

最新银行职员个人述职报告 新职员银行 个人述职报告(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

银行职员个人述职报告篇一

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。下面小编带来的新职员银行个人述职报告最新，希望大家喜欢！

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

一年又将要过去了，现在我将这一年来的工作、学习情况汇报一下。

我所在的岗位是我们的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的時候，我会十分虚心的向老同事请

教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……我们就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

我现任__商业银行党委委员、副行长，分管办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会的工作，主抓办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会党风廉政建设责任制的落实。下面我就2016年度工作完成情况、党风廉政建设责任制落实情况和执行廉洁自律规定情况报告如下：

一、年内工作完成情况

(一)采取多种形式，加大宣传力度。一年来，我始终把加强信息宣传工作放在突出位置来抓，要求办公室采取多种形式，加大报送力度，为各项事业的发展提供舆论支持，创造良好氛围。全年被省市各级信息部门采用信息130多篇，市商业银行内网刊登信息120多条，编发简报117期，编发行报7期，共14000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步形成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常督促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等40余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度经营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有贡献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源管理建设。2016年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识结构和年龄结构。邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为__全面实行绩效考核和定岗定编打下了良好基础。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深入基层，加强调研，制定不同的激励措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及激励措施》，针对存款变化情况制定了《鼓励先进 激励后进激励措施》、《6月份指导性存款任务奖惩办法》、《2016年9月至2016年8月存款业绩考评办法》。二是加强存款监督。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进行督促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的问题及遇到的困难，积极协调解决。

(五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷服务水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷服务。2016年是我行挂牌开业的首年，为进一步体现“政府银行、市民银行、中小企业银行”的服务特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已基本形成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，并且以产品的手续便捷、担保灵活、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目标市场和客户进行利率细化管理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心根据经济、市场运行环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进行调研的基础上，分别在2016年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导办法下，客户自身的职业状况、申贷金额、担保方式、以及与我行往来情况都能够通过利率定价反映出来，实现了客户与业务的差异化管理，有效地提高了我行的业务竞争力。2016年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放

的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持濮阳经济发展做出了贡献。

三是坚持靠前服务，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地方就业创业工作。我始终把开展好小额担保贷款业务作为服务地方、服务市民、促进濮阳经济发展的一项重要举措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施继续支持小额担保贷款的投放。截止2016年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持30多家小企业、1100多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)规范信贷操作，加强信贷管理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一步加强了信贷业务的规范、管理。一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进行完善，对新推出产品的管理办法、贷款文本进行制订，并做好了信贷业务培训。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款管理办法》、《小额担保贷款管理办法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款管理办法》、《存贷通贷款管理办法》等一系列信贷规章制度，有效规范了信贷操作。二是加强信贷管理，防范信贷风险。2016年3月份，组织有关人员对我行2016年底前发放的个人贷款进行了专项检查；按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进行专项检查，并对存在的问题的单位和责任人给予了处罚；每月根据不良贷款清收工作要求，对支行管理的不良贷款，进行统计、考核。

(七)加强征信系统的管理，进一步提高征信数据准确度、及时性、稳定性。我行自2016年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信管理工作一直名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的准确度、及时性和稳定性。一是督促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款资料进行逐笔核对。全年，上报报文数据6000多笔，删除报文数据 1笔，查询打印个人征信资料__多笔。2016年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信用意识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了600份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上街进行宣传。三是6月份，配合上海征信中心进行了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运行。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

(八)转变工作作风、提高工作效率。一是带动有关部门积极主动配合商行筹备小组工作，不分节假日按时完成各项工作。如上报各种文件、报表;联系开业酬宾小礼品的定制等。二是为确保分管部门开展好“双评议”活动，指导个人业务部制订了“双评议”工作实施方案，向社会作出了“办好事 办实事”承诺，指导业务部门创新信贷业务品种，切实解决了部分中小客户的筹资困难，在全市“双评议”中，个人业务部在公共服务类41个科室中取得第十名。三是为了体现“地方银行服务于地方”，充分发挥我行在服务地方经济发展方面灵活、方便、快捷的特色，对濮阳安居房地产开发公司承办的开发我市绿城小区项目，指导个人部、信贷中心制作了“绿城小区金融服务方案”及具体的办理流程，印制专项信贷产品手册，并在选房两个月期间现场设立信贷业务咨询台进行全程服务，得到了广大客户的认可。

