

2023年三年工作述职报告 教师三年工作述职报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

三年工作述职报告篇一

光阴似箭，转眼间进入教师行列已近一年。在各位老师的帮忙和支持下，在领导的信任鼓励下，让作为一名新教师的我成长、进步了不少。回顾这一年的工作，我对自己的表现有满意也有不足之处，但无论怎样，都需要自己踏踏实实的工作，实实在在的做人。

本年度，我担任二年级数学的教学工作。在教学工作方面，做为一名新教师，基本功不扎实，经验缺乏是我的不足。为了提高自己的教学水平，我主要做了以下几点：

认真备课，钻研教材，努力上好每一节课。在备课时我认真钻研教材，力求吃透教材，找准重点难点。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。

多学习，多请教。作为新教师，刚开始确实有些盲目，不知如何下手，为了让自己的教学方法适应学生的学习方法，我不断改善自己的缺点，经常利用空余时间去请教和观摩其他老师的教学活动并学以致用。

多看书，多上网。用心学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好的进行教育教学。

我们常说给学生一杯水，教师就要有一桶水，时代在不断的发展，知识也在不断的变化，为了使自己的这一桶水不会陈旧、不会用竭，我努力学习，给自己充电。还经常网上找一些优秀的教案课件学习，努力提高自己的教学水平。

及时写教学反思。尽量坚持每一天记录教学及课外与学生的交流，从中找出成功之处与不足之处，有则改之，无则加勉。

为了更好适应教师的主角，使自己更快成长，我为自己设立了以下几个目标，以激励自己：

在教育教学的思想，认真学习新课标，转变理念，与时俱进。

在业务技能上，继续夯实基本功，力争在两年之内，使个人的教育教学的水平到达一个新的高度。

加强学习，除了向书中学习外，还要继续向有经验的教师学习。不断提高自己的理论水平，同时也要用心参与课题探究。

继续坚持及时撰写好相关的文章和总结，为学校和自己的课题作好准备。

这一年来学习，使我收获不少，无论是在和学生相处的技巧，还是课堂教学的合理安排上，我都很大的进步。在今后的实践中，我会继续努力工作，以真挚的爱，真诚的心，以及有个性的课堂教学风格吸引学生，打动家长。不断提高自己，完善自己，努力使自己早日成为一名优秀的教师。

教师三年工作述职报告怎么写篇3

三年工作述职报告篇二

本人一向奉行的宗旨是：老老实实地做人，严于律己，乐于助人，甘于奉献；脚踏实地的做事，肯于钻研，精于业务，忠于事业；豁达大度的处世，淡于名利，尊于领导，友于同事。

一、教学工作

服从学校安排，不论是教好班还是教平行班，都尽力搞好本职工作，做到三认真：认真备课，认真上课，认真批改作业，想方设法提高学生成绩。

协助班主任做好学生的思想工作，经常与学生沟通，融洽师生关系，及时了解学生的各方面的动态，根据学生的不一样性格特点、兴趣爱好做工作，经常激励、鞭策、劝导学生为了完美的明天要明确读书的目的，端正学习态度，尽心尽力搞好学习，将来走向社会少后悔，不后悔。

我认为：教育教学是一个教师的首要工作，无论何时何地都应当把它放在首要位置。

二、政教处工作

1. 继续推行了“班级量化管理”，对正教风、浓学风起到了很大的作用，象卫生、劳动、黑板报、活动、守纪、拾金不昧等方面已构成了自觉行动。学生们的班团体荣誉感是十分强的。郝冬英教师班上的罗鑫同学、饶晶同学分别捡到60元钱50元钱交到了政教处，潘应鹏教师班上江万涛同学捡到50元钱交到了政教处。

