

业务部门述职报告理由 银行业务部门述职报告(优秀5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。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

业务部门述职报告理由篇一

各位领导、同志们：

大家好！

我是20xx年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持科技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下五个方面：

内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻

执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在————一年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

在科技项目方面，————一年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的

现象。

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如□atm□crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的.代理功能等。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

去年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手：

1、深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。

2、加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户提供稳定的系统环境。

3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。

4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

5、及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，为——的事业，做到鞠躬尽瘁，死而后已。

业务部门述职报告理由篇二

我是__店长助理__，任职以来，我坚决执行公司的各项规章制度，坚持原则、关心员工、团结协作、自觉维护企业利益和荣誉，能够不断自省、自查、不断进取，全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现在我向大会述职，请予审议。

一、履职履责情况：

1、调查做好市场调查，发挥参谋助手作用协助店长搞好销售。

日常现场巡查中，我注意观察商品动销及顾客购物情况，对各品类商品汰换情况进行监督管理，安排员工随时了解竞争店价格，对消费者需求及主要竞争对手的商品结构进行实地调查，对发现的问题，经过统计、汇总及时向店长反馈，为门店经营决策做好数据支撑，指导并帮助品类做好商品陈列调整，在全体员工的共同努力下，南__前已完成万元，日均客单价较同期提高了__，毛利率完成了目标为__。

2、推进营运标准，强化服务意识，提升“双质”工作水平。

根据自身工作职责，我协助店长进行门店日管理工作，积极

推进营运标准及相关规范性文件在门店的执行，执行国家的质量管理法规及公司质量管理制度，坚决执行公司的各项规章制度。门店的经营状况与“双质”工作的成效有着密切的联系，为有效提升员工的服务意识和技能，我通过早晚会、组织员工技能比赛、定期和不定期的对《营运标准》、《员工服务手册》、门店服务案例的学习，培训和引导员工规范执行服务规范，树立员工以“顾客为关注焦点，全心全意为顾客服务”的思想，同时严格执行公司商品质量管理制度，杜绝问题商品上柜销售，保证了门店良好的商品质量。

3、代理工作期间，稳定员工队伍，保证销售增长。

因公司发展要求，__店于__期间更换了__店长，由我暂时代理店长工作。在代理期间，我积极处理门店与__间的遗留问题，为门店的正常销售工作消除了障碍，利用职工联谊的形势与团购顾客建立了牢固的关系。积极联系烟草公司改电话订购为网络订货；主动联系供应商引进__品牌，在生鲜经营上开发了现炒半成品等，对门店商品结构的更趋完善起到了积极的推动作用。同时在工作中掌握和了解员工的思想动态，关心员工的工作和生活，及时处理和化解内部矛盾，确保门店内部稳定，保证了在代理门店工作期间销售与毛利的持续增长。

4、多种形式开展活动，丰富员工生活，提高团队凝聚力。

做为门店工会小组长，团小组长，我积极配合公司各项活动，在门店内开展了员工技能比赛、“双质”工作知识竞赛，组织员工参观烈士墓，与__展联系活动等，这些活动的开展，增强了企业、门店的凝聚力。另外，超市业态员工进出比较频繁，新进员工怎样快速融入团队是一个问题，为此我一方面在工作中注重对员工的培训，注意指导老员工做好传帮带工作，培养员工的团队精神，产生责任感，激发其潜能。另一方面时注重员工的思想教育，引导员工树立正确的人生观和价值观，了解生活中员工的思想动态和情绪，时时关心和帮助员工，使他们感受到企业的温暖，提高了团队的凝聚力。

5、加强沟通联系，配合社会监督，作同行业表率。

积极配合社会职能部门的监督检查，加强与社会职能部门的沟通与联系，接受并积极落实其工作意见与指导，在经营工作中做坚决执行国家的质量管理法规及公司质量是制度，__的经营工作得到了社会职能部门的肯定，于今年被__定为“__范店”，为门店赢得了荣誉。