(九)加强工会自身建设，提高队伍整体素质。对工会工作制度进行了修改和完善，在全行开展了“文明窗口”、“巾帼

岗位建功立业”和“巾帼建功先进个人”竞赛活动。积极开展优秀工会会员评选活动。围绕全行改革发展、为提高员工的综合素质和竞争能力，利用金融大讲堂对干部员工分专业、分岗位进行了集中培训、统一学习。组织召开了职工代表大会专题会议，选举了两名职工监事。

(十)积极开展“送温暖”活动。组织工会积极开展“送温暖”活动，春节前走访慰问离退休老干部和特困员工，把组织的温暖送到员工的心坎上。在员工过生日时，行工会还及时送上了生日贺卡和生日蛋糕。对在职职工进行了体检和健康教育培训。行工会在“三八妇女节”、“五一劳动节”来临之际，向各支行的员工发放了慰问信和慰问物品。

(十一)围绕经营管理工作开展各种竞赛活动，丰富职工文化生活，营造和谐工作氛围。围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，开展了技术创新，优秀技术成果、先进操作方法、技术创新能手的评选活动，组织了我行首届专业技能竞赛，取得较好的成绩。在市文化艺术广场举办了“情系市民”文艺晚会。在玉树地震时期，在第一时间以“情系玉树、大爱无疆”为主题的爱心大行动，短短一天时间就捐款7540.00元。组织开展了“慈善一日捐”活动，向社会奉献爱心。进一步调动了广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

(十二)加强优质服务管理，提高全行的服务水平。为了进一步提升服务水平，成立了优质文明服务工作领导小组，完善了营业网点服务质量管理和督导工作。建立了晨会制度。为各支行的员工统一制作了工牌。组织了服务礼仪、服务知识培训班，并开展了不同形式的规范化服务培训，全行的服务水平明显提高，社会形象得到了提升。

(十三)做好了人口与计划生育工作。一是加大了计划生育宣传力度，宣传我国的基本国情和基本国策，宣传婚育、避孕、节育措施，宣传开展计划生育技术服务活动的重要意义。二

是狠抓节育措施的落实，环、孕检到位，严格按现行政策通过多种渠道，彻底摸清了底细，三是切实制止了计划外生育。四是与上级计生部门和基层单位签订了计划生育责任目标书。

二、承担的党风廉政建设岗位职责内容及履行情况

我作为濮阳市商业银行党风廉政建设责任制领导小组成员之一，认真履行“一岗双责”，参与修订了濮阳市商业银行党风廉政建设责任目标，按照《濮阳市党政领导班子和领导干部执行党风廉政建设责任制工作制度(试行)》的要求，将静态的责任分解和动态的任务分解有机结合起来。一年来，严格落实党风廉政建设责任制，组织制订了分管业务部门和业务领域的党风廉政建设教育计划，加强党纪党风教育，组织分管部门的干部职工参加了全行统一组织的廉政教育、案件警示教育、法律法规教育，在分管部门中组织学习《廉政准则》经常听取分管部门负责人工作汇报。组织一线员工学习了“微贷通、存贷通”等贷款管理办法和操作规程。利用召开经营管理工作例会的时机，对各级经营管理人员开展警示教育。在具体工作中，加强对业务工作的督促检查，教育管理人员在思想上要构筑起拒腐防变的道德防线。作为党委委员、副行长，始终注意摆正位置，把好尺度，努力做到到位不越位，尽职不失职，主动不被动，做事不误事，以认真负责的态度坚决执行组织决定，遇到重大事件及时向组织请示汇报。2016年，我分管的业务领域和业务部门党风廉政建设责任目标得到了全面贯彻落实。

三、执行廉政规定和廉洁自律情况

年初，我对党组织和干部职工作出了廉洁自律承诺。反省一年来的工作，我认真践行了自己的承诺，模范遵守了各项廉政规定，严格自律。工作生活中，我牢记党的宗旨和领导干部廉洁从政的规定，作风端正，求真务实，真抓实干，服务大局，团结同志，紧紧围绕党委工作部署和全行中心任务开展工作。业务工作中，严格执行《廉政准则》、《国有企业

领导人员廉洁从业若干规定》和濮阳市商业银行各项廉政措施，依法开展各项业务工作，自觉拒绝商业贿赂，不搞不正当交易，始终保持各项业务工作的廉洁性。没有超标准购(建)房，没有违反公务用车规定的行为。没有收受现金、有价证券、支付凭证的行为。没有利用职务便利为配偶、子女及近亲属从业、就学提供影响。没有用公款大吃大喝及参与高消费活动的行为。年内本人没有出国(境)情况。

