

最新银行员工述职总结报告 银行员工个人年度述职报告(汇总9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行员工述职总结报告篇一

在银行工作时刻需要保持一个向上求学的心，不断努力学习才是工作的关键，每天都要学习很多的东西来提升自己的专业水平。

相关的业务知识也需要时刻不断的更新，因为我们的学习需要对于这些我都非常认真的学习努力不断的提升，在工作中我的能力有所不足，知道自己的'缺点，想要补足自己的缺点就要想办法提升自己的能力，不断的通过学习，工作来提升自己的能力，每天的工作任务都是非常繁重的，要把工作坐好就要提高效率，让工作的速度变快，让自己能够快速有序的做好工作。每天我都会学习银行相关的知识，通过自学，和求教来学习，每一次都是自己主动学习，因为只有主动学习才能够快速的提升自己，虽然银行也会有一些培训但是这并不能很好的补足自己的问题。通过学习每天都能够感受到自己的进步，不断通过学习提升自己的能力。

我非常热爱银行工作，来到工作岗位之后我端正自己的态度，认真工作，对于工作一直都是以做好为主，努力把各种工作任务做好保证字不会犯任何错误，时刻履行自己的工作职责，从而让自己在工作中不断进步，每一天都会来及自己的工作任务，用心工作，把工作安排的非常合理对工作细节也会小心认真的关注，每次工作都是经过自己不断努力的结果。

工作时做到按时上下班，不迟到，遵守公司的相关制度，做好自己分内的事情，尽心尽力，也能够行动去做好该做的，全身心投入工作。

我们身为银行工作人员需要服务客户，每天来到银行的客户非常都，对于这些客户我一般都是采取微笑服务，用自己的微笑去感化客户，一个真诚的微笑往往比一百句话有效，因为这样能够让客户接受，能够使得自己的工作得到很好完成。

在工作时也会遇到一些问题客户，对于这些问题客户我一般都会采取比较严肃的语气，因为要保证公平，其他人在排队的时候他突然插队，如果还当做不存在这让其他客户非常不高兴的，所以在这是我一定会公平处理。当然对于每一个客户我都会非常热心的服务，不会因为工作的繁琐，也不会应该为自己的心情不好而发脾气，始终热心服务，用自己最好的态度去服务大家。

在工作中团结非常重要，我也重视团结，对每一个同事我都会非常友好的，不会与同事发生冲突，就算有冲突也会和平解决，不会因为一些小事伤了大家的感情，做好自己的工作，同时也会尽量帮助其他同事。

银行员工述职总结报告篇二

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我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。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作。作为一名一线的员工，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。而在银行员工中，柜员又是直

接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己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”，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，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：

一是业务能力方面提高不快，还需要努力学习；

二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。

面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、

热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也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。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与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，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

银行员工述职总结报告篇三

尊敬的各位领导，各位同志，大家好！

随着2021年的钟声响起，2020年已悄然逝去。今天，我就去年的工作情况，向大家作一个简单的汇报，请各位领导和同事们批评指正。

去年九月，营业室领导安排我做网点导储工作。对我来说，新系统、新业务简直像是外星事物一样，飘渺迷离。什么业务都不懂，客户咨询除了指给大堂经理，就是推向柜台。而我也认为，自己只是导储，没有必要多讲什么，只要做好引导和分流就可以了。至于那些业务，更是觉得学之无益，放之轻松。

十月初，单位组织了仪容仪表及营销方面的业务学习。也正是这次全方位的学习，让我对现在的工作岗位的价值，有了新的认识：这次学习多少懂了点理财方面的知识和营销技巧。第一时间的接触客户，加上人类特有的舍远求近的惰性，成为了我营销业务频率增多的客观条件。不如借这个条件，好

