

银行内勤主任述职报告(模板8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

银行内勤主任述职报告篇一

办公室是为全行服务的综合办事机构,发挥着承上启下、协调关系等作用的工作,主要内容就是围绕全行业务,为全行搞好服务服务于机关、服务于领导。

要发挥这项作用,没有广泛的知识、详实的信息和认真的分析不行。因此,我平时十分注重学习新政策和相关知识,注重收集信息。并通过以下途径,参与决策,一是通过日常办文、办事,认真贯彻落实领导的决策意图;二是通过起草领导讲话和综合报告,将新的思想、新的观点和意见融入到材料之中;三是通过督办查办,及时反映工作动态,为行领导调整决策提供依据;四是通过组织开展调查研究,抓住各个时期业务工作中倾向性、苗头性、趋势性的问题,深入分析、研究解决办法,为领导提供决策性建议。

领导的信息灵不灵,决策的实施进展如何,很大程度取决于我们中层干部的综合反馈真实程度、及时程度和准确程度。我在这方面工作中,注重抓好以下几个环节:一是准确地领会领导意图,认真完成各类文字综合任务。几年来,不管是职代会报告、存款工作会议报告还是其他一些重要会议报告,都是我负责起草的,在起草过程中,认真领会行长意图和上级行的精神,结合本行实际,提出了很多新的观点和措施,为指导全行工作起到了重要作用。二是挖掘住处和整理有广度、有深度、的综合性材料,为全行经营决策提供必要的参

考。几年来，整理和撰写了许多具有一定价值的经验材料和调查报告，其中被省行刊登8篇，为调整经营决策提供了有价值的参考资料。三是通过工作简报，及时、准确、全优地反映全行改革和发展中的新情况、新问题、新经验，去年共印发简报40多期，为全行交流住处和经验起到了很大的作用。

近年来，在行长的支持下，办公室的服务设施不断改进，除了综合档案室受办公楼条件限制，无法改造和升级外，其他方面，基本都实现了现代化，办公室的服务质量也有了一定的提高，无论是为领导服务还是为机关和基层服务，无论是打字印刷、档案查阅还是车辆安排、后勤保障，基本做到了热情、主动、及时、周到和准确。有些工作，事先预测，做到各部室的前面。如去年总行制定的“五法一则”，篇幅非常大，办公室没有等行长部署，报纸登出一个，就主动打印一篇，以备将来印发。后来人事监察部要转发，马上就全部印发下去。

特别是1997年以来，先后制定了《机关公文处理办法》、《行长办公会议和行务会议议事规则》、《保密制度》、《宣传制度》《档案管理制度》等，办公室管理工作不断规范。

作为具体策划和组织者，我费了很多心血。现在，我们东港市农行已建立了从电视台、广播电台、报纸到路街的一个强大的'宣传网，在丹东市农行系统第一家实现了电视天天有影、电台天天有声、报纸每期有名。同时，我还加强了新闻稿件的组织，先后在各级新闻单位发表了大量的新闻稿件，有的稿件，无论是质量还是篇幅，无论是刊登的级别还是刊登的位置，都打破丹东市农行的纪录，省行也不多见。通过加强宣传，为提高我行在全社会和上级行的威信和影响直到了很大的作用。存在的不足和问题：一是自身素质与办公室主任的要求相比，仍有很大差距。做为现代银行的办公室主任，应具备很深的文化底蕴和很高的理论水平，应该是学识渊博，口齿伶俐，出口成章，随机应变，八面玲珑的复合型人材。

最起码要具备“八会一有”，即：会英语、会开车、会微机、会公关、会写作、会应变、会管理、会协调、有计谋。

以上这些基本条件，我都没有达到，一样也不精，有的还一窍不通。比如在文化和技术水平上，在中层干部中，我是最低的一个，学识非常浅薄，到现在连助师的资格也不具备，由于学识水平较低，分析问题、理解问题和处理问题的能力也非常有限，给整个办公室工作带来很多困难和被动，更不用说为行长当好参谋和助手了。

二是工作方法简单，对科员关心不够，要求的也不严。应该说，办公室的同志都能很自觉的做好本职工作，较好地完成各项工作任务。但平时对科员关心不够，不管是工作、学习或生活方面，没有经常交谈、征求意见和看法。对一些同志的困难，也没能很好地进行解决。各项工作的部署，也非常简单化，不太讲究工作方法。

