

银行监事履职情况报告(模板10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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行监事履职情况报告篇一

1、因此，必须首先加强食品企业及人员的道德诚信和法律法规教育，牢固树立诚信至上、以质取胜、守法经营的经营理念，将社会责任观念融入企业经营决策之中，主动承担起企业法人代表或主要负责人是食品质量安全第一责任人的责任，建立健全企业产品质量安全责任制和食品安全责任追溯制度。其次是充分发挥食品行业协会等社会组织的监督管理和桥梁纽带作用。通过行业公约、行内规范和从业承诺等方式，引导约束行业企业加强自律，促进行业良好风气的形成。三是建立食品行业信用评价体系。建立食品生产经营企业质量档案和食品安全信用档案，对守法守信企业大力宣传褒扬，对问题食品和问题企业公开曝光，并列入黑名单，逐步健全守信受益、失信受罚的激励约束机制和以信用为凭证的行业准入机制，使失信企业失去生存空间。

2、进一步理顺监管体制，构建动态、全程、高效监管体系。面对食品安全的严峻形势，政府主管部门应认真贯彻抓质量、保安全、促发展、惠民生的基本方针，监管部门要把食品安全工作作为硬任务，采取硬举措，考核硬指标。监管工作必须突出一个严字，严格实行风险分析，严格实施准入制度，严格生产过程监管，严格监督抽查和检验检测，严格执法打假，严格处置突发事件。一是应科学合理划分监管部门职责。对食品监管领域和环节进行科学合理划分，按权责统一的原则，明确细化各监管部门职能责任，将交叉模糊、职责不清的环节明确落实到某个具体监管部门，实行分片分段定责制，

着力解决好食品安全分段监管中的衔接问题，既要避免职能交叉，又要防止监管空白，保证监管工作的整体性、协调性和有效性。二是进一步抓好市县条条监管和块块监管的统筹协调。加强政府的责任，使其切实承担起法律要求的负总责的责任。进一步强化食安委职能，树立其权威性，严格落实联席会议等制度，完善监管部门沟通协调机制，形成职能互补、功能齐全的强大监管合力。三是健全监管责任制和责任追究机制。严格执行监管责任考核和失责追究制度，形成一级抓一级、层层抓落实的责任体系。四是建立快速联动的应急响应机制。进一步完善食品安全突发事件应急预案，提高突发情况下快速反应、应急指挥和协调保障的能力。五是建立全面有效的食品安全长效监管机制。按照政府监管、行业约束、企业自律、社会监督的原则，进一步健全食品安全各个层面、各个领域和各个环节的制度和规范，构建横向到边、纵向到底的食品安全监管网络，真正形成全方位、立体化的动态、全程长效监管机制。

3、整合检测资源，实现食品检测信息共享。借鉴外地的成功做法和经验，对现有的检验检测资源摸清底子，打破部门属性，逐步整合组建一个设施设备齐、技术水平高且与各监管部门独立平行的食品检验检测机构，作为全市食品检验检测专业权威性机构(可在各县区或片区设立分支机构)，独立对食品特别是日常监管中发现问题的食品进行检测，对其检验检测数据结论在全市范围内赋予通用性和唯一合法性，实行检测资源共享和信息共享，避免重复建设。在此基础上，建立统一的食品安全信息收集管理、风险检测评估和信息发布平台，及时向公众发布相关信息，确保食品安全信息收集准确、传递迅速、评估科学、预警及时。同时，增加检测专业人才，充实基层监管力量，加强监管经费保障，逐步改善监管条件。

4、加强教育监督，营造追求高品质食品的社会氛围。确保食品安全需要企业、政府、消费者乃至全社会共同努力，需要全社会共建。要树立宣传教育也是监督的理念，以宣传教育

唤起全民自我保护意识和共同监督意识。应按照国家食品安全委员会办公室颁发的《食品安全宣传教育工作纲要》的要求，尽快编制我市的食品安全宣传教育规划，建立宣传教育网络体系。报纸、广播、电视应主动承担起食品安全的宣传教育与舆论监督责任，深入持久地进行宣传；市食安委应开办汉中食品安全网和食品安全讲坛，并定期召开信息通报会、新闻发布会，普及食品安全知识，扩大市民知情权；监管部门应通过图片、摄像、文字、实物等广泛深入宣传食品安全知识。应把行业教育与社会教育、日常教育与专项教育、正面教育与警示教育有机融合，让食品安全宣传进企业、进社区、进农村、进校园、进头脑，使食品企业人员不断增强遵纪守法意识、道德诚信意识，使执法监管人员全面提升执法水平和监管能力，使广大群众改变不干不净吃了没病的传统饮食观念，增强现代食品安全意识、监督维权意识和识别有害食品的能力。