好参学理财方面的业务知识和技巧，使艰难强硬变灵活柔和，让辛苦的付出得到更多的回报。努力充值自己，达到工作要求应具备的素质条件！

我的导师李先生曾说过：“爱你的工作，要和你的工作谈恋爱。因为只有工作才会使你活得理直气壮，也许你可以不工作也有饭吃，但那会使你活得窝囊、猥琐...”既然欲与工作‘恋爱’，那么首先就得认识它，对它产生兴趣：我认为，只有产生兴趣，才能做好。然后了解它，努力充值自己，从而被对方接纳，以此达到驾驭对方的目的！从此，我每天开始认真学习业务，除虚心向同事请教外，找出业务学习时的笔记记录，仔细的琢磨思考。下班到家，继续登录网上银行进行‘概念与技巧’的搜索，学习。

‘我不骂天，不怨天，因为天从不负我’，这是我最喜欢说的一句话。在我不懈的努力下，这些看似冰冷陌生的文字，慢慢接受了我：当客户询问时，运用学来的技巧，我可以慢慢讲出一些业务的操作流程，使客户得到满意的答案；在与客户交流中，多次打消客户对农行的疑虑与不安，成功营销我行的各类产品。

俗话说：人分三六九等，来网点的客户也是一样，有时礼貌客气的问话，得到的却是生硬、敌视的回答。每每这时，为避免矛盾升级，我都会退避三舍，静静反省刚刚的交谈中，自己哪里有不妥之处。即使是礼貌问语，因素质不同，心态不同，得到的回馈自然也不同。为此，我采取了婉转且易于接受的语言同客户交流。因此也减少了很多令自己尴尬的局面。

总结过去一年的工作，自己尚有很多不足存在。以后自当努力学习业务，提高与客户语言交流的能力，积极营销各类产品。以‘我是农行人，农行是我家，一言一行树农行形象，一心一意为客户服务’为自己工作服务的宗旨。

以上述职报告妥否，请予审议。谢谢大家！

银行员工述职总结报告篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在领导的带领和同事的帮助下，我圆满顺利的完成了本年度的各项工作。现就一年来的工作情况向大家汇报，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一年来通过参加党课的培训，参加了反腐倡廉的观展等活动，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余还狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身的业务素质，不断提高工作效率和质量。

我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着建行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之急，想客户之想，使客户能够高兴而来，满意而归。

至转正后我已不能再以新员工著称，对全行的业务都要熟悉掌握并开口营销，找准突破口，有针对性的营销。在失败中不气馁，总结经验继续努力。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控能力，杜绝安全隐患。

时代在变，环境在变，在银行工作每天都有新的情况及新的变动，面对严峻的挑战，还缺乏学习的主动性和自觉性。新的一年开始又对我们一线员工提出了更高的要求，因此要不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我努力的目标。

总之，一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但是也存在着诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中不断磨练自己，在领导和同事的帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足。新的一年中我将以饱满的精神状态迎接新的挑战，想其他优秀的同事们学习，取长补短，共同进步，为朝阳支行的明天尽心尽责。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行员工述职总结报告篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最终一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。
- 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高。
- 3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要进取的去学习我们工作所涉及到的不一样专业的知识，扩宽知识面，全面的提升自我。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行员工述职总结报告篇六