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

__年已过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，进步专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年多以来，在__银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结如下：

一、勤奋努力，爱岗敬业

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练掌握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近__笔，日均业务量近__笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

二、团队协作，共同进步

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保留地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，进步本身综合素质

我积极参加金融业相干各项考试，考取了__。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守__银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系__，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在__的工作中再接再厉，与__银行共同成长，谢谢！

述职人：__

__年x月x日

20__年初岗位调剂现在的我由一个普通员工成为一位主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞成的话也听了很多！而我到觉得没甚么，心里比较平静，心中仿佛也没有甚么可喜悦的！多是由于上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的出发点新的开始银行会

计工作总结，确切是个锻炼人的机会！

一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过公道经营，采用的经营策略，充分斟酌资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银即将成为价值创造力的银行确定为发展的远景。实在质就是要求我们银行能延续保持优良的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到市场往卖得到的价值化。

作为现代贸易银行，必须建立价值化的经营理念，深入熟悉和领会价值化理念的精华，价值化克服和避免了范围化、质量化目标的狭隘；价值化也不同于利润化，它不但反映以即期效益为核心的现实财务状态，也斟酌了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长时间稳定发展的基础上使企业总价值它不但计量了现实经营损失和风险本钱，也综合斟酌了资本收益的要求，是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一。并探讨实现价值化的有效途径，在国际通行的财务指标上到达水平；在市场价值的增长上到达同业水平；建立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相干者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力

拓展式练习不同于竞技比赛、军事练习。胡蝶效应的深入教训，引发的反思是我行推行六西格玛管理的必要。它是一种培训，是一种通过每个人的亲身参与、挑战本身的心里障碍从而取得提升的一种体验式培训。它以先行后知而区别与其他培训，精华就在于参与后的交换和领悟。通过拓展练习给我感悟最深的是一个人的气力是有限的，团队的气力是无穷的，1+12！。一个人不可能完善，但团队可以；每一个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路其实不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完

成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

三、摹拟银行演练

在剧烈的市场竞争环境下，贸易银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是持久的竞争上风。通过四天的贸易银行经营管理实战演练，使我们近间隔地亲身感受和了解了西方股份制贸易银行的运作模式及先进的经营理念，找到了贸易银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。摹拟银行演练收获颇多，感慨最深的主要有以下三个方面。

1、更加深入的理解了银行价值化的经营理念。

摹拟演练的终究结果反映在各家摹拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的摹拟演练中，我们亲身体会了如何在市场竞争环境中往权衡范围扩大、寻求利润、资本对风险资产的束缚和资金活动性的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动进程，理解了要实现价值化目标必须以博弈的方法往寻求价值的平衡点。更加深入的领悟了价值化是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一；价值化不但是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯串于全行经营管理的始终；而以经济资本为核心的风险和效益束缚机制、以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为延续高

效的银行。而延续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的风险承受范围内展开业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会常常进行剧烈的变革，而是坚持按部就班，重视长时间治理。

3、战略决定方向，细节影响成败的深入教训。

在摹拟演练中，我所在的银行因一次微小的操纵失误，致使了8个亿的搭桥贷款利息损失和下一年度23个亿的交易收进损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的终究实现。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得略微好一些，而终究的结果两者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是六西格玛精细化管理的实质所在。

四、在思考中领悟了做人做事的真理。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会往做遭到嘉奖的事情。以人为本是做领导的真理。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：人的思想观念、人的情感情绪和人的利益。一个成功或出色的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，构成一个颇具群体意志和协同战役力的工作团队。这样的团队不但具有更强的做事上的执行力，而且具有一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作题目。

我怀揣着对农信社事业的向往与追求走进了栏垅信用社白水分社。时光匆匆，转眼间我已做了近8个月的柜员。还记得刚分配到白水信用社的时候，我为信用社网点的覆盖之广之偏

折服。在这短短的时间里，我学习了也学会了很多，渐渐变得成熟起来，努力做到从一个学生到职场人的转变。回顾这段时间的学习和工作，我做了如下的工作述职：

1、工作上，业务技能不断提升

柜员一职，看似每天重复着简单的事情，但要做好柜员的工作，首先就要集中精神，沉着冷静。作为一线员工，我深刻的体会到柜台服务是展示农信系统良好服务的“文明窗口”，我们的工作需配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，我现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。

