中，端正态度是首要完成的基础课程。尤其在职场中，诚实守信、谦虚谨慎、勤奋刻苦、认真踏实，这些都是必备素质。对于新员工而言，

最重要的就是要脚踏实地、踏实肯干，切忌心浮气躁、急功近利，将自己的心沉下来专注于基础业务的学习和社会经验的积累才是最重要的。

脚踏实地，在点滴中积累与成长。柜面业务看起来简单易懂，但其需要很高的专业性要求，在客户提出需求时，要第一时间反应出解决方案，保持良好的职业形象，因为面对客户，我们的形象就是农商行的形象。我会不断提高自己的业务知识，以便更好地服务客户，我会有自己的学习笔记本，上面记载不同业务知识，有对比记忆，有分类记忆。此外，我会下班后看其他柜员的业务传票学习新业务，通过看传票和询问的方式可以快速学习新知识。在业余时间，我会每天给自己安排一些课余时间学习和了解银行的产品、业务操作技能，专注于银行的相关业务，才能让自己做一个专业的银行从业者。

在网点运营主管的帮助下，我不断了解内部账务处理，熟悉并知晓传票会计分录的记载方法及其内涵，学会看会计分录无疑是很鼓舞人心的，我对它们都充满了热情。

刚开始接触柜台业务时，我给自己定的目标是绝不犯错，以高标准要求自己，工作一段时间后，在基础业务上犯错给我带来很大挫败感，我会在笔记本上写上犯错原因及防范措施，在不断自我激励，自我调整过程中提升业务能力，避免以后犯错。

在分析出错原因时，基于目前我所办业务总结出几点容易出错的地方：一是要熟悉各种业务操作规程，做到凭证齐全、字迹清晰、责任明确，应由客户填写和签章的内容不能柜员代办；二是远程授权时将所需凭证必填内容填好，认真核对客户填写内容的正确性，降低授权返回率；三是做业务时一定要认真仔细，思想不能开小差，做到业务处理正确，一笔一清、一户一清，降低抹帐率；四是在机器点钞时一定要核对机器上显示的纸张数，不得马虎；总之，在处理柜面业务

时，要严格按照规程操作，合规操作是很好的保护伞，可以减少差错的发生，规避风险。同时要通过错误来总结经验教训，从而让自己不再犯同样的错误，将错误率降到最低乃至零错误才是最重要的。

工作半年来，我的业务技能和社会经验得到较大提高，在营销和会计业务上取得较大进步，但也清楚地认识到自身存在的不足，一是在营销方面力度不够，主要表现在对贵宾客户和对公客户营销上不够主动；二是业务技能方面欠缺对公板块和联行业务知识；三是社会经验尚待积累。

在接下来的时间里，我会严格要求自己，不断提升工作能力及社会经验，提升网点营销能力及新业务知识，争取早日成为业务能手。

## 银行工作述职报告完整版篇八

时间流逝得如此之快，我们又将接触新的知识，新的技能，积累新的经验，会有新的发现，此时此刻需要制定一个详细的计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编收集整理整理的银行工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

20\_\_年x月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_分理处，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。

时光飞逝，来\_\_分理处已经25个年头了，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20\_\_年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

## 一、加强业务知识学习。

特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

## 二、做到优质服务，提高窗口服务质量。

我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮助客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

## 三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务。

全面完成分理处下达的各项业务指标，营销\_\_保险32万元，\_\_保险3、4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

## 四、增加安全意识，及时杜绝安全隐患。

做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。

回顾20\_\_，展望20\_\_，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

在支行党组正确领导下和部室同仁的鼎力帮助下，我较好地完成了各项工作任务，现将今年来的工作向大家做以汇报。

部室工作头绪多、报表多、监测多、调研多，工作定位高、要求高、难度高、起点高。工作重点转移，调研、监测、分析、协调。工作手段不多，诸多工作基本上和服务性工作。

工作以来，我胜任监测分析岗位以外，同时做好内勤、金融生态环境建设等日常工作。

## 主要工作

### 1、加强学习，内强素质

积极参加支行组织的思政教育及业务学习，认真落实廉政工作责任制，遵守廉洁自律规定。针对岗位特点，学习文件领会其精神，编发《金融机构信贷政策与要求》宣传资料，向有关部门和企业宣传货币政策，适时掌握辖内各行的信贷政策，反馈国家货币信贷政策的贯彻实施情况。

