

# 银行业个人述职报告(通用9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 银行业个人述职报告篇一

在当下社会，报告有着举足轻重的地位，报告成为了一种新兴产业，也会是一种潮流，那么大家知道标准正式的报告格式吗?下面是小编收集整理银行员工个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我叫\_\_，男，40岁，中共党员，现任邮储银行古县支行负责人，现将今年支行及个人情况述职如下。今年是我支行的开局之年，在市银行以及地方政府的强力支持和正确领导之下，在银行监督办、人行等部门的严格监督管理与协助下，我支行的各项工作都得到了非常迅速的发展。

### 一、支行的基本情况

我支行于10月份成立，今年3月份正式迁入新址办公，营业办公面积共400平米。现有员工18人，目前开办的业务有个人信贷、对公结算、个人储蓄理财等。

### 二、业务发展情况

#### (一) 大力开展信贷业务，支持地方经济发展与建设

我行目前开办的信贷业务只是针对个体工商户，农户及工薪阶层等个人。我行信贷业务的特点就是贷款规模小、工作量大、涉及的行业较多等特点，同时信贷人员少，且工作经验及社会经验不足。面对如此的种种困难及压力，我行信贷人

员不气馁、不退缩迎难而上，辛勤工作。全年放款1665.7万元，其中小额贷款放款1301.7万元，共299户，其中农户166户，商户133户，农户放款占比41.35，个人商务贷款放款342万元，二手房贷款放款22万元。在信贷业务规模大幅增长的情况下，保证了贷款质量，年末无一笔不良贷款，为广大个体经商业者及农村种植、养殖户、农业生产者给予了必要的资金帮助，为地方经济的发展做出了我们应有的贡献。

## （二）个人负债业务优质高效健康快速发展

我行的个人负债业务于今年3月26日正式开办，陆续开办了个人账户资金结算、个人理财、绿卡、淘宝卡、信用卡、电话银行、网上银行、代理保险等，丰富的金融产品，优质高效的服务质量，极大的满足了城乡居民的个人理财需求。截至今年底，我行储蓄存款余额净增1574万元，其中活期存款1703户，余额为761万元，定期存款245户，余额为806万元，发放银行卡1297张，其中开办绿卡通979张，淘宝卡94张，绿卡213张，副卡11张，信用卡90张。汇兑及中间业务收入完成31951元。

## （三）对公业务刚刚起步，市场拓展任重道远

我行的对公业务于11月末才开办，尚无余额。目前我行已经代收了全县城镇居民医疗保险，开设了医保中心专户。同时在市行领导的大力支持下，已初步同县财政达成合作意向。现正在争取社保资金在我行开户。下一步我们将加大宣传营销力度，积极深入厂矿企业，搭建银企合作平台，使更多的企事业单位知道了解并使用我行的公司结算业务，实现银企双赢。

## 三、队伍建设及业务支撑情况

今年是我行的起步之年，经营与建设两项任务都十分艰巨，在省市行的统筹安排下，我行的员工队伍由刚开办时的9人，

增加到现在的18人，员工的平均年龄26岁，其中大专以上学历有12人，本科学历有6人，员工队伍规模不断扩大，整体素质明显提高。其中信贷员工新增人员都已通过省行的岗前培训。由年初的4人增加到现在的8人，队伍建设的不断增强，为我行各项工作的健康快速发展注入了新的活力。业务支撑方面我行由年初单一的小额信贷业务发展到目前的储蓄业务、对公业务的全面开办，同时4月份被市行批准可以自行召开审贷会，对信贷业务的发展有了积极的推进作用。各项业务的开办互相促进互为补充，使我行成为真正的全功能的国有商业银行。

#### 四、创优质服务，树邮储品牌

作为古县金融行业中的一个新成员，我行在开办之初就树立了一个信念，即以优质的服务创古县邮储银行崭新的品牌形象。我行要求信贷从业人员要把“三个办法一个指引”作为今后发展业务的指导方针和发展资产业务的重要依据，认真学习，掌握内容，领会精神，将其贯彻到新的信贷流程中，并在实际工作中加以落实。信贷员时刻牢记“八不准”纪律，把为客户提供优质的服务做为工作的重点，时刻把树立邮储银行品牌记在每个员工心中。在创建优质服务过程中，我们重点从人员业务技能、礼仪等方面的学习培训入手，使每个员工都能适应岗位要求，优质高效合规的为客户办理业务，形成良好的工作作风，一年来未发生有理由投诉，赢得了广大客户的普遍好评。

一、工作思路：以省市行工作会议精神为指导，以能力建设、基础管理为支撑，以树立品牌，增强效益为目的突破性、跨越式发展各项业务，圆满完成明年各项工作目标。

二、经营目标：实施3321战略目标，即业务收入300万元，增幅280，信贷放款3000万元，增幅80；储蓄余额净增20\_\_万元，增幅30；对公存款新增1亿元。

### 三、经营措施：

#### （一）跨越式发展信贷业务，奠定业务收入基础

我行今年信贷业务发展速度低于全市平均水平，未能完成全年的目标计划。但是通过一年的经验积累，信贷队伍人员得到充实，业务素质有所提高，我们完全有信心和决心在明年度，通过加大激励考核力度、信贷员分片管理、使用村镇建设、信用客户评定等方式，使我行的信贷业务实现跨越式发展，从而奠定全行业务收入基础。

#### （二）突破性发展对公业务，实现收入新的增长点

我行的对公业务虽然开办时间比较迟，人员业务操作水平也尚有很大差距，但是有市分行领导的大力支持，有较好的县域经济环境，尽管此项业务竞争相当激烈，但我们仍然有信心在明年实现对公业务的突破性发展。具体措施主要是依靠领导公关营销，切入点先从财政社保累资金入手。其次积极介入县域经济主体煤焦企业，圆满完成明年度对公存款1亿的目标，从而形成我行业务收入新的增长点。

#### （三）循序渐进，发展个人负债业务

明年度我行的三大业务板块中，个人业务发展较好，完成年计划的157，这得益于新开办的网点不用保余额，轻装上阵，加之我行网点硬件设施比其他网点较好，从而赢得了客户的青睐。新的一年，我们将继续采取以窗口优质服务吸引客户为主。以阶段性开展全员协储劳动竞赛为辅助的方式。重点维系5万至30万之间的优质客户，循序渐进的稳步发展个人服务。在保持储蓄余额稳步增长的基础上，大力发展个人负债业务中的高效业务和新开办业务，如商易通□pos机、基金理财、各种卡类业务等，实现我行个人业务的效益最大化。

### 四、几点意见

要实现我行明年度3321战略目标，全行员工的努力拼搏，锐意进取是一方面，同时，提升我行的业务支撑能力也尤为关键，就我行）目前的情况，还需市行在以下两个方面给予支持。

### （一）人员配备方面

我行目前个人业务只有4人，开设一个台席，远远不能满足客户需求，为树立邮储银行良好品牌，促进业务健康快速发展，建议市行尽快给我行配备柜员、大堂经理、风险经理、支行长等人员，以保障我行工作顺利开展。

