# 2024年银行业务述职报告五篇(五篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-21

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!银行业务述职报告五篇篇一一、立足平凡踏实工作在禾加支行，我从事着一份最平凡的工作――柜员。也...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**银行业务述职报告五篇篇一**

一、立足平凡踏实工作

在禾加支行，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，柜台上一样能够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，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，个性是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己用心的工作态度赢得顾客的信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是持续良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不必须是的，但必须会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有必须的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，个性是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节―技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。透过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员就应具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，务必透过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的潜力。二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，用心配合领导同事们把工作做得更好。

**银行业务述职报告五篇篇二**

20\_\_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮忙中，透过自我的努力工作，取得了必须的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销潜力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20\_\_年末，实现总授信额度5。5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文‘库。整理。利息收入160多万元，实现]方案-范文’库。整理。中间业务收入29。55万元。个人管户企业\_\_成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导用心营销一批\_\_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家\_\_企业，利用交叉营销，实现]方案-范文‘库。整理。年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，透过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，透过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够透过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我用心学习光大银行信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利透过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销潜力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自我的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销潜力’方案范文。库。整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20\_\_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一齐，全方位服务客户。

20\_\_年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

**银行业务述职报告五篇篇三**

\_\_年上半年\_\_市支行在分行党委的正确领导下，在以\_\_行长为首的带领下，坚持总行效益优先、兼顾规模与争先进位相结合的精神，以各项业务发展、劳动竞赛、绩效考核的奋斗目标为抓手，与时俱进，开拓创新，在业务发展的同事强调各类风险防范于内部管理，倡导合规文化建设，使支行各项业务发展上了一个新台阶，为完成全年目标任务奠定了坚实的基础。

今年我在分管个金业务、零贷业务、电银业务的基础上，协助正在\_\_市分行处理未尽事宜的陈行长管理服务工作、计划财会、营运管理以及信息管理。我深知自己担负了更为重要的职责，对自己的工作提出了更加严格的要求。我以饱满的工作热情、务实的工作作风，认真学习各类行务文件以提升管理水平。同时由于分管条线紧密联系、相辅相成，我努力协调好各方面的关系，做到顾全大局、团结协作、齐抓共管，现将半年来履职状况作如下汇报：

一：注重细节，严格把关电银指标

完成电银指标所需工作量大，涉及的客户多、面广，比较耗费时间和精力。但是即使如此也不能在细节上有任何的放松

为此我们制定了电银指标一季度专项二次考核办法，努力将电子银行的覆盖率进行提升，动员各网点发掘潜在客户，并对员工实施多劳多得的奖励措施，调动员工的用心性。截止到六月末，我行手机银行新增户，较好地完成了上级下达的任务。

二：全面发展个金业务

个金业务作为具有战略地位的业务，分行领导高度重视。我作为分管领导亦感觉感觉职责重大。我组织个金部并协调其他部门先后采取了一系列有效措施拖动个金业务的发展。

一是提早部署，强化激励约束机制，掌握了工作的主动权。对\_\_市支行实行二级考核，重点奖励行外吸储、柜面留存、高端客户资产提升。同时对最新推出的薪金理财大力推广，争取覆盖多数代发工资客户，以不多的金额丹庞大的数量提升\_\_市支行存款余额。在半年的努力下，\_\_市支行六月末储蓄时点存款到达\_\_\_\_万元，储蓄日均存款到达\_\_\_\_万元。中高端客户资产和客户数显著提升，为全年储蓄的完成奠定了基础。

二是努力提升基础指标。发展中高端客户任然是个金业务中不可忽视的部分，尤其是对代发工资客户的提升。我针对\_\_市不同网点的客户特点进行分析，并按网点召开分析会，指导、鼓劲各网点尽快达成指标，告知各项指标的进度和差距，甚至细化到具体的单位，给员工以紧迫感，激发员工潜力。在各网点的大力协作及努力下，\_\_市支行六月末\_\_客户数量到达\_\_户、\_\_客户到达\_\_户，中端客户到达12054户。

截止六月末，我行个金条线净收入到达\_\_万元，财富管理重点产品收入到达\_\_万元，集团协同收入到达\_\_万元，各类指标得到有效提升。

三：稳步发展零售信贷业务

随着金融市场秩序被一些逃废债高发、资金链断裂、民间借贷猖獗的企业扰乱，经济形势日益严峻。自从管理零售信贷业务以来，我透过听取负责人汇报、相关部门职责人座谈等方式了解了工作的现状及重点难点支行副行长述职报告(3篇)支行副行长述职报告(3篇)。明确了工作思路，先后采取了一系列措施。

