

农商银行人员的述职报告 农商银行柜员 述职报告(模板7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

农商银行人员的述职报告篇一

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

从x年到现在，我在xx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工行的形象。

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：

一、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。

二、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。

三、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，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、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、高质和效率的'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：

一、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。

二、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。

三、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。

四、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，也很感谢工行的帮助。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！

农商银行人员的述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下□xxx支行以党的“十八大”精神统领全局，以xxx行长“两个翻番”为核心目标，以xx银行“二次转型”为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代

表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

20xx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，各项经营指标完成情况良好。

(一)收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%□同比增幅xx%□个人业务完成收入xx万元，完成目标的87.14%，公司业务完成收入446.54万元，完成目标的59.53%，信贷业务完成收入xxx万元，完成目标89.48%。

预计20xx年xx支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成xx万元，欠25万元；公司业务完成xx万元，欠270万；信贷业务完成xxx万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二)重点业务完成情况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增幅(11.3%)高6.1个百分点，较全市自营网点平均增幅(17.1%)高0.3个百分点。活期占比较年初(45.67%)下降6.79个百分点，高于全县活期占比6.41个百分点，高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占xx县邮政金融储蓄余额份额的22.11%，较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务：截止12月1日，公司开户336户，余额302万，较年初增长-2456万元。百日大会战增长-2235万元□xxx业务3笔，金额360万元；现金管理业务开办1户，目前余额60余万元。

3、信贷业务：截止11月30日，贷款结余3150万元，其中小额

贷款结余116万元，较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元，较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元，较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元，较年初增长861万元。

4、资产保全：截止11月30日，逾期贷款28笔，金额14万元，逾期率1.24%。不良贷款21笔，金额7.28万，不良率0.84%。预计12月可收回9笔不良贷款，金额7.8万元，方可完成市行下达的100万的目标计划。

(一)全面加强内控建设，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“制度执行梳理”、“整改回头看”和层层签订“案防责任书”、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

(二)认真开展自查自纠，抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题，深入开展了自查自纠活动；下半年以省行“合规大讨论活动”为契机，进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

(三)加强人员排查，严控道德风险。长期以来沙xx支行从未停止人员排查工作，尤其是重要岗位(信贷员)人员的排查，发现苗头，立即采取有效措施。我们采取的.是各网点各部门每月对所辖人员8小时内外工作情况摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反“八不准”的情况。对不适合从事信贷业务的人员一律调出信贷队伍或解除劳动合同。

(四)搞好资产保全工作。根据省行资产保全工作“四达标”要求今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项

设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的责任认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。

(五)做好安全保卫工作。按照“谁主管，谁负责”的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

(一)对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

(二)建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

(三)建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

(二)加强营销能力的培训，指定参加省行“海师计划”学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。

(三)组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

(四)引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

在积极促进业务有效发展、努力完成各项业务同时，全面开展了企业文化建设各项工作。

(一)将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

(二)开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。通过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐局面。

(三)开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作情况□xx县支行领导班子尽管做到了尽心尽力尽职，但仍存在一些不足之处，具体表现在：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够；

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20xx年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，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，调动员工积极性，提高队伍战斗力，以全新的姿态迎接20xx年的到来。

农商银行人员的述职报告篇三

认真有关财务管理规定，履行节约、勤俭办行；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，团结、带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

下面，按照市纪委领导干部廉政述职工作要求，现从以下四个方面向大家进行述职报告，请评议。

一、关于履行党风廉政建设责任制情况

加强党风廉政建设，一直以来是党和国家一项重大的政治任务。在抓全行党风廉政建设责任制方面，我始终坚持把党风廉政建设和反腐败工作放在全行改革发展稳定的大局中，以落实党风廉政建设责任制为重点，把廉洁从政作为推动各项工作的重要保证，着重在抓学习、抓组织、抓检查、抓重点上下功夫，取得了一定成效，营造了廉洁清明的政务环境。