### （二）网点建设方面

从古县支行的长远发展考虑，建议市行在明年度对古县的新增网点建设方面给予重点关注。明年古县金融市场竞争将更加激烈，工行及农发行将进驻古县。因此，我们应尽早考虑网点布局，加强能力建设，提升我行竞争实力。今年已经过去，我行在机构建设，队伍建设以及业务发展方面取得了一定成绩。但这仅仅是我行的起步之年，开局之年。明年我行将会以更加努力的工作，积极开拓进取，在依法合规经营的基础上，加大市场营销力度，将我行的各项业务规模进一步做大做强，为县域经济的发展及临汾邮储银行做出新的更大的贡献。

## 五、个人工作体会

对我个人而言，刚刚过去的今年时繁忙充实的一年，是全行员工齐心协力、团结拼搏、攻坚克难、勤奋工作的一年；我非常感谢全体员工的辛勤工作，以及对我个人工作的理解、支持和帮助，取得的各项成绩包含着全体人员的努力和心血，在取得成绩的同时，我也在不断反思今年已一年的工作，我以为起码在以下几个方面做得还不够，还需改进和提高。

1、关心员工方面：一年来，因为经营工作与建设任务都很繁重，在工作上对员工要求多，要求严，但是在生活方面关心不够多，沟通不够多。

2、工作方法方面：由于个人性格原因，可能在工作的方式方法上有不太妥当的时候，批评员工有时会严厉多一点，沟通少一点，考虑问题有时会有不周全之处。

3、个人学习方面：一年来个人觉得忙于营销业务，拓展外围市场，忽视了个人业务知识的学习，从而在管理过程中，因业务不熟悉导致主观一些问题和情况；针对自身存在的问题与不足，我会认真反思、虚心整改，在今后的工作中，加强学习，不断提高自身能力与管理水平，同全行员工一道共同努力，共建古县邮储银行美好的明天。

## 述职报告

年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻

地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，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的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，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。

哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行

工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。



最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20\_\_年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各

项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

尊敬的领导、同事们：

自我参加工作到现在，已经经过了一年的时间，这段时间里，在各级领导的指导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。以下是我的述职报告：

在工作期间，我一直严格要求自己，遵守银行的各项规章制度，尽心尽力地履行自己的工作职责，认真及时地做好每一项工作任务。

我先后参加了保险代理人资格考试和人行的反假货币岗位资格考试，并取得了保险代理从业资格证和反假证书，在平时，我苦练点钞、汉字录入、翻打传票等基本功，虚心学习，勤

学好问，并认真做好笔记。

我从一名普通柜员做起，努力学习操作技能，拓展业务知识，不断积累工作经验，从第一天正式上柜台时的依葫芦画瓢、谨小慎微，再到如今能熟练操作、从容的接待客户，每一天我都努力做到比前一天更好。

作为一名窗口行业的员工，我深知竭诚服务的重要性，秉持着“以客户为中心”的理念，我坚持为每一个客户提供方便、快捷、准确的服务，而客户的每一句谢谢，都是我继续努力下去的动力。

在这一年的时间里，我从普通柜员的岗位学起，现已基本掌握了高级柜员的操作和知识，目前正接手对公复核的岗位工作。我想，这不仅是领导对我这一年工作成果的肯定，更是对我本身的一种认可。在今后的日子里，我将继续磨炼自己，并以饱满的精神状态，迎接新的挑战。

此致

敬礼！

—

20\_\_年\_\_月\_\_日

根据某地政法委和自治区高院要求，某地中院于20\_\_年10月11日下发了《某地法院案件评查整改阶段实施方案》，要求本院各部门、本市各基层法院作好案件整改工作，纠正案件评查中发现的问题，切实提高案件质量。现将整改情况汇报如下：

一、加强法治理念教育，提高细节意识

结合开展社会主义法制理念再学习再教育活动，使两级法院干警牢固树立公平、公正、高质、高效的理念，充分认识要做到公平、公正、高质、高效地办好案件，必须认认真真，严谨细致地做好审判工作中的每一个细节，细节决定案件的质量，影响司法形象，体现法官修养，只有不断增加细节意识，认真检查审判和执行工作中的不足，扎实做好每个细节，环节和节点，才能不断提升审判工作的整体水平。

## 二、狠抓制度落实，强化责任意识

深入落实“管理机制创新年”各项举措，对案件评查发现的问题进行分析，探索和完善法院系统案件质量监督制度的长效机制，创新审判管理机制，建立起审判管理、文书签发、审委会议事规则、案件质量效率评估体系、案件评查、案件分析和通报等制度，使案件审理有章可循，有制度可依，进一步明确了审委会、院长、庭长、审判员、书记员的职责，强化责任意识。

## 三、坚持群众观点和群众路线，加强服务意识

结合“群众观点大讨论”活动，进一步增强审判人员的群众观点和群众路线，加强服务意识，一步改进司法作风，提高化解社会矛盾纠纷能力，提升审判质量和司法公信力。对50件涉诉信访案件逐件进行了剖析，得出的结论是绝大部分案件处理没有错误，事实清楚，证据充分，程序合法，适用法律正确。导致当事人申诉信访的主要原因，一是审判人员在办案过程中释法明理工作欠缺，当事人对法律理解错误；二是生效判决书得不到执行，当事人的合法权益最终难以实现；三是当事人的诉求与法律规定相差甚远；四是个别申诉信访人员怀有个人非法目的。针对案件的具体情况，我院采取了不同的应对措施。实行“包案单位、包案领导、包案主办人”负责制，对申诉信访人员开展下访回访工作，进行法制宣传，引导申诉信访人按正常的法律途径表达诉求，运用多种社会力量促进社会矛盾化解，通过社会救济，司法救济等

形式解决一部分申诉信访人员的实际困难，等等。通过走群众路线，绝大部分申诉信访人员与法院签订了息诉罢访协议，涉诉信访问题已基本化解。

#### 四、着力提高干警素质，不断增强司法能力

的业务培训，尤其要加强庭审技能和裁判文书制作技能的岗位练兵。审判工作再忙，也要抽出一部分时间来学习法律和司法解释，以提升审判人员的专业素质，提高办案质量和效率。特别是对工作岗位变动的法官、新任法官及新录用的公务员，除了在实际工作中锻炼成长外，应组织进行有针对性的教育培训。切实加强书记员的培训和管理。书记员应本着认真工作的态度，严格执行审判流程管理体系，包括案卷当事人地址确认书、送达回证、庭审笔录、卷宗封底要按要求填写完整。其次书记员要提高业务素质，熟悉各种诉讼程序要求，明确各类笔录记录要求以及哪些法律文书应向当事人送达等问题，确保案件程序无误。

#### 五、加强司法公开工作，自觉接受监督

增强法院工作的公开性和透明度，提高司法民主水平，规范司法行为，促进司法公正。以阳光司法工作开展为契机，在立案窗口、庭审活动、申请执行、评估拍卖、审判管理等重要环节上依法公开，落实裁判文书上网制度，自觉接受全社会的监督。审判监督是法院促进审判质量提高的内部监督机制，是切实纠正错案，服判息讼的重要途径。同时要自觉接受党委领导，主动接受人大、政协的监督，检察机关的法律监督，新闻媒体的舆论监督和人民群众的广泛监督。