同时，进一步完善食品安全投诉举报奖励和消费者维权机制，充分发挥 23 5和 2365等投诉热线作用，畅通食品安全投诉和消费者维权渠道，支持和鼓励消费者依法开展维权活动。强化舆论监督，加大对食品安全违法行为的曝光力度，使食品宣传教育与社会监督密切结合，形成全社会重视食品安全、关注食品安全、崇尚食品安全、保证食品安全、监督食品安全，营造一个生产高品质食品、追求高品质生活的社会文化氛围。

5、加大打击力度，严惩食品安全违法行为。食品安全监管要严格执法，运用法制思维和法律手段解决食品安全中的突出矛盾和问题。进一步加大食品生产经营的源头管理和治理，对滥用食品添加剂、滥用化肥、农药的行为予以整顿；对违法添加非食用物质、制售假冒伪劣食品的行为严厉打击。大力推广食用农产品、畜产品、水产品生产的基地化、规模化，提高组织化程度，从源头解决食品不安全问题；对问题多发易发、群众反映强烈的学校及其周边、农村、城乡结合部等重点区域，生产、加工、餐饮等重点环节，肉类、生鲜乳、豆

制品等重点品种，要强化监管力度，集中力量持续深入地开展专项整治；应加强对食品生产加工新技术、新方法、新工艺可能带来的食品安全隐患的研究，进行质量安全分析，进一步提高对食品安全隐患的检测、评估和防控能力，做到早发现早处置。对食品安全违法行为要重拳出击，持续保持严厉打击的高压态势，做好行政惩处与司法惩处的衔接。大大提高违法犯罪成本，对问题食品和问题企业从重惩罚，构成犯罪的坚决移送司法机关，绝不能以罚代刑，应依照《食品安全法》从重从快判决，以震慑违法行为。同时，应加大对食品安全监管部门及其责任人的失职、渎职、不作为等行为的责任追究力度，对监管执法人员的违法行为也要严厉惩处。

6、创新发展机制，推动食品产业转型升级。食品质量和安全既是科技水平、创新能力、资源配置、管理现状、劳动者素质等多种因素集成的硬实力的体现，又是法制环境、文化教育、价值理念、诚信建设等多种因素综合反映的软实力的体现。因此，必须创新发展机制，标本兼治，重在治本。一是按照监管与服务并重，整治与建设并举的指导思想和清洁、低碳、安全的发展要求，科学制定食品产业发展规划，认真研究制定推进全市食品产业科学发展的政策措施。二是建立发展机制。加强与食品质量安全保障和食品质量发展相适应的行政资源配置，强化食品安全工作基层基础建设；加快推进食品质量与安全追溯体系建设，不断完善食品质量准入退出机制，建立健全缺陷产品召回和销毁制度；建立食品质量安全责任保险制度，设立食品安全事故受害人赔偿基金，保障食品质量安全事故受害人得到合理及时的补偿。三是通过集中配置土地、资金、人才等资源，建立绿色、有机、无公害农业基地，建设现代化食品工业园区，为食品产业规模化、标准化和现代化创造条件。四是下功夫改善小作坊、小摊点、小餐饮的生产经营条件并规范管理。借鉴外地做法，修建餐厨垃圾处理厂，实行餐厨垃圾统一收交，集中处理，对餐饮企业产生的餐厨垃圾排放、收集、运输、处理各个环节严格规范管理，控制餐厨垃圾的流向，切断被不法商贩利用的途径。同时，采用高科技手段对餐厨垃圾进行资源化、能源化

处理，转化为饲料、肥料和燃料，使餐厨垃圾变废为宝，彻底杜绝餐厨垃圾变成地沟油后回流餐桌。通过不断创新机制，促进全市食品产业转型升级，确保食品产业健康发展，从根本上提高食品安全保障水平。

银行监事履职情况报告篇二

20_年对于我来说，是成长的一年，也是收获的一年。作为一名医生的我深深地意识到，肩上多的是一份责任，脚下多的是一份动力。

过去的一年在院领导班子的领导下，紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，并在实际工作中，以“三好一满意”指导自己的日常行为，全面履行了本人的岗位职责。

一年来，加强政治业务学习，不断提高自身素质，能够积极参加医院组织的各项学习活动，积极参加了医院组织的各项业余文化活动。同时，坚持学以致用，用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化，工作学习化，两者相互促进，共同提高，特别是通过参加医院组织的各项活动，对照先进，查找差距，查问题，找不足，使得自己在思想、作风、纪律及工作标准、工作质量、和工作效率等方面，都有了很大的提高，经受住了各种问题和困难的考验。

一年来，在工作中，以“三好一满意”严格要求自己，努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过学习、查看订阅业务杂志及书刊，学习有关知识，从而丰富了自己的理论知识。通过参加各种业务培训和业务专业讲座，并多次参加医院组织的，新的医疗知识和医疗技术以及相关理论的学习，从而开阔了视野，扩大了知识面。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，热情接待每一位患者，认真对待每一位患者，尽可能的避免了差错事故的发生。截止12月底，我科完成602例，同比减少62例。工作总量的减少主要是两名外科医生流失影响的。其中：气管内全麻121例，

