

# 2023年银行员工个人年度述职报告 银行 员工年度述职报告(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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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！

## 银行员工个人年度述职报告篇一

时间流逝得如此之快，带走的不仅仅是时光，我们又将接触新的知识，新的技能，积累新的经验，此时此刻需要制定一个详细的计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编收集整理最新银行员工年度述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

\_\_年是银行发展史上浓墨重彩的一年，20\_\_年对\_\_支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事营业部副经理工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为客户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

20\_\_年，我在\_\_支行营业部工作，主要负责营业部对公业务管理及营业部综合事务。通过自己的努力及同事的帮助，我个人还曾被评为“省分行电子银行先进个人”。我始终坚持“专业专注做服务，一心一意为客户”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在营业部工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“专业专注做服务，一心一意为客户”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为建行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

时光荏苒，一转眼，一年已过去，暮然回首，过去的12个月所发生的一切都历历在目。过去的一年，既辛苦，也收获颇多，我的各项业务技能得到了加强和提升。我从7月到文萃南路，因之前所在网点轻型化后，网点客流量明显减少许多，一开始确实挺不适应的，每天的工作都很忙，就没有时间营销，所以刚去的一个月什么业绩也没有，但是我及时进行总结和分析，只要抓住到店的每一位客户，还是有很多营销商机的，慢慢的业绩也越来越好，现将我去年的工作做如下总结：

## 第一，业务技能上：

营销能力得到了很大的提高，这得力于网点负责人的重视与信任。主要是我行现在正面临着向零售业的转型，我们网点也面临轻型化和转轻型网点的态势，加之省分行出台的个人客户经理和产品销售经理新的考核办法，说明我行是非常重视客户经理和产品销售经理的，作为产品销售经理的我，白天要忙着办业务，又要搞营销，真的是心有余而力不足，加之网点人员突然减少，就面临着人少事多的局面。越是这样困难的时期，越是考验一个人意志的时刻，后来我及时调整了自己的心态，应该顺势而为。既然这是未来的发展方向，就应该努力改变自己，一有时间就熟悉自己的客户，做一下联系计划。随着网点转型，来网点办业务的客户明显减少了许多，所以抓住每一个来网点的客户，通过与客户的沟通，发现营销商机，尽量不让他们白白离开。

此外，我的营销理念也发生了巨大的变化，以往是拿着产品找客户，现在是围绕客户来做产品，从客户的资产配置角度出发。建行的产品很多，几乎每天都有新的产品发型，这就意味着我们要不断的学习新的产品，学习新的营销理念，围绕我行的重点产品，围绕“三大战略”开展，而不是闷着头的做自己的。

## 第二，业余生活上：

银行的工作确实很辛苦，可是自己的身体也很重要，所以，只要我有时间，我就会去锻炼，和同事去打羽毛球，或参加我行举办的各种活动，这既让自己的身体得到了锻炼也让我感受到了建行这个大家庭的温暖，谢谢州分行领导对我的信任，才让我有这样的机会，这次活动也让我更加自信，坚信只要自己不断努力，不断提升，我未来的路将是充满希望的。通过参加我行举办的种种活动，对我的身心和工作都有极大的好处。不仅丰富了我的业余生活，同时，也认识了很多的同事，扩展了自己的交际圈，也为未来的工作奠定了基

础。

### 第三，工作态度上：

本人责任心、事业心强，奋发进取，一心扑在工作上，积极努力学习新业务，现在都是大数据时代，我们不仅要业务娴熟，还要比以前更认真，更仔细，不仅要业绩发展，也要合规经营。加强对新一代系统的学习和应用。此外，认真执行行里的各项规章制度，偶尔也有做得不到位的地方，但在会计主管的提醒与督促下，我改掉了工作中的坏习惯。时刻以“客户至上，时时合规，事事合规”的服务理念鞭策自己。不断学习新知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的屡岗能力，把自己培养成为一名业务全面的建行员工。