强学习，避免同类问题再次发生，建立长效机制，进一步建章立制，完善原有规章制度，真正建立起审判、管理、监督一体化的工作机制，加大法官、书记员的业务能力培训力度，提升工作水平，提高审判质量和效率，提高司法民主水平，规范司法行为，促进司法公正。

## 六、推进审判管理信息化应用，实现精细化管理

一些法院没有充分认识信息化建设的重要性，虽然安装了审判管理新系统并且完成了培训工作，却还没有投入使用；部分干警也因认为使用新系统增加工作量，而存在抵触情绪，严重影响了审判管理新系统作用的发挥。当前最为关键和最为迫切的任务就是在推进审判管理新系统的应用上下功夫，实现审判管理规范化、案件评查网络化、绩效数据生成自动化。为此，本院审管办与司法行政管理科已联合下发《某地中级人民法院关于正式启用审判流程管理系统（锐新审判系统）的紧急通知》（某中法164号）要求各基层法院的审判管理部门要切实担负起新系统的应用推广工作，将其作为开展审判管理工作的基础性、首要性工作认真抓好。要组织开展好系统应用培训工作，督促案件信息的及时录入，经常开展检查工作，促进系统的正确使用，对不按规定使用系统的单位和人员给予通报，严重不负责任的，将取消评先评优资格。

## 七、坚持联动司法，不断创新社会矛盾化解机制

程序运作、法律适用，协作调解等问题进行交流，在劳动争议案件调解上取得长足进步。实践证明，通过与行政管理职能部门、行业主管机构建立协调联动化解矛盾纠纷的工作机制，主动延伸审判职能，能有效整合社会管理资源，形成化解社会矛盾合力，把大量纠纷解决在诉讼之前，实现了法律效果、政治效果、社会效果的统一。

## 八、问题案件的整改

### （一）案件实体处理方面。

（20\_\_）某民终字第1227号，造成信访的原因是判决书说理不强，社会效果也不好，该案的剖析报告分析不够细，剖析报告分析原因没有从信访的角度回答。从当事人看，主要是赔偿不到位，让司机赔偿，也让车主赔，赔偿还是没有到位，

但没有让飞龙公司赔，可能是该地以前的做法不同。为何不让飞龙公司承担，判决书没有回答。该案经本院立案二庭进行了再审审查，并报院长提交本院审委会讨论，审委会认为本案能赔偿的最大数额为2.9万元，目前已执行完毕，不宜再审；但如果彭本莲发生后续赔偿费用，承担主体发生变化，不能执行时，本院将重新考虑再审。

（20\_\_）某刑终字第111号案件，高院评查组认为，该案判决认定三人共同犯罪却不分主从犯，只适用有关共同犯罪的条文，没有适用关于主犯的条文。该案已交由具体负责业务庭，由主办人作出整改意见，并提交该业务庭进行讨论，深化认识，避免以后出现类似问题。

（20\_\_）刑立终字第4号案件，自诉人认为被告人盗伐

其林木而向法院起诉，属于公诉案件，法院应当裁定不予受理，但裁定驳回起诉。该案交立案一庭讨论，该庭认为该案法律适用上有不同见解。

（二）审判程序方面。一是开庭审理方面的问题。（1992）刑上裁字第77号未开庭也未问话就迳行判决，社会效果不好。

（20\_\_）某刑终字第134号案件，上诉人主张无罪，二审也不开庭审理，当事人不服，社会效果不好。此次评查，高院复查组就未开庭审理的问题把我院自查的6件优秀案件降为良好，目的也是为了引起对此问题的重视。因此，要充分保障当事人对二审程序的知情权、参与权、监督权，不断提高二审开庭率，促进法院司法公开工作的开展。

二是（20\_\_）某刑终字第129号案件，审理期限长达1年6个月，超过审限，但延长审限的审批材料反映只有7个月。该案由主办人补充案件交审委会讨论及请示高院的相关材料。

（三）未提交审委会讨论的问题。（20\_\_）某民再字第17号，高院指令再审的案件，合议庭意见不一致，应该提交审委会

讨论而没有提交。该问题的存在原因是制度不完善，结合今年“管理机制创新年”活动，经征求本院各部门、本市各基层法院意见，并报院长提交审委会讨论通过的《审判委员会工作规则》已实施，今后将依照制度办事，有效防止该提交审委会而不提交的问题。

#### （四）评查认定的不合格案件

查清楚，主体没有错，应该是遗漏诉讼主体，应驳回起诉。根据区高院案件质量评查标准第六条：错列诉讼主体的，定为不合格案件。某县法院已对该案进行了重点整改，具体做法如下：

（五）针对这次评查后本院出现的问题，该院决定重新制定法律文书签发制度，决定由各主管副院长负责各业务庭的判决书签发，以确保案件质量。

## 银行业个人述职报告篇二

时间象奔腾澎湃的急湍，回顾坚强地走过的这段时间，还是一直坚持着，所以这些取得的成绩实则来之不易，想必我们需要写好述职报告了。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理得银行员工个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我叫\_\_我是\_\_年参加农行工作的，先后做过出纳，储蓄，和储蓄所长工作，现在，我将这几年来得工作、学习情况向大家总结汇报一下：

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。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。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认真，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。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、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。

我们分理处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，一一教的教他们，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。并不能增加分理处的存款额，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……那个老同志态度真不错……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。

在今后的工作中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。

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。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们述职如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

### 一、加强政治理论学习和业务知识学习

一年来本人学习金融法律法规知识及支行文件精神，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，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

### 二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量

我知道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。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

积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，

金额达\_\_万元，其中2户余额达\_\_万元以上，……为本行创造了中间业务收入。

#### 四、增强安全意识，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，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

#### 五、工作中存在的不足及今后的打算

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变，每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上x行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，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所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，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。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为\_\_路支行的明天而尽心尽责。

三月份上柜以来，摸索中前进，受益匪浅。综合柜员强调一

个柜员的综合能力，所以在业务上熟练，不容有错，然而在营销与服务上也要面面俱到。很荣幸来到这个具有挑战性的网点，让我业务知识与营销能力不断提高。三月份开始上柜，虽然刚接触，但是上岗了就没有新人与熟手之分，只有做的规范与不规范之分，对与错很简单，第一次整改、第一次抹账……告诉我会计方面是严谨的，不容有失。三月份熟悉基本存取的业务知识、五月份管理大额现金，开始接触复杂的业务、十月份办理外币业务……业务量与业务种类在增加，风险也在增加，但是我没能很好的控制风险，这点要深刻的检讨。业务知识的学习不是一朝一夕，要长期的积累与学习。