三是办公室内部管理制度不健全，缺乏规范的、科学的、严格的管理机制。办公室工作从表面上看好象很杂乱，没有头绪。但，是有条理的，严肃的，也必须建立健全科学的、严格的规章制度。这一点，我做的很不够，很多规章制度没有建立起来。如催办工作制度、催办检查制度、承办工作制度、督查工作制度、信访工作制度，办公设施的管理、维护、修理规章制度等等，没有很好的进行完善或制订，已经有的制度，检查监督也没有跟上，执行的也不十分严密，如去年制定的保密制度、宣传制度等，印发下去后就算完事了，即没有全面检查，也没有个别抽查，全行执行得怎么样，我现在心里也没有底。其他部室制定的规章制度，办公室也有责任检查监督和指导，但都没有去做。

四是宣传、信息和调研工作开展的不够平衡，缺乏深度，还有死角。在对外宣传上，持续性不够，稿件总量不足，稿件份量不重；在信息反馈上，有价值的信息太少，向领导提供的数量也太少；在调查研究工作中，具有指导性、可操作性或借

鉴性的文章也不多。究其原因，主要是我对这项工作抓的不紧，监督检查和指导不利，近几年来，只奖不罚，政策执行的不严。

银行内勤主任述职报告篇二

各位领导和同事们大家好：

根据支行的安排，我到营业室工作担任分理处主任。xx年在支行领导的支持下，经过营业室全体人员的共同努力，较好地完成了各项工作。现把自己过来的工作情况述职如下：

在工作中自己严格要求，要求员工做到的自己首先做到，坚持早来晚走，起模范带头作用，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。刚去营业室的时候，大家的思想多少有些波动，自己先后和多名员工进行座谈，了解情况，统一认识。

为规范各种业务操作流程的正常开展，在支行领导的关心支持下，对一些不完善的规章制度及时进行规范，制定了柜员岗位制、岗位职责考核办法、柜员业务量考核及效益工资分配办法等一系列规章和办法，适当进行了人员调整，建立了柜员定期进行岗位轮换制度，达到了全面提升人员素质、更好的为业务发展服务的目的，有力地促进各项工作的开展。

特别是制定了内部考勤制度，规定员工上班必须签字答到，建立了规范的晨会制度，严格监督，严格执行请销假制度，保证了正常工作制度落实，创造了良好的工作氛围。在支行组织的业务考试中，取得了团体第一和单项前三名的好成绩。

在服务上，进一步强化服务观念，对员工通过晨会、个别谈话加强教育、督导，常抓不懈，服务水平有了较大的提高；对高价值客户分别制定了服务方案，满足了客户需求。

为充分发挥营业室在支行业务经营的龙头作用，我们在做好柜面服务的基础上，在业务营销上，根据支行的安排和部署，将任务分解到人，并制定了激励措施，对完成任务好的从效益工资中进行奖励，有效地促进了业务的发展，并且自己也起到了模范带头作用，全年共办理代理保险业务保费收入xx万元，其中趸交保费xx万元，期交保费xx万元，银行卡业务也有了较快发展，借记卡、准贷记卡、贷记卡都超额完成了支行分配的任务。

截至xx年底，营业室各项存款余额xx万元，较年初增长xx万元，完成全年计划的xx%□中间业务收入xx万元，完成全年计划的xx%□银行卡发卡量119259张，比年度计划多发行7759张；通过全体员工的共同努力，较好地完成了支行下达的各项考核指标，真正起到了业务经营的龙头作用。

对大客户我定期给客户送回单服务上门，并解决客户的一些业务需求，通过走访，也增进了感情交流，受到了客户的好评，收到了较好的效果，这些客户的存款较年初均有大幅度增加。

在xx路分理处撤并营业室的过程中，对分理处的部分客户与主任及有关人员一起进行了走访，征求意见，使大部分客户留在了我行。

在税务系统代保管资金在我行开立帐户的过程中我服务上门，办理开户手续，并把办理好的开户证等资料送回客户单位，取得了较好的效果，客户对我们的工作表示满意。

在xx年的工作中，虽然取得了一些成绩，这也是我们营业室全体同志共同努力的结果，自己在工作中也还存在一些不足之处：

- 1、在柜面服务上抓的不是很得力，还跟不上形势的需要，还

需要进一步提高。

2、在员工管理中考虑、处理某些问题时不够周到。

3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。

针对自己的不足，在今后的工作中注意抓重点环节和薄弱环节，如人员交流、服务水平提高等问题，继续做好高效质优客户的维护工作，同时做好新业务的营销，充分发掘市场潜力，开发新客户，和营业室的全体同事一起，使各项工作都能发挥龙头作用，创建服务优质，文明和谐的营业室。

