# 最新银行业务述职报告(优秀12篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-09-08

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。银行业务述职报告篇一一年来银行工作在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**银行业务述职报告篇一**

一年来银行工作在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结和情况下取得了一定成绩，但也存在一定缺点，有待进一步改善。

一、政治思想学习情况：

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。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。

二、履行职务情况：

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\_\_\_分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长\_\_万元，余额仅为\_\_\_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\_个月时间就实现了储蓄存款净增\_\_\_万元，公司企业存款净增\_\_\_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200\_年\_月与\_\_支行并账，并于200\_年\_月在南湖路重新开张营业，\_\_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\_\_\_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“\_\_\_\_\_\_”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\_\_”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吸储热情，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\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_\_%;外币存款净增\_万美元，完成全年任务的\_\_\_%;公司存款净增\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_\_%，各项余额达\_\_\_\_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。

**银行业务述职报告篇二**

是\_\_中行的一名普通员工。\_\_\_\_年\_月从\_\_\_\_学校毕业后，被分配到中行\_\_市分行\_\_工作。有关银行述职报告例文内容如下，以下是我的个人述职报告。

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和\"三个代表\"重要思想，关心国家大事，拥护以\_\_\_\_\_\_为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人自\_\_年工作以来，不管走到哪里，都严格要求自己。我工作过的岗位大部分在柜面，为了能更好的服务客户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现在的全部存款都来自于我结交的客户朋友.为了能同他们成为好朋友，针对不同个性、不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我社客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行\"顾问\"的同时，他们也成为了我存款额的增长点，我最高存款余额160多万元。除了在服务客户上我尽心尽力，在县联社组织的各项业务技术竞赛活动中我也积极响应，曾先后在县联社举办的业务技术比赛获得百笔记帐、手工计算、机工点钞第一名的好成绩，受到了县联社和本单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。本于\_\_年参加盐城电视大学会计学本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前已以优异的成绩取得了大专毕业证书。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

以上是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，我始终坚信一句话\"一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧\"。我将继续不断努力，克服一切困难，争取把工作做得更好，为信合事业作出自己应有的贡献。

银行业务部述职报告3

**银行业务述职报告篇三**

20xx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xx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，学贷款业务，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。

**银行业务述职报告篇四**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的业务经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

担任业务经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。

与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款xxx余万元，按时清收贷款xxx万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

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

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

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

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

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

**银行业务述职报告篇五**

本人坚持四项基本原则，坚持改革开放，认真贯彻执行党的\_\_大以来的各项方针政策，坚持用马克思主义的世界观、人生观、价值观来改造自己的主观世界，自觉在思想上、政治上、行动上同以hjt同志为核心的党中央保持高度一致。在大是大非面前旗帜鲜明、立场坚定，坚持用辩证唯物主义的立场和观点去反对“\_\_”等异端邪说和邪教组织。

在工作、学习和生活中，我时刻牢记自己是一名预备党员，严格用党章来规范自己的思想和言行，积极参加政治学习，自觉用马列主义、毛泽东思想和邓小平理论及“三个代表”来武装自己的头脑，不断加强思想道德修养，努力体现模范带头作用，勤勤恳恳工作，踏踏实实做人。 在“三个代表”学习教育和“思想作风教育整顿”活动期间，我结合自身存在的主要问题，有针对性地进行了学习。

并从思想、作风、团结、风气、工作、纪律等多方面进行了严肃、认真的自我剖析，力求抓住主要矛盾，找出思想根源，寻求解决办法。以此衡量自己是否真正达到了jzm同志提出的“三个代表”的要求，是否符合新时期一个共产党员的标准，从而认真找出差距与不足，及时予以弥补，以便更好地去实践“三个代表”的要求。