在这一年的工作中，我有以下三点深刻的体会：一是服务：任何工作都强调一个服务，诚信待人，从心底的微笑，才是真正的服务。很开心能在这个网点，大家团结友爱、互相帮助，大家每天微笑待客，也微笑对待身边的同事！很重要的一点，就是任何心情都不能带到工作当中。二是业务知识，全球经济变化很快，同样银行的业务标准也在日新月异，每天都要关注改革更新，不仅要巩固以前的知识，也要适应变化，紧跟银行业务的发展。要把每个知识落到实处，不能凭自己想象或者道听途说，任何事情都要讲求一个根据，办事也要做到细心。三是营销，随着上市，我们要紧跟行业的转型，紧跟银行发展方向的变化，单单的做好服务与业务是不够的，要大力的营销，为银行服务！这就需要学习营销技巧，与产品的学习。同时也要兼顾业务与服务，如果一味的营销，而不顾业务规范与办事效率，是不可取的，所以综合柜员就是要学会服务、业务、营销这三方面的融洽的结合。不能顾此失彼，必须做到融会贯通，才能做好这份工作。

经过一年的工作，我知道了我的不足之处。花多一分钟去学习，就少错一笔业务、提高一倍效率；多张一个心眼，就多一个属于我们网点的客户。勤奋与努力，不能单单的放在心里，要付出行动；放在腿上，放在嘴上，用脑子做事，而不是用手。在下一年里，我会认真学习有关金融法律、法规、学习业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身

廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时学习上级有关文件精神。投身网点任务的浪潮，为网点出一份微薄的力量。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。

以上就是我的述职报告，谢谢大家！

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，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任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况作述职报告如下：

### 1、提高工作质量。

及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

### 2、严格规章制度。

作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20\_\_年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人\_\_x来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了\_\_x的贷款申请[]\_\_x再三请求我都谢绝。

### 3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。

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。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

作为信贷内勤的我20\_\_年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。

新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

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\_\_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\_\_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的信任。

是的，在\_\_行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示\_\_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\_\_行人的真诚，感受到在\_\_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;三是培养与谐的人际关系，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与繁杂事务。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与完善。

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，因为有太多的梦想与希望！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\_\_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\_\_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、主动性与创造性，在开创\_\_银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，制定了我行计算机方面的各种制度和措施，强调了科技工作的必要性和重要性，将制度、责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在各部门共同配合下，保障了各项制度的贯彻执行。全年没有发生一起重大计算机安全责任事故，各项系统运行平稳，运行质量明显有所提高。

## 二、科技项目、重点实施

随着推广的应用系统和新产品的不断增多，保障各项系统安全平稳运行成为我们的基本工作任务，我们始终把计算机系统安全运行管理摆在各项安全生产工作的首位，加大了对系统运行的技术支持力度，一是我行的网络线路已全部更新为光纤(双回路)线路，从很大程度垫定了我行业务系统的稳定和高效运行的基础。二是加大了对我行计算机安全工作的检查的力度，从管理和技术着手，切实保障了系统、设备的安全。三是针对目前运行中存在的问题，自己能解决的马上解决，解决不了的及时市分行科技处反映帮助解决。四是规范运行维护流程，全面提高了应用水平，确保了各项应用系统安全、平稳、高效运行。

自助查询机、pos机、网上银行等这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

网络和信息系统的安全稳定运行是科技工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。

### 三、内强素质、外树形象

一直以来，我十分注意提高自己的业务能力，不断培养自己做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。作为一名科技人员，要求我针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风和务实的工作态度。始终坚持自警、自励、自省、自勉。事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想落实到工作中。努力在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，在工作中寻找到自身的社会价值。

### 四、总结经验、改进不足

经过四年多的工作，使自己的能力提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

- 1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，业务能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。
- 2、深入各网点了解业务系统运行情况，及时处理各种隐患问题，为客户提供稳定的系统环境。加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，提高业务系统的运行效率。
- 3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范计算机操作。
- 4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，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，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，望各位领导和同事批评指正。

我于20\_\_年9月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查；授信出账审查的组织协调工作；负责制定公司授信业务的审查要点；负责对全行审查员业务培训和指导；负责市行贷审会组织协调工作；配合部门负责人完成本部门的工作，部门负责人交办的其它工作，向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。

20\_\_年12月经分行批准，担任授信管理部副总经理主持全部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外，还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责，负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作；主持本部门全面工作，对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责；组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定，并组织制订实施具体实施细则和操作规程；组织对支行和各经营单位的信贷业务考核；对向人行、银监会和上级行报送的信贷业务报表；对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责；按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核，负责组织本行贷审会日常运作；组织管理本部门的日常工作，负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核；组织信贷从业人员的培训工作；上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。

20\_\_年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作，主持全部门管理工作的时间较短，所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。就分管工作的岗位职责要求，本人

基本上尽职地完成分管工作，保证了全行公司授信业务审查和出账审核工作顺利开展，配合分管贷后管理组和综合管理组的杨辽滨副总经理完成了授信管理部全部管理工作。现将20\_\_年本人主要工作汇报如下：

## 一、具体分管工作完成情况

全年组织47次贷审会，审查420个授信项目，授信项目总金额140亿元。其中：审议通过289个项目上，总金额122亿元；上报上级行项目64个，总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务，金额223.9亿元人民币，外币1.25亿美元。其中：借款260笔，金额83.55亿元；贴现450笔，金额38.8亿元；国际贸易融资450笔，金额1.25亿美元；承兑2500笔，金额110亿元；保函80笔，金额8.3亿元。

## 二、完善基础管理工作

20\_\_年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。对提高授信管理部的基础管理工作，理顺内部业务流程，规范各项业务操作细则，明确各岗位职责等方面发挥一点作用。主要基础规章制度建设情况工作如下：

- 1、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《\_\_银行\_\_支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在20\_\_年进行了贯彻执行。

- 2、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，信贷管理部及时修订了对信贷管理部的信用审查、贷后管理、

数据统计、出账管理、系统维护、档案管理和管理模块进行明确的职能定位，落实各岗位管理人员，明确交叉辅助岗位，将本职岗位与对口管理、服务机构（部门）落实到具体的人员，明确部门内各岗位信息传递流程，将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员，实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行，实现了管理工作的落实到人。

3、通过总结03年国家宏观经济运行形势，对我行03年信贷业务管理中存在问题进行深入分析，依据总行下发04年信贷指导意见，在对04年国家宏观调控政策和经济走势预测的基础上，我部及时下发《\_\_银行\_\_支行20\_\_年授信业务指导意见》，从源头上指导一线客户经理进行业务开发，保证上半年我行信贷业务运行始终按照年初制定规划运行，实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行，保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险，我行在上级行下发的出账管理要求基础上，对我行出账审核流程进行优化，明确了出账环节审核要求，通过相互制约的岗位控制操作风险，制定了《\_\_银行\_\_支行出账审核实施细则》，在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍，实现客户经理业务开发和出账操作环节的分离。对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题，及时下发《\_\_银行\_\_支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