2、心态上，对工作的认知日渐成熟

柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农信形象的窗口，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信人的真诚，感受到在农信社办业务的温馨，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。参加工作以来，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。

3、工作责任心上，树立了正确的职业道德观

这段时间以来，我觉得我在工作责任心上有很大的提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事

情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。

4、存在的问题及今后努力的方向

在学习工作的道路上有成长和收获，但仍在存在很多不足的地方：业务虽熟练但但办理业务的速度还比较慢；二是学习主动性不强，闲暇时间比较懒散，没有把时间用在学习和提高自己上。针对自己的不足我给自己计划了今后努力的方向：在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。加强身体素质锻炼，以更饱满的热情投入到工作中，履行自己的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务24__万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近__万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，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。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门

同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，

按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导：

你好！

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__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__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__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。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

银行职员个人述职报告篇二

回顾过去，展望未来。坦率地讲，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，下面小编带来的银行老职员个人述职报告最新，希望大家喜欢！

尊敬的支行领导：

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务万元，完成计划的%，办理承兑汇票贴现3笔，金额万元，完成中间业务收入万元，完成个人揽储万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在，存款是中心

我在工作中始终树立客户思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈

并跟踪，最终使近万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较程度的提高，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。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客

户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行为情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

谢谢大家！

下面我将任职一年的工作情况向各位和同志们述职，请予评议。

一、学习，更新观念，努力自身素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落地上，彻底

我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了的松懈和，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范的，我行服务措施。把技术和熟练程度衡量服务尺度，苦练功，办理的速度，失误，把握质量。营业室尽心尽力的搞服务，因因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。努力学习新知识拓展营业室的领域，的发展环境。我本人来讲，尽力了“三个服务”。给客户服好务，我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好的和客户介绍给我，本着“客户上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有较难的事情，我带着礼物上门，看到的客户满意的笑脸。就，客户甚至和我交上了朋友，也了建行的忠实客户。给本营业室的柜员服好务，柜员、设备了问题，我都能解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能和帮助。给各网点服好务，因营业室是全行的中心枢纽，我和各网点的也较为频繁，工作中网点因设备问题或问题找到我，我都能为或者上门想方设法的帮助解决。

二、勤奋务实，真抓实干，全力搞好银行工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧在最短的内领会新，新技能，把我行的产品营销今年的，宣传和营销我行产品，、协助网点新的推销活动，努力发展中间。截止到年底，由我主持办理的基金有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡□vip客户等新了多次授课。

三、身先士卒，了党员的先锋模范作用

新的一年是建设银行重大改革的一年，在__年中，我本人除学习与改革的文件精神，作好心理外，还的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和性，同志们对我行改革的信

心，端正同志们对改革的。日常工作中，身先士卒，加班加点工作多干，帮助他人，问题汇报，解决。尽最大的努力体现出党员、中层干部应的带头作用。

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，__年就过去了，在担任__支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步，现将__年工作情况汇报如下：

在工作中，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活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心、__市电力实业公司、__市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的

微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。__年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

20__年即将过去，不知不觉间来到农商行已过半年时间，在这有限的时间里，通过在支行网点的磨练，在工作中与客户

的接触使我对农商行业务有了更深了解，对于工作和生活有了更深的体会。现将半年来的工作述职如下。

一、初入职场

3月份我初进农商行开始工作，刚开始对银行业务基本算是一无所知，在公司部实习前一周整天看内部文件，学习业务知识，到后来参与投行项目，使我对投行业务，包括前期业务洽谈、中期票据募集说明书的撰写、与律所事务所的沟通，到上报项目、按上级行要求修改报告等内容均有较为清晰的了解。

7月份我正式来到农商行参加工作，在省行组织为期一个月的培训中，我们初出茅庐那颗浮躁的心得到了洗礼，通过我行内训师的细心讲解，我们从对我行业务的一无所知到较为全面的了解。

二、正式上岗

(一) 营销篇

一个月培训结束后，我回到网点第一份工作是做大堂经理。站大堂进行客户分流和指导工作，由于我性格比较外向所以对该岗位适应较快，可以一边进行引导一边和客户聊天建立客户关系。我行的网点负责人无论在营销还是管理方面都是能手，在网点主任那里我学到了很多关于如何建立客户关系、产品营销和后续跟踪的知识及技巧。我行产品丰富多样，对待不同客户要有针对性营销，这就要求我们首先要对自身产品有很强熟知度，在对产品熟悉后才能解决客户问题，可以主动营销、引导客户理财。