### 2、围绕经济金融运行中的热点、难点问题做好监测分析和动态反映。

加强对重大货币政策实施效果的监测分析。监测对象涵盖金融部门、企业、农民工、乡村，范围涉及利率、资金、农信社改革、货币信贷资金运行、信贷投向和结构、消费贷款、票据等指标。密切关注信贷资金在不同行业的投入变化及风险状况，对贷款过度集中的行业和企业及时向金融机构发出风险警示。监测分析民间资金的投向、利率及信用状况。转发利率文件，接待群众利率咨询。及时了解政府、企业、居民等市场主体对5次调息政策（\_\_年9月16日、\_\_年10月9日、\_\_年10月30日、\_\_年11月26日、\_\_年12月22日）的反映，并积极反馈，全年监测十余次，专报相关信息多篇，为上级行领导决策和地方经济发展起到了较好的参考作用。起草货币市场基准利率体系建设宣传试行方案报市中支。执笔完成《农村金融产品和服务方式创新试点申请》等材料，其中《央行核心价值观主题教育活动》心得、《央行上调人民币存款准备金率对社会各界的影响》《综合查询系统中存在的问题及建议》《积极推进农村信用体系建设》《农户信用信息采集试点工作已基本结束》信息被上级行采编。

## 工作体会

领导的高度重视、大力支持是做好工作的基础。团结和谐是搞好工作的关键，吃苦耐劳是工作进步的积累，勤学善思是取得成绩的前提。存在的不足与其他部室人员缺乏交流。

## \_\_年打算

- 1、加强与其他部室人员交流，共同履行基层央行职责，促进地方经济又好又快发展。
- 2、结合地方实际，充分发挥、利用人民银行信息资源优势和调研手段，为地方经济发展出谋划策。

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每一天记账，结账，做传票，写账簿，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。

### 一、立足平凡踏实工作

在禾加支行，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。我热爱这份工作，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，个性是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。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，以自己用心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行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是持续良好的职业操守，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、团结协作共同进步

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不必须是的，但必须会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有必须的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，个性是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。透过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

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，我时常告诫自己不能满足现状，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就应具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面

才能将工作干得更好。

### 三、业务全面积极向上

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，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、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理论水平。

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，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：

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，务必透过对，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的潜力。二是增强大局观念，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，用心配合领导同事们把工作做得更好。

从20\_\_年到此刻，我在\_\_银行担任大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表x行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

- 1、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

- 2、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。

并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

3、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

4、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效的服务，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

1、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

2、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

3、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

4、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢x行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

谢谢大家！

20\_\_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，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20\_\_年度工作述职如下：

## 一、思想作风建设情况

1、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\_\_银行改革的前景更加充满了信心。

2、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\_\_银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。二是参加总行组织的\_\_的贷款调研活动，并参与了\_\_等制度的起草工作。三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。

3、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的落实、执行情况。

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\_\_名客户经理，要管理近\_\_亿存款、\_\_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。20\_\_年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访\_\_个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好\_\_的公关，发展了\_\_等一批有发展潜力的客户。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。

2、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\_\_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\_\_等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、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\_\_企业安装网上银行，同时做好\_\_的维护，促进了我行电子银行业务的

发展。

### 三、存在的问题和今后努力的方向

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；今后本人将一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户经理。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。

2、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。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，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，继续保持一名优秀客户经理的本色。

## 银行工作述职报告完整版篇九

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.....

## 银行工作述职报告完整版篇十

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的'各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通

过我自身的努力，（……取得的成绩），为本行创造了中间业务收入。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为支行的明天而尽心尽责。