5、针对当前各家银行依靠垒大户追求规模和对集团关联客户授信额度不能量化管理问题，防止对大客户的集中授信风险发生，及时规避集团客户的系统风险。制定了《\_\_银行\_\_支行公司客户授信额度测算管理办法》，以量化的数据模型测算我行对公司客户的授信额度上限测算方法，保证了我行对集团客户敞口授信总量理性控制。对总体债务超出我行所测算总体债务上限的客户坚决不进，对存量授信客户重新审定，对超出总体债务上限的客户制定逐步压缩计划。从源头的和

制度上防止对垒大客户和集团客户集中授信风险的发生。

6、依据“\_\_银行民营100”的指导思想，我行公司授信业务确定了“差别化”营销策略，将发展中小客户作为我行重要战略决策，制定了《\_\_银行\_\_支行中小客户授信业务操作指引》，作为中小客户开发、中小客户管理、中小客户决策全过程管理指导原则，有效地防范了我行公司业务授信风险的集中，促进了辽宁省中小客户发展，响应了国家宏观经济政策的要求。

7、进一步制度化、程序化我行授信业务集体决策体系，起草了《\_\_银行\_\_支行贷审会条例》和《\_\_银行\_\_支行授信管理部联审会议事规程》，明确集体决策组织的委员组成、委员职责、议事程序、惩罚规定、考核管理，确定授信管理部联审会专家意见作为贷审会的参谋地位，在制度层面完善了我行授信决策体系，保证我行集体审议、集体决策授信风险要求的全面落实和贯彻。

8、通过现场调研、亲自操作感受和对授信业务操作细节分析，查找、筛选、逆向思维分析各业务操作细节存在风险隐患，及时下发十多个规范要求 and 通知。主要有：对公司业务部、资产保全部、筹备行公司业务上报规范性的通知、对人民币业务和国际业务规范性通知、规范保证金的证明、规范授信核保操作流程、规范保函业务操作流程、规范会计报表审计、规范抵押资产评估要求、规范借款卡查询的要求、规范信贷管理系统录入要求、规范法人客户评级要求、规范保证金替换审批流程、规范了仓储场地现场勘查的操作、细化了调查报告撰写格式和产品价格确定依据等十五个规范性要求。

9、为了保证上述各项管理办法和规范性的要求贯彻执行，制定了《\_\_银行\_\_支行公司授信业务操作流程定量考核管理办法》，对客户经理业务开发管理实行量化全流程定量考核，将业务操作考核结果与客户经理的经营绩效挂钩，实现对客户等级认定的科学性，保证我行客户经理综合素质的全面发

展。计划在20\_\_年全面推行实施。

10、通过分析研究我国历次宏观经济调控对银行信贷资产质量的影响，结合我行现存业务发展模式，为了建立我行长效的信贷资产风险控制机制，草拟了，现已提交全行经营机构负责人讨论，拟作为指导我行未来五年信贷业务开展纲领性的指导思想。

### 三、主动参与总行信贷管理信息系统新需求的完善工作

20\_\_年总行信贷管理信息系统全面上线运行，在出账审核流程、授信审批、统计功能方面仍存在某些不完善的地方，本人以实事求是精神将工作发现或感觉到需进一步完善方面积极组织系统管理员向总行反映，并及时向总行报告我行的需求。

总行接受我行建议完善了批量处理快捷审批流程、完善了部分统计功能。

### 四、圆满完成接待上级行检查指导工作

20\_\_年总行共派出五次检查、指导组对我行信贷业务进行检查指导，我主动参与接待总行检查组工作，并充分利用每次总行检查指导时机，全面地向检查组人员介绍沈阳市的经济发展情况，展示我行信贷业务管理工作，让总行业务管理人员了解我行信贷业务管理水平和信贷业务发展，认真接待、积极组织材料，取得检查组对我行信贷管理工作的基本认可。并将每次检查工作作为我行查找管理漏洞、完善管理工作、调整我行信贷业务结构有利时机。

### 五、准确把握政策脉搏，严防我行信贷业务的政策性风险

通过学习国家实施宏观调控政策，认识到国家防止经济过热的货币政策的严肃性，及时提出了对我行追求规模扩张政策

进行重新调整，确立了“以高效资产质量，实现可持续发展”的指导思想。

组织审查组贯彻执行国家有关规定及总行下发的行业准入标准；提出对集团客户和股权关系复杂客户始终坚持审慎性放贷的原则，使我行在当前资金断裂“德隆系”公司中没有一笔敞口授信业务；对民营企业向重工业化转型中，有选择地支持实力强的物流民营客户，坚决回避在五大行业规模扩张过快的民营客户，如唐山建龙钢铁、工源水泥等客户；响应国家发展中小客户政策，将发展中小客户作为我行未来战略选择进行明确，全年我行累计新开发几十家中小客户，有力支持了沈阳地区经济结构的调整。

坚决贯彻执行沈阳市银监局去年对我行检查发现的借款(贴现)转保证金、借款逆向操作、承兑业务量过大的问题，主动在信贷管理方面下发专项规定和要求，主动压缩承兑业务总量、杜绝了借款转保证金、借款逆向操作、票据贴现的不规范现象。

## 六、发挥领导作用，引导培育良好的工作氛围

20\_\_年，通过日常工作交流感觉部门人员工作态度茫然、按部就班、缺少工作主动性和热情等问题。本人利用周例会机会向全部同志共同探讨了如何发挥主观能动性、态度决定工作结果、工作没有任何借口、你真的很等四个基本观点，从励志方面鼓励全部工作人员，振奋工作精神、端正工作态度，取得初步效果。

## 七、承担全行客户经理组织培训工作重任

20\_\_年本人在主管行领导的授意下，主动承担起全行客户经理系列培训的组织领导工作，在20\_\_年下半年信贷结构调整及公司业务开发放缓时期，组织全行客户经理进行一系列的信贷业务培训，取得阶段性成果。20\_\_年此种培训还将深入



开展下去。

## 八、理论体系上存在不足

1、对银行追规模扩张，银行资产质量及其风险减除的重要性认识不够。20\_\_年全国经济高速发展时期，本人没有给领导提出前瞻性的合理化建议，主动回避异地客户、压缩大额授信客户、调减承兑余额，结果导致20\_\_年新增了吴中仪表逾期借款，出现沈阳公用发展借款预警，下半年被动地按总行压缩承兑江票计划调整承兑汇票余额，影响了我行20\_\_年下半年业务正常开展，失去一部分低风险承兑业务。主要问题为：以前没有很好思考规模和效益、规模和质量之间的关系，对“资产质量是发展第一主题”理念的认识不深，对质量、规模、效益三者协调发展关系理解处于口头，没有落实到信贷风险管理工作的具体实践中，不能勇于说不，失去很多可以主动回避风险的最佳机会。

2、对银行资本必须覆盖风险，进而限制银行过度扩张认识不充分。针对这一点知识，20\_\_年以前本人头脑一直空白，缺少系统理论知识，每日仅研究具体授信项目的信用风险，很少从银行资本上思考银行的信贷规模到底可做到多大等深层次管理问题，特别是总行限制银行承兑汇票余额和商票贴现余额以后，才进行深入的思考和系统学习，明白银行信贷资源经营有限性，加深对我行存量信贷业务进行结构性调整的必要性认识，并能理性决策如何使我行有限信贷资源得到高效的运用。本人已初步理解了银行资本有限、资本必须覆盖风险、资本制约规模的基本概念。