2. 经常召开班主任会，及时与班主任沟通反馈情景，异常是安全，逢会必讲，随时关注学生在校内外个方面的动态，发现问题及时利用课间操时间训话，宣传教育。

3. 卫生工作，坚持每一天一小扫，每周一大扫，由学生会组织检查、督促、量化打分。乱扔纸屑是令人头痛之事，本人经常在操场上留意观察，抓到乱扔纸屑的学生就做细致的说服工作，这一举措起到了必须作用。厕所内的苍蝇、蛆虫较多，本人多次在厕所撒呋喃丹杀灭，为师生们有一个良好的卫生环境尽了自我一点微薄之力。
4. 组织学生参加文教局举行的各项活动及学校的各项活动，组织举行了校运会、元旦文艺汇演，组织了学生体检、捐款等。
5. 协助庐山区电视台来我校摄制“教育天地”节目，参加了小学庆“六.一”活动。
6. 其他日常工作繁杂琐碎，不燥不烦，认真对待，尽力做好。

三、工会工作

1. 举行了“师德师风”比赛，旨在树立新时期良好的师德师风形象，展现我校良好的师德师风面貌，营造良好的师德师风学习氛围，促进我校师德师风学习氛围的构成。
2. 组队参加了文教局组织的“教职工七人制足球赛”。
3. 举行了__x教师退休座谈会。
4. 组织教工登山活动，登莲花洞好汉坡，让教师们在紧张繁忙的工作之余，到大自然中去休闲放松。
5. 年前组织慰问了退休教师、特困教师，每年的妇检工作按要求进行，参与了学校大政方针的讨论，对学校的招待费予以督促签证。
6. 教师生病住院或家属去世，无论天晴下雨，放弃自我的大

事小事，义无反顾地前往探望或吊唁，把组织的温暖送给教工。

7. 充分发挥老教师们的经验、威望、特长作用，充分发挥中年教师中流砥柱作用，充分发挥年轻教师时间充沛、精力旺盛的作用，利用他们的活力，施展他们的聪明才智，放手让他们工作。

以上是一年来本人做的一点点微不足道的工作，我明白与学校的要求及同志们的期望相距甚远，今后我将加倍努力。

多谢大家！

工作三年小学班主任述职报告5

三年工作述职报告篇三

一转眼，一个学期快已往了。在这个学年中，我和平常一样都是认仔细真教学、踏踏实实事情，我很高兴跟大家说一说在这一年中我的事情环境。

一、思想了解。

这一学年，在教诲教学事情中，我始终坚持党的教诲方针，面向全体门生，教书育人，为人师表，建立以学生为主体，以培养学生主动生长为中间的教学思想，重视学生的个性生长，重视引发门生的发明本领，培养学生德、智、体、美、劳全面生长。在这学年里，我在思想上严于律己，热爱教诲事业。时时以一个团员的身份来约束自己，推动自己。对自己要求严酷，力争在思想上、事情上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。一学年来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水温和业务程度。服从学校的事

情摆设，配合领导和教师们做好校表里的各项事情。

二、教学事情。

在教学事情方面，整学年的教学使命很重。我争取多听课，从中学习他人的长处，意会其中的教学艺术。每上一节课，我都做好充分的预备，我的信念是—决不打无预备的仗。在备课历程中仔细分析讲义，凭据讲义的特点及学生的实际环境设计教案。

三、领班事情。

这学年主要担当一个班的语文的教学及班主任事情。培优扶差是这学年教学事情的重头戏，因为一个班级里面总存在尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是讲堂上多发问，多巡视，多领导。然后是在讲堂上对他们的点滴前进给予大力的表扬，课后多找他们交流，使他们明白教师没有把他们看扁，树立起他们的决心和引发他们学习语文的兴趣。最后是发起班上的优生自愿当后进生的领导教师，令我欣喜的是优生们体现非常的积极。

在班主任事情方面，我非常重视门生的思想教诲事情。经过班会、晨会、思想品德课及联合各科讲义对学生举行爱祖国、爱人民、爱团体、爱老幼、爱学习等的思想教诲。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是教师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任事情的一项重要内容。我还常给班干部定时开会，了解他们事情的环境，鼓励他们大胆展开事情。使班干部能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。

四、出勤方面。

我在做好各项教诲教学事情的同时，还严酷服从学校的各项规章制度。按时上、放工，不迟到，不早退，有事告假。

五、主要成绩。

在这一学年里，我班学生在校刊上发表作文10篇，讲故事比赛中得到二等奖，在校活动会中也获得了较好的成绩。在上学期期末调研中语文合格率为100%，优秀率为88%，本学学期中调研中语文合格率为100%，优秀率为96.2%。