二、业务工作方面

一年来，我始终坚持把工作放在第一位，不断加强业务知识学习，特别注重总结工作中的实践经验，着力提高自身的综合素质，在工作中努力发挥先锋模范作用。

(一)、出色地完成农调队各项工作任务

我所从事的农村住户调查工作，关系着党的农村政策，关系着农民人均可支配收入的核算，区委、区政府历来高度重视。只有在准确掌握核算办法、核算口径、核算范围的基础上，从全区经济工作和农村工作的高度出发，才能做到对农民收入增多增少，增向何方心中有数，为区委、区政府决策当好参谋。我认真学习调查办法，刻苦钻研核算技能，周密制定工作方案，扎实地做好具体调查中的各项实施工作，保证了我区农民人均可支配收入的核算基数准确可靠，高质量地完成了农村住户调查日常定期报表和年报调查任务。工作过程中，自己还十分注意利用各种机会深入农户调研、交朋友，以为农村住户调查服务。

粮食测产是农调队的另一项主要调查工作，关系着全区农村经济的发展。我牵头负责夏、秋粮测产的业务工作。从研究调查方案，熟悉操作流程入手，认真抓好基层统计人员的培训工作，充分发挥街办调查员的积极性。在每年两次测产期内，我们和街办同志一起，下到田间地头实地测量，保证了源头数据的真实性。在市农调队召开的测产总结会上，我区夏秋粮测产质量年年得到市局的认可和表扬。

由于扎实而有成效的工作，我区农调队在\_\_年度市队考评中被评为农调先进单位一等奖，其中农村住户调查业务评比荣获一等奖，农产量调查被评为二等奖。

(二)、积极撰写统计分析，发挥统计服务功能

增强统计服务意识，为领导决策当好参谋，是统计部门的基本职责，也是统计工作价值的具体体现。我局作为区委、区政府信息来源的主渠道，要求不仅要完成日常的专业报表工作，还要进行数据的深加工，撰写统计分析和调研报告，为领导决策提供理论依据。我积极学习统计分析的写作方法，吸收经济学理论知识，把自己所学的专业知识和具体工作实践结合起来，力求做到“有情况、有分析、有措施、有深度”。

首先，深入调查，核定“非典”对我区农村经济的影响。我们在一周时间内对全区农业产业化项目及农民收入所遭受的影响和损失进行了调研，撰写了调研报告——《“非典”疫情对我区农村经济的发展影响有限》，被我区《\_\_宣传》全文刊登。

其次，加大了对当前农村经济生活中的热点、难点问题分析研究力度，其中《农民对村务公开有五盼》被《\_\_统计》、区委《调查与研究》刊登。信息《\_\_养兔走上致富路》被市统计局信息网采用。截至12月底，共撰写统计分析、信息11篇，为党政领导科学决策提供了有效依据。在市农调队年终评选中，《\_\_农民话“增收”、看“调整”、谈“消费”》荣获\_\_年度全市农调系统优秀统计分析一等奖，《“非典”疫情对我区农村经济的发展影响有限》荣获三等奖。

(三)、夯实基础，狠抓农村统计调查基础工作

由于机构改革，统计机构和农村基层统计人员变动很大，新手很多，基础工作的好坏直接影响今年乃至以后几年农调工作的数据质量。因此，我们将“双基工作” 作为全队的工作重点，切实抓紧抓好。

**银行业务述职报告篇六**

2024年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使2024年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104%;外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%;人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降11.9个百分点;帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

2024年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

(一)、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。

2024年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年\_\_\_\_\_\_\_\_、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行\_\_\_\_、\_\_\_\_支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元;代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行\_\_\_\_\_\_\_\_属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。