占20、2%，抢救危重病人27人次，抢救成功率达98、78%，全科业务收入约45万元，其中药品收入约占32、6%；医疗收入比去年有所上升，药品收入有较大幅度下降，两者所占比例逐渐趋于合理，达到了“以病人为中心”，让利广大患者的根本目的，“以药养医”的局面得到明显改善，体现技术含量医学教。实现了收支平衡，略有节余，压减支出，减少浪费，提高效益的目标。在即将过去的一年里，无论是思想方面，还是业务方面，都取得了一定成绩，但还虚进一步提高，在未来的一年里我会做到以下几点：一是自身素质进一步提高，进一步加强学习，增强业务水平。二是工作的协调能力进一步加强，虚心学习，改进不足，踏实工作。三是争取去上级医院进修学习的机会。

在以后的工作中，我将以十二分的热忱，全心全意的努力工作，通过不断的学习与经验的积累，更进一步的提高个人的政治觉悟、业务水平，认真履行职责，努力做好各项工作，为医院的发展，为卫生事业贡献毕生力量。

此致

敬礼！

述职人：___

20_年_月_日

医生述职报告履职情况4

银行监事履职情况报告篇三

从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行

业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。下面是小编为大家带来的银行述职报告，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终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，通过自己不懈的努力，在__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、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。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在争一保二活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，

向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

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力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

尊敬的领导：

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，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、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读的著作，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。使头寸资金保持较低的占用水平。

积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

二、坚持严格管理，加强合规文化建设

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有关制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。_年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作

职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，20_年11月末，通过市分行组织的自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

三、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。

一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。

二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。

三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20_年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。

四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

尊敬的领导：

时间如白马过隙，不经意间又是崭新的一年。这一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。

一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分

调动员工的工作积极性。能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案;然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

三、在勤的方面:

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，

坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

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_年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，透过我们努力的工作和用心向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与期望。

一、一年来的工作表现

我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm的清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，透过这些业务的学习，让我自己有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在__这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自己，透过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，

时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一齐，是没有什么困难能够难到我们的，用心参加行里举行的各种学习，自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，期望能用到工作中去。

二、存在的不中和努力的方向

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我zui应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务潜力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中持续严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

20_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好处重大。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zui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、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心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职责感，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，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，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必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应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，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，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透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅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取，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zui美丽的火花，工作才能做到。

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。此刻社会日益进步，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，切实为不同的客户带给zui有

效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。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，则更多的要思考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、手段必须要依法合规，防止过头服务。

zui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忙下，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，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

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：“每一天早晨醒来，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？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，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。职责促进发展，激情成就事业，

我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，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潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui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的业务的办理，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潜力。

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！

银行监事履职情况报告篇四

20__年我在__分理处担任副主任工作，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__万元，各项x款__万元，超额完成本利丰销售__万元，完成基金销售__多万元，完成网银__户，短信通54户，电话银行__户，借记卡__张，贵宾卡__户，贷记卡__户，实现代理保险__万元，实现中间业务收入__万元，实现净利润__万元。

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规章制度，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125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。分理处杨世平的公公去世，我处没有当班的全体员工在李行长和熊行长的带领下前去慰问；刘典凤的母亲和田德鑫的公公生病住院，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，股市上甚至传唱着《死了都不卖》和改了歌词的《国歌》“钱进，钱进……”资本市场对银行负债业务的冲击可见一斑。再加上平湖分理处与__分理处业务的合并，原先平湖分理处的客户几乎把到期的定期存款都取到了就近的信用社，对我们今年的存款冲击真是雪上加霜。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700多万，银行卡存款上涨了1000多万，低成本资金在总存款中的比例上涨了11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，只有最优质的信贷资产，才可能有我们最好的效益，否则一切的努力都是竹篮打水一场空。无论是市场的开拓□x款的发放□x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最大的支持。配合个贷中心发放二期__门市按揭x款591万，本人利用熟人关系货币清收次级x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20__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！

银行监事履职情况报告篇五

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，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡踏实工作

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，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，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“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信任。

是的，柜员是直接面对客户的群体，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；二是保持良好的职业操守，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

银行工作需要的是集体的团结协作，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、耐心地帮助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，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，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，特别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一技能，也将自己平常练习的心

得告诉他们，供他们参考。通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，在帮助他们同时，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应该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、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、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提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，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，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，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，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论，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，解决问题的能力。

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，积极配合领导同事们把工作做得更好。

银行监事履职情况报告篇六

报告在职场中已经不再是罕见的东西，要注意报告在写作时具有一定的格式，客观反映工作情况。以下是小编收集整理
的银行员工个人履职情况报告，欢迎大家前来阅读。

尊敬的领导：

您好！

一、完成工作任务，取得良好成绩

20__年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品_万元，其中：基金_万元，保险_万元，银行卡_万元。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过