在站大堂期间，我会细分客户群体，对普通客户进行营销，主要推荐我行代理保险业务，提高客户收益的同时提升我行中间业务收入，同时尽可能绑定其网上银行、手机银行、手

机信使、信用卡等业务，加深其对我行依赖度。

(二) 学习篇

心态决定成败。不论是在学习或是工作中，端正态度是首要完成的基础课程。尤其在职场中，诚实守信、谦虚谨慎、勤奋刻苦、认真踏实，这些都是必备素质。对于新员工而言，最重要的就是要脚踏实地、踏实肯干，切忌心浮气躁、急功近利，将自己的心沉下来专注于基础业务的学习和社会经验的积累才是最重要的。

脚踏实地，在点滴中积累与成长。柜面业务看起来简单易懂，但其需要很高的专业性要求，在客户提出需求时，要第一时间反应出解决方案，保持良好的职业形象，因为面对客户，我们的形象就是农商行的形象。我会不断提高自己的业务知识，以便更好地服务客户，我会有自己的学习笔记本，上面记载不同业务知识，有对比记忆，有分类记忆。此外，我会下班后看其他柜员的业务传票学习新业务，通过看传票和询问的方式可以快速学习新知识。在业余时间，我会每天给自己安排一些课余时间来学习和了解银行的产品、业务操作技能，专注于银行的相关业务，才能让自己做一个专业的银行从业者。

在网点运营主管的帮助下，我不断了解内部账务处理，熟悉并知晓传票会计分录的记载方法及其内涵，学会看会计分录无疑是很鼓舞人心的，我对它们都充满了热情。

(三) 柜员篇

刚开始接触柜台业务时，我给自己定的目标是绝不犯错，以高标准要求自己，工作一段时间后，在基础业务上犯错给我带来很大挫败感，我会在笔记本上写上犯错原因及防范措施，在不断自我激励，自我调整过程中提升业务能力，避免以后犯错。

在分析出错原因时，基于目前我所办业务总结出几点容易出错的地方：一是要熟悉各种业务操作规程，做到凭证齐全、字迹清晰、责任明确，应由客户填写和签章的内容不能柜员代办；二是远程授权时将所需凭证必填内容填好，认真核对客户填写内容的正确性，降低授权返回率；三是做业务时一定要认真仔细，思想不能开小差，做到业务处理正确，一笔一清、一户一清，降低抹帐率；四是在机器点钞时一定要核对机器上显示的纸张数，不得马虎；总之，在处理柜面业务时，要严格按照规程操作，合规操作是很好的保护伞，可以减少差错的发生，规避风险。同时要通过错误来总结经验教训，从而让自己不再犯同样的错误，将错误率降到最低乃至零错误才是最重要的。

三、存在不足及努力方向

工作半年来，我的业务技能和社会经验得到较大提高，在营销和会计业务上取得较大进步，但也清楚地认识到自身存在的不足，一是在营销方面力度不够，主要表现在对贵宾客户和对公客户营销上不够主动；二是业务技能方面欠缺对公板块和联行业务知识；三是社会经验尚待积累。

在接下来的时间里，我会严格要求自己，不断提升工作能力及社会经验，提升网点营销能力及新业务知识，争取早日成为业务能手。

尊敬的领导：

我怀揣着对农信社事业的向往与追求走进了__信用社白水分社。时光匆匆，转眼间我已做了近8个月的柜员。还记得刚分配到白水信用社的时候，我为信用社网点的覆盖之广之偏折服。在这短短的时间里，我学习了也学会了很多，渐渐变得成熟起来，努力做到从一个学生到职场人的转变。回顾这段时间的学习和工作，我做了如下的工作述职：

1、工作上，业务技能不断提升

柜员一职，看似每天重复着简单的事情，但要做好柜员的工作，首先就要集中精神，沉着冷静。作为一线员工，我深刻的体会到柜台服务是展示农信系统良好服务的“文明窗口”，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，我现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。

2、心态上，对工作的认知日渐成熟

柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农信形象的窗口，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信人的真诚，感受到在农信社办业务的温馨，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。参加工作以来，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。