回顾这过去的一年，虽有业绩，在某些方面也存在不足之处：

- 1、办理业务不够细心，不能只求速度，也要讲究质量；
- 2、缺乏创造性思维，有时可能只为自己考虑，那么在以后的日子里，我会尽全力改掉自己的缺点和不足，多为网点考虑，不断总结和学习，我坚信在未来的一年里，我一定会做得更好。我们网点的业绩也会更上一层楼。

最后，要感谢我身边的领导和同事，我很庆幸能来到文萃这个大家庭，我们的一只团结、有激情，执行力强的队伍，在网点负责人的带领下，我们一定能打好旺季营销开门红这一战，也能顺利完成我行的各项任务指标。

20\_\_年一季度，我新增储蓄存款570万，新增滨聚付客户75户，新增储蓄账户91户，销售理财及结构性存款1500余万元，喵喵贷授信客户44户，用款51万。营销pos机2户。组织了女神节花艺活动和消费者权益日活动。批量营销了中国人民财产保险公司的客户和武清区职教中心的客户。

20\_\_年1月份，因为营销工作没有进展，并且出现业务上的疲倦期，所以1月份的业绩并不很出色，然后直到2月份春节以后，通过不断的反思和自我的调整，找到了更好的、更适合自己的发展模式。纵观全行理财经理团队，我们面临的问题都是同质化的，但是如何处理问题就要看每个人的能力，所以说我们问题都是同样的，关键在于如何看待问题和解决问题。具体的有如下几方面的改变：

1、每天要出活。优秀的销售不是每天坐以待毙，而是主动出击，一季度主要营销思想转变为从“等客户”变成“找客户”。其实客户并不是拒绝营销人员，只是拒绝他们去推销，如果真正的从心里为客户去考虑问题，客户往往愿意与这样踏实、认真、为自己考虑的人成为朋友，比如我手中的一些黑金客户通过我的积极联系，能够做到在我行稳存增存，我并不是很善于表达，只是因为做到了让客户放心。力争做到新增高端客户10人。

2、保持每天联系5名不同的客户，根据他们的资产规模先从高到低进行排列，保持电话营销，营销的内容包括：理财产品的新政策、资产配置以及对客户的情感营销。从而实现稳存增存。实现资产增长1000万。

3、实现个人经营贷业务破零，个人经营贷在营销上还存在着一定的能力不足和畏难情绪，需要不断的去联系以前的滨聚付客户，寻找到有需求的客户，但是由于经验比较少，希望支行能够给予一些培训和帮助，目前正在跟进一个客户，并通过做生意的朋友转介绍一些客户。完成3户个人经营贷。

4、寻找到营销滨聚付客户的模式，由于以前一直在营销我行存量理财客户，在这方面有一定的技巧，但是对于中小商户没有任何的技巧可言，所以说在发展滨聚付业务上会存在着一些难度，首先，要从了解这些客户的金融需求出发，并且为客户提供适合他们的解决方案解决方案。新增滨聚付150户。

在银行工作的这一年时间中，我个人的能力是得到了较大的提升，同时也让我渐渐地在生活中明白了很多的道理，也更是对未来的生活有了更好的规划。现在就目前这一年的工作情况做一个简单的总结，让自己在工作上可以有更多的感悟。

## 一、端正思想，认真工作

在进行工作的时候我都是有摆正自己的心态，认真的在现在的岗位上做好每一件事情，更是将自己分内的工作都努力地完成好。对于银行对每一位员工的要求，我都是有尽可能地去做到，争取让自己能够在工作中有更大的收获，更是可以在工作的过程中收获到更好的成长。每天的我都是以《员工守则》在严格的管理自己，在工作上不迟到，不早退，认真的工作，尽可能地让自己收获到更大的成长。