《中国农业银行员工行为守则》的通知

各省、自治区、直辖市分行，各直属分行，各直属院校：

现将《中国农业银行员工行为守则》印发给你们，请认真组织学习，抓好贯彻落实，并以此为基本要求，扎扎实实地开展职业道德教育，努力塑造农业银行良好的社会形象。

附：中国农业银行员工行为守则

第一章 总则

第一条为了规范员工行为，提高员工素质，塑造农业银行的良好社会形象，促进农业银行的发展，根据国家法律、法规和社会道德规范，结合农业银行的实际情况，制定本守则。

第二条农业银行员工必须认真履行公民义务和行员工作职责，切实维护农业银行的信誉和整体利益，自觉做到思想进步、道德高尚、业务精良、服务规范、纪律严明。

第三条本守则是农业银行员工必须自觉遵守的基本行为准则，是各级行进行员工行为管理的基本依据。

第四条本守则适用于中国农业银行全体员工。

第二章 努力学习提高水平

第五条认真学习政治理论。

（一）学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，用马克思主义武装自己的头脑。

（二）正确运用马克思主义的立场、观点和方法，观察问题，分

析问题，识别真伪，区分善恶。

（三）积极参加政治学习活动，学习时事，关心国家大事。

第六条勤奋学习业务知识。

（一）学习经济金融理论，掌握国家经济金融政策，了解经济和银行业的发展动态，熟悉本专业的基础知识。

（二）刻苦钻研业务，熟练掌握本专业、本岗位的管理办法和操作规程，积极参加各项业务竞赛活动，努力成为本专业的行家里手。

（三）积极应用现代管理手段，并掌握电脑操作、网上银行等新技术，更新知识结构。不断学习新业务、新知识，努力提高岗位技能。

（四）拓宽知识面，努力做到一专多能。

第七条积极参加国家认可的学历、学位、专业证书等自学考试；对单位安排的培训和学习任务要按要求完成。

第八条学习要坚持理论联系实际、学以致用、讲求实效的原则，善于运用理论和政策指导业务实践，解决工作中遇到的实际问题；要自觉、虚心、持之以恒地学习。

第三章 爱国守法爱行敬业

第九条热爱祖国，以国家利益为重。

（一）遵守宪法，拥护政府。

（二）坚持党的基本路线，贯彻执行党和国家的金融方针、政策，在思想上、政治上、行动上与党中央保持一致。

（三）顾全大局，维护国家尊严和社会稳定。

（四）爱护国家财产和公共财物，维护国家利益。在特殊环境和突发性事件面前，有义务保护国家财产。

第十条知法守法，依法办事。

(一) 增强法制观念，学习、掌握有关法律和法规。

(二) 自觉遵守法律、法规，维护法律尊严。

(三) 依法维护农业银行的整体利益和个人权益。

(四) 领导干部要做学法、守法的模范，坚决杜绝以言代法，以权凌法，甚至徇私枉法。

(五) 讲正气，敢于同各种违法犯罪行为和不正之风作斗争。
第十一条爱行爱岗。

(一) 热爱农业银行，认真实践农业银行的办行宗旨和企业精神，遵守农业银行的各项规章制度，坚决维护农业银行的利益。

(二) 一切言行不得损害农业银行的整体利益和形象。不得散布对农业银行不信任或丧失信心的言论，更不能做跟农业银行离心离德的事情。

(三) 当农业银行利益与个人利益不一致时，应把农业银行利益放在首位，不计较个人得失。

(四) 有主人翁责任感，以农业银行发展为己任，积极提出合理化建议。

(五) 树立职业荣誉感，干一行，爱一行，专一行。遇到“苦、脏、累、险”工作，不推诿，不延误。

第十二条积极进取，勇于创新。

(一) 要有职业理想和追求，争先创优，始终保持奋发向上的精神面貌。

(二) 工作积极主动，勇挑重担。在成绩面前不骄傲；在困

难和挑战面前，不退缩；在挫折面前，不消沉、不气馁。

（三）富有建设性和创造性地开展工作。在遇到新情况、新问题时，要冷静分析，积极探索，勇于创新。

（四）拥护改革，积极投身于改革。

第十三条认真履行岗位职责。

（一）认真负责、一丝不苟地开展工作。不得推卸岗位责任；不得拖延，马虎了事；不得投机取巧；不得玩忽职守，贻误工作。

（二）要高标准，严要求，高质量完成工作任务。

（三）科学管理时间，提高工作效率。

（四）努力完成上级交办的临时任务。

（五）岗位之间应相互沟通，密切配合。不得相互推诿、扯皮。第十四条加强道德修养，遵守社会公约，维护社会公德，养成尊老爱幼、相互尊重、勤俭持家的美德，建立和睦融洽的邻里关系。