3、对银行经营的短期目标和长期目标相互协调性以及信贷业务风险发生的滞后性及银行经营风险的反经济周期性认识不够，在20\_\_年甚至20\_\_年上半年还存在少许盲目乐观性，对总行调整政策没能做到及时接受，幸好在主管行指点下，认识到我行现在必须进行客户、定价、保证金等结构刚性调整的必要性。及时调整了风险控制的指导思想，实施了适度从

紧的审查原则，保证了全行信贷结构调整工作在20\_\_年顺利实施，最终保证我行经营效益提高，有力降低信贷风险，压缩了承兑总量和调减了大客户的授信总量。

## 九、本人对信贷风险管理工作再认识

通过学习20\_\_年国家实施宏观经济调整政策和总行进行一系列产品结构、风险排查活动实施，回顾我国金融体系在历次宏观经济大调整时期的得失，结合本人近五年银行风险管理工作实践。作为商业银行的信贷风险控制部门的负责人，应牢牢地树立一个长期稳定的经营理念指导日常工作。即在强化“质量是发展是第一主题”理念基础上，坚持一个思想、保持三个理性、把握四个关系。在经营和发展过程中，必须坚持效益、质量、规模协调发展的战略指导思想，以效益为目的，以质量为前提，以规模为手段，坚决放弃片面追求规模的做法。保持三个理性，一是理性对待市场，即不为市场的起伏所左右，始终清醒地判断市场风险，做到进退自如，风险可控；二是理性对待同业，即在积极借鉴学习同业好的经验与做法的同时，坚决反对各种不计成本的‘非理性竞争行为；三是理性对待自己，即勇于并善于看清自己的问题，牢记历史教训，不断挑战自我，超越自我。把握四层关系，是指正确处理好管理与发展、质量与速度、短期效益与长期效益、制度建设和管理团队建设等四方面的关系。

本人将依据上述思想指导授信管理部管理工作，组织全行信业务审查、管理等具体工作，处理好授信管理部与经营机构关系、协调好与各职能部门关系，做行领导信贷决策参谋部作用。

## 银行业个人述职报告篇三

\_\_\_\_年，综合管理部在区行党委的领导与各兄弟单位的支持帮助下，紧紧围绕全行的整体工作，突出重点，强化落实，顺利实现了信贷工作“三化三无一退出”；优质文明服务工作

及公文档案管理工作走在全市农行的前列;做到了全年无一例经济案件发生,各项工作齐头并进,规范高效,为全行业务经营的快速发展提供了有效保障。现将\_\_\_\_年工作总结如下:

## 一、实现信贷工作“三化三无一退出”

信贷工作“三化三无一退出”体现的不仅仅是信贷工作质量,同时也是信贷管理工作的一种体现。今年以来我们在全行深入开展了信贷管理“三化三无一退出”创建活动,细化各项业务经营指标,狠抓措施落实,切实提高规章制度执行力。

(一)认清形势,对照目标。“三化三无一退出”创建活动是一项长期而艰难的工作。为此我部深入分析创建活动考核评价办法,全面查找创建差距,明确努力方向,以“三化三无一退出”全面达标的要求对待每一项创建指标。在切实加大工作力度的同时,进一步加强对创建活动的监测,以便及时研究对策,采取措施,确保各项创建指标能够齐头并进。

(二)规范操作,切实提高信贷管理制度执行力。一是坚持信贷人员定期集中学习制度,及时将信贷规章制度传达、培训到每一位信贷从业人员,使其真正能够明确各项业务操作的规范要求,不断提高综合素质和业务水平。二是抓好《信贷业务各环节尽职管理工作意见》的贯彻落实。全体信贷人员以《工作意见》指导业务运作,恪尽职守,通过多种方式,认真验证所占有资料的真实性和全面性,同时对风险点进行充分揭示,并提出切实可行的风险控制措施,以保障信贷业务的办理质量。

(三)加大表内应收息控制力度。为确保表内应收息余额不增加,在每月20日之后,指定专人每日查询表内应收息余额,及时督促客户经理进行催收,对于月底最后一天还款的客户提醒客户存入款项,并查询借款人帐户存款情况,没有存款的由主任和客户经理负责催收。每月月底前,拿出专门精力,调度房贷部门、营业网点,积极进行催收。通过以上

及时有效的催收措施，使全年达到了“三化三无一退出支行”的申报条件。

## 二、严格落实案件防范工作

按上级行加强案防工作的要求，我行通过加大案防工作力度，积极落实各项案防制度，使我行的案件防控水平得到了进一步提高，\_\_\_\_年全年未发生任何经济案件。主要措施有：

一是认真落实各种案件防控制度。

(3)做好干部交流、岗位轮换、强制休假和近亲属回避四项制度的落实。按照省行要求并结合我行实际，制定了轮岗计划，全年共交流干部22人次，岗位轮换58人次，强制休假128人次，近亲属回避48人次。

二是配合上级行认真组织实施了促进案防工作的几项活动。

(1)深入开展了“银行业内控和案防制度执行年”活动。通过学习规章制度、查找问题，提高了全行员工的案防意识和制度执行力。

(2)根据《中国农业银行淄博分行\_\_\_\_年合规文化建设实施细则》，认真组织开展了淄川支行合规文化建设活动，制定了合规文化建设配档表，组织全行员工结合岗位实际对照规章制度开展了自查自纠。

(3)深入学习了省行《关于案件集中排查活动中发现的10起典型案件及重大问题的通报》，结合10起案件和违规问题的特点、手段及规律，对照本单位的内控管理现状，有针对性地对重点环节，重要岗位进行了认真自查。

## 三、优质文明服务工作取得长足进步

我行始终将文明服务看作是一件大事而高度重视。今年我行在优质文明服务的日常工作中严格遵守上级行的有关规定，将优质文明服务工作长期化、日常化，并通过发邮件的形式对各网点进行优质文明服务提示，提醒各网点时刻牢记优质文明服务，以确保其将优质文明服务工作贯穿于日常的工作当中。针对我行的实际情况，我部抽出专门人员利用中午休息及周六、周日等时间通过远程监控或对网点进行暗访等形式，对辖内所有网点的文明服务情况进行监督，及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识，转变服务观念，强化服务措施。通过以上措施，我行实现了以服务树品牌的目标，促进了优质文明服务整体水平的快速提升。截止目前，我行优质文明服务在全市农行考核中名列前三名。

#### 四、公文档案管理工作多次受到市行肯定

公文印鉴管理是银行内部管理中的一项重要工作，一年来，在区行党委的正确领导下，我部把公文档案管理工作作为强化内部管理、提高内部管理水平的有力措施，切实做好了公文档案管理工作。