程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20__年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

此致

敬礼！

述职人：____

20__年__月__日

(一). 加强科学文化知识与政治理论学习，提高自身综合素质。入职来本人认真学习了，学习三级行长讲话精神，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；并自觉学习国家的各项金融政策法规与行里下发的文件精神；积极参加行里举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用。我在工作之余狠抓业务知识学习，为更好地适应各个岗位奠定了良好的基础。

(二). 做到优质微笑服务，提高窗口服务质量。我所在的岗位是一线服务窗口，所以我的一言一行都代表着__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，为客户提供微笑服务，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。在民众的八个月里，我一共开卡17个，短消息服务15个，个人网银5个；在营业室的四个月里，我一共开卡15个，短消息4个，个人网银1个，企业网银4个。我积极营销中间业务，增加中间业务收入，提高电子渠道分流率，用最少的成本，为我行创造最大的效益。

(四). 增强安全意识，防控风险。银行作为高风险行业，在主营业务的同时，更需要防控风险，时刻不忘安全的重要性。在业务操作过程中，严格按规章制度办理业务，确定每一笔业务的真实性及可靠性，及时避免了业务操作风险，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

二、存在的主要问题：

最主要是拥有的知识水平不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，新业务不断面世，新系统不断上线，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

我必须加强学习新业务，进一步提高自身业务水平。对自己的业务水平不能自满，要不停地鞭策自己努力学习新业务以及新知识。必须熟练掌握市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策，以适应不断变化发展的市场。我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我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。

三、今后设想：

时代在变、环境在变，市场在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的事物出现、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，提高自己的业务水平，把自己培养成为一个业务全面的农行银行员工，能够胜任不同的岗位，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，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。

在今后的工作中，我将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、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__的激情和热情，为我热爱的农行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。我相信，20__年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

第一、打造自身的服务品牌

营销大师菲利普科特勒曾经说过：三流的营销卖产品，二流的营销卖服务，一流的营销卖自己。当我们羡慕人家又出一大单的时候，我们首先想想自己是否已经形成了专属自己的服务风格和服务品牌。与客户建立信赖关系是非常困难的一件事，但是一旦这种信赖关系建立起来，你就是把一块石头卖个钻石价给他，他也会欣然接受。

我刚到沃德的时候，很多沃德客户都不认可我，即使我这个窗口空着，旁边同事的窗口忙着，客户宁可在旁边排队等也不愿意找我办业务，当时我也非常郁闷。后来经过一两次体验，许多客户觉得这个小伙子也不错，办业务也挺快，懂得也不少。许多客户同我之间走出了一条从试着接触开始，到开始建立信任，再到逐渐加深信赖，最后到基本完全信赖的关系之路。

我有一个客户张先生，是我行一位同事的爱人，在一家大型合资企业担任主要领导，之前听老同事说这位客户不太容易接触。每次来办业务总是急匆匆地，稍有人排队，就不高兴，办完立刻就走，多一秒钟也不停留。通过几次办业务和他接触，我发觉这位先生不是难以接触，而是觉得和我们银行前台人员只是提供现金服务的，没有什么深度。和我们交流根本获得不了任何有价值的东西，用他的话说，我们只不过是一群“数钞票的”。

夏天有一天，这位张先生又来沃德办业务，我发现他那天穿的t恤衫比较特别，不像以前他低调奢华的穿衣风格，就是一件普通白色t恤衫，上面印了“mitsloan”几个字母。我知道这是麻省理工大学斯隆管理学院的简称，我就询问了一句，我说：“张先生，这件t恤衫是不是您麻省理工大学斯隆管理学院的朋友送您的？”他当时吃了一惊，说：“你还知道这个？”我说：“是呀，我还曾经在网上自学过它的开放性课程。”他说：“那是在清华读emba时，到麻省理工大学斯隆管理学院交流访问时，学员发给我们的，我比较珍惜，就带回

国内来了，小伙子，你是第一个认出这件衣服出处的人。”之后我们又聊了二十多分钟关于mba学习的事情，他才离开，从此以后他每次来再也不像以前的样子，而是客客气气的。

信赖感的取得也许需要十几二十次的接触，花几个月甚至更长的时间，但是毁掉它也许只需要五分钟。因此，我像珍惜自己的眼睛一样珍惜客户对我的信赖。

第二、银行前台柜员切忌过度热情，容易使客户感觉不真诚。

如果对你没有好处，凭什么放者你们银行的定期存款你拦着不让办，非得让我买保险？当客户有了这种想法，不管我们怎样热情营销，客户只会更加反感，有素质的客户可能会说：“那好，我回去再了解一下，考虑考虑。”素质稍差的客户就骂了：“说存定期就存定期，你哪儿那么多废话。快给老子办！”一天遇到两三个这样的客户，将严重影响心情和工作业绩。