我的述职结束，不当之处，请大家批评指正，谢谢大家！

银行内勤主任述职报告篇三

尊敬的领导：

大家好！

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务□xx银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没

有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自己实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行内勤主任述职报告篇四

尊敬的行领导：

xx年我在分理处担任副主任主持工作，这一年来，全国银行

业都毫不例外的经历了资本市场暴风骤雨般的冲击和洗礼，同时农业银行完成了股份制改造上市的前期工作，分理处还经受了因合并机构带来的存款挤兑，经过这一年，分理处也将勃发出新的生命力，升格成为二级支行。

回顾这一年来，我们分理处的九名职工在行党委的正确领导下，经受住了资本市场的冲击，守住了阵地完成了工作任务，有的方面还表现得相当突出。

到12月末，各项存款x万元，各项贷款x万元，超额完成本利丰销售x万元，完成基金销售x多万元，完成网银x户，短信通x户，电话银行x户，借记卡x张，贵宾卡x户，贷记卡x户，实现代理保险x万元，实现中间业务收入x万元，实现净利润x万元。

总结全年工作，述职如下：

首先，打铁先要自身硬。

作为一名管理者，必须加强内在修养，精通外部业务，自己利用工作和业余时间阅读了大量书籍和上级行各项文件，学习了新知识，接受了新观念，用心领会“细节决定成败”，“企业执行力的精髓”，思考“企业文化”建设的长期性、基础性、艰巨性和一旦建成它所带来的巨大效益。

我积极参加了银行业资格认证考试，并以优异的成绩通过了《银行业基础知识》、《个人理财》科目的考试，参加了市分行第四期网点负责人和支部书记培训，并在x名学员中以优秀学员的身份毕业。

二、团队的精神面貌积极向上，战斗力凝聚力有了提升，服务态度、服务质量取得长足进步。

我在追求自己提高和进步的同时，思索着怎样把企业文化建

设的理念运用到工作中，我尝试把儒家的仁爱思想引入工作。正如孔子所言，"道之以政，齐之以刑，民免而无耻，道之以德，齐之以礼，有耻且格。"使员工从根本上树立一种责任感和使命感，让职工能自觉加强学习，加强修养。

我致力于把分理处建设成为一个员工之间相互协作、相互信任、相互尊重、团结和睦的职工之家，实现员工个体和分理处集体的共同发展，对员工既严格管理又关心爱护。

分理处公公去世，我处没有当班的全体员工在x行长和x行长的带领下前去慰问；母亲和公公生病住院，我们分理处的员工大家一起下班后送上鲜花表示慰问。分理处员工的精神面貌、日常工作和学习都是健康的积极向上的，特别是服务态度得到了很多客户的好评。

三、任他风吹雨打，始终保持存款在一个亿以上。

今年的资本市场是疯狂的，连街上的棒棒和老太婆都知道买股票，买基金，来钱快。一到新基金的发售，排着长龙到银行取存款买基金，但是，我们还是改进服务争存款，四处寻找关系挖存款，走访低风险客户要存款。所以，尽管定期储蓄存款有所下降，但是对公存款上涨了多万，银行卡存款上涨了多万，低成本资金在总存款中的比例上涨了xx个百分点。

四、积极配合个贷部，做大做强资产业务，主动防范信贷风险。

我们视资产业务为我们整个业务的生命线，只有质的信贷资产，才可能有我们的效益，否则一切的努力都是竹篮打水一场空。

无论是市场的开拓，贷款的发放，贷款的催收，以及各项报表和数据的清理，我们分理处的每一个员工都给予的支持。配合个贷中心发放二期门市按揭贷款591万，本人利用熟人关

系货币清收次级贷款2万元。

五、强力搏击中间业务，取得前所未有的巨大成绩。

中间业务作为银行业的3大支柱产业之一，具有高赢利性。

六、重视安全生产，合规经营，切实防范各种违法违规案件的发生。

在施行“仁爱”思想管理的同时，另一只手不忘记法律法规和内部各项规章制度正确执行的教育和学习，对职工进行正确的引导，防止道德风险，认真执行排查制度，鼓励职工加强学习，提高素质，考取各类证书，在我任期内无一例案件和重大差错事故的发生，在市分行的内控检查过程中受到领导的好评。