总之，我在事情上发扬了任劳任怨的精力，做到不计小我私家得失，以校为家，以教为本；对待同事团结友好，相互帮助，并能客气向有经验的教师学习；对待门生则爱护有加，但决不放松严酷要求。

教师三年工作述职报告怎么写篇2

三年工作述职报告篇四

不管是生活还是工作中，我们都不可避免地要接触和使用到述职报告，报告具有成文事后性的特点。以下是小编收集整理得银行员工近三年工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

20__年，对于身处改革浪潮中心的天和银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是20__年4月转型为个贷营销中心管理岗位上的我，感触良多。三年来，我在工作中能紧跟上级领导的步伐，围绕着我支行工作重点和发展思路开展工作，用行动和成绩体现出个人爱岗敬业，积极奉献的敬业精神。

全年我个贷营销中心个人贷款余额时点16.07亿元，比09年增长1.8亿元，任务完成率84%；日均余额14.54亿元，比09年增长1.4亿元，任务完成率66.9%。

回顾过去的一年，总体感觉很不容易，工作强度、压力和责任均比较大，在王八行张、孙副行长的支持及个贷中心同事

的配合下，虽然未能完成任务，但业绩也已取得了较大的增长，且整个个贷中心有了许多的转变，这些良好的变化都将成为未来持续发展的基础。以下将本人20__年的工作情况汇报如下：

一、充分利用政策和个贷产品开拓一手房地产按揭市场。

20__年针对北天新城区内的新开发楼盘较多，且我支行在该地区有较强的资源优势，我中心在领导的正确指示下，将业务主要集中在房地产一手楼宇按揭，针对不同的楼盘竞争情况采取多项切实可行的措施，实行“一盘一策”，加强对大北苑、富华半岛等楼盘的营销推广，并取得了可喜的成绩。其中面对雅闲居“小天雅”按揭贷款的白热化竞争，在工、农、中、建等6家银行都利用各种手段极力争取该项目的不利形势下，我中心员工并未沮丧或放弃，而是有目的了解他行政策和客户的细致需求，与他行展开“差异化”服务，同时利用我行首套房贷的优势创造性地开展营销工作，截止至20__年12月31日，该项目成功放款154笔，贷款金额合计约1.2亿元，约占该项目已售按揭总额的42%，（其中从他行“夺走”的房贷业务就达到66套，金额五千余万元）。在该项目的整体营销过程中，中心人员在节假日仍加班加点，一边走访客户一边同贷审部门沟通，付出了大量辛勤的汗水，充份体现这个集体的凝聚力和敬业精神。

二、促进业务发展的同时严把风险防控关，确保贷款质量。

本人自20__年4月受领导任命为个贷营销中心负责人，由于之前从事的是风险审查岗，所以我也将自己原来的工作优势带入到新的岗位上。面对去年个贷质量下降以及今年房地产政策变化的不利因素，因而在日常的个贷审查时，按照领导的要求，我总是将风险防控放在重要位置。

在对待有问题或存在或有风险的贷款，能坚持原则，客观公正，严把信贷质量关，尽力不使我支行负担相应的信贷风险。

而对于符合贷款条件的或优质客户，我要求中心员工都以最快的速度做好相关流程工作，并亲自配合后续与总行沟通的工作，培养部门形成上下一致和尽力为客户服务的信贷思路。

截止至12月31日，经本人审查的个人贷款共746笔，金额约2.5亿元，目前尚无不良贷款产生。

三、加强个贷条线的队伍建设，努力打造具备进取-精神的业务团队。

由于个人贷款业务笔数多、流程繁杂，且由于须严格执行面签制度，所以因客户需求需集中在节假日签约，另需配合楼盘驻点等原因，加班现几乎成为我部员工正常工作的一部分，条线人员的工作频度高、压力大，平常感觉非常辛苦。所以我认为需要建设积极的团队精神，支撑整个团队的战斗力和凝聚力。对此，我每周都尽力抽出时间，定期与个贷相关人员进行思想交流，听取意见，同时日常能主动关心大家的的生活，尽力去调解其工作与生活之间的矛盾，解放大家的思想负担，引导内部秩序趋向井然。但因时间和经费的原因，一直未能组织员工进行相应的交流和拓展活动，这也是我本年工作中的一个遗憾，希望来年能实现。