结合农行的工作实际，积极开展廉政文化教育，采取内培和外培相结合的方式等形式，做到书本教育、集中与日常教育、正面典型与警示教育“三个结合”，有计划、有步骤地对干部员工进行系统培训，提高学习效果。加强法制教育，组织员工开展学习和贯彻，并将其作为员工年终评先选优的重要依据。

一是以优化经济环境为主题，不断加大纠风力度。紧紧围绕发展第一要务，坚持出重拳、狠治理，不断加大纠风力度，在开展行风建设工作上，通过参与“行风热线”活动，找到了工作中的不足，针对个别窗口工作人员服务意识淡薄，主动服务意识不强等实际问题，我们主动整改，解决客户提出的问题10余件，答复问题20余件次，促进了服务水平的提高，进一步优化了经济发展环境。

二是主动接受社会各界监督。积极聘请市人大代表、政协委

员和工商企业代表为我们抓行风建设工作的监督员，定期召开座谈会，主动倾听他们的意见、建议和要求，强化了一系列措施，并做到了跟踪问效。台了客户投诉管理办法，对外公布投诉电话，专人值守、处理，实现了与客户互通，保障客户利益，赢得了广大客户对我们工作的支持、理解和信赖。

三是加大纪检监察工作力度。在开展“端正政风行风、优化发展环境”工作上，我们在对窗口人员进行培训和整顿的同时，更注重自查自纠，并加大纪检监察工作力度，对个别违纪员工进行了诫勉谈话、警告、记过、记大过等处理，取得了行风建设工作的新成效。

四是抓重点工作，措施落实到位。围绕责任制的主要内容，我行三项工作常抓在手，保证了一抓到底，立见成效。一是着重抓好领导干部廉洁自律。针对群众关注的公车私用、公款挥霍、干部住房、行贿、受贿等焦点问题，制订了《规范农行员工行为六条禁令》、《工作纪律六项规定》、《工作人员公务活动中的用餐规定》、《八条优质服务工作准则》等多项制度，印发了《关于切实加强元旦、春节期间党风廉政建设通知》等相关文件，领导班子成员带头自觉严守有关规定，用实际行动倡导勤俭务实创业的风气。

今年我行领导班子没有收礼金、礼券等行为，没有任何违纪违法案件。全行广大党员干部廉洁自律意识和爱岗敬业意识进一步增强，党群干群关系进一步融洽。二是着实开展操作风险专项大检查、案件专项治理和部门、行业纠风工作。加强了信贷、财会和计算机安全自查自纠工作，加大案件查防工作力度，规范了业务经营行为，保证了经营安全，树立廉洁、勤政、务实、高效的农行形象。三是着眼源头防腐。深化财务审批制度和干部人事制度改革。特别在用人问题上，建立“双定”“双聘”竞争上岗机制，认真执行《党政领导干部选拔任用条例》，完善公开报名、公开竞聘、任前公示、考察预告、任内述职、离任审计等制度，完善选拔任用和管理监督机制，保证用好的作风选人、选作风好的人。

二、关于本人廉洁自律情况

为官之道，廉为根本。抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放到突出位置。

1、带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作为学习的根本任务，坚持在实际工作中，带头学习政治理论、开展党风廉政建设教育活动、参加讨论、参加交流、深入实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监督和改进工作作风，遵守《廉政准则》，以创新的精神和求真务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2、严格执行国家规定，努力当好班长和系统领头雁。作为党委班子的带头人，既担负着全行繁重的廉政工作，又要时刻维护良好的自身形象。在__行班子第一次民主生活会上，我就反复表示：来__行工作决不允许吃喝风，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，努力做一个为了员工利益而不为私利左右的人。

在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对组织、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜党和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居搞特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省、市行对领导干部提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆！

农商银行人员的述职报告篇四

无情的时光老人像一阵寒风，走得无声又匆匆，回顾过去的工作，倍感充实，收获良多，是时候仔细的写一份述职报告了。那要怎么写好述职报告呢？下面是小编收集整理农商银行行长述职报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

xx县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的行长，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也会成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场上逐步形成自己的鲜明特色，从而在当地市场上站稳了脚跟，并得到迅速的发展。于是，如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色，寻找符合本行经营特点的客户群，并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务，弥补市场的不足，才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此，在我们农商行发展的过程中，有没有特色以及能不能在