七、当然，分理处还有一些不尽人意之处，有待在今后进一步完善和克服。

综上所述，我认为我在xx年的各项工作中表现是优秀的。

最后，祝分理处升格成功，并创造出更加辉煌灿烂的明天！祝全行的各位同仁身体健康！家庭幸福！新春快乐！

银行内勤主任述职报告篇五

时间飞逝，转眼间我们就迎来了20__年。回顾去年的工作，一年的时间，在行领导以及党支部的带领下，积极服从支行及科室领导经理以及经理的工作安排，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在各方面都有了一定的提高。现将本年度的工作述职如下：

1、加强学习，努力提高政治与业务素养。

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。思想上，我时刻了解时事动态，学习理论知识，用先进的理论武装自己的头脑。通过认真学习十八大和十八届三中全会的重要精神，领会其重要思想，并将其灵活运用到指导我的工作和学习中。

一年以来，我在行动上自觉践行“诚于心，信于行”的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，只有好的团队才能为顾客提供更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

一年前的我对自己或许还有些疑惑，半路出家，对金融知识一片空白的我倒底能不能干好金融工作。这一年间，通过对银行、会计、保险、证券及理财等知识的全方位学习，让我在金融方面的知识积累已经有了很大提高，对于干好以后的工作也更多了一分自信。

2、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。在今年这一年的时间里，我们积极地开展工作，取得了一定的成绩。我深知：信贷资产的质量事关整个成都银行的发展大计，过去的几年，在“二次创业”、“五年规划”发展新思路的指引下，整个成都银行各项业务实现了年均30%以上的增长，现在上市工作也在积极的筹划当中，我们更不能因为我们的原因而拖了整个成都银行的后腿。

3、从严律己，积极发挥党员在群众中的表率作用。

作为一名共产党员，我深知自己的言行举止，不仅关乎我自己、更关乎党组织的形象。党员的表率作用发挥得越好，我们整个支部的向心力，凝聚力，战斗力也就越强，方针政策的贯彻执行也才能落实得越好。

因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，不足之处能虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：一是工作中还有时还不太放得开手脚，主观能动性发挥得还不够；二是在处理一些事情时有时考虑得尚不够全面。

总的来说，在过去的一年里，经过上级的支持和指导，再加上自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在以后的工作中，一定积极的总结自己的经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自己的一份贡献。

特此报告

__x

日期:20__年x月__日

银行内勤主任述职报告篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我于xx年12月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为xx分理处

主任，主持工作至今。在担任xx分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。

在工作中，紧紧围绕x分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。

随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

本人注重提高政治思想素养，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。

在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。

在xx分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长xx万元，余额仅为xx万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短6个月时间就实现

了储蓄存款净增xxx万元，公司企业存款净增xxx万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。

由于我行网点整合，分理处于xx年x月与xx支行并账，并于xx年2月在xx路重新开张营业□xxx分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。

要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。

去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达xxx万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“xxx”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴xx”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的热*热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。

截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增xxx万元，完成全年任务的xxx%□外币存款净增x万美元，完成全年任务的xxx%□公司存款净增xxx万元，完成全年任务的xxx%□各项余额达xxxx余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。

在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。

坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。

我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，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。

今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户xxx多个，*存款xxxx余万元。

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业务水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样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。

到xx分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。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能力，才能促进业务的全面发展。

在xx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。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的xx分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

2、工作开拓、创新意识还不够，使本所工作没有得到突破性的进展；

5、对外协调能力需进一步加强；

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持xxx分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为x行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。

“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx行的*和热情，为我热爱的xx行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

银行内勤主任述职报告篇七

一年来，在县行党支部的正确领导下，办公室在任务重、人员少、岗多事杂的情况下，克服重重困难，充分发挥办公室职能作用，强化服务意识，较好地完成了各项工作任务，为全行各项经营目标的圆满实现尽了应有的贡献。

一、狠抓学习教育，提高全体人员整体素质

办公室人员如果没有较高的素质、良好的工作作风、过硬的本领就谈不上为领导、为各部室、为职工出谋划策，搞好服务。

为此，我们首先从思想建设入手，开展经常性的政治理论学习，以提高全员的政治素质，使每个职工进一步端正了行业作风，增强了金融服务意识，职工的一言一行都在体现着农发行的行业精神，干实事、务实效、求实绩，成为办公室全体人员的共识，干部职工的精神面貌有了新的变化。