(一)严格按照《中国农业银行山东省分行电子公文传输管理规定》的要求，认真接收好每一份文件，收到公文后，立即拆离、打印、分类登记，并根据领导提出办理的初步意见进行分流，将拟办后的公文迅速发送有关领导或部门签批承办意见。对要件和急件都限定办结时间，并与负责批办的领导人保持联系，保证了批办的公文及时处理。同时，按要求及时将公文和有关材料整理立卷，对应归档的文件、材料做到了收集齐全、完整。

(二)按照《归档文件整理规则》的要求，对归档文件认真整理归档。归档文件按照年度、保管期限、机构(问题)等标准进行分类。一年来，共整理归档文书档案1905件，其中：永久162件、长892件、短期851件。基建档案36件，会计档案90卷，电子文件1件，照片档案15张，信贷档案2450件，率先实

现了信贷档案集中管理存放，走在了全市的前列。

(三)制定了《淄川农行各类档案综合管理暂行规定》。按照该规定，整合了档案管理功能，把档案的整理、装订、立卷、摆放到资料的查询、检索、移交、调阅、提取、销毁等纳入规范管理，实现了档案管理工作的实用性、科学性的有机结合。使我行档案工作的制度化和规范化建设取得新进展。

由于支行领导的高度重视及我们始终严格按照制度办事，使我行档案管理水平在省一级标准的基础上，又有了很大提高，顺利通过了区档案局的检查验收。在市农行召开的综合部管理工作会议上，由于我行在印章管理、档案管理、中文传输、涉密等工作中表现出色，淄川支行作为典型单位在会上发言，介绍经验。市农行领导也多次对我行提出表扬。

## 五、小食堂建设取得显著成绩

气炉具、餐具等炊具用品，同时为网点配齐了炊事员。在支行机关食堂我们重要抓了两个方面：一是最大限度调好众口，注重营养的搭配和饭菜品种的花样，尽力做到一周内伙食不重样，确保让员工吃放心饭、就满意餐。二是理顺厨师与员工之间的关系，极大地调动了厨师的工作热情，增强了其主人翁意识。各小食堂饭菜花色品种齐全，饭菜质量高，这极大丰富了员工的物质生活。

## 六、积极推进网点装修改造及基础设施建设

网点装修是体现银行形象和服务环境的重要硬件，是塑造企业形象的重要手段。我部按照上级行转型要求，并结合我行各个网点的实际情况，一是加快推进网点装修改造，认真研究落实装修方案，加强对施工质量和施工进度的管理，以平均2个月装修一个网点的速度，在8个月内全部完成了7个网点的装修，建设工期与上年相比缩短了2个月。二是加强了网点基础设施建设，为12个网点安装了led显示屏和15个网点安装

了新门楣，装修网点全部改造了供暖管道和安装了新型暖气片，为无集中供暖的8个网点新安装了采暖锅炉，所有网点的营业厅内外新安装了空调。经过对各个网点的装修和完善，网点的办公和营业环境得到极大改善。

## 七、认真做好人事劳资工作

一是加强了考勤管理，规范了考勤制度，实行考勤周报、月报相结合，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善了请假制度的管理，这既维护了考勤制度的严肃性，又从另一方面激励了全行员工工作的积极性，进而改善了全行的工作作风和精神面貌。二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系。牢固树立合规意识，严格执行《劳动合同法》及《劳动合同法实施条例》的各项规定，做好劳动合同续签、劳动年鉴、劳务派遣用工管理、员工到龄内退等工作，完善用工手续，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

## 银行业个人述职报告篇四

自觉加强政治理论和业务学习，及时了解和掌握党的新理论和新知识，努力提高自己的思想水平和工作能力，政治立场坚定，态度鲜明。

### 二、工作质量与安全方面

- 1、严格遵守医院的各项规章制度，按时上下班，无迟到早退现象。
- 2、积极熟悉并掌握各种药品的功效及构成，保证病人能在最短时间得到最好的服务。
- 3、认真学习药房岗位职责，严防差错事故的发生。

4、坚持参加药房的各项学习，更好更全面掌握药房各项工作流程。

5、按时领药品，对从库房领来的药品按规定摆放和保管。

6、保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方，作风正派，对工作严肃认真。

### 三、加强专业技术学习方面

积极参加院内院外各种培训，每月和药房同事共同学习和探讨本专业的新知识、新理论。不懈努力学习专科知识，将理论与实践有机结合用于临床并服务于患者，做到学有所用，不断提高自身素质。

我在工作中也存在不足之处，今后一定多多开展自我批评，客观认清自己的缺点并及时加以纠正。专业技术等进一步精益求精，提高医疗质量，增强服务意识，建立良好的医患关系，弘扬无私奉献精神。以上报告，请领导和同事们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同事们表示诚挚的谢意！

## 银行业个人述职报告篇五

20\_\_\_年是工商银行西三旗支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导与支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想与工作方针，结合我行的实际状况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

1、各项存款稳步、协调、快速增长。



至20\_\_\_\_年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

2、资产质量继续持续高效，连续两年实现“双无”。

我行至20\_\_\_\_年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的状况下，仍然持续了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排行中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

3、国际业务发展势头良好。

4、增收节支初见成效。

管理部20\_\_\_\_年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了超多认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的状况下，费用支出比20\_\_\_\_年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按20\_\_\_\_年可比口径，比较上升0.3个百分点，能够说20\_\_\_\_年“增收节支”工作卓有成效。

5、全年结算与出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

透过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、储蓄业务继续持续良好的'发展势头，服务水平不断提高。

我行20\_\_\_\_年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，透过不断提高服务水平来促进业务的发展。至20\_\_\_\_年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

20\_\_\_\_年，可谓金融界的严冬，但工商银行西三旗支行何以能在这寒冬中全面飘香呢总结起来主要有以下几点：

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想与工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导好处的的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解状况，排忧解难与给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的用心性与士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想与工作方针后，我行就结合本行实际状况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。透过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划与信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划与

信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。工商银行西三旗支行在20\_\_\_\_年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

至20\_\_\_\_年底工商银行西三旗支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是到达了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的状况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3个百分点。这些都无不说明工商银行西三旗支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

工商银行西三旗支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一向是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向与正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。20\_\_\_\_年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

- 1、研究分析所辖区内的经济发展状况，政策、产业与发展规划；
- 2、研究分析同业的发展状况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析存、贷款客户构成状况，抓重点，分层次进行管理。
- 4、研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚与对策清楚。透过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选取银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些状况制订了20\_\_\_\_年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，透过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公与储蓄结合，内勤与外勤结合，领导与员工结合”的方针；实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员必须时期内“盯住”一个客户，了解状况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”与“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如□a□布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收费业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争非常强。

我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉

子精神”与“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水与真诚取走了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务与对公业务的发展，取得了较好的效益。新利公司是我行20\_\_年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司20\_\_年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20\_\_多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。

首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的状况，而且定期到单位与家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势与争取工作，最后使客户顺利到我行全面开展业务。

## 银行业个人述职报告篇六

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，每一天记账，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，但尽心尽力，忠于职守。下面小编带来的银行员工个人工作述职报告大全，希望大家喜欢！