最后，奉劝诸位营销要量力而行，会计人员考核的主要标准是业务量和后督系统差错率，营销占的比重不过3%，换句话说，你卖一个亿的保险，但是你的业务凭条上，客户签错俩名字，就什么都不是了。因此千万不要顾此失彼，干活干成个四不像，挺可悲的。

我叫赵政友，现任南台所所长。过去的20__年中，在行党组和行领导的精心培育和教导之下，在部门领导的直接指导下，同志们的关心帮助下，我通过自己的不断努力，无论是在思想上、学习上还是工作上，都取得长足的发展和巨大的收获。

20__年是南台所网点转型的第一年，也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

一，服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象，争创本地区一流零售银行。

网点转型后，无论是在软硬件及人员素质方面，都发生质的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“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。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，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，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

二，大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展，各项指标全面开花。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所20_年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所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。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、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。在工作中，我们要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“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

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，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，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，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台所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“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建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，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

尊敬的领导：

20__年__月，我满怀着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。

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和繁杂事务。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和完善。

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，为客户提供及时、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！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的__行岗位，__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，只有把个人理想与农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、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

述职人：__

20__年__月__日

__年我满怀着对金融事业的向往与追求走进了__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。首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过参加区直机关工委党校的学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨，对党的__提出全面奔小康的远景目标充满期望，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就

不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人高考参加了_大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为_分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均_多笔上升到_多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

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，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，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：

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，积极配合领导同事们把工作做得更好。

20__年初岗位调剂现在的我由一个普通员工成为一位主管会

计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞成的话也听了太多！而我到觉得没甚么，心里比较平静，心中仿佛也没有甚么可喜悦的！多是由于上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的出发点新的开始银行会计工作总结，确切是个锻炼人的机会！

一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过公道经营，采用最优的经营策略，充分斟酌资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银即将成为最具价值创造力的银行确定为发展的远景。实在质就是要求我们银行能延续保持优良的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到市场往卖得到的价值最大化。作为现代贸易银行，必须建立价值最大化的经营理念，深入熟悉和领会价值最大化理念的精华，价值最大化克服和避免了范围最大化、质量最大化目标的狭隘；价值最大化也不同于利润最大化，它不但反映以即期效益为核心的现实财务状态，也斟酌了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长时间稳定发展的基础上使企业总价值最大它不但计量了现实经营损失和风险本钱，也综合斟酌了资本收益的要求，是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一。并探讨实现价值最大化的有效途径。，在国际通行的财务指标上到达领先水平；在市场价值的增长上到达同业领先水平；建立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相干者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式练习不同于竞技比赛、军事练习。胡蝶效应的深入教训，引发的反思是我行推行六西格玛管理的必要。它是一种培训，是一种通过每个人的亲身参与、挑战本身的心里障碍从而取得提升的一种体验式培训。它以先行后知而区别与其他培训，精华就在于参与后的交换和领悟。通过拓展练习给我感悟最深的是一个人的气力是有限的，团队的气力是无穷

的，1+12！。一个人不可能完善，但团队可以；每一个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路其实不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

三、摹拟银行演练

在剧烈的市场竞争环境下，贸易银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争上风。通过四天的贸易银行经营管理实战演练，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制贸易银行的运作模式及先进的经营理念，找到了贸易银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。摹拟银行演练收获颇多，感慨最深的主要有以下三个方面。

1、更加深入的理解了银行价值最大化的经营理念。

摹拟演练的终究结果反映在各家摹拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的摹拟演练中，我们亲身体会了如何在市场竞争环境中往权衡范围扩大、寻求利润、资本对风险资产的束缚和资金活动性的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动进程，理解了要实现价值最大化目标必须以博弈的方法往寻求价值最大的平衡点。更加深入的领悟了价值最大化是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一；价值最大化不但是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯串于全行经营管理的始终；而以经济资本为核心的风险和效益束缚机制、以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为延续高效的银行。而延续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的风险承受范围内展开业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会常常进行剧烈的变革，而是坚持按部就班，重视长时间治理。

3、战略决定方向，细节影响成败的深入教训。

在摹拟演练中，我所在的银行因一次微小的操纵失误，致使了8个亿的搭桥贷款利息损失和下一年度23个亿的交易收进损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的终究实现。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得略微好一些，而终究的结果两者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是六西格玛精细化管理的实质所在。

四、在思考中领悟了做人做事的真理。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会往做遭到嘉奖的事情。以人为本是做领导的真理。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：人的思想观念、人的情感情绪和人的利益。一个成功或出色的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，构成一个颇具群体意志和协同战役力的工作团队。这样的团队不但具有更强的做事上的执行力，而且具有一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作题目。

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营业主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营业环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作

台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3) 积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营业主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及明年工作计划

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥

窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营业主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。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，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