第四章 遵章守纪合规经营

第十五条依法合规经营。

（一）熟练掌握并自觉遵守国家经济金融法规，严格执行国家金融政策和农业银行管理制度。严禁违规经营，私设账外账。

（二）工作中遇到不清楚的法律、法规问题，应及时请示或咨询。

（三）对违法违纪违章行为必须抵制并立即向上级报告，或越级举报。

第十六条在职权范围内开展工作，做到不越权限，不超范围。领导干部不得滥用职权，失职渎职。

第十七条严格按照隶属关系和规定的工作程序进行操作。

（一）禁止逆程序操作。

（二）不得省略必要程序。

（三）杜绝随意操作行为。

（四）正常情况下不得越级请示汇报，不得越级指挥。第十八条真实反映，如实汇报。

（一）严禁提供或领导授意制作虚假的会计、统计报表。

（二）不得隐瞒或谎报客户情况（工作敷衍塞责导致汇报情况和真实情况明显不符的，视同瞒报或谎报行为）。

（三）所有业务活动的记录应该及时、准确、完整。

（四）实事求是反映工作成果。既不能夸大成绩，也不能回避问题，更不能欺骗上级。

（五）不得隐瞒工作中的失误。如发生失误，必须及时报告。第十九条廉洁奉公，勤俭节约。

（一）廉洁自律，不贪赃枉法。

（二）公私分明，不化公为私、假公济私。

（三）秉公办事，不以权谋私。

（四）艰苦朴素，勤俭办行，不奢侈浪费，不贪图安逸享受。

（五）上级行员工到下级行工作，要坚持标准，食宿从简，原则上安排在行内招待所；不用公款进入营业性娱乐场所；不用公款绕道旅游。

第二十条遵守工作纪律。

（一）坚决服从组织决定，听从领导的指示、指挥。

（二）熟悉外事礼仪，坚持外事工作原则，严格遵守外事纪律。介绍农业银行情况时，应符合总行对外的统一口径。

（三）员工要以客户身份办理个人银行业务，不能有任何特权。

（四）工作中，如与工作对象有亲友关系或利益关系，应主动回避。不得为关系人提供特殊便利。

（五）员工不得从事以下活动：

1．自行在其他单位兼职或从事第二职业。2．不得在外参与经营性或盈利性活动。3．工作时间不得炒期货、炒股票等。

4．不得为亲友介绍工程、承揽业务。

第二十一条严格履行劳动合同规定的各项义务，自觉遵守劳动纪律。

（一）遵守考勤制度和请假制度，不迟到、不早退、不旷工。

（二）不准擅自离岗、串岗，不得在工作时间做与工作无关的事情。

(三) 严禁带无关人员进入工作间。

(四) 员工工作时间处理私事应按以下要求： 1. 离岗处理私事应事先请假，获得领导批准。 2. 获批准后，要做好工作交接。 3. 在处理紧急工作时，不得请假。 4. 工作时间不应要求同事为自己办理私事。