一是严格甄别信贷资产质量，有效防范化解信贷风险。透过组织专题业务培训、下发风险类信息参考标准等，使全行风险分类的真实性和准确性得到进一步提高。同时进一步强化贷款质量监测管理，及时发出预警信号，有效防范了贷款风险。

二是用心寻找优质企业进行突破。在风险频发的信贷行业，严格的甄别为优质企业的发觉带给了前提。针对这些优质客户，我透过组织各类企业行下基层的活动带领客户经理与中小企业实行对接。在\_\_即将开业之际我更是抓住将其发展成为商圈的机会与商户代表进行座谈，了解到了很多客户的真实需求从而有针对性地进行营销。截止六月末，\_\_市支行个人消费贷款到达\_\_\_\_，小企业贷款到达\_\_\_\_，这与大家的默契协作和鼎力支持是分不开的。

四，加强会计营运管理，提升业务水平

娴熟的业务水平是一个银行服务大众的基础。为提升\_\_市支行各条线人员的业务技能，我对各年龄段的行员均严格要求，奖惩分明。营运主管务必将每周例会落实，带领行员学习营运方面的知识并进行业务知识考核。在各类考试中，对没有透过的行员进行通报。今年我行开始实行等级柜员制度，柜员的待遇直接与等级挂钩，而等级的高低由业务质量和业务技能决定，这对行员们来说是一个提升业务技能的机会，我更以此为契机，鼓励行员参加技能比赛，提升自我价值，同时为行里争光。除此之外我定期参加会计主管例会，对每月检查通报的问题和要整改的事项，及时传达，对屡犯易犯的问题要求当事人及会计主管分析原因，找出整改措施，每季组织主管、副主管召开座谈会，相互交流和总结，查漏补缺构成良好的氛围和凝聚力。同时每月还坚持组织一次对下辖网点的全面查库工作，在支行构成了较规范的会计组织管理模式，检查辅导基本到位。

另外今年部分人员岗位年限期满，已经完成了轮岗轮调的工作，涉及岗位有会计主管及综合柜员等。

五，协助抓好服务工作

良好的服务是高质量业务水平的综合体现

优质礼貌服务工作也是\_\_市支行树立给自己的招牌。今年，服务录像点评被提上了每周例会的日程。透过行员自己查看自己的服务录像，行员们能够更直观地发现自己在服务中存在的不足，他人也能够以此为鉴，改正自己没有发现的错误。省分行远程监控录像通报与\_\_市分行服务录像通报我都会定期让服务小组进行点评，督促网点进行服务质量的提升。今年上半年在神秘人的检查、录像检查与客户经理回访检查中，\_\_市支行的成绩有了明显的提升。

六，严控预算，丰富行员生活

作为工会主席，关心大家的日常生活也是我的分内职责。今年为提升员工身体素质，我鼓励青年员工用心参加行里组织的乒乓球赛。对于身体不适以及因产假休息在家的员工我都会带上\_\_市支行领导的关心前去探望。部门费用着重使用在机器的检修，员工工作环境的改善中，采购商品力求性价比，努力给员工带给优质舒适的工作环境。

工作中存在的不足

回顾半年以来的工作，虽然取得了成绩，但是也有明显的不足。首先，各条线之间还要进一步加强协作，提高工作效率。其次，对基层调查研究不够，应进一步深入了解基层员工的需求。第三，自己处理突发事件的潜力还不够强，应着重培养自己应急出事儿潜力。最后，对有关业务文件的学习还要进一步加强，全面提高自己的综合素质。

下半年的工作计划

继续加强电银指标的推进，个性是重点加强对公有效动户覆盖率、电子商户的推进力度，全面完成全年任务

继续抓好员工个性是新进员工业务技能的培训工作，以老带新，严格要求，常态化培训、考核。

增强对会计人员的管理、培训、考核，透过开展零差错月、网点pk等活动，提高会计人员的综合业务素质。

大力发展个金的基础工作

重点抓好储蓄指标，代发工资业务，第三方存管业务，努力挖掘潜力客户，夯实客户基础。

加大对个金经理和零贷经理的管理和培训力度，从而提升客户经理的营销潜力及业务素质，快速、安全的推动零贷业务发展，尤其要用心拓展小企业贷款及经营类贷款、个人消费类贷款，提升\_\_市支行零售信贷业务的市场占比。