(二)、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。

今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合\_\_\_\_\_\_\_\_实际，制订了《\_\_\_\_\_\_\_\_不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对\_\_\_\_\_\_\_\_存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。其次是瞄准优质资产市场，实施信贷有效投放。新贷款投放贯彻年初全市农行支行党委书记、行长扩大会议精神，以“瞄准优质资产市场，确保贷款有效投放”为中心，坚持“三个有利于”原则，继续实施“双优”发展战略。年初，分行信贷管理部门在基层行推荐的基础上，对推荐的重点企业进行实地考察，按照有关标准，严格考核，评选、确定53户市级重点企业作为\_\_年信贷重点支持对象，2024年支持信用总额17148万元，其中增投贷款7950万元，占新增贷款的53.8%，承兑汇票9179万元，占新开出承兑汇票总额的82.77%。同时全面实施新投贷款本息收回责任人制度，确保新投贷款的综合效益。至6月底，全行新投贷款到期收回率87.2%，利息收回率100%。第三是加大清贷收息力度，盘活存量。全行在做好经营管理自查自纠和不良贷款剥离工作的同时，坚持“二清”工作不放松，将清贷收息与不良贷款剥离工作有机结合起来，加大考核力度，把清贷收息任务分解下达到基层营业单位，到岗到人，将清收实绩与收入挂钩，“二清”工作取得一定的效果，到6月底，全行贷款利息收入6950万元，比去年同期增加1631万元。

(三)、注重经济核算，狠抓增收节支，提高经营效益。

行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则(试行)》，制订了《中国农业银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

(四)、加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。

一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

(五)、强化内部管理，全面落实从严治行。

管理是金融行业的生命，严管理才能防范和化解金融风险，严管理才能真正出效益。

一是开展经营管理自查自纠工作。认真贯彻落实温家宝副总理《落实“三讲”教育整改措施，加强金融行业内部管理》的讲话精神，强化内部管理，落实从严治行，自第一季度起全面开展经营管理的自查自纠工作。在督导落实各支行(部)开展经营管理自查自纠的基础上，抽调业务骨干组成检查组对各支行部自查情况进行检查和抽查。对检查中发现自办经济实体、财务收支和财务核算、信贷管理、信用卡透支等方面存在的问题，逐项进行纠正，对现在能整改的问题及时落实整改措施，对部分历史原因形成一时难以整改的，则进一步摸查情况，理顺关系，及时请示，待候处理。

二是加强执法监察和安全保卫工作。落实了廉政教育和安全目标管理责任制，保卫部门和纪检监察部门多次组成检查组加强对营业单位的安全检查和执法监察检查，对检查情况及时向被检查单位进行反馈，对存在的问题提出执法监察建议，做到防微杜渐，防范于未然。2024年，全行实现经营安全无事故。三是落实、完善挂点联系行制度。在总结去年挂点联系行经验的基础上，今年结合各支行(部)的实际，重新调整了行领导和职能部门挂点单位和帮促内容，把挂点联系行的内容重点放在清贷收息、市场拓展、自查自纠、基层党支部建设方面，对挂点联系方式做出具体的规定，切实改变了领导作风和机关作风，真正做到机关服务基层。四是改革完善经营机制。根据上级行改革精神，对分行内设机构进行职能调整，将分行市场拓展科与分行营业部的市场拓展部合并为分行市场开发部，成立了零售业务科，理顺和完善市场拓展机制。

(六)、加强党建和精神文明建设。

一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。

二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、蓝球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。

2024年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

下2024年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。三是继续拓展优质资产市场，全面启动消费信贷业务，发掘新的效益增长点。四是要进一步完善内部机制，加强内控建设，确保安全经营、健康发展。五是要加强党建工作，特别是要加强党的基层建设，发挥党支部在经营管理中的战斗堡垒作用。

**银行业务述职报告篇七**

201\_年，我行保安工作认真贯彻落实总行和区分行保安工作会议精神,在区分行保安部的正确领导、关心、支持下，紧紧围绕股份制改造的中心工作,遵循“预防为主，综合治理，谁主管，谁负责”的指导原则，坚持从人防、物防、技防、整章建制、加强队伍建设等方面入手筑牢保安工作的基础，通过制度约束和检查督促，强化了员工的安全防范意识，使安全管理落到了实处，保证了我行财产和员工、客户的人身安全，为我行业务发展和各项改革措施的顺利推进营造了一个安全、稳定的经营环境。