一些不足之处：

一、面对压力有时自我调节较差。

20__年，是我行的跨越式发展第一年，任务定量几乎是往年的成倍之多。而这一年又是国家对房地产宏观调控最严厉的一年，各类房地产限制政策层出不穷，在挤压房地产泡沫的同时也打压了部分刚性需求的释放。首付比率的提高、优惠利率的取消、三套房和外地人限购政策的出台……均对房地产市场产生极大影响，反映在银行业务方面，则是个人按揭业务的全面萎缩。

面对着业务增长和市场环境不好的双重压力，我有时会觉得盲目和无所适从。面对一笔业务，在积极跟进并完成流程后，最终由于政策的原因而无法放款，对我的积极性都造成较大打击。一开始的我确实难以适应，影响到了自己的工作、生活、甚至健康。后来，在家人、同事及领导的开解及帮助下，我渐渐认识到了营销不是一蹴而就，也不是急功近利的工作，需要多方面的积累和尝试，更需要对领导的指示和要求有更加认真的理解。这样才逐渐地进入工作角色，重拾信心带领部门员工开展业务。所以来年我希望自己能在对待工作压力上有更好的进步。

二、中心员工素质参差不齐，部分人员的专业度、职业性较差，影响到整个中心的士气。

由于我中心为今年新成立部门，员工是由原个人部、风管部、支行、网点拼凑而成，所以个人的专业素质和敬业精神有较大差距，部分员工对工作热情度不高，部分员工因个人原因频繁休假甚至缺勤，部分员工因工作熟练度不够造成业务屡有疏漏……这些问题都或多或少影响到整个中心的士气和干劲，也间接影响到业务的发展。这些不光是员工的问题，我作为管理者或多或少也有一定的责任。

20__年，市场环境可能更加恶劣，根据最新的报道，政府将保持对房地产行业的调控政策，而部分城市也拟出台取消房贷利率优惠的政策等等。这些都无不对按揭贷款业务产生消极影响，而为防范风险各行也必将趋向“择优裁劣”，集中优势资源营销优质客户。下年我行也将陆续与望天、都城公等优质新客户发展业务，这些企业一般都具有规模大、专业度高、办事流程规范的特点，因而对银行服务的选择上也趋向于合作意向好、专业素质高的团队。

我中心现在无论是功能设置还是人员配备，均距他行平均水准有较大差距，在工作中可能很难达到这些企业的要求，或不能高质高效的完成与企业合作的业务。所以为了来年更激

烈的市场竞争，希望能在领导的指导和安排下，能对中心的整体配置做出适当地调整。如：尽量使中心功能独立化，业务上采取自主营销考核，将各支行的个人类(不含经营性)贷款全部统筹入中心管理，不依靠各支行发展个人业务，使中心专注作个人，支行专注做对公；人员上自主管辖，适当增加和调配中心的部分人手，尤其可考虑将一部分学历高、活力强、冲劲足的年轻员工补充到个贷条线中来，激发他们的进取心和事业心，而不再依靠支行客户经理补充配备，既清晰了工作目标又使人员各司其职，同时使两个条线的业务都能达到“专业和专注”。而在工作中我也将会以更大的热情和责任心做好管理工作，把控相关风险，调解相关问题，使整个团队精神更加奋进，整体流程更加顺畅。

三、与其他一些部门负责人相比仍有许多差距，如工作经验浅、专业度不够等问题。

这些问题，我希望领导能给予相应的指点，我也将本着一贯的敬业、专注精神努力改正，争取更大的进步。

总的说来，20__年度个贷中心的工作策略是符合市场实际的，团队是务实肯干的，本人对中心的工作成绩基本认同，对失误的地方也应负有责任。因而本人20__年自我评价为称职。

一、主要工作

(一) 坚持党建统领，规范党建管理

20__年按照总省行《党支部标准化规范化建设意见》要求，配合党支部定期开展主题党日活动，做好三会一课工作。同时为了规范全行党建阵地，创建特色党建文化，由我实施了党建活动室的具体设计装修，充分将__县__会议中的英勇顽强、艰苦奋斗、无私奉献的革命精神融入到全行党建文化中，创建了突出__革命文化的特色党建阵地。

