

2023年银行授权中心述职报告 银行授权 人员工作述职报告(实用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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

银行授权中心述职报告篇一

生活中接触并使用报告的人越来越多，我们需要注意报告在写作时具有一定的格式，你知道怎么写了吗？以下是小编收集整理整理的银行授权人员工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

工作以来，我在总行及上级主管部门的正确领导和认真指导下，紧紧围绕我行工作重心，以支持服务“三农”为己任，理清思路，突出重点，履职尽责，本着认真学习及踏实做好本职工作的态度，结合自身业务能力开展各项工作，能及时完成领导下达的各项工作任务。

我至总行风险合规部，为迅速融入角色，不辜负领导的期望，我严格要求自己，从学生做起，注重加强知识积累和业务学习，夯实新岗位的工作基础。工作中，以风险合规控制为核心，协助部门总经理做好各项业务工作落实，强化不良贷款清收、盘活和处置，同时以风险合规管理为工作重心，加强日常风险合规管理，积极主动协助开展风险管理机制建设工作，自身业务风险管理水平也逐步提高。为进一步有效提升不良贷款化解工作，多听、多看，客观的了解我行现有的风险管理情况，积极与各支行的交流与沟通，倾听基层支行对我行风险管控的优化建议，仔细分析风险管理现状，及时捕捉外界信息，积极协调落实各项方案的有效实施，我明确目标，按领导制定好的方案，落实处置不良信贷资产，促进风险处置工作的有序推进。同时广布“眼线”，搜集客户信息，

了解客户经营情况，一旦发现借款人出现风险苗头，立即向部门主管汇报，确保在第一时间采取有效措施化解风险，防范信贷风险的产生。截止____年__月末，按五级分类口径划分，我行不良贷款余额__万元，不良贷款占比__%，比__年末下降__个百分点。

__年__月我被调至__支行任副行长工作，在__支行共贷款管户__笔，贷款金额合计__万元。工作中，我从防范化解信贷风险角度出发，围绕我行发展工作思路，将清收不良贷款作为工作的重中之重，日常做好工作日志，逐一对照落实，使工作有目标、有方向、有秩序、有效果；本着多年的基层工作经验积极献策，在有效的化解部分不良贷款的同时自身业务能力也得到了提升。化解不良贷款的同时也不忘支行各项业务的开展，在短时间内了解当地存、贷款等业务情况后，结合总行下达的年内任务，协助支行行长分配、制定各项任务的分解及落实工作，逐步有序推进各项业务发展。闲暇时，与当地党政部门、村两委等建立联动关系，做好各项业务的营销工作，协助理顺各方面业务发展难点，做好支行行长的左右手，尽心尽力。

__年__月我被调至__任职副行长（主持工作），截止__年末各项指标情况如下：

1、各项存款发展稳步增长。

炉下支行各项存款首次突破亿元大关，截止上年末，各项存款余额达__万元，比年初上升__万元，完成任务的__%；日均存款余额__万元，比上年初上升__万元，完成任务的__%。

2、各项贷款稳步推进。

截止上年末，各项贷款余额__万元，比年初增加__万元，完成任务的__%；贷款日均余额__万元，比年初增加__万元，完成任务的__%。

3、贷款利息收入有待进一步加强提升。

截止上年末，贷款利息收入__万元，完成全年任务的__%。

4、不良贷款呈上升趋势。

受市场经济大环境影响，我行不良贷款呈上升趋势，截止上年末，按五级分类划分存量不良贷款余额__万元，比年初上升__万元，存量不良贷款占比__%。

回顾上年，是我个人业务能力、管理能力提升的一年，虽做出了一点成绩但与总行领导要求还存在一定差距，在今后的还需不断加强学习，不断提高自身业务水平，着力提升团队集体战斗力，保持敢拼会赢的理念，坚持开拓金融创新之路，挖掘更多的自身潜力且勇当先锋，为我行的二次创业倾尽全力。

在银行领导和同事的关心和帮助下，我行自入职以来所取得的成绩和成就，我一直处于良好的工作状态，并严格按照合格银行员工的标准要求自己。在工作的基础上，我致力于商业技能的学习，使我能平凡的岗位上取得非凡的成就，为我们的银行事业做出贡献。

作为一名全面的出纳员，我深深理解商业技能的重要性。只有充分掌握和灵活运用它们，我才能使我的工作更轻松。本着提高自身素质、认真响应指示的原则，在日常工作中不断巩固和加强对点钞、键盘、五笔等基本技能的掌握，更好地为客户提供方便、快捷、准确的服务。

以“客户满意、业务发展”为目标，做好服务工作，树立热情服务的良好窗口形象，让每一位客户满意、满意、回报。

20__年，我不断提醒自己，要认真工作，严格按照总部和本行制定的各项规章制度进行实际操作。通过我的努力，我在

过去一年的工作中没有发生过任何工伤事故，并不断丰富业务知识，巩固技能。

在做好工作的同时，我会全心全意地帮助其他同事。当我遇到困难时，我也会虚心向其他同事请教。“三人行必须有一位“老师”。我们应该尽最大努力学习我们不能学的东西。如果你想在工作中帮助别人，你应该提高你的专业素质。