市场中坚持并发挥自身的特色,将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色,提供差异化的金融服务,就能有效地丰富银行服务产品,改善我国银行服务市场,促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济,做优自己的特色,形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇,打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌,在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势,通过提高服务水平,做精做深做细县域、农村目标市场,分层次对接城市业务,不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求,进一步优化网点布局,加快精品网点建设,在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上,结合“万村千乡”农家店工程建设,借助电子银行手段,按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则,通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备,实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有,人有我优”。全面推行微贷事业部工作,着力提升满足非正规金融需求的能力;提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品,探讨各种信用保障机制,解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动,千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户,在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结:

一是立足中小,小中见大;

二是创新为源,错位竞争;

三是因地制宜,有效风控。

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。

我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。

同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要始终坚持“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作中将面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的’精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。

明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告诫作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

农商银行人员的述职报告篇五

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。

在此，我有拜托各位同仁的事：

- 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20**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20**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！！

农商银行人员的述职报告篇六

____县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业

的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

一、找准自身定位，明确发展方向

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色，从而在当地市场上站稳了脚跟，并得到迅速的发展。于是，如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色，寻找符合本行经营特点的客户群，并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务，弥补市场的不足，才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此，在我们农商行发展的过程中，有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色，将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色，提供差异化的金融服务，就能有效地丰富银行服务产品，改善我国银行服务市场，促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高客服水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照

商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力；提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

农商银行行长述职报告3

农商银行人员的述职报告篇七

xx县农村信用社成立于上世纪50年代，经过了60多年的风雨历程。60多年来对于农信社改革的探索从未间断，农信社管理体制几经更迭、频繁变换。伴随着上高经济的发展，从无到有、由小变大、由弱变强，已成为支持当地县域经济，服务“三农”的主力军和联系广大农民群众的金融纽带。直到今日，上高县农信社依托中国经济持续快速发展的大好形势，不断实现发展重大跨越，在实现一系列发展突破后，终于成

功成立为上高农商银行。

作为农商行的一员，我能为企业做什么？雷锋同志在日记里写道：“我愿做革命的螺丝钉…….把有限的生命投入到无限的工作中去。”他用他的一言一行甚至生命实践他对革命事业的忠诚，对革命事业的贡献。向雷锋同志学习！在现代社会这个分工越来越细的庞大机器中，我们每一个人可能都只是一个微不足道的螺丝钉，而任何一个小小螺丝钉的松动都可能影响整部机器的正常运转。扮演好自己的角色，成就别人的同时也就成就自我，这同时也体现了我们对企业、社会所做的贡献。

一、找准自身定位，明确发展方向

城市商业银行群体在中国银行业市场上应当算是一个弱势群体，但相当一部分商业银行在激烈竞争的市场中逐步形成自己的鲜明特色，从而在当地市场上站稳了脚跟，并得到迅速的发展。于是，如何去跟大银行争大客户不是明智的选择。如何根据自身特色，寻找符合本行经营特点的客户群，并按照自己特有的途径和方式向这些客户提供服务，弥补市场的不足，才是我们农商行在市场站稳脚跟和持续发展的根本出路。

因此，在我们农商行发展的过程中，有没有特色以及能不能在市场中坚持并发挥自身的特色，将成为成败的关键。如果我们银行能强化自身特色，提供差异化的金融服务，就能有效地丰富银行服务产品，改善我国银行服务市场，促进银行市场竞争的良性发展。

服务实体经济，做优自己的特色，形成比较优势。始终坚持“立足县域、服务三农”的市场定位不动摇，打响、做实服务县域的主力银行、立足社区的零售银行和农民喜爱的乡村银行品牌，在服务县域经济、服务“三农”、服务中小微企业等方面形成优势，通过提高客服水平，做精做深做细县域、农村目标市场，分层次对接城市业务，不断提高业务渗