## 二、多加学习，提升能力

工作进行的过程中我也明白自己存在着非常多的不好的方面，所以我也是很努力地让自己通过不断地磨练去学习，去在工作中成长。在自己遇到有困难的方面，我都是会及时地进行请教，争取让自己在工作中能够有更多的认识，这也是能够让我在进行工作的时候更加的顺利。当然不管是领导还是同事与我的交谈、讲解中我都是努力去领会其中的意思，争取能够让自己收获到更多的成长，也是让个人的能力得到提升。当然在工作的空闲时间，我也是会去不断地让自己观察其他同事的工作，在他人的工作中去反思自己，学习好的方面，改掉坏的习惯。

## 三、个人的不足

当然面对这份工作，最主要的方面还是在与客户的交流中，毕竟一些上了年纪的客户很难将他们的需求讲明白，而一些较为专业的东西我在讲解起来也是有些困难，所以在交流上我确实还有较多需要去学习的方面。再者就是自己有时候对

银行的业务也是比较的不熟悉，所以更多的时候我也使犯下了较多的错误，也是需要我更多地切反思的地方。

面对工作我还有更多的方面都是需要学习的，所以在平时的时光中我也是会争取让自己更加努力地去成长，同时也是通过学习来促成自己更多的转变。未来的时光我也是会努力的让自己去成长，去更好的让自己将本职工作都完成好，当然我也很是希望自己能够通过自己的努力奋斗来让自己在工作有所收获，毕竟我也是非常地希望自己能够将我的工作都完成到位。我也相信自己是有实力在目前的工作岗位上完成好本职的工作，同时获取更好的发展。

时光飞逝，不知不觉间，忙碌的上半年已经结束。在此，我把自己上半年的各项工作做一个总结，努力改变那些还存在不足的地方，发扬优点，争取让自己的工作在以后做得更好。

## 一、在业务工作方面

由于我行的新系统上线，各项业务的集中与综合，我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论在哪个岗位工作，我都努力保持兢兢业业的工作态度和工作作风，以一名银行人的标准严格要求自己，要求自己严格遵守我行的各项规章制度，并且不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。

虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

## 二、在服务接待方面

在从事综合柜员的日子，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着\_\_银行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。

在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务。同时，我还秉持“活到老学到老”的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断更新自己的知识结构，使自己始终站在\_\_银行金融服务的第一线。

## 三、在安全和风险防范方面

我们是经营货币的特殊行业。我们的工作直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人

际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

上半年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就上半年工作情况总结如下。

## 一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户，加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

## 二、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服

务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

### 三、工作中存在的不足及今后的打算

学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。对一些业务还不够精通。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，上半年工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。在下半年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。

## 银行员工个人年度述职报告篇二

尊敬的领导、同志们：

我是中国\*\*银行的一名普通员工。在\*行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格\*行员工的标准严格

的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为\*行事业发出一份光，一份热。

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以xx为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“中国\*\*银行\*\*分行第七届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得\*\*市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

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，努力克服自己的偶尔消极情绪，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。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的\*\*银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将

凭着自己对\*行的激-情和热情，为我热爱的\*行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 银行员工个人年度述职报告篇三

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

## 银行员工个人年度述职报告篇四

社会一步步向前发展，报告在我们的生活中无处不在，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理银行员工年度述职报告（推荐），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20\_\_年度的工作做以下总结，并为即将到来的20\_\_年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到

了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折。20\_\_行的一名普通员工，学校毕业后，被分配到行分理处从事会计工作，支行年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大，分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙彼此学习长处改正短处虽然在分理处我年纪最小、行龄最少但大家都很照顾我支持我的工作我在他们身上看到了老中行人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风学到了不少的东西今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到x年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战本事，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮忙，彼此学习优点，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

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以“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，同时也在积极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的。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

### 一、虚心请教，努力学习。

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，我就积极的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

### 二、热情服务，用心做事。

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，积极给予解决。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。

### 三、任劳任怨，孜孜不倦。

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：

- 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，并且努力的要使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！

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮忙下，经过自我不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情景及下步打算汇报如下：