一、加强全员安全防范意识教育和技能培训，夯实人防基础

人是做好安全防范工作的第一要素，今年以来，我行把重视和加强对员工的安全教育，全面提高防范意识，增强防范技能，作为安全防范工作的基础工作来抓。支行党总支始终坚持“防范胜于治理”的法则，不管形势如何变化，始终绷紧教育这根弦，做到了警钟长鸣。因为无论多么完善的制度、多么坚固的防护设施、多么先进的技防设备，都是要靠人去遵守、去操作、去维护，只有把全行员工调动起来，夯实人防基础，制度、设施、设备才能发挥最大的效用。

今年以来，我们把增强员工的防范意识放在十分突出的地位，重点围绕防抢、防盗、防诈骗的应知应会等内容对网点员工进行预案教育和防范技能教育，收到了较好的效果。

预案教育，就是对员工进行案例教育，组织员工熟悉“四防预案”，增强防范意识，提高防范能力。针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我们及时收集整理转发相关案例，认真组织员工学习上级行下发的各种文件、通报、通知、案例剖析，组织员工进行分析，针对我行自身的防范工作查找隐患，完善防范措施。

对前台网点的防范技能教育，主要侧重学习相关规章制度和基本防范技能，掌握正确的操作规范和程序以及发生紧急情况的应急处置措施分工、动作要领，各种自卫武器、报警监控装置的操作使用等。使员工较熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法，有效地提高了全员安全防范的能力。

二、加强防护设施建设，夯实技防物防基础

防护设施建设对抵御盗窃、抢劫等不法侵害案件的发生起着无法替代的作用。因此，我行在注重抓全员防范意识教育培训的同时，十分注重抓好防护设施建设，保证所有营业场所有灵敏可靠、严密完善的技防、物防设施。

近年来，我行对网点防护设施的建设，按照“未达标的网点限期整改，已达标的网点巩固完善”的要求，在区分行的大力支持下，克服费用紧张等多方面的困难，逐步对5个营业场所进行了加固改造，全部安装了防弹玻璃，配足配齐了防盗、防劫、防暴、防火等防卫器械，对3个网点的电视监控设备进行了改造更新，更换为硬盘数式监控设备，保证了监控录像图像的清晰和正常运转，5个网点全部与公安部门110报警系统实现联网。

目前，所有网点防护设施都达到了规定的标准，基本形成了人防、物防、技防相结合的防护体系，为做好保安工作打下了坚实基础。银行保安个人工作总结3篇范文银行保安个人工作总结3篇范文。

在物防、技防设施的管理上，支行明确各网点主任对物防、技防设施的管理负总责，并建立健全了110报警系统、电视监控系统的检测校准台帐，定期进行检测、校准，确保了各种物防、技防设施的正常运行。

三、加强规章制度建设，夯实规范管理基础

加强规章制度建设，是一项保障安全防范工作步入规范和有序轨道的基础性工作，其目的是通过规范管理和操作程序来抵御犯罪行为。今年以来，我行根据总分行下发的《中国\_\_×银行保安工作暂行规定》、《中国\_\_×银行保安岗位操作规程(试行)》、《中国\_\_×银行经济民警管理暂行规定》、《中国\_\_×银行守护押运枪支管理规定》、《关于印发守护押运人员六条禁令的通知》、《中国\_\_×银行金库管理办法》、《中国\_\_×银行安全防护设施建设及使用管理暂行规定》等规章制度的精神，本着在发展中完善，在需要中充实，在变化中调整，在实践中创新的原则，联系我行实际，建立健全了安全防范工作规章制度。

一是建立了“保安岗位责任制”，修订和完善了各项管理制度和规定。针对营业网点、金库守护、运钞车、办公楼消防、特种设备(公用车辆、食堂煤气罐)等五个环节制订了5套防突发事件处置预案和消防应急处置预案。支行在年初与各部门、营业网点签订了安全防范责任书。