（二）坚持统筹兼顾，推动各项业务发展

1、不忘“立行之本”，紧盯地方__安全。20__年，我积极配合党支部书记、行长，坚守__安全工作，为确保本地区__不出大的问题，全面做好__及__信贷支持工作。截止年末累计投放__贷款__万元，其中投放__贷款__万元，投放__贷款646.86万元，投放__贷款__万元。截止12月末__贷款余额为__万元，其中认定扶贫贷款__万元。

2、坚守重点项目，实现业务高质量发展。20__年由我具体负责的__工程__万元水利建设贷款项目，经过积极配合省市行调查组调查收集资料，3月31日省行审批，6月13日成功实现首笔__万元投放，根据项目实施进度9月28日再次投放__万元，为全行支持水利建设贷款、黄河流域生态保护贷款任务的完成奠定了坚实基础。按照行长安排，我提前完成__县__贷款__万元和__万元的贷前条件落实，分别于20__年10月21日、12月30日顺利完成贷款投放。20__年我协助信贷业务部完成__县决战决胜脱贫攻坚全面实现小康社会补短板项目__万元城乡一体化建设贷款的评估调查，20__年10月15日省行审批，12月30日成功投放__万元。

3、培育优质客户，全力支持小微企业。发展按照年初行长会议精神和小微企业任务目标，我配合行长带领信贷业务部对民营小微企业多点营销，重点对__公司、__公司等企业现场调研对接。经过不断沟通、补充完善，分别于20__年4月20日投放__公司__贷款__万元、9月27日成功投放__合作社小微企业贷款__万元（认定扶贫）、9月29日投放__有限公司小微企业贷款__万元（认定扶贫）。__有限公司和__专业合作社正在收集评级资料，力争“百日行动”结束前完成投放。

（三）坚持以身作则，落实党风廉政建设

一是健全工作机制，将党风廉政建设与业务工作紧密结合，明确工作思路、重点和措施，对全行党风廉政建设做出系统

规划。二是定期组织全行开展警示教育工作，协助党组织抓好党风廉政工作，有效防止纠正不正之风。定期做好“学党内法规，做忠诚卫士”有关工作，8月份组织部分员工观看了警示教育片《黑金危机》，9月份组织支部书记讲党课《廉政为民》，10月份邀请__市委党校__教授现场授课。三是严格遵守廉洁自律准则，在职期间我认真填写《廉政档案》，签订《廉洁从业承诺书》，廉洁从业，生活上不存在吃拿卡、逢年过节、婚丧嫁娶等事情中违反廉洁自律有关规定，收受礼金礼品问题。

二、存在问题

（一）工作态度需改观

20__年因部分人员跟班培训，导致部分业务操作形成空档。为了保质保量及时完成上级行下达的贷款增量任务等相关工作，行领导临时安排我具体开展营销、对接及贷款发放及支付的具体操作，但是心里有抵触情绪，对部分工作安排不理解，工作积极性产生严重影响，带情绪工作，不仅缺失了管理层基本管理素质，也缺失了一名共产党员的基本素养。

（二）管理能力要提升

因具体操作部分业务，造成工作量增加，疏忽了管理。一是对分管部门的业务审核把关不足，导致出现很多不必要的基础性差错，不能尽到一个审核岗的基本职责；二是对青年员工的职业素养引导不足，未能合理的指导工作方式、引导工作态度；三是作为主管领导，以身作则不够，树立良好的工作积极性和引领示范作用还需加强。

（三）业务能力要再学习

一方面是常工作中未做到有条不紊，只有一丝不苟、条理清晰的工作态度才能全力保证业务操作不出差错；另一方面是

专业知识掌握不够充实和熟练，专业知识尤其是项目营销、评估、准入条件等方面知识的学习强度不够，积累不足，影响信贷基础产品营销中的及时性、准确性和成功率。

三、工作计划

（一）提高思想认识，树立大局观念

20__年自身存在的工作情绪问题主要是因为自己没有站在全行业务发展以及各项任务完成情况的角度看待问题，仅仅是站在自身工作的立场，导致工作存在各种问题。下一步我将坚决以全行各项业务发展为大局，个人工作服从全行工作，本着一丝不苟、兢兢业业的态度认真对待领导安排的每一份工作，确保完成各项任务。