3、工作责任心上，树立了正确的职业道德观

这段时间以来，我觉得我在工作责任心上有很大的提高。在

银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。

4、存在的问题及今后努力的方向

在学习工作的道路上有成长和收获，但仍在存在很多不足的地方：业务虽熟练但但办理业务的速度还比较慢；二是学习主动性不强，闲暇时间比较懒散，没有把时间用在学习和提高自己上。针对自己的不足我给自己计划了今后努力的方向：在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。加强身体素质锻炼，以更饱满的热情投入到工作中，履行自己的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导：

您好！

__的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层信用社领导的关心指导下，在营业室全体同志的帮助下，我

认真学习业务知识和规章制度，积极主动的履行工作职责，较好的完成了年度的工作任务，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，现将一年以来的工作总结如下：

一、__基本情况

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

__是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

__年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作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。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审

查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特

长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、20__年工作规划

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在20__年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。
- 2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。
- 3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。
- 4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，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。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，

我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20__年的各项目标任务作出自己的努力。

此致

敬礼

述职人：__

20__年__月__日

各位领导、各位同仁：

你们好！

20__年，我在银行的正确领导和同事们的帮助支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，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，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作情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，在思想上与银行保持一致，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。通过学习，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能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，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。

20__年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，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。

我的述职报告完了，谢谢大家！

述职人：__

__年__月__日

银行职员个人述职报告篇三

我所在的岗位是__银行的柜员，我的一言一行都代表着本银行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，__

的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

由于我是新来的，在柜员业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉柜员业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老柜员请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期银行柜员工作的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

银行职员个人述职报告篇四

我所在的岗位是_银行的柜员，我的一言一行都代表着本银行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，_的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

由于我是新来的，在柜员业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉柜员业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老柜员请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚

开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期银行柜员工作的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

银行职员个人的述职报告3

银行职员个人述职报告篇五

尊敬的领导：

今年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的大力支持和帮助下，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥xx管理的职能作用，正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了营业部xx组工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加市、县行组织业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级行和县上的文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

积极调整信贷投向政策，寻求适合xx银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

严格限制向行业前景黯淡、贷款风险度高的客户发放首笔贷款，包括保证担保贷款、抵押贷款等。对信用良好、风险度低的客户采取“好中选优、额度封顶、风险控制、适时退出”策略，不一味地为了客户“做大做强”而“垒大户”，

也绝不和贷户“同生死，共存亡”。

加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。从今年以来，一直把xx信贷工作做为一项日常性、基础性的工作来抓，与此同时，注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

一年来，我坚持一手抓增量风险的防范，一手抓存量风险的化解，进一步提高了我行的贷款质量，降低了贷款风险。狠抓增量风险的防范。在农户小额贷款方面，要求信贷人员要严格按程序发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，实行贷款终身追究责任制。狠抓存量风险的化解。要求清收人员做到“一笔一策”、“一贷一法”，对原管片信贷人员落实不良贷款清收责任，在岗清收和绩效考核挂钩等方式进行督导清收；对赖债不还的“钉子户”，采取集中清收；对百元以下的小额贷款实行销户清收；对村组集体拖欠贷款的清收，实行上门、协调、督促村组干部清收，宣传我行的信贷政策，积极营造清欠氛围。

采取定目标，定任务。清收人员充分发挥特别能吃苦、能战斗的精神，每天晚上召开清收小组人员会议，对第二天将要清收的对象研究、分析、分类排队，摸清底子，明确对象，采取先易后难，敲山震虎之策，不达目的不收兵的办法。采取“三堵”措施，强化清收手段。杜绝了人不在家跑回回，逛趟趟，清收无效果的漏洞。

发挥人多力量大的清收优势。针对一人清收势单力薄，对难玩户、钉子户形不成震慑效果的局面，充分发挥群体优势，

死缠硬磨、软硬兼施，帮助农户出主意、想办法、讲信贷政策，达到了农户主动还贷效果。借助外界力量进行清收。灵活运用清收政策，清收处置贷款。对处置贷款，充分利用“先收本、后收息”的优惠政策，最大限度的清收不良贷款，为全行资产质量的提高和改革发展起到了有力的推动作用。

随着xx银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；按照上级行服务xx要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无愧、无憾。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。经过认真反思，自己还存在着一些不足：业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期xx银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

此致

敬礼！

述职人□xxx

2020年x月x日