二是注重内部管理的规范化。建立了营业网点、运钞车、枪支弹药、电视监控等安全防范设施档案资料，逐步建立健全了各类台帐。

三是把加强检查监督作为落实各项规章制度，及时发现问题，堵塞漏洞，防范各类案件和事故发生的最基本的手段。

支行坚持每月对所属网点进行全面检查，分五个层次落实检查工作，即行长亲自查;分管行长定期查;保卫人员每人承包一个网点，每周对所承包网点进行安全制度和防范设施检查;网点负责人和安全员坚持做到每日营业终了检查;行领导会同业务部门进行阶段性综合检查。

支行还建立了节假日、双休日行领导值班岗，公布了值班电话，并实行值班行领导跟车押运制度，保证客户投诉“有门”，内部上下联动。在平时工作中，突出抓好了对“重点部位、重点人员、重点岗位”和“早、中、晚”三个时段的安全检查，针对网点营业期间员工安防制度是否落实、柜员是否坚守岗位，柜员因故临时离岗是否能做到“两清一退”(即印章、现金清理入柜上锁、微机终端退出操作程序)，中午和节假日是否确保1名网点负责人带班、2人以上当班等容易出现问题和隐患的薄弱环节进行突击检查;对在安全检查中发现的问题，做到不放过、不迁就、重整改、严处罚。

同时加强了网点日常的自查工作。明确网点负责人是该网点安全防范工作的第一责任人。在安全管理方面推行“一把手”工程，实行一票否决。把“谁主管、谁负责”当作保安工作的最高责任制度。目前，全行所有网点都设有安全员协助网点责任人进行安全检查，网点每日进行例行安全检查，并作详细记录。检查内容包括业务方面的章、证、押是否入箱上锁，水、电、气阀是否关闭;门、窗是否闭锁;110报警设备是否就位等等。

通过建立健全规章制度以及开展不间断的检查工作，及时发现了薄弱环节，使一些潜在的事故苗头得到整改，消除了隐患，促进了员工防范意识的加强和各项规章制度的落实，有效地避免了案件和事故。

四、加强了安全生产管理

根据二oo五年总行和区分行保安工作会议精神，我行提高了对保安工作职能和任务的重新认识：明确了保安部门是全行治安保卫和安全生产管理的职能部门。一年来，我们按照总分行党委的部署，在做好治安保卫工作的前提下，认真履行安全生产管理职能部门的职责，加强了安全生产、突发事件处置等方面的工作。围绕防火灾事故、防交通事故、防电气事故、防中毒事故、防坠落事故等方面的工作，做好了特种设备、危险物品、公用车辆、食品、饮用水等的安全管理、指导和监督。基本上做到了治安保卫和安全生产一肩挑，没有出现顾此失彼，偏废任何一方面工作的情况。

对安全生产管理，支行保安职能部门在进行指导、检查和监督的同时，坚持了“谁主管，谁负责”和“谁使用，谁管理，谁负责”的原则，建立、健全了安全生产管理责任制度，坚持了安全第一、预防为主的方针，主要立足于日常管理和事故预防，加强经常性的教育、检查、监督及隐患整改。

五、关心爱护保卫人员，加强保卫队伍建设

实践证明，关心爱护保卫人员首先应当体现在对其人格的尊重和所从事工作的重视，也是培育以人为本、团队精神和创新精神为核心内容的“家园文化”的重要内容。近年来，支行在政治上关心保卫人员的进步，引导他们树立高尚的精神追求，使他们的积极性和主动性在工作中得到充分发挥;在生活待遇上根据他们的工作特点和劳动的付出给予合理的报酬，尽力为他们的工作提供必要的保障措施：

一是为前台员工和保卫守押人员购买人身意外伤害保险，使其在危急时刻无后顾之忧;

三是建立了双休日、节假日行领导跟车押运制度，节假日顶替守押人员值班。

通过这些工作措施的实施，极大地激发了保卫人员的工作热情，全行保卫人员在人员少、任务重、风险大的情况下，忠于职守，遵章守纪，文明值勤，勤奋工作，圆满完成了各项工作任务。有的长年坚守岗位，很少休假;有的小孩生病住院都不肯请假。正是有了这样一支可靠的保安队伍，我行的安全防范工作才有了坚强保证。

