

# 银行远程授权人员述职报告(模板5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

## 银行远程授权人员述职报告篇一

### 一、主要工作内容及职责

本人于20xx年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

### 二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入x行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每

一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，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能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

### 三、存在的不足和努力方向

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在

金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们x行共同走向更好的明天。

## 银行远程授权人员述职报告篇二

一、在工作方面，本人上半年在工人路支行从事综合柜员工作，在工作中我积极学习主办业务知识及储蓄业务知识，积极高效完成本职工作的同时圆满完成了行内下发的各项任务。下半年，因我行调入市行营业部从事对公柜员工作，除做好本职工作外，积极配合主管完成了总行对市行营业部的审计工作□20xx年检及长期不动户结转、年终结算等工作，自己的工作经验和综合素质得到了进一步提高。

二、在服务方面，我积极向老同志学习，树立“客户至上”的工作理念。加强法律法规、金融知识，客户服务方面的学习，通过积极参加行内组织的各项会议以及各种形式的学习、培训，提高自身的综合素质，不断提升自己的服务水平，提高为客户服务的能力。在工作中，坚持以饱满的热情用心为每一位客户服务，坚持以高标准要求自己，想客户所想，急客户所急。对手续不全的客户，耐心解释，取得客户的理解和支持。

三、业务技能等方面，一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习培训，不断提高自己的理论素质和业务技能，并加以实践，取得了较好的效果。我珍惜每一次学习培训机会，在工作多问、多学、多练，结合自己摸索出的经验，能更好更快地为客户服务。在一季度的业务技能定级中由合格升为三级。

在营销上，积极熟练掌握我行的xxx等业务产品，积极营销，争取在业绩上有一个大的突破，为支行做出自己的贡献。

在业务上，坚持练习业务技能，严格执行相关岗位职责和操作规程，不断提高自身的业务水平，提高自身的综合素质和业务能力。

在工作上我将以强烈的工作责任心，爱行爱岗，兢兢业业，立足本职、积极配合同事共同为客户服务，同时在思想上牢固树立全局观念和整体意识，服从领导安排，密切配合各部门及人员的工作。

## 银行远程授权人员述职报告篇三

我的x年是在x银行分理处度过的[x分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。透过参加区直机关工委党校的学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，必须要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我透过成人高考参加了x大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮忙和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为x分理处的服务比其他银行的好，都愿意来那里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均x多笔上升到x多笔，人均笔数列居全行

榜首，每一天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每一天要应对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

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。

## **银行远程授权人员述职报告篇四**

2014年上半年，我处以管辖行各项安排规划及《\*\*\*支行2014年度经营计划》为依托，以“系统进位，同业第一”为目标，紧密结合我处工作开展实际情况，牢固树立了科学发展观的工作思想，并且在此基础上以两项存款、信用卡、中间业务三大指标为主，其它指标为辅，不断加强员工队伍建设力度，强化内控和风险管理工工作，切实做到了将上级领导各项指示

宣贯到位，确保了2014上半年我处各项工作的稳步、有效开展。

现将2014年上半年工作总结如下：

1. 立足基础业务，工作有序开展。
2. 加强队伍建设，推促业务开展。

在上半年工作中，我处还切实注重队伍建设工作的开展，在开展各项工作的同时始终坚持以人为本的理念，发掘员工的长处，充分调动员工的工作积极性，增强员工的组织归属感。不仅如此，我处还依据员工实际情况，定时、定期开展业务培训，大大提高了银行员工的业务素质水平，为支行各项工作的开展奠定了良好地基础。

3. 提高服务质量，巩固发展客户。
4. 强化内控管理，坚持合规运营。

虽然在上半年工作中，我处一直秉持市场为导向的经营理念，但丝毫未放松内控管理工作的开展，结合上级领导的检查工作，我处坚持定时、定期开展内控检查工作，多次组织员工学习“学习廉政规定、规范从业行为”主题教育活动的学习文件及《员工违规行为处理规定》，并且每天召开晨会、每月召开一次月会，分析工作中的不足与缺点，并且切实提出改进措施，保证了各项业务开展的合理性、合法性，保障了我处全面工作的不断拓展与推进。

1. 围绕重点，推促全面工作发展。

存款是我处发展壮大的源泉，总量就是实力，份额就是地位。因此，在下半年工作中，我处仍将会以两项存款工作为重点，宣贯优惠政策，开展理财沙龙、投资理财讲座等各种形式的

活动，采取多种措施，不断开拓储源，加快增长速率，切实提升两项存款总额。从组织资金工作方面下手，首先针对我县的新形势、新情况、新特点不断提出新要求，在全县开展广造舆论，大力开展存款宣传活动。通过电视广播、海报宣传报等宣传方式，扩大了我处的知名度，调动广大群众踊跃存款的积极性，促进了存款余额月月升、年年增；与此同时，我处还将会从专项分期付款业务、个贷业务上、特约商户等方面着力入手，提升中间业务收入，以助力支行全面工作的推进。其次充分发挥点多面广、人熟地熟的优势，进一步挖掘储源，巩固存款阵地。在当今存款市场竞争激烈的情况下，不但要稳定老客户，更重的是要引进一批新客户，使市场份额不断攀升。在保证存款总量增长的前提下，还要注意提高低成本存款份额，从而不断优化存款结构，主动上门与有关部门协调关系，加大攻关力度，扩大对公存款开户面，从而降低了资金成本，提高了收益率。

2. 学习先进，加强产品营销力度。

## 银行远程授权人员述职报告篇五

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x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x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，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。