第二十二条严守保密纪律，自觉保守国家秘密、银行秘密和客户秘密。如发现泄密要立即向上级报告。任何人调离农业银行，都不能把秘密资料原件或复印件带走。

第二十三条强化安全意识，防范银行风险。

(一) 提高业务技能，增强鉴别能力。

(二) 按制度和程序谨慎操作，杜绝隐患。

(三) 坚持工作交接管理制度。

(四) 时刻保持警惕，遇到可疑情况，要及时报告，并采取防范措施。

第五章 诚实守信优质服务

第二十四条笃守诚实守信的职业品格。

(一) 为人正直，诚实可靠，守信有约。

(二) 一视同仁，以诚待客，不言过其实、欺骗客户。

(三) 不侵犯客户利益。

第二十五条信奉服务为本、客户至上的职业信念。

(一) 强化服务意识，坚持领导为群众服务，机关为基层服

务，行政管理部门为业务经营一线服务，全员为客户服务，农行为社会服务。

（二）以客户为中心，深入了解、努力满足客户的合理需求，尽力解决客户遇到的各种难题，不能办理的也要耐心解释。

第二十六条为客户服务要主动热情、细致方便、准确迅速。

（一）提倡上门服务，搞好跟踪服务。做到时刻为客户着想，主动与客户联系沟通，及时掌握客户动态。

（二）倡导微笑服务。做到来有迎声、问有答声、走有送声，热情解答客户咨询，主动宣传农业银行业务。

（三）做到满时点服务，按时营业。

（四）提倡限时服务，做到集中精力，准确、安全、快捷地办理业务。

（五）遇到不属于本职范围的事宜，不得拒绝，应热情介绍到有关部门或及时请示上级。

（六）为老弱病残孕服务、遇到客户咨询业务、对单证提出疑问等情况时，要站立服务。

（七）耐心办好最后一笔业务，不能因为临近下班时间，流露出急躁情绪而敷衍待客或驱赶客户。

（八）对客户取款存款一样热情，新老客户一样亲切，忙时闲时一样耐心，大宗小宗一样欢迎。

（九）在办理业务中，若自己发生差错，要及时改正并向客户道

歉；若客户发生差错，要耐心解释，并帮助纠正。

（十）遇到客户提出过分要求或不冷静时，要克制自己，耐心地向客户说明解释，无法说服时要及时报告领导或有关部门处理，严禁与客户发生争执。

第二十七条使用文明用语，禁止使用服务忌语。

（一）与客户说话时吐字要清晰、语意要明确、语气要亲切、称谓要得体。

（二）使用普通话。确有必要，可使用方言。

（三）接听电话或与人交谈要热情、礼貌、客气。重要内容应作好笔录，及时汇报或转告。

第二十八条行为文明，举止大方。

（一）站姿挺拔，正视客户，不左顾右盼。

（二）坐姿端正、文雅。

（三）行姿稳重，抬头平视，两臂自然摆动。

（四）听姿认真，并作出积极反应。不要心不在焉。

（五）员工在公共场合或客户面前，应避免不文雅行为。

（六）开会应提前入场，会议中不得窃窃私语，不得中途无故退场。

第二十九条保持整洁的仪容仪表。

（一）着装整洁、得体。柜台人员应着职业装，佩戴工作牌。

（二）发型大方，不留怪异发型，不得染异色。

（三）修饰得体。女员工宜化淡妆，男员工应保持面部清洁。
第三十条创造并保持优雅的工作环境。

（一）室内和桌面应保持整齐有序，不要摆设与办公无关的物品和资料。

（二）各类文件和资料应按顺序、分类别摆放整齐，便于取阅。

（三）讲究环境卫生，坚持每天打扫并定期进行大扫除。

（四）营业场所要保持柜台整洁、单据整齐、地面清洁，方便客户办理业务。

（五）遵守有关在办公、营业场所禁止吸烟的规定。

（六）维护环境安全。若发现任何可能导致危险的潜在隐患，应立即向有关部门报告。

（七）工作时专心致志，保持安静。

第六章平等相处团结互助

第三十一条遵循“平等、真诚、宽容、克制、正派”的基本准则，正确待人处事，努力建立和谐、健康的人际关系。

第三十二条领导要尊重、关心下属。

（一）领导要严于律己，光明磊落，公道正派，为下属作出表率。

（二）尊重下属的人格、隐私，宽容待人。不在下属面前逞威风、耍权术，不搞独断专行，不搞打击报复。

（三）知人善任，合理安排下属工作，充分调动下属工作的

积极性和创造性。不搞任人唯亲。

（四）尊重下属的工作职权和劳动成果，虚心听取下属意见，保护下属的工作热情。

（五）热情指导下属的工作、学习、品德修养，关心下属的政治进步，多为下属解决实际困难，为下属创造良好的工作环境。

第三十三条尊敬领导，维护领导的威信。

（一）认真对待领导的工作意见，服从领导的工作安排，如实、及时向领导报告和请示工作。

（二）正确对待领导的批评，不要当面顶撞，更不能采取无理行动。

（三）严禁恶语中伤、诬告、威胁、攻击领导。

（四）不得采取趋炎附势、阿谀奉承、请客送礼等不正当手段投其所好、取悦领导。

（五）主动与领导进行正常工作交往，正确领会领导的工作意图，争取领导的理解与支持。

（六）不回避、上交矛盾。

第三十四条同事之间要真诚相处，团结和谐，精诚合作。

（一）有强烈的团队意识和集体主义精神，把团队目标置于个人目标之上，积极参加各项集体活动。反对利己主义、个人英雄主义和小团体主义。

（二）尊重同事的人格，同事之间不分高低、贵贱；尊重同事的隐私，不背后议论同事是非；员工私下行为应对农业银行负责。

（三）开展坦诚的交流，平等的对话和友善的沟通，做有利于团结的事。不挑拨离间、造谣生事；不拉帮结派、搞小圈子。