六、总结全年的保安工作，还存在以下问题

(一)保安部门对履行治安保卫和安全生产管理的双重职能，因主观或客观的原因，认识上还有差距，对安全生产重视不够，需要在今后更加认真地把这项工作抓起来。

(二)保安部门工作人员，特别是部门负责人要摒弃怕得罪人的思想，各项检查要认真负责，敢于“挑毛病”;对安全检查中发现的问题，要敢于处罚，不能心慈手软，搞“下不为例”。

(三)在安全检查时要注意采取更加有效的方式，将常规检查、突击检查、抽查录像等多种形式结合起来。

七、20\_\_年保安工作初步设想

20\_\_年我行保安工作，将按照总行和区分行工作会议和保安工作会议的部署，围绕全行中心工作，以确保全行无重大案件和事故为目标，以维护支行网点和办公大楼营业(办公)秩序、保障我行资金和员工生命安全、防范和减少内部操作及外部事件风险给我行造成的损失为主要任务，认真贯彻执行“预防为主、综合治理”方针，进一步完善落实安全责任制，不断增强全行员工的保安意识，提高全行治安防范能力，为我行的改革和各项业务健康发展提供强有力的安全保障。初步工作设想是：

(一)加强治安防范机制建设，进一步增强我行应对和处置外部侵害突发事件能力。

要结合今年机构人员变化情况，调整充实我行社会治安综合治理领导小组;调整落实各网点、部室安全责任人和安全员;按照“谁主管，谁负责”的原则，完善和落实网点、部室保安工作责任制;充分利用支行网站加强员工安全防范意识教育，认真抓好《中华人民共和国安全生产法》的学习贯彻;继续抓好支行网点应急预案演练，帮助员工掌握和提高处置突发事件的技能;加强四大节日安全大检查和专项检查以及对支行网点营业终了安全检查等制度的落实。

(二)加大打击利用银行卡和自动柜员机诈骗资金犯罪活动的力度，确保银行和客户资金安全。

要联系分析当前不法分子利用atm机和自动存款机作案的新情况，加大防范和打击诈骗活动的力度，加强日常值班巡查和夜间应急处警等工作，为营造安全优良的营业环境作出努力。

(三)加强支行网点和办公大楼技防、消防、物防建设和管理，构筑防御外部侵害的牢固阵地。

要进一步严格执行我行办公大楼安全管理办法，严格进出大楼人员验证登记制度;要适应高新技术发展需要，逐步在所有网点柜台采用数监控产品;要加强网点报警设施的管理，减少和杜绝人为误报现象发生;要规范网点消防物防设施管理，加强监控、报警、消防和物防设施建设和管理的安全检查，及时发现问题，消除隐患。

(四)加强队伍建设和管理，提高保卫人员综合素质。

坚持严格训练、严格要求，加强对全行经济民警的教育、训练，执勤和日常生活管理;严格执行总行制定的守护押运人员六条禁令，切实加强保卫队伍作风纪律建设;认真细致做好思想行为排查工作，防止个别员工违法违纪事件发生。

**银行业务述职报告篇八**

201\_\_年就要过去了，在担任\_\_支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将201\_\_年工作情况汇报如下：

一、201\_\_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销\_\_贵族白酒交易中心、\_\_市电力实业公司、\_\_市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。201\_\_年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

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

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

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

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

四、今后努力地方向

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

**银行业务述职报告篇九**

健全和完善内控管理制度，是农业银行实现稳健经营、提高经营效益、防范化解风险、确保安全发展的需要。近几年来，我行在内控管理建设中，进行了积极有效的探索，对增强我行业务竞争能力，提高经营管理水平发挥了积极的作用，取得了一些成绩，20\_\_年内控综合评价首次被评为一类行。但是我们也应清醒地认识我行内控管理在执行和落实上还存在一些薄弱环节和突出的问题，制约着全行工作质量的提升。现就我行当前和今后一段时期内控管理工作谈几点设想。