二、落实廉政责任及自身廉洁自律情况

作为一名党员，一名门店的管理人员，在党和政府反腐倡廉的号召下，公司党委深入学习实践科学发展观的活动中，一年来我以身作则，坚决抵制各种诱惑，时刻都在提醒自己注意遵守国家法律，遵守公司的规章制度。在确保自身廉洁自律的同时，要求员工严格从政，不搞平均主义，抵制拜金主义、享乐主义，拒腐防变，以提高整体员工的思想素质，保证了整个团队的廉洁自律，做到全年无违规违纪行为。

三、存在的问题及不足

1、门店员工的专业知识与服务意识还不够高，门店虽在工作中对员工进行了专业知识的培训，但由于门店人员进出频繁、招聘促销困难确实还存在以下问题□a□基础管理精细化不够;b□品类执行为力还不强;c□小组之间沟通协调还不够;d□员工主动服务意识不强;e□员工对公司各项标准、制度掌握还需加强等。

2、与厂家的沟通谈判经验不足。

四、__年工作打算

1、针对自身不足之处进行有效改进。全面提升个人综合业务能力。

2、协助店长管理门店日常销售工作，严格执行公公司下达的

销售计划并分解到各品类销售组，确保20__年门店的各项销售指标的完成。

3、强化员工培训及内部管理工作。制定员工综合提升培训计划，提升门店员工的综合素质，确保工作的规范化、标准化操作。

4、加强对“双质”、后勤及营运工作的监督管理，为门店顺利完万销售任务做好保障。

5、注意安全工作，加强细节管理，保障门店正常经营，做到确保全年无消防、安全责任事故。

各位领导，各位同志，我将把这次述职评议作为对我个人支持、监督和帮助的一次极好机会，进一步总结经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，开拓进取，克难奋进，为推进重百超市的连锁发展做出新的贡献。

业务部门述职报告理由篇三

20__年，我州始终把扶贫开发工作放在全州经济和社会发展的突出位置上来抓，一直将改善基础条件，促进产业发展，提高人口素质，稳定解决贫困人口温饱问题作为主要内容纳入其中。在国家和省扶贫政策、资金的扶持下，通过找准扶贫攻坚的切入点，坚持不懈地实施产业化扶贫开发战略，全州1__县包括5个扶贫开发重点县生产生活条件、基础设施建设和产业化发展等方面都取得了明显成效。

一、20__年扶贫产业化项目实施情况

20__年我州1__县(局)得到国家、省财政扶贫资金共计1200万元，实施产业化扶贫项目13个，主要对油菜、青稞、食用菌、葡萄、马铃薯、茼蒿等产业进行了项目扶持，目前逐步建立了小规模种养殖业产业扶贫基地。培育壮大了华康公司、丹巴

康定红葡萄酒公司、雪域俄色茶有限责任公司等产业化扶贫龙头企业，我州20_产业扶贫项目共带动620户农户增收，其中包含贫困农户320户。

二、20_年产业扶贫结构及取得的成效

1、无公害元根产业化示范基地。20_年在康定县实施了高原特色无公害元根种植基地项目，预计项目的建成后，较项目建成前收益明显增加，该项目共覆盖康定县3个贫困村涉及210户共1120余人，产品商品率达100%，为当地贫困人口脱贫增收发挥了积极作用。

2、州葡萄种植基地。在我州丹巴县和得荣县以及乡城采取“公司+基地+农户+科技”的模式，带动了1600余户农村家庭从事优质酿酒葡萄种植，使得受益农户年均纯收入有了较大幅度增长。

3、野生菌种.种植推广基地。20_年在我州康定县建设菌种.种植推广基地，通过“公司+基地+农户”的经营模式，由龙头企业销售种源，然后由公司集中将农户产品统一销售。该项目的实施，带动了项目区近0.5万户农户增收。

4、州南派藏医药传承创新基地。重点在海螺沟管理局建立150亩高产优质中藏药材种植基地、中藏药材优质种子繁育基地建设项目、建立中藏药材优质种苗繁育基地等项目，通过为贫困农户提供药材种子补贴，帮助农户建产业基地，进一步提高了农牧民的中药材积极性，为农户增收致富，找到了一条新的路子。

5、青稞商品粮和油菜基地。以优质青稞基地建设项目为基础，在北路白玉县，建设实施20_亩优质青稞基地工程基础上，加大对青稞产业化项目投入，使青稞亩产达到250公斤以上。同时在道孚县实施油菜种植基地建设、泸定县实施磨芋基地建设，通过产业结构调整，进一步拓宽了广大贫困农户发展路