（四）工作中要主动协作，不能互相拆台；当同事遇到困难时，要竭诚相助。

（五）谦虚谨慎，互相学习，取长补短，共同进步。

（六）敢于承担责任，不诿过他人。

（七）及时、善意地指出同事的不足，不得嘲笑或鄙视同事。

（八）上级行员工要尊重下级行员工，不得盛气凌人，颐指气使；不得向下级行员工提出与工作无关的个人要求。

第三十五条妥善处理内部矛盾。

（一）同事间相处应大事讲原则，小事讲风格；严于律己，宽以待人；减少摩擦，避免冲突。

（二）发生矛盾时，当事双方应本着宽容、克制的态度，主动反省自己的不足，互谅互让。

（三）解决矛盾纠纷应采取适当方式，不要使矛盾扩大化，不得在客户面前发生冲突。

第三十六条与竞争对手要公平竞争，取长补短。

（一）维护市场秩序，不得采取不正当手段竞争。

(二) 尊重竞争对手，不得在客户面前故意贬低对手。

(三) 注意收集竞争对手的有关资料，善于学习竞争对手的长处。

第七章 附则

第三十七条员工要严格要求自己，熟悉并正确理解本守则的内容，经常自省、自律、自励，不断加强自我修养，养成自觉行动。各级领导干部应模范遵守本守则。

第三十八条对员工遵守本守则情况进行的奖惩，按《中国农业银行员工奖惩制度》执行。

第三十九条各级行的人事部门负责员工行为的规范化管理工作，有责任对实施中遇到的问题进行解释。中国农业银行人事部负责本守则的最终解释。

第四十条本守则自印发之日起施行。

银行员工述职总结报告篇七

述职报告的写作应该是严谨而又认真的，切忌不能草草了事，应该做到轻重结合，有理有据，以下是聘才网小编为大家搜集整理的xx年农业银行年终的述职报告范文，供大家参考和借鉴！

xx年农业银行年终述职报告一

过去的一年，在行领导以及党支部的带领下，积极服从支行及科室领导经理以及经理的工作安排，积极配合、团结同事，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本的工作述职

如下：

1、加强学习，努力提高政治与业务素养。一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。思想上，我时刻了解时事动态，学习理论知识，用先进的理论武装自己的头脑。通过认真的学习十七届四中，及五中全会的精神，领会其重要思想，并将其灵活运用到指导我的工作和学习中。一年以来，我在行动上自觉践行“诚于心，信于行“的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，只有好的团队才能为顾客提供更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。一年前的我对自己或许还有些疑惑，半路出家，对金融知识一片空白的我倒底能不能干好金融工作。这一年间，通过对银行、会计、保险、证券及理财等知识的全方位学习，让我在金融方面的知识积累已经有了很大提高，对于干好以后的工作也更多了一分自信。

2、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。今年来，在郭经理的带领下，我积极地协同我们科室开展个人业务，较好的完成了各项工作目标。在工作中，我认真贯彻执行总行及监管部门的文件精神，不断改进工作的方式方法，积极稳妥地抓好贷款业务。特别在信贷管理上，我坚持信贷原则，认真做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关整个成都银行的发展大计，过去的几年，在“二次创业”、“五年规划”发展新思路的指引下，整个成都银行各项业务实现了年均30%以上的增长，现在上市工作也在积极的筹划当中，我们更不能因为我们的原因而拖了整个成都银行的后腿。

3、从严律己，积极发挥党员在群众中的表率作用。作为一名共产党员，我深知自己的言行举止，不仅关乎我自己、更关乎党组织的形象。党员的表率作用发挥得越好，我们整个支部的向心力，凝聚力，战斗力也就越强，方针政策的贯彻执行也才能落实得越好。因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，不足之处能虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：一是工作中还有时还不太放得开手脚，主观能动性发挥得还不够；二是在处理一些事情时有时考虑得尚不够全面。总之在过去的一年里，在各级领导的指导下，通过自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在后面的工作中更要通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自己的一份贡献。

xx年农业银行年终述职报告二

我于20xx年6月担任农业银行支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。至20xx年末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的xxx公司划给xx支行，仅这一户就带走对公