我认真参加了银行组织的各项学习和培训，学习了更多的业务知识，自觉遵守法律法规和本单位各项规章制度，坚持刻苦学习业务知识，不断提高工作技能。

回顾今年的工作，我忠于职守。在繁忙的工作中，我仍然坚持良好的服务，耐心细致地回答客户提出的各种问题，赢得了客户的理解和尊重。〔1002〕〔1000〕银行的领导经常告诉我们储蓄是银行的基础。20__年，在上级领导的关心和支持下，在同事们的帮助下，我努力工作，圆满完成了储蓄任务。到目前为止，我已经积累了1800多万元。

一、工作中的不足

在正确自我分析和定位的基础上，回顾过去一年的工作，仍然存在许多问题和不足，具体表格如下：

（1）学习的意愿和主动性不够。受家庭因素、工作发展因素等客观因素影响，学习持续性不足，专业素质提升缓慢，旧知识复习不足，学习效率低下。

（2）缺乏创新意识和进取意识。与青年大学生相比，在自主学习和主动学习方面还存在着一定的差距。不能结合自身专业知识和岗位实际有效开展业务创新，也不能根据岗位需要自觉进行相关考核认证。

（3）工作模式简单，仍停留在任务完成要求的较低层次。工

作开展的实际效率和效果有待提高。

二、下一步工作目标和措施

新年天气：新年伊始，我将立足自身实际，客观分析自身存在的问题和不足，结合本行发展实际，有针对性、有针对性地解决自身实际问题，并着重从以下几个方面：

在新的一年里，一方面要加强理论学习，进一步提高自身素质。另一方面，我会改进我的工作作风，克服我的消极情绪，提高工作质量和效率，并与我的领导和同事合作做得更好。

在新的一年里，我将加强学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态迎接新时期的挑战，总结今年的工作，吸取经验教训，把今后的工作做得更好。

请批评并纠正您工作中的不足之处。

20__年9月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了红旗岭分理处，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来红旗岭分理处已经25个年头了，我始终持续着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20__年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮忙下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作状况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习

个性是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量

我明白我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中必须要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮忙客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种

用心营销中间业务，全面完成分理处下达的各项业务指标，营销正德保险32万元，太平洋保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识

及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20__，展望20__，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

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。

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，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。几年来我始终如一的要求自己。

尊敬的各位领导，同事：

我是__支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我年度的工作情况，汇报如下：

1、主要工作情况

在__支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到550万元，加办网银50户，电话银行30户，销售理财万，建立大客户资料10户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是“服务”这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂经理是连接客户，柜员，客户经理和的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户遇到困难时，我们积极帮助；当客户不解时我们耐心解释；我们要随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。我们__支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的客户中有很多中老年客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。在去年交医保的两个多月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

2、工作中存在的问题

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，

讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年三季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、"四声服务"行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌为客户提供更好更优质的服务。谢谢大家。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

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。

尊敬的各位院领导、同事们：

大家好！

20__年我满怀对金融事业的向往与追求走进了__分行__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__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__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，在农行员工中，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。

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。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，为客户提供及时、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，__银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__金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。

此致

敬礼!

述职人：__

20__年__月__日

银行授权中心述职报告篇二

20__年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了____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__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__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，在银行员工中，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银行人的真诚，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。

一、在工作上

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，才能确实确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。

二、在服务上

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！

三、保持着良好的工作状态

今天，我们正把如火的青春献给平凡的银行岗位，银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__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，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。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，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银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默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，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。

四、自身问题

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。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

银行授权柜员的年度述职报告篇3

银行授权中心述职报告篇三

时间飞逝，转眼我已经与__银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进__银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一 线柜面工作，在__银行的以激人奋进，逼人奋进管理理念的氛围中，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，提高专业技能，完善业务素质，在不同的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，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在__银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的__之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入__银行开始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己较劲，要做就要做得。平日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同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉。为此，我为自己规定了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对__银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。__银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以点点滴滴打造品牌的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；

一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们____客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了__银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好三声服务、站立服务和微笑服务，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言不，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持客户第一的思想，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。针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，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，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

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的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，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。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取向上

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。分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。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

进入__五年来，繁华的__城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在__银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立服务是立行之本，创新是发展之路的思想。以敬业、爱岗、务实、奉献的精神为动力，不断进取，扎实工作，同__银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行授权柜员的年度述职报告篇4

银行授权中心述职报告篇四

尊敬的领导：

在刚刚过去的一年里，我作为负责支行全面工作的行长，在上级的领导下，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，我对自身工作进行述职：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的行长，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。做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。

二、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

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。储蓄存款市场得到开拓。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__活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效。

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。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。

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。

三、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。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。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，继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。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。

四、工作中的不足及努力方向

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：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，工作中感到力不从心；面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥；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。

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。

此致

敬礼！

述职人：___

20_年_月_日

银行远程授权员工述职报告2

银行授权中心述职报告篇五

___年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了___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__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__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，在农行员工中，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。

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。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农行岗位，中国农业银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金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，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行授权柜员的年度述职报告篇2