总之，\_\_市支行下半年将在巩固上半年成果的同时，继续实施年初制定的经营方案，狠抓落实，确保今年各项任务的全面完成。我也会加强管理，完善内控机制，充分调动广大员工的工作用心性，加大综合考核力度，为我行各项业务的快速发展和地方经济的发展再做贡献。

**银行业务述职报告五篇篇四**

20\_\_年，我在银行的正确领导和同事们的帮忙支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的工作状况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、学习理论，提高政治思想觉悟

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行持续一致，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。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从上级领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

二、学习文化，提高业务工作水平

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚实的基础。透过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的潜力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际状况加以贯彻执行，具有较强的工作潜力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

三、开拓创新，做好各项银行工作

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

(一)热情主动，做好大堂经理工作

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，用心参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户带给推荐和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

(二)以优质服务做好柜员工工作

作为一名柜员工，关键是如何做好优质礼貌服务。我一是摆正位置，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，认真落实银行的各项服务措施。二是努力提高业务技术和熟练程度，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，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了必须的成绩，但是与银行的要求和客户的期望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家!

**银行业务述职报告五篇篇五**

201x年过去了。我在领导的带领和同事的帮忙下，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，工作中能够采取用心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。现将一年来的工作状况汇报如下：

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，要增强职责心。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，职责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、信用状况、生产经验项目的现状与前景、还款潜力到保证人的资格、保证人的潜力、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“三个务必”

一、全面提高客户经理综合素质。

我部透过自学、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。我部透过对信贷人员培训，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常

其次，要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际，认真阅读《细节决定成败》这本书。透过相关学习，结合激励与约束并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

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，理解了总、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。

1、加强会计基础工作管理，会计业务操作规范化。

透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，透过学习和培训，使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位职责制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

2、加强内控管理工作，不断提高管理水平，防止案件的发生。

在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱、服务、奉献的职业道德信封上。并按总行的《商业银行内部控制制度指引》和《银行内部控制综合安全评价实施办法》，用心进行查找差距贯彻落实，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行搞好对外的宣传。

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。

年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如“丰收”系列、“薪加薪”、“家多好”等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间搞宣传，有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了“理财工作室”，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851、2万元，累计销售“丰收”系列产品(1-9期)272、3万美元、74、9万港元。

4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实提高营业部的服务质量和工作效率，促进工的工作作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《银行作风建设与规范化服务》的通知及《银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。透过我们的艰苦努力，最后在总行的飞查中合格，获得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个促进，也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，人员近40名。办公费用开支大，费用弹性大，事务繁多。合理压缩费用以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室管理人员做了超多的工作，营业部全体员工作出了超多的牺牲，费用同比下降了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、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，透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带给了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，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。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行经常检查，使问题得到及时解决。其中对于中街分理处监控出现问题时，立即向市行办公室汇报状况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对于市行金库密码器出现故障的状况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、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。

4、按照市行要求，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。

5、对经警保卫人员进行日常管理、组织工作，经常性对其各项工作进行检查监督，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫形势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体实际状况，及时完善各种突发事件处理预案，定期组织营业场所工作人员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育。述职报告必须以报告履行职责情况、报告德才能绩为主，重点在于展示履行职责的思路、过程和能力，重点和范围有确定性，仅限于职责的范围之内，围绕职责这个基点精选材料，职责范围外的概不涉及。

围绕上级行规范化服务和深化内控管理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化管理，在实际工作中坚决落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

始终高度重视员工的政治思想教育工作，以党、团和工会组织为渠道，组织开展各种教育活动，培养员工正确的人生观、世界观和价值观，树立群众主义精神，增强群众凝聚力，有效推动了业务快速健康发展。坚持开展奖优罚劣活动，对在开拓业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予奖励，表现落后的进行处罚，透过一系列教育活动，员工精神面貌焕然一新，构成了追求用心向上、团结拼搏精神的营业部风气。在党员的帮忙和教育下，全年共有4名同志加入了中国共产党，另有6名同志上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为开展各项业务的先锋队。

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善。新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，用心开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一齐团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

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