二是开展警示教育。利用反面典型采取集中学习、讨论。深刻剖析其犯罪原因和造成的后果。通过教育，全体人员的遵纪守法、廉洁自律意识得到进一步的加强和提高。

三是开展业务知识与专业知识的学习，以提高政策理论水平和专业技能。组织全体人员深刻学习《银行公文处理办法》，使全体员工熟悉和掌握了公文的发文程序和发文格式，行文规则，发文处理等工作程序，为有效提高学习质量还进行了测验。

通过开展一系列学习教育，大大提高了办公室人员的综合素

质，一个敬业爱岗、团结协作、奋发向上的群体脱颖而出。

二、搞好协调，为全行工作服务

首先是协助行领导组织抓好县行机关的办公程序。通过做好会议组织、综合协调、督促查办、公文处理等日常工作，并对工作中出现的各类情况和问题积极出主意想办法，共提出合理化建议10条，使全行工作健康有序、扎实有效的顺利进行。

其二，是协助党支部加强目标管理。根据与市分行和县政府签订的责任目标，办公室及时了解和掌握有关情况，并积极向领导反馈目标工作中存在的问题和出现的新情况，为领导正确决策提供科学依据。同时切实与县目标督察办联系，按时上报目标完成情况，完成市分行和县政府下达的目标任务作出了积极贡献。

三、积极做好信息宣传报道，广树银行良好的社会形象

为全面加强我行在农村和农业工作中做出的突出成绩，广树我行的良好社会形象，我们狠抓宣传报道工作。积极向行领导做好汇报，争得其理解和大力支持，并制定出台了《年度各类人员撰写文章考核奖惩办法》，对全体干部职工按行政职务或技术职称档次，明确写作任务，并定期考核，实行重奖重罚，进而调动了全员撰写文章的积极性，同志们也由过去的“要我写”转变为“我要写”，在我行已蔚然成风。

一年来，我们及时向上级行和地方党委、政府提供信息，被采用8篇，被市行采用撰写通讯报道和理论文章30余篇，被采用18篇，其中省级采用15篇，市级采用3篇。

辛勤付出的汗水，得到了丰厚的回报，通过我们多层次、多角度、多渠道的宣传我行，大大提高了我行在社会中的知名度。

为实现收购资金持续、稳定封闭运行营造了良好的理论环境，同时也加强了大家的参与意识和写作能力，激发了大家去研究、去探讨前进中的新情况、新问题，动脑子，想办法，为我行振兴做贡献。

四、搞好纪检监察工作，为业务经营顺利开展创造条件

积极协助党支部努力做好全行的党风廉政建设工作。首先加强制度建设，完善各项党风廉政规章制度。

根据中央及上级行党风廉政建设的的要求，协助党支部进行量化党风廉政责任目标，使全行从领导班子到各部室，从班子成员到每个员工，层层落实了党风廉政建设责任制。

逐人签订了责任目标，把目标任务落实到各个部室和每个员工，进一步完善了股级以上干部党风廉政档案，从而强化了内控制约机制，预防了各类案件发生；其次是对领导班子及成员在车子、房子、机子方面进行监督，对领导干部落实配偶子女从业“两不准”规定及领导干部接收和赠送现金有价证券进行自查和清理，经过自查我行领导干部均没有违法违纪行为。

并将监督检查结果向上级纪委和县行职工大会通报情况，确保廉政建设的落实。其次是加强对职工的法制教育，一方面是及时将有关法律条文印发到每个员工手中组织学习，并进行多次测试，保证学习效果，另一方面结合“反腐倡廉”教育，在全体干部职工中深入开展以反面教材的警示教育，进一步提高了员工的法律意识和遵纪守法自觉性，全年我行无发生任何违规违纪案件。

五、加强安全保卫工作，确保安全目标实现

办公室作为安全保卫的主管部门，今年我们继续在全行开展了“四无”安全活动，努力做好新形势下安全保卫工作，一方

面从加强干部职工安全防范教育入手，按照“预防为主，群防群治”的方针，努力提高安全防范意识，定期请公安局内保科消防科到县行防暴预案的演练和培训，进行消防知识的培训和实地操作辅导，全行共进行二次消防、安全保卫、社会综合治理等方面的知识测试和消防、防暴演练，有力的提高了全员的防范意识和应变突发事件的能力，做到了警钟长鸣。