透率和市场占有率。强化客户渠道优势。

按照金融服务进村入社区工程要求，进一步优化网点布局，加快精品网点建设，在乡乡镇镇机构全覆盖的基础上，结合“万村千乡”农家店工程建设，借助电子银行手段，按照商业可持续和“贴近基层、贴近社区、贴近居民”原则，通过增设离行式的atm存取款一体机、自助转账终端等自助设备，实现行政村“村村通”。

打造特色金融品牌。特别是在零售领域做到“人无我有，人有我优”。全面推行微贷事业部工作，着力提升满足非正规金融需求的能力；提升农户小额信用贷款、信用共同体贷款等优势产品，探讨各种信用保障机制，解决抵质押不足的融资难题。建立客户服务对接机制。全面展开争取和维护客户的“扫街”活动，千方百计对接辖内各类有效项目和优质客户，在融入区域经济社会发展中抓住一切机遇。

我认为以下三个方面很值得总结：

一是立足中小，小中见大；

二是创新为源，错位竞争；

三是因地制宜，有效风控。

二、提高服务品质，提升品牌形象

古人云：“兵马未动，粮草先行”，说的是古人作战的时候，兵马还没出动，军用粮草的运输要先行一步。现在我们银行有着全县最丰富的资源——服务，这就好比是作战时丰富的粮草，让我们在前进的道路上可以一往直前，无后顾之忧。客户是金融企业一切价值创造的来源。

我认为最重要的端正的态度除了服务，还要学会倾听，去耐

心倾听，了解客户的需求与问题，然后为客户解决一些问题，提供一些帮助，与客户建立一种互信的关系。还有一点容易被忽视的就是感情投资，经常的慰问客户，偶尔的寒暄，让他们感受到我们的关心，更加坚定信心将品牌做得更好。唯有用心去服务客户，才能拥有客户的信赖。

同时，客户的信赖也使我更加努力、热情的服务回报客户。我们要始终坚持以“以客户为中心”的理念，视客户为宝贵资源，视客户需要为第一需要，视客户利益为最大利益，视客户意见为改进目标，视客户满意为衡量一切工作的准绳，按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，全面推行个性化、亲情化、标准化、便捷式的产品和服务方式，提升对接客户多元化需求的能力，建立与客户需求对接的人力资源体系架构和管理能力，真正与客户需求实现“快速反应、无缝对接”，有效满足客户不断变化的多元化需求，不断维护、拓展和扩大客户资源。工作中将面对外部工作及内部工作。外部工作要做到换位思考，用心聆听，做到双赢。内部工作要丝丝入扣，尽心尽力。总而言之员工得把企业真正当成自己的家，用心去经营。

三、加强队伍建设，完善监管制度

加强和改进基层员工建设是一项长期工程，带出一支好队伍，周期长，投入大，见效慢，要有愚公移山的精神，逆水行舟的思想准备。若要取得长效，必须植根于建设一套行之有效的工作制度及相对稳定的监督、评价运行机制。一是建立工作责任制和责任追究制。

明确各级责任，一级抓一级，层层抓落实，出现问题要严追责任人和相关领导的责任。二是建立监督约束制度。把企业内部监督和客户监督监督有机结合起来，通过严格、广泛、公开的监督约束进一步来规范所有员工的行为。三是建立奖惩激励机制。注重对先进典型的培养、总结和推广以及对反面典型的惩处和警示，加大奖惩力度，以达到典型示范或告

诚作用，有效促进监管队伍建设的全面深入。

只有员工素质提高了，才能更好地适应上级领导的要求，才能抓好精细化的银行管理，才能杜绝各种问题的发生，才能更好地保证各项工作的落实，按照科学发展观的要求不断推动我们农商行向前发展。

最后，我们要始终坚持“立足社区、服务三农、扶持中小企业”的市场定位，以“敬业”为核心的价值理念，弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，内铸精神支柱，外树企业形象，更好地发挥农村金融主力军作用，为广大各界提供方便、快捷的现代金融服务。希望全体干部员工将在今年的实际工作中，找准自身定位，规划个人目标，为建设我们农商行整体品牌和推进中心事业发展贡献力量，用智慧点亮我们的人生！

姓名：

时间：