子，更好地挖掘潜力，变资源优势为经济优势。

6、优质核桃产业化基地。在康定、得荣、丹巴等县大力实施了核桃产业化基地建设，主要采取为农民提供种苗的生产直补方式，直接栽种黑桃，在林业相关技术人员的指导下确保成活率提高。核桃生产期较长，但同时具有连续收益的效果，盛产期将会带来明显的经济效益。

7、雪域俄茶生产加工基地。在州北路地区炉霍等地，通过打造“雪域俄茶”品牌，充分发挥当地“变叶海棠树”资源优势，实施基地产业发展，为“雪域俄茶”提供更多原料，按照“公司+基地+农户+效益”模式实现农户的稳定增收。

三、产业扶贫趋势分析及下步工作的思路

通过实施“20_年规划以来，全州呈现出扶贫产业结构不断趋于合理，产业基础设施不断改善，农牧业生产稳步发展，农牧民增收难的问题逐步缓解的态势，根据《中国农村扶贫开发纲要(20_-20_)》的要求，我州也提出了“三步走”的战略目标，发展农村经济，用扶贫工作统揽“三农”工作，将是新时期扶贫开发工作的重点。特别是按照新的扶贫标准，实现农村低收入贫困人口真正意义上的脱贫，必需有稳定的增收项目。当前，我州实现“三步走”跨越发展战略目标，难度的是农牧民人均纯收入的稳定增长。必须大力推进扶贫开发，必须加快优势资源科学开发，着力培育特色优势产业，多渠道大幅度增加农牧民收入。因此我们一方面要尽可能加大扶贫产业结构调整力度，把准产业扶持、资金投向的关键着力点；另一方面积极加大投入，为产业发展提供发展动力。

主要思路，结合全州地理条件，气候特点。依据自然区域划分东路、北路和南路三个产业片区。经过近十年的产业扶贫探索，我州按照高寒生态脆弱区，高山峡谷生存环境恶劣区、河谷地带特色产业开发示范区等三个区域特点初步构架了“三带、四地、五园”的产业扶贫发展思路，“三带”即：

东部4县1局的高效畜牧产业带、南部6县特色畜牧产业带、北部生态畜牧产业带。“四地”即：南路6县干果种植基地、东部4县特色水果基地、东部3县林果业加工基地、北部7县雪域俄色茶建设基地。“五园”即：北部4县青稞豆薯加工园区、北部6县优质油菜种植园区、北部6县中藏药材种植园区、东部4县蔬菜大棚种植园区、东部4县农副土特产品加工区。

根据上述思路，我州正积极开展《州区域发展与扶贫攻坚实施规划》以及《藏区扶贫优势产业发展规划》的编制工作，初步规划在_期间，采取培育龙头产业，资金直补到户的方式，扶持各类种养殖业和加工业大户2万户，并拟定在20_—20_年开展三个扶贫优势产业项目的试点工作，一是在东部3县以“康定红”葡萄酒为龙头品牌，打造酿酒葡萄基地；二是在北路7县以“雪域俄色茶”为龙头品牌，打造高原特色茶叶基地；三是在南路3县以“高原藏香猪”为龙头品牌，打造南路特种畜禽基地。

四、产业化扶贫存在困难和问题

扶贫产业化项目的实施，为我州广大农牧民在脱贫致富奔小康道路上起到了较好促进作用。但是由于各种原因也存在一定的困难和问题：

(一)扶贫产业发展资金投入不足。虽然近几年来我州不断加大财政扶贫资金对产业化的投入，但由于农业生产周期长，资金需求量大，实际投入资金难以满足发展所需的资金需求。

(二)扶贫产业规模不大。近年来虽然我州实施的扶贫产业项目投入规模有所增加，产业得到一定了发展，但是扶贫产业规模还是总体偏小，项目数量太少，贫困农户参与面不广。加之部分群众发展产业的意识未转变，对变幻无常市场需求预测不够等原因，对小规模发展扶贫产业持观望态度。