同时还制定了“四无”安全目标责任书，层层落实安全防范责任制；另一方面加强安全设施建设，先后加固和安装了营业室互动联锁门，安装了安全电视监控设备，更换了催泪瓦斯和消防器材及狼牙棒。同时加大对安全保卫工作的监督检查力度，狠抓安全消防措施落实，及时消除隐患，把一切不安定因素消灭在萌芽状态，全年实现了“四无”安全目标，保证了我行资产和员工的人身安全。

六、工会组织充分发挥职能作用，推进了全行民主管理和文明建设的健康开展

今年工会工作在市分行工会、县总工会的具体指导和县行党支部的正确领导下，全面深入贯彻落实民主管理的各项工作，调动了广大干部职工当家作主的积极性和自觉性，为了增强政策金融机构的金融服务，在全行掀起了争创“青年文明号”活动，提高了全员的争创意识，改进了金融服务，促进了业务的开展。

为了进一步激发广大职工的主人翁责任感，在全行推行行务公开，开展民主建设，保证职工的知情权、参与权、决策权和监督权，凡上级行下达的各项责任目标，首先交职工进行讨论，制定出措施，以促进责任目标的实现；对广大职工挂心的热点问题，如重大决策事项、业务招待费用的使用、领导干部廉洁自律、职称评聘、工资晋升等，县行工会采取民主公开的形式定期向职工公开。既推动了领导班子的廉政建设，增加了工作的透明度，同时，也激发了广大职工的工作热情。

为了提高全员的业务素质和操作技能，在全行开展自学、培训等多种形式的活动，举办电脑、计划、信贷、会计、出纳、写作技能等培训班10多期，受训人员达100%人次。

开展珠算、点钞、翻打百张传票、码单、微机操作等方面的比赛和考评，激发了全行职工苦练基本功的热潮，提高了全员的业务技能；为了陶冶职工的情操，不定期的举办小型文体活动，如歌咏比赛、朗诵、打羽毛球、乒乓球等；对职工进行体检、家访、慰问，使广大职工充分感受到了我行大家庭的温暖，使他们全身心投入到自己的工作中去。

七、其他工作

我们在抓好思想政治工作和主要业务的同时，对加强职工的劳动组织纪律、档案管理、环境卫生、计划生育、共青团、妇女等各项工作都作了很大努力。针对全行青年如女职工多的特点，共青团充分发挥模范带头作用，引导青年积极投入到火热的工作中，关心妇女健康，维护了妇女的合法权益，落实了计划生育的各项政策。综合档案管理工作去年在通过总行规范化管理的基础上，今年严格按照规范化管理工作程序进行，使各种资料文件保管达到了安全可靠规范。

总之，全年办公室的各项工作，由于全体人员的共同努力，圆满地完成了市分行和县行下达的各项工作任务。

但是我们在工作中仍存在一些不足，在新的一年里，我们决心努力改进工作，认真落实上级行和县行的各项工作任务及封闭管理的制度、办法和措施，努力使办公室的各项工作再有新的突破和创新，为我行和事业和地方经济的振兴做出新的贡献。

银行主任的个人述职报告3

银行内勤主任述职报告篇八

银行作为资金流动最频繁的地区，相对应经常就工作进行述职报告，述职报告是工作报告中的总结性报告，是向上级机关陈述事项的上行文，属于行政公文中议案、报告和请示三个上行文之一，下面是小编整理的银行网点主任的述职报告，欢迎查阅。

20__年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我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：

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

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。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

积极调整信贷投向政策，寻求适合x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。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，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。另一方面，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。

三、盘活不良资产，打好清收攻坚战

入行以来，我凭着对x银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

四、抓机遇、促营销

一是随着x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。二是自己在学中干，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；三是按照上级行服务“三农”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。

五、存在不足

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无

憾、无愧。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。

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__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。

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、定措施

20__年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

本人在20__年度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，不早退，能够积极地参加单位组织的各种政治活动及业务学习，认真履行岗位职责，老老实实做人，认认真真做事，爱行爱岗，敬业勤业，全年能够圆满地完成上级交付的