款10,000万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的位置来抓。一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行20xx年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172,595万元，较年初净增48,422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74,158万元，较年初净增17,003万元，完成全年净增计划的162%；储蓄存款余额达97,742万元，较年初净增长20,939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14,720万元，完成考核计划的198%；外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说20xx年的各项存款再次刷新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

20xx年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构

就划入我行不良贷款20,709万元,使我行的不良贷款骤然上升。所以□20xx年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识,并确立了“一般贷户不放过,大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

一是领导带头包大户清收。领导班子成员定任务、定目标,专挑老大难的不良贷款户承包。我本人重点承包分理处的难点户,研究制订清收措施,我和班子成员一道先后多次约见清收难度大的企业负责人,经过反复磋商,最后落实了还款计划和保全措施。并且组织各分理处主任和机关相关的部室每周一召开例会,逐户对欠息企业的情况进行监控,使所有的欠息企业都深受触动,避免了“鱼过千层网,还有漏网鱼”的现象。通过领导包大户,我们班子成员靠前指挥、抓重点、攻难点,使我行的“双清”工作落到了实处。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间,我们召开了第三战役动员会,会上,我代表党总支就“双清”工作中存在的问题,进行了剖析,并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法,收到了良好的效果。同时,我们实行领导问责制,11月份,下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件,规定如无正当理由,不良贷款下降迟缓的,正职降为副职、副职降为普通员工,以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系,求得理解和支持,构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件11起,涉案金额5,445万元,维护了金融债权。

20xx年,全行的双清工作取得了明显成效,全年累计清收不良贷款8,553万元,完成计划的637%;盘活不良贷款3,251万元,完成计划的222%;保全信贷资产6,948万元,完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分,控制在31,449万

元，按五级分类法控制在40,511万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向xx百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000万元，全年累计发放增量贷款7202万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3,568万元，取得明显成效。

20xx年，我行的财务形势比较严峻，困难十分突出。主要是由于机构整合后，平安分理处划归我行，不良贷款大幅上升，而且绝大部分属非生息资产，而下达给我行的利润计划却是按贷款总量进行测算的。这就意味着要实现利润计划，需要给平安分理处弥补1,200万元的纯利润，才能实现利润计划，经过挖潜，我们只能用上存资金所创利息的700万元弥补平安分理处的一部分硬缺口，不足部分还要用收回原绿园支行的陈欠利息500万元去填补。这样以来，就相当于在已经创造的利润中削去1,200万元。所以，完成利润计划，其难度可想而知。但是我们带领广大员工坚定信心，努力增收节支，在困境中仍然实现了利润计划。全年实现利润1,749万元，各项费用支出1,877万元，控制在省行营业部下达的计划之内，表内收息率达到100%。一是千方百计扩大收入。首先是狠抓收息工作，通过落实清收责任制，领导包大户，开展百日攻坚战，抓资产保全等一系列手段，使收息工作取得了明显成效，创出了较高水平，同时通过拓宽收入渠道，实现中间业务收入52万元。

其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了

资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金上存，仅上存资金就达6亿元，并通过利差核算，仅靠上存资金就创利息纯收入1,500万元，不仅为平衡上级行资金做出了突出贡献，而且还通过资金内循环，创出了一块大效益。

三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则。20xx年，我行召开了第三届职工代表大会，表决通过了《医疗费用管理办法》、《电话费用管理办法》、《打字复印制度》，对经营性费用明确了管理办法。此外，我行还对车辆管理明确了费用支出标准，由于采取了一系列管理措施，强化了费用指标的严肃性、纪律性和约束力，在省行营业部核定费用指标下降的情况下，我行仍然坚持节支、效益的原则，全行上下牢固树立“过紧日子”的思想，保证了费用支出计划的执行。