(三)扶贫产业效益有待提高。现有产业，绝大部分是传统农

牧业，这些产业一部分是对市场应变能力较低的产业，一部分是属于增产不增收的产业(比如青稞种植，产量高时市场价格低，产量低时市场价格高)，还有的产业由于科技含量高，群众参与能力不强(中药材种植、农畜产品深加工)。造成扶贫产业的覆盖面很广、效益不明显。

(四)对产业发展调研不够深入。扶贫部门涉及的工作内容较多，而扶贫系统工作人员较少，无法确定专人抓扶贫产业发展工作。对如何发展壮大扶贫产业方面的思路没有理清、办法不多、措施不全，发展扶贫产业只能是顺其自然。

(五)产业抵御灾害风险能力不强。现在我州发展的扶贫产业，绝大部分产业如果遇到突发的自然灾害，则缺乏应对自然灾害能力和承受风险的能力，特别是牧区往往年初大雪灾害，就给当地的牲畜造成巨大损失，对该扶贫产业项目带来了严重打击;并造成大面积返贫。

五、发展产业化扶贫的几点探索和建议

(一)调动农户积极参与度。一是要选准扶贫产业。在扶贫产业的选择上，要突出区域优势、自然资源、市场需求、群众参与、长远规划等重点环节，对资源优势明显、市场前景广阔、覆盖屋面较广、符合长远发展前景的产业予以重点确定和扶持。二是要建立产业基地。对那些条件比较成熟、发展潜力比较好的产业，有针对性采取财政扶贫资金补助、贴息贷款扶助等方式，集中联片兴建各类产业基地，做给群众看，带领群众干。三是要宣讲优惠政策。要通过下发宣传资料、张贴宣传标语等形式，把发展扶贫产业的各项优惠政策的扶持办法让群众有进一步的了解，并在今后的工作中切实抓好政策和措施的落实，引导更多的群众参与到产业发展中来。

(二)积极加大龙头企业培育力度。按照“公司+基地+农户”的模式，通过引入龙头企业经营机制，按照企业管理模式，

发展“合作社”等各种经合组织，带领农民发展产业，寻求市场销路，帮助贫困群众脱贫致富。

(三)加大科技培训力度。提高农业发展的科技含量是产业化扶贫的助推器，要提高贫困户的整体素质，增强贫困户自我发展能力，引导农民从传统的小农思想束缚中摆脱出来，投入到大市场中去，使他们自觉地想致富、去致富、自觉地运用科技致富。县、乡、村各级都要有计划、有步骤地对农民进行技术培训，力争2-3年内使50%以上的贫困户真正掌握1-2门实用技术。

(四)拓宽销售渠道。一是要培育好各类流通组织和能人。扶贫产业要发展，就要有针对性的培育一批产业流通组织和“中介”能人。要采取减免有关规费、重点奖励销售大户等方式，鼓励和引导各种能人去跑市场、开发市场，通过对市场的敏锐分析和研究，与农户签定产品销售合同。二是组建好各类合作经济组织。对有一定规模、有一定农户覆盖面和有一定前景的扶贫产业，要鼓励农户在自愿加入的前提下，组建好产业发展经济组织，由协会统一与客商和加工企业签定产品销售合同，再由经济合作组织统一为农户发展产业提供技术培训、规范产品标准、发布病虫害信息、疾病防疫、产品销售、采摘包装等全方面管理和服。三是扶持发展好各类龙头企业。要在企业贷款的发放、企业贷款的贴息、税费的减免、产品的流通运输等方面广开绿灯，制定切实可行的优惠政策，共同促进企业的发展壮大。同时，采取更加灵活的优惠政策，鼓励、吸引和扶持本州和外商来兴办各种为业加工龙头企业。四是要采取比较灵活的销售举措。采取“企业+经济组织+农户+基地”等方式，积极拓宽扶贫产业产品的销售渠道，让农户吃上定心丸，从而促进扶贫产业的规模逐年壮大。

