

农商银行董事履职报告 农商银行柜员述职报告(通用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

农商银行董事履职报告篇一

尊敬的领导、亲爱的同事们:

您们好!我叫徐xx,现所在岗位是工商银行xx支行的综合柜员。xx年8月,我满怀着对金融事业的追求和对神秘西藏的向往走进了工商银行西藏自治区分行,在这里释放青春的能量,点燃事业的梦想!xx年12月,经分行党委决定,将我分配到新成立的xx支行参加工作,从此承担着为xx支行发展做贡献的责任,也是我人生的另一个新起点!光阴似箭,到工行参加工作已半年,来xx支行也近一个月,我的人生也经历了较大的改变,告别了学生时代,无论是工作、学习,还是思想都渐渐成熟起来。现将近半年的银行柜员工作向大家做如下述职报告。

一、快速转变角色,进入职场。

这半年来有规律的工作学习,我已经转变了以前的学生角色,遵守国家有关法律法规和行里规章制度,按照员工行为手册和业务规范流程办事,思想和行为有了较大改变,成为了一名正式的银行职场人士。

二、端正思想态度,时刻保持积极工作状态。

首先，作为一名新入行员工，在各方面都很欠缺，我深知必须虚心求教，这半年我不断加强对业务知识和技能的学习；其次，要求自己要有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作；最后，坚持对自己高标准，严要求，按照操作流程和指南办事。

三、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。

进行的时的员工座谈会和xx支行开业前员工大会上，彭行长等行领导强调在西藏这个特殊的环境下，要在确保安全经营的前提下，推进跨越式发展。我也深知，银行是经营货币，同时也是经营风险的行业，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。班前班后及时检查安全，在办理业务过程中，严格按照规章制度及操作流程办理，及时做到现金、帐、证以及重空的安全。

四、自身还存在不足和问题。

经过这半年的工作学习，我发现自己存在一些不足和问题。第一、银行理论知识和业务技能水平不足，许多理论知识还模糊不清；第二、学习还不够，时代在变，环境在变，银行工作时刻在变，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫性和自觉性；第三、工作还不够耐心细致，偶尔还会犯一些错误。

五、努力学习，不断进取，全面提高自身素质。

作为一名银行前台工作人员，需要以客户为中心，进一步对新理论知识的学习和提升业务技能，全面提高综合业务知识水平，强化风险意识，严格按照操作流程办事。同时，克服年轻气躁，做到脚踏实地，积极主动，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。最后，在西藏工行工作，需要不断加强对政治理论学习，不断提高自身政治修养。

青春是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为

敢拼敢闯，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但我认为青春的宝贵还有不懈的追求与团队融合，崇高的道德修养，坚强的意志，耐得住平凡，勇于奉献!今天，我把青春献给平凡的工行岗位，正值青春时期的xx支行，一步一步向前迈进，在她的年轮上，必将深深烙下我青春的印记。我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与xx支行的发展有机结合起来，才能发挥自己的积极性、主动性和创造性，才能在xx支行蓬勃发展中实现个人价值!

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

农商银行董事履职报告篇二

2017年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了农商南山支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来南山支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在南山支行，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，柜台上一样可以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，把它作为我事业的一个起点。作为一名农商行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农商行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在农商行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农商行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，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商行人的真诚，

感受到在农商行办业务的温馨，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；

二是保持良好的职业操守，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。

在这段时间里来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的柜员岗位，农商行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农商行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农商行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

农商银行董事履职报告篇三

在刚刚过去的____%年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，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，我从两个方面进行述职：

一、主要工作成绩

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党总支部书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、____精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极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。一是做到认真组织 and 参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“____”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力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，各项经营指标完成情况良好。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____。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了20____年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融

产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达_____元。

20____年是全行改革发展的重要一年，我将发扬成绩，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，调动员工积极性，提高队伍战斗力；坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现____支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

以上报告，如有不当请批评指正。

农商银行行长述职报告4

农商银行董事履职报告篇四

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小时内外工作生活情况进行摸底调查，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职尽责，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。

农商银行董事履职报告篇五

在天津□xx是一名资历比较老的信贷员了，她xx年从学校毕业后分配到天津红旗毛纺厂从事宣传及职工教育培训工作□xx年从红旗毛纺厂调出后先后到企改办、保卫部门、市监察局、市妇联下属的三毛艺术学校生活部从事过宣传教育、信访、学生管理等工作□20xx年2月她到天津市妇女创业发展促进会开始从事小额贷款工作。当时该机构的小额贷款工作刚开始三周，只有两个信贷员和一个经理□xx刚去时基本工资只有600元，没有任何福利待遇。她和另一个信贷员两人负责天津市市区的六个区。

当时完全是凭着对这项工作的一腔热情和把undp放在天津市妇女创业发展促进会进行小额贷款的钱（以三年为实验期）留住的决心坚持干下去的。为了让大家了解小额贷款，郭莉先是拿宣传单到自由市场去讲解，这样一传十、十传百，之后就有人主动到妇女创业发展促进会来咨询贷款了。信贷员的工作很辛苦，为了保证客户的还款率，郭莉她们总是严格审查、追踪客户的情况，做到“四必访、四必到”——即出现拖欠的必访，情绪低落的必访，家庭出现矛盾的必访，经营遇到困难的必访；临时出现与市场（经营地点）发生争论的必到，家里出现大的灾难的必到，夫妻之间闹离异的必到，经营干不下去的必到。

在工作中□xx遇到的最大困难就是碰到客户拖欠2000元以上的，追款的时候要带着中心主任、信贷员、小组组长、小组成员

一起去客户家，晓之以礼、动之以情，实在有困难则小组成员先垫付。针对拖欠□xx有一套特殊的方法，那就是善意的思想工作。她将自己的优点归结为：心理学学得好，针对客户的心态对症下药，关心、尊重客户。她认为90%以上的贷款客户还是好的。郭莉负责的客户20xx年以前采取的都是小组联保的方式，还款率都是100%，只有20xx年出现一例恶意不还款，对于此人xx她们已经提起诉讼。

在不断吸取工作中的经验教训的情况下，为了尽量减少风险，信贷员工作守则以及各项制度也越来越完善，贷前审查、培训都很严格，而且初审实行跨区审查，对客户的居住情况、经营情况了解很详细，审贷分流，严格按操作规程办事。信贷员除了做贷款方面的事，还要帮客户找市场、出主意，解决各种困难，把问题消灭在零点。

所以，信贷员根本没有固定的工作时间□xx总结出信贷员必须有三心——爱心、同情心、上进心，而且信贷员必须同时是慈善家、哲学家、企业家（因为信贷员要教客户经营理念、如何理财）。贷款户中无论谁出现问题和困难□xx都能热情、主动、不辞辛苦地协助解决。如20xx年寒冬，已下班、刚洗过澡的xx接到客户王芝娣的电话，告之她未交市场管理费、第二天管理所要封门□xx听后二话未说，湿着头发、顶着寒风，骑车到了工商所，说明贷款户的特殊情况，请求协助解决。她的精神感动了工商所的工作人员，他们对王芝娣不仅未封门，还将收费减了一半。这样的事xx做了很多。

有时候遇到客户的困难扎堆的情况更是夜里都不能睡，家里电话响个不停，丈夫气得要闹离婚，好在平静后很理解、支持xx的工作。郭莉希望自己能再参加一些金融财务管理、贷款风险管理方面的高层次培训。她的理想是成立天津市世界妇女分行，将小额贷款机构办成银行，那时候不仅面对穷人，而且要面对所有的妇女，鼓励她们进行创业。