银行监事履职情况报告篇七

本文目录

1. 履职情况自查报告
2. 社区干部廉洁履职情况自查报告

为确保一方安宁，确保学校安全，确保师生平安，我们学校长期以来把安全工作当做重中之重的工作，当做天大的事在抓。我们成立了安全工作专班，常常定期对校园安全工作进行大排查，不定期地勤于小查。

一、管理机构

组长：

副组长：

组员：

二、自查情况报告

1、加强宣传力度。我们在校园醒目处书写了固定的安全标语，如“学校无小事，安全大于天”、“安全工作年年抓、月月抓、日日抓、时时抓”等。

2、管理到位，常抓重点。

(1)我们学校的综合楼墙体严重裂缝，估计属于c级危房。

(2)我们教学楼的东墙因为地基太虚导致墙体从一楼到四楼出现明显裂缝。

(3)我们校园的西部围墙因为预制板厂的载重车辆经常在围墙外穿行，导致围墙严重倾斜并出现多处裂痕。

(4)我们留守中心的西边平房面积比较大。这一栋平房包括留守学生的食堂操作间、就餐大厅、储藏室、学生开水房、浴

室等，是师生每天必须几次光临的场所。然而，这地方却不能给人以安全感。因为这栋平房的屋面行桥过小，人架看上去也不很牢固，瓦面出现波浪形，布瓦稀疏地盖着，一到下雨天屋内就成了河。

以上“危墙”和危房都急需维修，而且修缮资金不会是个小数目。而我们学校却无财力解决问题，希冀我们的教育总支能协助我们学校，自查报告争取危改专项资金解决为盼！

总之，学校安全工作是头等大事，我们必须长抓不懈。我们的安全管理必须做到制度化、规范化、具体化、经常化。

施，积极推进。二是不断加强自身修养，进一步增强自律意识和自我约束能力，筑牢反腐倡廉的思想防线。三是在分管的就业、解困、职业培训和农民工工作中，建立完善各项制度和良性工作机制，对就业资金的安排使用严格按政策执行，加强调查核实，对资金的拨付实行集体会审，从源头上、制度上管好了重点工作。四是管好家属和身边的工作人员，严禁借工作之机行个人之便，谋个人私利。四是对个别干部职工一旦有不良倾向，及时进行交心谈心和批评教育，弘扬正气，抵制歪风。

回顾一年来的工作实践和思想实际，虽然较好地履行了工作职责，取得了一些成绩，但也存在着一定不足：一是学习需要进一步加强，有时会议较多，事务性工作较多，在学习的时间方面保证不够。二是在批评同志方面，有时碍于面子，没有及时严厉地批评教育。

在今后的工作中，我将进一步克服不足，不断完善和提高自己。进一步加强学习，提高自身素质；进一步解放思想，大胆创新工作；进一步强化宗旨观念，树立服务意识；进一步树立科学发展观，构建和谐劳动保障；进一步树立廉洁自律意识，增强拒腐防变的能力。

履职情况自查报告（2） | 返回目录

坚持“以学习促提升、以自查促整改、以实践求实效”的原则，深入学习领会精神实质，自觉把“五个禁止”“二十二个不准”要求融入到具体社区工作中，严以律己，忠诚履职，个人执行《规定》总体良好。

1、坚持“知”与“行”结合

逐条学习《规定》，全面、准确、深入领会其精神实质，将形成的理念用于实践，做到知行合一。在学习中对照检查“五个禁止”和“二十二个不准”执行情况，主动及时纠正发现的问题和不足，在工作、生活和社会交往中自觉践行廉洁履职，真正做一个为民、务实、清廉的社区工作者。

2、坚持“自律”与“他律”结合

严格按照《规定》要求和规定，进一步规范自身行为，时时提醒自己，处处要求自己自觉遵守《规定》。

3、坚持“尽心”与“尽职”结合

自觉用科学发展观武装自己，坚持把发展作为第一要务，全心全意为人民服务，坚持清正廉洁，树立良好作风，创新发展思维，在本职岗位上争创一流业绩。勤于思考，从普遍性问题中发现和找到规律性的东西，总结和提炼经验性做法，用以解决发展中的矛盾、前进中的难题、工作中的症结。

1. 缺乏有的意识和自觉性

在自身修养方面要求不够严格，标准不高，为人民服务的宗旨意识有所淡化。

2. 学习有所欠缺

在实际学习过程中，往往出现因为认识不足疏于学习、事物繁忙难以集中时间学习、学习缺少系统性。

3. 开展批评和自我批评不够

在思想、工作、作风上暴露一些问题，有其客观因素，也存在主观认识原因，主要表现在重事务，轻学习。习惯从客观上强调工作忙、任务重，没有处理好工作与学习之间的关系。

1. 加强自身修养，牢固树立宗旨意识

继续认真学习《规定》，时刻以《规定》中的标准作为工作处事的原则。不断加强理论学习，夯实自身思想政治基础，加强自身修养，时刻把人民群众的利益放在第一位，做到权为民所用、情为民所系、利为民所谋。