一、完善内控主体建设

建立内控机制。要积极培育符合我行实际的内部控制文化，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为。熟悉自身岗位工作的职责要求，理解和掌握内控要点，及时发现问题和风险，把这些作为加强内控建设的重要任务。

完善风险识别和评估体系。要认真借鉴同业的先进经验，积极运用现代科技手段，逐步建立覆盖所有业务风险的监控、评价和预警系统。重视贷款风险集中度及关联企业授信监测和风险提示，重视早期预警，认真执行风险提示制度。

树立正确的业务发展观。要在追求盈利性的同时，重视安全性和流动性，在追求业务高速发展同时，更重视风险防范和内控建设。

建立内控信息联络机制。要建立完善内部管理信息系统，为内控的设计、执行、反馈提供信息保障。建立内控管理部门信息联络和定期联系机制，及时、真实、完整地传递监管意图、交流信息、沟通问题。

重视对管理人员的监管。要加强对管理层、决策层的监督控制，解决“控下不控上”的不合理现象。把内控文化建设纳入高管人员的管理，实行内控问责制，促使其转变观念，发挥模范带头作用。

二、强化内控责任落实

加强组织领导。建立内控组织机构，成立了以行长为组长、分管行长为副组长、各部门负责人为成员的内控管理工作领导小组，明确职责和目标，形成由行长负责抓、分管领导具体抓、部门配合抓，层层抓落实的组织架构，负责全面组织协调、具体组织实施、拟定有关制度、内控措施评估和提交工作建设，切实加强组织领导，扎实采取有效措施，为开展内控管理工作奠定坚实基础。

建立例会制度。全行要加强学习，熟练掌握各项规章制度，做到有章可循，定期进行风险排查和案件分析;要晨钟暮鼓地强化防范意识，大事敲钟，小事敲鼓，没事敲木鱼，做到警钟长鸣。要深刻吸取反面典型的沉痛教训，未雨绸缪地完善预防措施;要加强制度建设，不断完善内控管理制度，各部门要充分发挥指导、监督作用。

强化部门自律监管。业务主管部门要实施“一岗双责”、发挥再监管作用，要强化授权管理，认真履行岗位职责，确保监督不流于形式;同时各业务主管部门制定确实可行的自律监管检查实施方案，坚持自律监管与自查自纠相结合、常规检查与专项检查相结合，确保监管检查到位，不走过场，不留监管盲点;监察部门要对业务部门进行再监管，使监管真正落到实处，不断提升有效监管水平。

落实防控措施。在日常经营管理中，要注重对风险点的防范，全行员工都应切记“隐患险于明露，防范胜于补牢，责任重于泰山”。各业务部门要真正把各项防范工作落到实处，组织“飞行队”加强内控管理工作检查力度，做到边检查、边通报、边整改、边处理。具体做到以下几点：一是指定专门专人负责各项规章制度的具体落实、实施;二是对上级行的各项制度认真组织学习并及时下达贯彻;三是针对检查存在的薄弱环节、重点部位和业务开拓中存在的问题，制定配套的措施和实施细则;四是对以前规章制度的执行情况进行综合考核，确定重点监控部位，进行重点检查;五是配备专职监管进行检查辅导，检查辅导执行规章制度中存在的问题和漏洞，及时反馈信息。六是抓好整改落实。对各类检查中发现的存在问题要抓好后续跟踪检查，认真分析问题产生的根源，做到查找重点，对症下药，强力整治。对整改不到位进行补缺补漏，做到正视问题，认真对待，逐条落实，确保规范;对能整改的，当场予以整改;对既成事实不能整改的从中吸取教训，有效防范，严防“边改边犯”、“改后再犯”的现象;确保整改工作取得一定成效。七是严格追究责任。要真正提高内控制度的执行力，就要强化责任追究，完善惩诫问责制度，对存在问题整改不到位、有章不循、屡禁不止的责任人要从严处理，建立“违章责任登记制度”，实行严格惩诫。监察部门要加大执法监察力度，强化监督检查，按照责任到位、追究到位、惩诫到位、整改到位的原则严肃对违法违纪人员的查处。

