

银行基层网点主任述职报告(模板5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。那么报告应该怎么制定才合适呢？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！

银行基层网点主任述职报告篇一

回顾一年来的出纳工作，先是失误、还是失误，最后才有了小的成绩和经验。下面，我将出纳工作总结如下，敬请大家提出宝贵意见。

以前在公司是做会计工作的，出纳的业务没具体操作和实践过，总认为是“调虫小技”，不以为然，可就是抱着这种心态刚开始干出纳工作出现不少的失误，第一失误就是开具支票上的错误。

制度要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。而我的正楷书法功底实在是太弱了，笔画不连，字就不会写；终于把支票抬头单位名称写工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影、现象都会被银行退票，耽误工作。

基于上述业务需求，根据自己在软件公司的软件实施经验和电脑知识，为自己的岗位需求开发了excel系统的交行票据套打系统，解决了在实际工作中出现的缺点问题，提高了工作效率。

由此可见，虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本；学习和实践相互融合才能产出成果。在大学里，学习的知识不能用在具体解决问题上，空洞无味，就是因为没有问题摆在我们面前，成果都是面对一个一个具体问题而存在的。

在这期间，在财务和内勤上我作了如下具体工作。

- 1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。
- 2、每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。
- 3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制银行余额调节表。
- 4、起草财经公文、人事公文并及时发放、传阅、存档、保管。
- 5、监督人员考勤登记，办公饮用水的安排。
- 6、开具日常收款业务发票，并保管好空白发票和其它支票。
- 7、开发了excel平台票据套打系统。
- 8、填写地税申报表。
- 9、完成财务经理交待的工作。

出纳工作看似简单，做起来难，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，一年的岗位实战练兵，使我的财务工作水平又向前推进了一步。知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

银行基层网点主任述职报告篇二

20xx年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxxxxx”[]以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，

为我行的全年工作做一份努力。

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加xxx大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由xxx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行

各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

分理处集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、nova1.3到1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、ATM机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因xx所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次

的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有xxxx参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩□xxx□xx□xxx三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中xxx参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务

上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20xx年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

- 1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。
- 2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。
- 3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

银行基层网点主任述职报告篇三

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

- 1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。
- 2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引

导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作，中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。（2）做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等，（3）大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。（4）有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的'分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

（三）每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足：

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行基层网点主任述职报告篇四

根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线，协手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作

向大家汇报如下：

一、主要经营业绩：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元，完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%；出售黄金克；全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

二、主要工作措施及成效。

（一）是拿措施、定办法，为20xx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部20xx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部20xx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

（二）、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：（1）重点做好客户分层营销的工作,中高端客户的维护和发展，我营业部现

有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。（2）做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等，（3）大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。（4）有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从20xx年的零余额到20xx年底4亿多的发生额。目前营业部有386个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

（三）每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

三、存在的问题和不足：

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，

但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼搏、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行基层网点主任述职报告篇五

我叫某x男，现年某岁，中共党员，大专文化，现任中国农业银行某分行审计派驻办副主任。一年来，我严以律己，公正无私；遵章守纪，善勤为乐。为了促使农业银行快速步入规范化经营轨道，我与派驻办几名员工一道，认真落实上级行有关方针政策，严格按规办事，使临猗、河津两个支行的规范化经营又向前迈出了一大步。

一、随着对审计稽核工作的不断熟悉，我深刻体会到：知识就是生产力！尤其是金融业，显得更为重要。特别在我国加入世贸组织以后，我更感到学习知识、更新观念的迫切性和重要性。对此，我平时除了经常阅读党的各类报刊杂志外，还系统学习了“三个代表”重要思想的各类文献与资料，在党的xx大召开之后，我又积极响应各级党组织的号召，认真学习了、每月一期的《农村金融研究》以及每季一刊的《经济师》坚持必读之外，同时就市分行的《农行人》以及转发各行典型经验的简报信息等也都认真研究，积极借鉴，活学活用，举一反三，摸索总结出了不少工作经验，并在实际运

用中非常实用，既指导了工作，又提高了自己。

二、就审计稽核工作的性质来看，由于牵扯到上上下下、里里外外、方方面面、错综复杂的关系，因而深感责任重大，必须忘我工作。

首先，对工作高度负责。一年来，按照要求，严格对、辖区网点进行了常规审计。在审计中，发现问题不轻易下结论，而是结合工作实际，多调查、多了解，确保吃透问题，定性确切，并通过严格审计，力求将各类隐患消除在萌芽状态。针对一些突出问题，均现场督促处理，如果通过督促处理有一定困难的，及时归类上报。据统计，今年在对、常规审计中，共纠改问题起，督促处理问题起，对于一些隐患较大、短时难以处理的问题，及时整理上报分行起。

其次，对责任严格落实。在对、以及财务工作进行序时性审计中，发现存在不少问题。就业务工作中的一些共性问题，详细罗列并及时上报分行通报纠改，同时，针对一些行不严格遵守结算纪律等问题，在审计中，通过顺藤摸瓜，一方面将责任严格落实，另一方面对其责任人进行严肃处理，确保被稽核的网点不再有类似问题发生。

其三，对矛盾决不回避。年初，我带队赴支行对20xx年决算真实性进行了审计，就该行在决算工作中存在的一些问题，我们不回避矛盾，不回避问题，认真按照各级行精神以及审计工作要求，严肃认真，一丝不苟，实事求是反映问题，不套大，不隐瞒，按质按量完成了市分行下达的任务，维护了财务纪律的真实性与严肃性。

三、首先，在遵守工作纪律、规章制度等方面，没有因为我们是派驻机构，就可以不遵守上下班时间，就可以迟到早退。因而，每天早晨坚持与同志们在一起按时到岗，上班时间决不随便外出，决不在同志们面前搞特殊化。同时，严格遵守制度、加强组织纪律，一方面可以看出一个人的作风是否过

得硬，另一方面可以促使养成良好的工作习惯。如果缺乏过硬的作风与良好的习惯，又何谈审计别人的工作呢？其次，加强团结，充分调动派驻办整体的工作积极性与主动性。对于工作中的事情，决不擅作主张，我行我素。总而言之，工作方面没小事。无论什么事，都能够多方听取不同意见，只有集思广义，才能正确决策。虽然自己是派驻的一名副主任，但是，工作中如果缺乏开拓性和创造性，不能充当重要角色，独当一面，那么就会丧失主动、处于被动难堪的局面。面对千头万绪、千变万化的工作实际，常常是设想好的方案，在操作过程中需要改变，其对副职的综合素质提出了很高的要求。如果不能想主角所想、思主角所思，当然也就不是一个让各级领导放心的配角。第三，坚持“三个代表”，狠刹歪风邪气，与现象做坚决斗争。作为一名党的干部，保持较高的觉悟、较强的党性与过硬的作风，既是在实践自己的诺言，又是在实现自己的理想，更是在做人。只要工作一天，就要对得起给予充分信任的上级领导，对得起组织的多年培养，更要对得起自己的良心。一年多来，针对审计中发现的一些问题，有些当事人总想通过搞不正之风蒙浑过关，希望网开一面。对此，我坚持提高办事透明度，对工作上的一些问题决不搞暗箱操作，决不能拿农行的审计纪律作交易，让农行的利益受到任何损失。

回顾一年来取得的成绩与进步，内心颇感欣慰，但是，面对形势与各级领导的期望，我又深感压力巨大。因而，在今后的工作中，我决心继续发扬经验，负重赶超，迎接挑战，稳步前进，促使农业银行的审计稽核工作再上新台阶、再创新佳绩、再做新贡献。