四是灵活调度调剂资金、提高资金的营运效益。一年来，我们充分发挥综合计划的经营枢纽作用，以提高资金营运效率和效益为前提，在资金安排上，坚持效益取向的原则，合理安排资金投向，保证了重点客户、优良客户的资金需求。并充分利用利率的杠杆作用，积极筹措、灵活调度、合理调剂资金、及时清算联行会差、合理确定备付金额，确保了资金渠道的畅通及业务经营的需要。

人是生产力中最活跃的因素，只有做好人的工作才能搞好业务经营。我行成为管理行后，对全行的中层干部进行了一次全面的竞聘，竞聘人数达51人，为了搞好竞聘工作，我行组织全行员工召开竞聘大会，参加竞聘人员就自己所竞聘的岗位，对本岗位工作未来的设想，各抒己见。可以说，这次竞聘是对我行人才储备的一次大检阅。通过员工投票打分，并经班子研究、权衡竞聘人的能力，最后确定50名同志走上领导岗位，通过公示，没有人提出异议，在我行形成了一支有工作热情、懂经营、善管理的中层干部队伍。经过人员调整，对提高全行的经营管理水平起到了积极的促进作用。机关干部

部的素质、工作效率如何，对全行的业务经营起着至关重要的作用。

xx年农业银行年终述职报告三

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！在刚刚过去的20xx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：

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的党书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、十七届四中全会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“两个条例”，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

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。全

年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx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xx%

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20xx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xxx元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5000户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，新增存款xxx万元，其中存款达50万元以上的xx户，占新增对公存款的xx%抢抓时机，奋力攻关，利用当前xx拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时

了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存物质贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《20xx年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充分利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用xx公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高xxx%新增xx万元。

新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完

成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，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“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全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。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《20xx年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到80分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《20xx年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务

软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

二是进一步加强党建工作。制定了支行《20xx党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力和战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在党员中开展了学习“两个条例”心得体会交流活动、民主评议党员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三八”妇女爱国主义教育、“七一”党员重温入党誓词、“八一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱

行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：

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xx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。

银行员工述职总结报告篇八

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。两个月来我很少对自身进行深入的自查。这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进

行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

7月10号开始了民生入职岗前培训。先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了____民生行的基础业务、特色业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。之后我们6个实习生开始接受会计业务的系统培训。我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课时间自己练习。毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握还很窄，特别是外汇、授信、合规、等业务了甚浅。今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自己的知识面。

7月30日，我被分到____分理处实习，在这里，我很好的消化了_____教授的会计课程，进步神速。哈哈。

刚来____的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一直到五点半，中午只休息了半个多小时。并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自己就更不应该休息了。那天下午四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最后每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。并非我虚伪，我告诉自己，我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到这里来，我要对得起我自己！我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。哪怕将来我不在这里工作，我这个月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。呵呵。那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少可以让我上柜操作，第一次好紧张啊。我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。之后每个周末我都会上柜操作，

在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误。她们教会了我很多。

8月23日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。来到_____实习，我真的很幸运收获很多。

8月24日，我开始了在支行贵宾厅做实习引导员，柜台外的工作和柜台内完全不同，我不知所措!第一天，平儿姐教我分单，很多很多单，分完的时候已经是中午了，下午我一个人傻傻的站在叫号机前面，就像指路牌一样，很郁闷很难过，我那个时候甚至是一个人和空气讲话!我问空气我是不是很笨蛋，空气告诉我说是。心情低落到极点。下午6点钟多的时候，乔姐下班回家过来营业厅这边打卡，她看到我，特意走过来和我聊天，(她的这个举动给我留下了特别好的印象，我这个人一直是从细节处看人判断人，因为我坚持认为，细节是不容易掩饰的)我和她说我很笨很没用，不知道要做什么好，她很和蔼地笑了笑，告诉我，引导员首先要做好服务工作，而服务工作量是最大最繁琐也是最重要的!

银行柜员工作年度述职报告5

银行员工述职总结报告篇九

尊敬的领导、同志们:

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

在禾加支行，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，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“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。

是的，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，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行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，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。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。

今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁

好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

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，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支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理论水平。

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，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。对前台金融业务

的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论，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，解决问题的能力。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，积极配合领导同事们把工作做得更好。