2. 自觉接受群众监督，保持艰苦奋斗本色

按照《规定》中“五个禁止”、“二十二个不准”的要求，做到头脑清醒，政治坚定；做到清正廉洁，以身作则，严格按照规定和制度办事。在实际工作中坚持原则、秉公办事、公私分明，坚持严以律己，宽以待人。虚心听取人民群众的批评意见，自觉接受人民群众的监督。

3. 进一步增强法纪意识，做遵纪守法的模范

在今后的社区工作中，我将以《规定》为准则，继续严格遵守组织纪律，严格要求自己，努力克服自己存在的问题和不足，在工作中严格按照“五个禁止”、“二十二个不准”，履职尽责，为社区建设贡献自己的力量。

银行监事履职情况报告篇八

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、遵守党的政治纪律情况

本人牢固树立“四个意识”，坚决做到“四个服从”、“两个维护”，政治方向、政治立场、政治言论、政治行为等方面，始终与党保持统一，同时，自觉维护单位、部门立场，服务领导工作安排。通过自查，自己不存在违背党的方针政策的行为和言论。

二、改进工作作风、密切联系群众有关规定情况

坚决落实总行“用心倾听、敏捷响应”的工作理念，始终能结合分行政策导向，较好的与产品部门、审批部门、经营机构沟通，为经营机构提供服务和支持。在日常工作中不挑肥拣瘦，坚持复杂的事简单做、简单的事情重复做，把每件小事做好，同时，遇事不推诿，坚持多问一声、多走一步、多帮一下，敢于奉献付出。

三、落实党风廉政建设责任制，开展党风廉政建设和反腐工作情况

廉洁自律，是我们金融从业人员的基本底线，事关个人职业发展，自己始终严格要求自己，坚持自律、自爱、自省，履行各项工作职责，尽职尽责为发展而为。工作上，没有收受过他人贵重物品；生活上，为人正派，说老实话，做诚恳人。

四、贯彻民主集中制，接受党内外监督

自己始终把工作放在第一位，积极落实领导和岗位职责要求，强化宗旨意识，认真履行职责。一是团结同事，主动与同事沟通，同时，严格遵守民主管理，主动监督别人，防止滥用

权利；

二是主动接受部门内部人员及单位同事监督，积极履行廉政各项要求。

五、执行廉洁自律规定，及执行报告制度情况

自己在实际工作和生活中，严格按照分行党风廉政建设要求，把防腐倡廉变成自觉行动，并融入工作生活中。一是管好自己，坚持以身作则，坚持廉洁自律；

二是坚持“三不”，不收受财务、不违反纪律、不铺张浪费；三是遇事能及时向领导汇报，并按规定如实报告了自己的工作、生活、家庭情况。

六、部门党风建设情况以及相关问题

公司金融部目前接受第四党支部的领导，在分行党委及党支部的领导下，对于深化全面从严治党、净化政治生态、弘扬传统美德，丰富企业文化内涵具有积极和深远的意义。同时，部门负责人在的工作中要求所有员工对工作负责，对自己负责，对岗位负责，对单位负责，坚守合规底线，避免道德风险案件发生。目前部门人员谨遵党组织的教导，未发生此类风险案件。但由于部门承担着对公条线人力、财务、信贷资源的管理，若不建立完善的制度、公开透明的机制，可能会导致资源不能高效利用，不能更好地服务于分行高质量发展。目前我部已制定了相关管理办法，做到各项业务有章可循、有据可遵。

同时，自己也存在诸多不足，在贯彻党的要求上还缺乏自觉性、主动性和前瞻性；

工作上，专业知识、营销能力、综合管理能力还有待进一步提升；

生活上，还存在享乐主义思想。归根到底，自己还是一名群众，不能始终高标准要求自己。接下来，自己将尽快递交入党申请，成为一名入党积极分子，用一个党员的标准要求自己

己。

七、关于党风廉政建设的建议

建立健全廉政教育制度，适时或定期组织廉政警示教育，可采取交流、座谈、演讲、观看电影等形式，丰富教育内容。

最后，本人将深入贯彻落实分行党风廉政建设责任制度，积极向分行党委提出建设性意见或建议，同时，将一如既往认真听取单位同事对我工作中的建议和意见，及时采取有力措施，努力工作，为分行持续健康发展而努力。

;

银行监事履职情况报告篇九

自从毕业之后就加入了银行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在接受着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累也要坚持，争取做的更好。因为是在高沟，这个__市经济实力相对较强的乡镇，做生意的人很多，客户量也很多，每天每个人的业务量自然也很多。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己：要在工作中认真认真再认真，即使客户再多、压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作。