## 一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户供给规范化和优质的服务，取得好的成绩。

（一）我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自我迅速融入主角，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮忙下，经过自我的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练掌握各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，经过自我不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我最终成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自我。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，应对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自我父母带养，全身投入到工作当中，利用自我是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但经过自我的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。礼貌规范服务是社会发张对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真

遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户供给实实在在的方便。服务无止境，仅有不断超越自我、挑战自我才能给客户供给更加满意的服务。经过自我的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自我的家，把客户当成自我亲人，凭着自我满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和欢乐。

（四）我从敬业守道中感受了欢乐。我坚信仅有与自我的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自我的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自我要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和欢乐。

## 二、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束本事较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，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。

## 三、20\_\_年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。经过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一向是我追求的目标。我要经过细致化、个性化、专业化服务，帮忙储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，经过各种不一样方式和手段，不断推陈出新，来满足不一样群体、不一样客户理财需求。要自觉将自我的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，经过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，现将一年来的工作情况汇报如下：

## 一、加强理论学习，提高自身综合素质。

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和治理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的信合员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。

## 二、恪守规章制度，履行岗位职责。

在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我还兼职贷前调查小组成员和档案治理小组成员，在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强

责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

### 三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

### 四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

（二）业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

（三）自己所做工作与其他同行相比还有差距，非凡是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

### 五、下步工作计划

20\_\_年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20\_\_年的各项目标任务，为淇县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

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。

## 一、立足平凡踏实工作

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。

## 二、团结协作共同进步

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。

## 三、业务全面积极向上

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。

我担任行长职务已一年，现将我在任期中履行职责，完成目标管理的情况，作如下述职报告，供组织考核，群众检查评议。

20\_\_年是不寻常的一年。由于国家紧缩银根，加之抢购挤兑风和社会集资风的影响，造成信贷资金严重短缺的局面。面对这种情况，在生级行和市委、市政府的正确领导下，依靠全行干部、职工的共同努力，紧紧围绕“控制总量，调整结

构”的金融方针，艰苦奋斗，克服困难，较好地完成了全年各项工作任务，有效地支持了我县国民经济持续、稳定地发展。回顾过去，我主要抓了以下几项工作：

### (一) 依据党的路线、方针、政策、进行科学决策

作为行长，认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向，是我的首要职责。因此，对于党中央、国务院和省市领导机关的文件和指示，我都认真学习，掌握精神实质，结合我行情况，制定科学决策，抓好落实工作。譬如，党中央、国务院要求20\_\_年经济要进一步稳定，改革要进一步深化，我根据总行制定的指导思想和任务，提出了我行20\_\_年“转变观念，锐意改革；改善服务，广聚资金，调整结构，从严治行，强化管理”的总的奋斗目标。经行务会议讨论通过后，作为全行的工作重心，通过层层贯彻落实，使我们的改革有了新突破，各项存款超额完成了年度计划，信贷资金使用效益显著提高，内部管理工作进一步加强；又如，为了认真贯彻执行“控制总量，调整结构”的金融方针，我和计划科、信贷科的同志共同研究具体措施，在反复宣传、统一思想的前提下，严把新贷款投向关，保证了全行不超信贷规模、不超差额、不占用联行资金。一、二类企业贷款比重上升，三、四类企业贷款比重下降，信贷结构有明显改善。

政府和市体改委批准后，在全行试行了经营目标承包责任制。通过指标分解，层层承包，全行上下形成了人人肩上有指标，千斤重担大家挑。同时，我们时基层也明确了责任制，使他们既有压力，又有活力。我们又修订了年度评比办法，明确承包任务完成情况计分评先。由于这一系列的科学决策，进一步调动了各科室、各基层和全行干部职工的积极性和创造性。在业务竞争更加激烈、信贷资金空前紧张的严峻形势下，较好地完成了各项承包任务。

### (二) 抓好资金调度，维护银行信誉

20\_\_年，信贷资金异常紧张，供需矛盾空前突出。如果信贷资金营运不好，该保的企业保不住，应支付的存款支付不了，不仅不利于国民经济的稳定发展，而且将有损于银行的信誉。因此，抓好资金问题，是行长的主要职责。