(五)建立发展长效机制。一是探索建立产业风险抵御机制。对经济林木、牲畜养殖及生猪饲养等要增强抵御自然灾害能力，积极探索农副产品种养风险保险，以应付突发的不可抵

御的自然灾害。二是建立产业协调扶持机制。对于扶贫产业发展，县级需成立专门的领导小组，整合各个部门的优势，制定产业发展优惠政策，研究确定全州扶贫产业的主导方向，协调解决扶贫产业发展中存在的问题，制定全州扶贫产业发展的中长期规划，明确成员单位的职责。各个部门也在按照扶贫产业发展的方向，履行好自己的职责，形成齐抓共管扶贫产业工作的良好氛围。

业务部门述职报告理由篇四

尊敬的领导：

您好！

20xx年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体述职如下：

20xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品一万元，其中：基金一万元，保险一万元，银行卡一万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的

一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的'笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

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，学习银行的规章制度与工作纪律，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上级的理论知识外，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，给客户提供的建议和处理方法，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措施。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！

业务部门述职报告理由篇五

1、扎实做好中央巡视安徽和省委巡视淮南寿县反馈问题排查整改工作。着力抓好中央和省委巡视反馈问题整改。聚焦

《中央巡视组对安徽省开展脱贫攻坚专项巡视和省委巡视反馈意见寿县整改实施方案》87项具体问题，查找涉及本单位整改任务结合摸排出的49+1项问题，对涉及村街需要整改的内容：如扶贫项目程序规范、电子商务站点运行维护、扶贫贷款排查、“135”政策妥善调整、产业扶贫政策落实等，列出问题清单、任务清单和责任清单，逐项整改、逐条落实，切实做到“四确保四不放过”。落实《省扶贫开发领导小组关于集中整治脱贫攻坚中形式主义官僚主义问题的若干措施》，深化“十整治十坚持”，用3个月左右的时间，在全镇集中开展以“严规矩、强监督、转作风”为主要内容的集中整治形式主义官僚主义专项行动。

2、稳步开展项目申报和实施工作。截止目前，县已下达我镇20__年扶贫资金项目五个批次，涉及资金1435.5万元，其中产业扶贫资金890.5万元，基础设施资金545万元。（财政专项扶贫资金1005.5万元，地方债务资金358万元，一事一议72万元）。我镇要求所有扶贫项目的申报、研究、公示、落地、监管、验收等环节，都要做到程序规范、记录到位，过程资料留存备查，接受干部群众监督。

3、大力实施“特色种养业扶贫”。紧紧围绕“四带一自”、“三有一网”以及特色种养业扶贫“三大行动”开展

工作, 20__年已上报实施到户特色产业扶贫项目971户、补贴资金184.5万元, 助推贫困户增加收入、稳定脱贫。

4、全面落实20__年帮扶计划。精心谋划实施精准帮扶措施, 用好用活脱贫攻坚“十大工程”, 按照“一户一方案、一人一措施”的总体要求, 进一步压紧压实驻村工作队、帮扶责任人、镇村干部的帮扶责任。围绕脱贫攻坚工作中的全局性、苗头性和前瞻性问题的深入开展调查研究, 制定对策措施, 推动政策落地落实。

5、扎实开展20__年动态调整工作。依据省扶贫办通知要求, 我镇20__年贫困人口自然变更增加59人, 减少35人; 整户新增15户50人, 镇扶贫工作站已对拟整户新增贫困户进行了入户调查核实, 确保及时到位、公平公正。

6、进一步做好“雨露计划”职业教育补助摸排及整改工作。根据县教育局要求, 认真核查20__年春季学期以来“雨露计划”补助对象, 对20__年以来应享受而未享受“雨露计划”职业教育补助的贫困户家庭按程序兑现补助资金。我镇共摸排“雨露计划”补助漏报3人4学期, 并足额兑现补助资金6000元。

7、稳妥调整健康脱贫政策。根据县卫健委、县扶贫办20__年通知要求, 认真落实中央专项巡视反馈意见的整改工作, 对执行的“135”政府兜底保障政策调整成省政府规定的“351”政府兜底; 对“省外就医的贫困人口个人自付部分实施分段补偿”政策停止执行。妥善做好健康脱贫“351”、“180”政策调整宣传解释工作, 稳妥收回贫困户手中含健康脱贫“135”政策内容的宣传单, 并重新发放宣传画。及时组织人员对1处户外大型“135”政策宣传牌、9处户外墙体“135”政策宣传牌进行了涂改和掩盖。