（二）注重履职管理，提升业务水平

结合自己在管理能力上的“短板”，深刻反思，总结经验，积极提高管理能力，统筹安排分管部室各项工作，明确人员岗位职责分工，提高工作综合效率。对于青年员工，认真指导工作方式方法，“授之以渔”。针对具体业务操作流程，可亲自示范，并要求做好操作笔记，温故知新，全面提高业务人员水平。

（三）加强专业学习，推动业务全面发展

一是学会学深，学每一个操作方法和操作流程，学信贷业务文件，学项目评估，确保每一项工作自己独立熟练完成；二是充分计划，提前准备，不管是针对重点项目还是储备或是小微企业贷款，都要充分掌握完整的资料信息，提前收集完整的所有可行性的资料，制定贷前落实计划，逐项落实，做到事半功倍，确保项目营销一个成功一个，为推动全行各项业务发展奠定坚实基础。

以上述职，不足之处敬请各位领导和同志们批评指正。

尊敬的领导：

20__年过去了。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汇报如下：

一、全面提高客户经理综合素质

二、结算业务方面

年是规范管理年活动的深化年，为将该项活动更深入的开展下去，让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念，我部细致开展各项工作，接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查，多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计差错事故。通过深化规范化管理活动，教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

柜台业务是行的窗口，业务技能的好坏直接影响到行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名，并有多名员工获得前三名的好成绩。

三、后勤保障及三防一保工作

在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。及时对员工进行传达，并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防诈骗和其他治安灾害事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警设备、灭火设备等经常检查，确保正常使用。严格按照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。做好营业场所、运钞车、报警监控设备的档案建设，对要害部位工作人员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌握员工思想变化，防范风险。坚决执行市行对监控设备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

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。

此致

敬礼！

述职人：____

20____年__月__日

参加工作已有三年，三年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的角色转变。下面我将自

已三年的工作情况总结如下：

我所在的岗位是现金服务窗口，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，由于每天接待大量的客户，工作量很大，因此这样的工作环境就迫使我不断地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。三年中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，起初在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的同事们也都热情的给与帮助和指导，令我很快的得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，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。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争能力，将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。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。()为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生角色转变的一年，是我不断成长的一年。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。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到最好。

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。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。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。

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。

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。

一年来，我部主要围绕着以下几个重点开展工作：

- 1， 适时的调整信贷结构，进而调整存款结构。
- 2， 抓管理降费用，向内挖潜，紧缩费用开支。
- 3， 防风险，抓质量严控信贷质量关。
- 4， 深化规范管理，合规合法经营。
- 5， 全员学习，提高整体业务素质，提升服务质量。具体工作如下：

业务拓展及营销工作。

在过去的一年里，围绕__年信贷管理工作的基本思路，以“规范管理深化年”为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行指示精神，增强市场化的经营与管理意识，继续调整转变信贷业务的经营与管理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效管理体系，在信贷业务发展方面主要开展了以下工作：

(一) 巩固和开拓两不误，大力发展信贷业务。

1、 以优质和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户(如__集团)特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对于长期稳

定的中小客户，在规范经营的前提下，经常、及时地做好与客户的密切联系，树立人性化的信贷文化。必要时，亲自与经办客户经理深入客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优质服务。营业部的实际情况是大客户多，承担着__集团、三宝电脑等大客户的管理和服务工作，结算量大，管理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在____行系统内试探性地创立了“出账平台”管理和服务模式，实践证明，这种模式极大的提高了工作效率，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这种模式已经在__行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断挖掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调整结构的前提下挖掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