20\_\_年我分管计划和信贷工作。面对紧缩银根、信贷资金供需矛盾十分尖锐的严峻形势，我首先从形势教育入手，讲明国家紧缩银根的重要意义，分析影响信贷资金来源和运用的主要因素，指出我们应当采取哪些对策，使各级领导干部认清形势，统一思想，振奋了精神，树立了战胜困难的信心和决心。其次，采取多种措施大抓存款，不仅一把手亲自抓，而且动员全行干部职工人人抓，并明确规定，对干部、职工业余揽储要给予一定物质奖励，从而很快形成了全行上下通力合作，大抓存款的可喜局面。在抢购挤兑风最严重时期，全行各部门都通力协作，千方百计保证了存款支付，安定了储户心理，维护了我行的信誉，很快扭转了被动局面。再则，在社会上集资风盛行，存款又出现了大滑坡时，我一面向市政府和上级行提出刹住集资风的建议，同时召开有关会议，并从机关抽出26名同志，深入各所、社，经过20多天的艰苦努力，很快刹住了集资风，稳住了储蓄存款，保证了第四季度储蓄任务的完成。到年末，我行各项存款，增加了7114万元，超额完成了年度计划的 15. 1%。存款自给率由上年的60%提高到64. 5%。第四，抓好资金调度工作。由于今年信贷资金十分紧张，我和负责计划、信贷的同志们都认真坚守岗位，及时掌握资金变化情况，分析资金变化因素，研究制定平衡资金的措施，不失时机地调度好资金，使我们的信贷差额和规模都没有出现大的问题。既保证了全行不超常额、不超规模、不占用联行汇差资金，又做到了“四保”，即：保证了全行存款支付，保证了开户单位的工资正常发放，保证了农副产品收购资金兑现，保证了双节物资供应资金的需要，同时促进了经济的发展，维护了安定团结的政治局面。最后抓了信贷结构调整工作，本着控制总量，调整结构，保证重点，压缩一般原则，对乡镇企业进行了评估。并在此基础上，按四种类型进行了分类排队，实行区别对待，扶优限

劣。要求新增贷款投向要保重点企业，二类企业贷款保证平衡，三、四类企业贷款只准下降，不准上升。经过职能部门和各所、社的共同努力，改善了信贷结构。在信贷资金十分紧张的情况下，有效地支持了我县国民经济持续、稳定的发展。我行今年各项贷款增加了3251万元，增长11.2%，保证了我县多增长，少增资，速度和效益同步增长。

### (三) 抓好领导班子建设，做好思想政治工作

20\_\_年是我行任务最重，困难最大的一年，也是各级领导干部经受严峻考验的一年。一年来的实践证明，我行的各级领导班子是团结战斗、能打硬仗、维护大局、勇于积极的领导班子。我们之所以能这样，是我们长期重视班子的思想建设和作风建设的结果，在思想建设方面，我经常组织领导干部学习党的文件和上级指示精神，讲自己的心得体会，引导大家正确认识形势，了解紧缩银根的意义，掌握党的路线、方针、政策，自觉地同党中央在政治上保持高度一致。在作风建设方面，几年来，我引导各级领导干部，养成了公是公，私是私，公私分明的观念。处理公事坚持原则，严明纪律，奖优罚劣，一丝不苟，同级干部和上下级干部职工之间不分职位，友好相处，增进感情，互相帮助。由于平时形成了政通人和的局面，在\_\_困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

为了做好思想政治工作，我紧紧依靠市行党委和各级党组织，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，保证党的路线、方针、政策在我行正确贯彻执行。同时，充分发挥工会和共青团的作用，通过参政、议政，加强对职工和青年的思想教育。组织开展业务技术练兵、劳动竞赛和各种有益的文体活动，提高了职工素质，活跃了职工生活。在任务最重、困难最大的时候，部分领导干部和职工产生了悲观畏难情绪。于是，我充分发挥党的政治优势，大力加强思想政治工作，加强对职工的形势教育和艰苦奋斗精神的教育，使全行同志既看到困难的一面，又看到\_\_银行的优势和有利