**银行业务述职报告篇十**

各位领导、同志们：

大家好！

我是20xx年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持科技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下五个方面：

内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，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，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，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。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在————年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

在科技项目方面，————年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，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。

外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如：atm、crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的.代理功能等。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理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、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

去年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手：

1、深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。

2、加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户提供稳定的系统环境。

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，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。

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。

5、及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

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，再接再励，一方面自省、自警、自强、自励，为——的事业，做到鞠躬尽瘁，死而后己。

**银行业务述职报告篇十一**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

20xx年x月通过岗位竞聘，我成为了我行的大堂经理。通过这俩个多月的大堂工作，我感受颇多，现跟大家汇报如下：

说句实话，我刚开始担任大堂工作，心理压力很大，总感觉自己能力有限，担心自己做不好。大堂经理工作主要是要跟客户进行面对面的交流，答疑解惑，解决客户纠纷等等。而我认为，这些不是我最擅长的，但是在领导和同事们的鼓励下，特别是在我行营销导入后，我逐渐克服心理障碍，懂得利用自己的优势，尽的努力完成好领导安排的各项工作。

现在我已经逐步融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变。在每天的日常工作中，我不断熟悉所有的业务，除了基本的储蓄和对公业务外，还有像转账电话、pose机、信用卡、个人贷款等这些不在营业大厅办理的业务，我都进行了详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，使他们对我行的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理。而我在解答问题的过程中，也分担了柜员的压力，每当这个时候我都觉得很有成就感。

同时在实践中我也总结出银行业竞争的法宝，就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会向一些优质客户推荐办理我行的贵宾卡，疏导他们到贵宾窗口办理;对使用银行卡办理业务的客户，推介我行自动存取款一体机以及终端机办理业务;个人汇款较多的客户，推荐其办理网上银行业务。这些都适当的减轻了前台的工作压力。

在其他工作方面，巡视大厅内外的卫生状况，保持大厅和门外整洁卫生。另外，每天及时的分类整理企业回单，使每个企业都能及时的拿到回单。特别是对鸿锐集团的回单，逐一按照对账单进行勾兑，确保回单完整无遗漏。

同时，还要做好营业室主任的助手，确保营业室各项工作的顺利进行，做好大客户的维护与营销。在20xx年底，在大家的共同努力下，完成了x多户的金卡治理，成功营销理财产品x万，较好的完成了行领导下达的各项任务指标。

在这俩个多月的时间，对大堂的工作虽然掌握了一些工作的方法和技巧，但仍然距离一个合格的大堂经理还有很大的距离。在新的一年，我为自己制定更高的目标，决定从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

要有系统扎实的业务知识，既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能详细的介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

要学习营销知识，掌握营销技巧，延续营销导入的学习成果，充分利用cfe系统，做好现有客户的基础维护工作，并积极开拓新的高价值客户。

大堂经理要较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质应富有魅力，在性格上要热情开朗，语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题还要矫健变通，在业务操作上要审慎负责。

总之，感谢大家在这俩个多月中对我工作的支持与帮助，以及对我不足之处的宽容与谅解。在今后的一年里，我会更加严格要求自己，提高自己的履职能力，是自己成为一名业务全面的大堂经理!

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**银行业务述职报告篇十二**

201\_\_年就要过去了，在担任\_\_支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将201\_\_年工作情况汇报如下：

一、201\_\_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销\_\_贵族白酒交易中心、\_\_市电力实业公司、\_\_市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。201\_\_年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

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

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

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

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

四、今后努力地方向

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

银行业务运营述职报告2

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找