(二)强化管理，降低风险，取得综合效益最大化。

1、统一认识，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，形势复杂。面对这种情况，我部经常提醒和告诫全体客户经理，务必要保持清醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了统一认识，经常组织全体信贷人员学习上级行的有关部门文件和规章制度，要求大家将《__银行__年信贷指导意见》和《信贷业务经营管理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调整。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，虽然我部存款有所下降，但下降的主要原因我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，仅此一户减少我部存款28,000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力开展了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、__华微等动产质押、仓单质押业务客户，降低了信贷风险，在金融行业竞争如此严峻的形势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章建制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷人员学习和开展业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出入库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会人员对所要上报的项目认真讨论，杜绝走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾多次受到上级行有关部门的认可和表扬。

在办理出帐手续的过程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批人员“隔离”，由“出帐平台”的人员专门办理出帐手续，避免了潜在的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后管理工作是信贷管理工作中的一个十分重要的工作环节。

在过去的一年里，我部要求全体客户经理能够按照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务去完成。对动产、仓单质押业务，我部能够按照要求按时查库，严格质押物出入库手续，在总行、分行对我部的多次检查中，未出现任何问题，并得到上级行的好评。

(三) 营造团队精神，全面提高客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式，树立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，

首先，要求信贷人员要具备良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。尤其是今年以来，奖励办法等发生了很大的变化，这对全体信贷人员不能说不是一种考验。我部通过对信贷人员培训，就是要树立爱岗敬业的精神，树立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市场。

20__年是工行发展浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。__年对南岸支行来讲，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。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储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工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。

__年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

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，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成友情，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工行员工，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“服务无止境，服务要创新，服务要持久“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，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

三年工作述职报告篇五

随着学期的结束，本年度即将过去，回顾一年来的工作，充实而富有挑战，在学校领导和同事的鼎力支持下努力地完成了各项任务。为将来年的工作做得更好，特就今年工作总结如下：

一、政治思想：

本人献身于教育事业。准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责；并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象；能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

二、教育教学：

1、专业成长。

严格做好“五认真”常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益；坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。认真参与市小学数学中心组教研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为小学数学学科教学能手。

2、教学管理。

认真组织好教师业务学习，围绕有效教学开展15次集中学习，提升教师教学理念；开展“同课异构”课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效；启用“有效教学”实施手册，为教师个人、学校积累业务资料；每学期初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结。

三、继续教育：

积极参加培训与学习，分别交流培训心得，领略名校风范、聆听教授讲学、对话专家学者、碰撞思想火花，更新了管理理念，丰富了管理思想，学习了管理技巧。

一年以来，在校领导及同事们的支持和帮助下，本人能努力做好各项工作，认真地履行了自己的职责。现将一年来的政治思想、教学和学习等方面的工作报告如下：在思想政治方面坚持教育方针，忠诚教育事业。加强自身的政治理论学习，提高理论水平。在教学实践中，认真贯彻思想、政策，与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重学生，争取让每个学生都能享受到最好的教育，都能有不同程度的发展。努力做到政治坚定、业务精干、作风踏实、为人诚实。在师德上严格要求自己，要做一个合格的人民教师！

在教学工作方面，能认真学习专业业务知识，认真研究教学规律，在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。做到课前认真备课、制作课件、领会教材中的重点、难点，积极查找与教材有关的资料，帮助学生理解每一个问题和难点。

上课时认真授课，抓住重点、突出难点、精讲精练，运用多种教学方法，从学生的知识水平出发，力求培养学生的学习兴趣，调动学生学习的积极性，最大限度地发扬课堂民主，创设生动活泼的气氛，让学生愉快思考，主动探索、大胆质疑，敢于标新立异。在教学中注意理论与实践相结合，注意搜集学生在实践中遇到的实际问题，结合理论教学从理论上解释出现的问题，提出解决的方法和措施，并积极培养学生的动手能力。不断提高教学质量，教学效果评价良好。在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况，通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的教学工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。安全常规教育工作我也从不忽视，经常利用班会课、宣传橱窗对学生进行安全知识教育，并且每到重大节假日，都会让学

生带去一封有关安全教育方面的致家长信，本学年无安全事故发生。由于本人认真备好每一节课，上好每一堂课，批好每一份作业，教育好每一个学生，努力去做一个深受学生尊重和信赖的老师。

通过一学年的努力，学生的学习成绩有了很大的提高。得到校领导和教师的一致好评。

教师三年工作述职报告怎么写篇4