条件，树立爱行如家和奋勇拼搏的精神。同时力所能及地帮职工解决一些实际问题。例如，为了调动大家的积极性，在各支部加强政治工作的同时，我决定发动全行同志业余揽储，并付给代办费，提前发放了行长基金，保证了全行同志的基本奖金。加之基层也采取了相应的措施，从而稳定了全行干部职工的思想，保证了各项业务的完成。

本年度，我行各项存款增加\_\_万元，超额\_\_万；各项贷款增加\_\_万元，占总规模的98.7%；工业流动资金加速15.5%，商业加速17%，协助乡镇企业挖潜搞活资金\_\_万元，商业搞活资金\_\_万元，分别超额2%和81.6%完成了任务。安全防范，实现了无人员伤亡、无被抢劫、无重大作骗案。其他各项目标均完成了向分行承包的任务。第三次被市委市政府评为先进单位。

我由衷地感谢我行各级领导干部和全行同志对我的支持和帮助，感谢大家同舟共济，闯过了最大的一次难关。总结我的经验有三条：一是上靠政策不迷失方向；二是下靠群众能立于不致之地；三是依靠科学不断取得胜利。然而，由于我的工作能力有限，领导艺术不高，还存在着办事不够果断，深入基层不够，班子建设抓得不紧，帮助同志们解决实际困难不够等问题。这有待于今后进一步克服。

综上所述，\_\_年的任期中，我履行了一个行长应尽的职责，确定的目标实现了，做到了清正廉洁，工作认真，群众反映是良好的，我认为还是称职的。

#### (四) 今后的打算

在新的一年里，我要总结过去的经验，发扬成绩，纠正缺点，弥补不足。打算抓好下面几项工作：其一，全力以赴，尽职尽责，与同志们一起努力完成今年的工作计划，实现计划中规定的目标任务。其二，继续开展形势教育，职业道德教育，努力纠正行业不正之风。其三，大力为城乡建设和经济发展

组织融通资金，整顿储蓄网点，采取多种形式，吸收社会闲散资金。其四，在资金投放上继续向农业倾斜，促进农村经济的发展。其五，深入实际，调查研究，抓好领导班子建设，并为全行职工解决实际困难，办好几件实事(例略)。

20\_\_年，我在银行的正确领导和同事们的帮忙支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以为指导，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，取得了必须的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作状况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

## 一、学习理论，提高政治思想觉悟

今年来我认真学习，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行持续一致，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。

## 二、学习文化，提高业务工作水平

我在工作上除了学习党的理论知识外，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。透过学习，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潜力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际状况加以贯彻执行，具有较强的工作潜力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

### 三、开拓创新，做好各项银行工作

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，用心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，给客户带给推荐和处理方法，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礼貌服务。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。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了必须的成绩，但是与银行的要求和客户的期望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，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。

## 银行员工个人年度述职报告篇五

光阴似箭时光如梭，转眼间一年又过去。回顾在胡市支行一年来的'工作。可以说成绩尚可，但也存在不足。为了更好地做好今后的各项工作，现对一年来保安工作总结如下两点：

我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导和银行交给我的每一项任务，做到让领导放心，让银行安心，让储户有信心。随着农行胡市支行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我的自身的素质和工作能力！

- 1、思想上依赖组织性较强，关键时刻缺少敢拍板决断的大将风格，显得不够自信与畏怯；
- 2、有时候办事不够机动圆练，太过墨守陈规；
- 4、业务知识方面特别是相关法律法规掌握的还不够扎实；
- 5、我的工作方法还有待进一步的创新和改进；
- 6、工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。来年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我的工作提出了新的更高的要求。我一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。