8、全面落实“单位包村、干部包户”工作。全镇16个村(居), 由省、市、县、镇直等54家单位进行包保, 全镇1773户贫困

户，由663名干部职工进行结对帮扶，做到包村包户全覆盖。不断完善“双包”工作相关制度，进一步落实各级帮扶责任，切实提高帮扶工作精准性和有效性。强化驻村帮扶工作，通过多种方式调动驻村工作队积极性，提高驻村工作队帮扶质量。根据机构改革人员变动情况，及时调整“单位包村、干部包户”工作任务。进一步增加中国社会扶贫网平台注册人数，促进贫困需求和爱心捐助实现有效对接。全体帮扶干部认真落实月走访贫困户制度，帮助贫困户制定年度脱贫计划项目实施并抓好落实。扶贫手册逐月变更，并在贫困户家中填写。

9、开展贫困户“五互”小组活动。一是做到活动制度和小组名单及门头牌齐全；二是统一购买小板凳，方便活动开展；全镇95户“五互”小组长，补助资金300元/组已经发放到位；三是保证每月开展两次以上活动，有记录、有图片，重在实效。

10、进一步夯实基层基础工作。根据省扶贫办下发《关于进一步规范基层基础工作的函》要求，把规范基层基础工作作为我镇当前及今后一定时期巩固脱贫成果，防范返贫的重要工作，认真组织学习，深化工作落实。一是完善扶贫对象动态调整常态化管理。加强对农村困难群众和脱贫户的定期排查与跟踪管理，严格对照现行贫困标准，认真履行识别程序，坚持应纳尽纳、返贫即入，对符合贫困标准的农户及时纳入建档立卡范围，对“两不愁，三保障”出现问题的脱贫人口及时予以返贫，并安排和落实帮扶措施。20__年整户新增贫困户15户50人。二是加强对边缘户的精准管理和救助帮扶。对未建档立卡的危房户、低保户、分散供养的特困户、大病慢性病人户，受灾户、发生重大家庭变故户等重点群体再次开展入户排查，建立边缘户台账。目前我镇共有边缘农户164户、458人。三是优化调整精准帮扶措施。全面推进“一户一方案，一人一措施”，根据建档立卡贫困户的致贫原因、资源条件、发展能力和实际需求，以实施脱贫攻坚“十大工程”、实施扶贫项目、落实资金奖补政策为重点，突出针对性和有效性，进一步优化调整到户到人帮扶措施，并及时录

入安徽省脱贫攻坚大数据管理平台。四是持续提升数据质量。根据省贫困监测信息中心反馈问题和自查发现问题，督促和指导村级开展实地核查，及时修正、补充和完善扶贫对象基础信息，确保数据的真实性和准确性。进一步加强两级专职信息员队伍建设。五是规范村户档案管理。对照村级档案和贫困户档案清单，清理现有资料，及时归档、规范精简、集中管理。六是规范《扶贫手册》管理。统一使用国务院扶贫办监制的《扶贫手册》，由帮扶责任人、驻村工作队员或村扶贫专干入户填写，并经贫困户认可。七是规范扶贫手机app管理。统一使用国务院扶贫办和省扶贫办开发的扶贫手机app，不增加村级和贫困户负担。

11、“两不愁，三保障”及饮水安全突出问题大排查工作。5月7日县“两不愁，三保障”及饮水安全突出问题大排查会议后，我镇高度重视，多次召开班子会议和专题会商会议，研究“大排查”暨“夏季攻势”工作方案。5月21日、6月18日先后召开两次大会进行动员部署和工作推进。截止目前，共排查贫困户危房修缮户112户、义务教育3户，对两个重点贫困村甲贝村和天岗村自来水压力不达标进行专项治理，增加二级提水泵站，对破损管道进行修复，确保自来水管道路铺设到户、自来水通水到户。

12、转型宣传，营造氛围。抓紧抓好宣传工作转型。采取通俗易懂、群众喜闻乐见的形式，通过政策宣传单、明白纸、一封信、扶贫演出等直接到户、到人的方式，大力宣传普及脱贫攻坚政策，全面增强党和政府脱贫攻坚政策的感召力和影响力，提升脱贫攻坚群众满意度、认可度。