各项工作任务。现将20__年的工作情况汇报总结如下：

20__年作为一名网点经理，抓好存款，抓好管理是最基本的职责。在工作中从自身作起，带头做到以客户为中心，处处规范自己的服务行为，注重运用服务技巧，并对员工进行言传身教，始终要求自己，成为员工的表率，成为员工的朋友。善于发掘员工优点及好的做法，发现哪个员工服务好，当场就给予肯定和推广；发现哪个员工服务有欠缺或不足，总是和当事人共同探讨改进，在员工中举一反三，通过大家都能看得见，摸得着的事例教育员工，有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅20__年我营销利得盈、基金等理财产品__万元，信用卡张，保险__万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

零售网点转型对我而言意味着是一次新的机遇，也是新的挑战！零售网点转型后的营业部将会以更加规范、标准、细致的服务形象示人，我深深认识到这一点，知道自己责任的重大。为尽快完成任务，我采取了以下措施：

- 1、加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精

神，做到型转神也转！

2、按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。

3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

4、狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

20__年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20__年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

1、思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知

识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们__银行改革的前景更加充满了信心。

2、学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为__银行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的__的贷款调研活动，并参与了__等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。

一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

3、作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。

二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有x名客户经理，要管理近__亿存款□x亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20__年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访__个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好__的公关，发展了__等一批有发展潜力的客户。同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

2、以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了x个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象：

一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。

二是深入__等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。以网上银行为突破口，为__企业安装网上银行，同时做好__的维护，促进了我行电子银行业务的发展。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

2、刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀客户经理的本色。

20__年已经过去，回顾一年来的学习、工作时间并不算太长，上半年我在支行营业室任联行经办、事后监督等工作，在工作中我一丝不苟，谨慎的处理好手中的每一笔业务，既讲求速度又保证准确，力求作到尽善尽美，得到了领导同志们的信任和一致好评。

7月14日我接受支行的任命担任__分理处的坐班主任一职，在支行领导的信任和同事们的关心、帮助下我很快的适应了

新的工作岗位，在任分理处坐班主任的工作中，我认真履行职责，较好的完成了支行下达的各项任务，保证了20____年会计工作任务的顺利完成。

在任职期间我具体做了以下几个方面的工作

第一、针对具体情况，结合人员素质，合理安排会计工作。

1、根据abis系统实施细则，对现有人员具体分工进行明确划分，严格划分前台柜员和后台柜员的职责范围，界定了柜员和主管职责，为明确责任、加强内控制度管理提供了保障。

2、根据实际情况，对柜员签到、签退管理等做了统一规定，并强调了柜员轮班交接短期离职的程序和要求，做到签到、签退及时交接、监交有纪录。

3、突出主管审核和授权管理的规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核，其余业务可以分批复核，当日帐务日终必须复核完毕。

4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围，记载内容和保管要求，并监督各种登记簿内容的真实和完整性。

5、强调柜员密码管理，要求按旬定期更换密码，并进行登记管理。

6、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细的记载和监督。对会计凭证的签章、整订、归档情况进行每日监督。

7、对现金业务的帐务核对，双人核对现金实物，双人加锁入库保管的工作监督执行。坚持每旬定期查库工作。

8、规范了自助设备的操作流程，详细进行记载，及时处理突发事件。

第二、在处理日常会计工作的同时，积极学习新的业务，拓展业务经营范围。

1、根据支行统一安排，组织人员认真学习，确保了安全认证卡和跨中心汇兑业务的顺利进行。

2、拓展新的业务领域，对____网上银行业务的上线和开通后的业务处理，进行了具体的安排和规范，确保了大批量网上银行业务的顺利开展。

第三、坚持业务学习，积极推行综合柜员制，提高员工整体素质。

1、坚持业务学习，利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少的理论知识和操作技能，做到既能熟练的办理业务又能圆满解答客户的业务询问。

2、积极推行综合柜员制的实行，为使综合柜员制能顺利开展，我倾自己之所知，不厌其烦，努力将每一位柜员都培养成为能够全面掌握各项业务的综合柜员，在短短半年时间里，我分理处的柜员业务知识得到了很大提高，前台柜员均掌握了各项业务的基础知识。

3、组织员工认真学习各项规章制度，让办理各种业务的程序和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防患于未然，防止经济案件的发生。

总之，在任职期间，我尽自己所能认认真真的完成各项业务，取得了一些成果，但还存在许多不足，成绩属于过去，未来属于自己，作为一名年轻人，我知道我的工作才刚刚开始，

我唯有勇于进娶不断努力，才能取得更大的成绩。

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”，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。现对本年度工作述职如下。

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。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。

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，我对工作的理解就是“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

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，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

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，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。