时间过得很快，转眼我已入行四个月了，从四个月前初接触陌生的银行业务，到现在获得一定的成长。都是和支行领导

的关心，同事们的帮助以及自己不断的努力工作分不开的。

首先，初到\_\_，我在支行零售负责人和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能，这也为10月初我开始着手客户经理的工作打好了基础。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和不断掌握的理财知识，成功营销了部分优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们兴业银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我基本都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

同时，存在的主要问题：

最后，个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20\_\_年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，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，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。

作为一名银行从业人员，本着把各项工作做的更好这样一个目标，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路。一方面，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，能够较快地完成任务。另一方面，问书本，不断丰富基础知识掌握技巧；向领导请教、向同事学习，在具体的工作中形成了清晰的工作思想，能够顺利的开展工作并熟练圆满的完成本职工作。

在短时间内熟悉各项业务操作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中各项情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

在工作中我始终坚持树立客户第一的思想，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，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，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，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。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是在什么岗位，做什么工作都是具有挑战的，重要的是如何将它做的好，做的更好。

以上是我本年度一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，继续协调好部门内部事宜，做好自己的本职工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

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×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。

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存地告知他们。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

又到一年年终述职的时候了，20\_\_年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。

二月份到上海参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自己坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自己的情绪，相反，一切都可以应付自如，微笑面对。因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，终于等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，但是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的接受，但是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我知道要继续为兴业做贡献。

20\_\_年也正好是我 30岁大关，我突然觉得在过去这5年里，我除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没

有给自己定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展，于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。但是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可知道将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么激情去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，现在更应该觉悟，而且现在这个时候刚好，敢于接受失败，敢于迎接挑战。10月底我终于转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自己有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我需要学习的内容，我不知道该如何交谈，交流什么内容，而且我害怕自己的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的也是客户资金的管理，自己的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。现在的思想必须高一个层次，从多方面考虑问题和处理事情。来\_\_这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，因此转岗这两个月开始从零学习，学借贷业务□pos机业务和汽车分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。

尊敬的各位领导：

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。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之

处，请领导和同事们批评指正。

## 一、加强政治理论学习和业务知识学习

一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习金融法律法规知识及支行文件精神，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，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

## 二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量

我知道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。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，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，至年末组织存款38户，金额达585.5万元，其中2户余额达100万元以上，营销保险11.8万元，其中\_\_保险6.8万元，\_\_保险1万元，\_\_保险4万元，\_\_基金7.55万元，办理网银开户35户，电话银行18户，借记卡开户486户，电费签约36户，为本行创造了中间业务收入。

## 四、增强安全意识，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，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，

及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

## 五、工作中存在的不足及今后的打算

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上x行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，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所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，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。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行的明天而尽心尽责。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

尊敬的领导：

您好！

\_\_\_\_年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将\_\_\_\_年工作情况具体总结如下：

### 一、取得的工作成绩

\_\_\_\_年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品。

### 二、认真学习

提高政治思想觉悟和业务工作水平在\_\_\_\_年，我认真学习党的理论，提高自己的政治思想觉悟，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。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识，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，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

### 三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：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，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练

程度作为衡量服务水平的尺度，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，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

\_\_\_\_年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，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，深化管理，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

述职人□\_x

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

在x年x月x日那个充满热情地夏季我踏上了人生的另一个起点，因为我分配到了x分行，农行也成为我点燃青春，释放热情的地方，在这里工作的四个月时间里我推掉了大学稚嫩的外壳，开始逐渐成熟起来□x在这里x增加了见识，飞快的成长着，下面有我对20\_\_年的工作向领导作出报告：

#### 一. 积极努力学习政治理论和科学文化知识：

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让



自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

## 二. 踏实认真工作，积极学习柜面业务

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给予了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

## 三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。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，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来

这半年来来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

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!

## 银行业个人述职报告篇七

\_\_\_\_年，我在党组的领导下，在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一年工作现述职如下：

\_\_\_\_年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的工作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措，\_\_\_\_年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操的要点融入在具体的工作中，从\_\_\_\_年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行

业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

## 2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照\_\_\_\_年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从\_\_\_\_年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

## 3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性。

# 银行业个人述职报告篇八

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

我从20\_\_\_\_年\_\_月加入学生会科创部，在这半学期中，我认为得到了许多方面的学习锻炼，社交礼仪，人际沟通，为人处事等。以下是我的述职报告：

时光荏苒，岁月如梭。我自20\_\_\_\_年\_\_月加入学生会，转眼间已过了半个学期。学生会是学生自我管理自我约束的团体，它在学生的日常工作中起到了积极有效的作用，而作为学生会的重要组成部分的“科创部”的作用更是不可磨灭。学生

在大学生生活的重心是学习，而我们科创部正是本着“为大家的生活服务”的原则在系党团总支的领导下积极为大家服务。

回顾半学期来的经历，我感到既充实，又欣慰。我和这里的老师和同学们一起学习工作，不仅增进了了解，沟通了感情，建立了友谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了一定的提高。总结半学期来的工作，我觉得有所得也有所失，今后还要从以下三方面进一步努力。一是要继续提高认识水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性和主动性，时刻保持清醒的头脑和强烈的忧患意识。二是要提高工作效率。对各项工作要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，注意把握规律性。三是要更加严于律己。对工作总体上要高标准、严要求，在一些具体问题上要求新求细求精，以身作则。清晨跟随部长检查大教室卫生，虽然要比其他同学起的早，可是在工作中能够为同学们创造一个好的学习环境、我感到很开心。这是我的工作，我会积极认真的去作好它。带着清晨的一抹微笑，我在教学楼门口站迎宾岗，这是我第一次做这份工作，有些兴奋。对每一位老师送上微笑，不仅表现了一个人的素质，更体现了吉林体育学院的形象。学生会举办的文艺晚会，我既做了一名观众，同时在会后帮助大家打扫大教室卫生，摆桌椅。在12月份，我还参加了学生会组织的“创新大会”，这是每一位学生会成员的骄傲。

学生会是一个很锻炼人的地方。在这里我们会收获很多其他同学不曾得到的经验，我们会学会如何更乐观的面对压力，如何珍惜和爱护自己。这为我们以后面对社会增添了一个筹码。

半学习以来，我勤勤恳恳、踏踏实实的做了很多工作，从中得到了锻炼和提高。同时，也为丰富大学生课余活动、提高学生会在学生中的影响力做了一些贡献。

总的说来，我觉得我们科创部的工作任重而道远，在未来

的生活中，我会更加努力的做好自己的工作，请各位领导相信我。

总结过去，昭示现在，指导未来，我将继续努力，不断提升自我，完善自我，把学生会工作做的更好。

特此报告

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 银行业个人述职报告篇九

我在党组的领导下，在金管、计统、农金等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。总结回顾一年工作现述职如下：

年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的工作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措，年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按

《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

## 一、银行监管与合作监管

### 1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

今年以来，我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操文章转作的要点融入在具体的工作中，从年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

### 2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

### 3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

#### (1)年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作

一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。

二是在年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2)加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。