9月中旬，我刚到行里，担任了理财经理兼大堂经理的职位，这个职位虽然没有像柜员那样直接接触人民币，但必须要服务到来行里的每一位客户，维护好大厅的秩序，让客户能最快的办理好业务。对于客户的咨询能够耐心的解答，虚心的

听取客户的意见。尽量让客户得到邮储银行最好的服务。在我担任理财经理期间，我行引进了“客户营销管理系统”，每天除了对我行原有的客户建立客户关系外，还要将当天发展的大客户的基本信息录入系统，并将其分类，分为定期大客户与活期大客户。每当我行发售各种理财产品，针对不同的产品对应不同的客户发短信，达到对产品的营销。对于定期大客户，推荐其购买保险、国债等一年期以上的理财产品；而对于活期大客户，推荐其购买短期的理财产品，如日日升等。

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，跟紧银行业务的发展。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，__银行是一个很年轻的银行，单单的做好服务与业务是不够的，我们要大力的营销，让更多的人知道邮储银行，熟悉邮储银行。这就需要我们的每一个员工对营销技巧与销售产品的学习。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。

以上就是本人的述职报告，没有最好，只有更好。回首这几个月，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份，再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己

的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的201x,我们有足够的信心迎接更美好的201x,因为我们属于永远的大家庭，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

银行监事履职情况报告篇十

一、存在的问题。

对学习的要求不够高，学习的内容较浅，学习的范围较窄，系统性、专业性、深入性不强，从而使得学习的效果不明显。学习的钻劲不够。学习过程中，我认真做了笔记，但往往浅尝辄止，没有作深入消化，领会内涵，全面贯彻；学习重点不清。自己没有认真把握学习重点，但求面面俱到，结果忽视了直接相关工作需要的重点学习。

思维局限，认识落后。思维局限，认识落后，进取意识不够强，认为工作上不求冒尖，但求稳而不乱原则。按部就班，认为只要规规矩矩地按条款、按规章制度办事，工作不出错，不给组织添乱子，也就问心无愧。没给自己树立起跨越的高标杆，让自己朝着目标坚定地走下去，反而缺乏向更高目标追求和奋斗的激情与勇气。

二、整改措施

（一）、加强学习。

1. 做到讲学习、讲政治、讲正气、讲科学，作为一名基层工作人员，我要坚持毛泽东思想、邓小平理论、以“三个代表”重要思想和科学发展观，以及教育，法律管理方面等方面的知识。在学习各种理论知识的同时，十分重视党纪政纪的学习，不断提高工作种能力与个人修养。

2. 讲政治。有坚定正确的政治方向，政治立场观点，政治纪律和政治敏锐性。

3. 讲正气。发扬我们党革命和好的传统方法，坚持同不正之风气和腐败现象作斗争。

4讲科学。学习科学、尊重科学、运用科学，牢固树立马克思主义人生观，价值观和正确的权力观，利益观。

（二）、遵守纪律，敬业工作。

通过这次“履职尽责”主题教育活动，在思想上进一步提高了认识，也为更好的做好本职工作。打下坚实基础。责任珍贵无比，只有怀着强烈的责任感，求真务实地工作，祖国才会繁荣昌盛，人民才能安居乐业，单位才能完成既定目标，人的价值才得以实现。

持原则，严格按照政策规定办事，秉公办事，公私分明，坚持严于律己，宽以待人，虚心听取领导同事的意见。

在今后的工作中，进一步加强学习，提高业务水平。在投标活动中遵纪守法，认真做好投标文件。完成工作的同时，尽最大努力做到更好。把工作不仅当成完成任务，而是要把自己的工作当成事业来经营。个人与整体息息相关，个人与单位是一个密不可分的利益共同体。也只有有效调动了每个个体的责任心，才能提高整体的战斗力。因此，我们要营造这样一种彼此需求的和谐观念和氛围，通过措施和制度把每个人的切身利益和单位的兴衰紧密联系起来，坚信自己和集体的利益关系是“相依为命”，做“局内人”，不做“旁观者”，服从命令，切实尽心、尽力地做好本职工作，为新时期建设工作做出自己最大的贡献。

二〇一五年六月七日

乡村支部书记 ***

一、 加强理论学习，不断提高自身素质

一是加强学习。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性。认真学习《农村基层干部廉洁履行职责若干规定（试行）》，通过加强理论学习，夯实自身的思想政治基础，筑牢反腐拒变防线，增强抵御各种腐朽思想侵蚀的免疫力。二是牢记“两个务必”。不断加强党性修养，时刻牢记党的宗旨和艰苦奋斗的优良传统，正确对待地位、名利、权力，在思想上筑起反腐倡廉的长城，自觉执行廉洁自律的各项规定，少琢磨组织上给了我什么，时刻想着我为党和人民做了什么，做到清清白白做官，老老实实做人，踏踏实实做事。

二、 坚持廉洁从政，自觉接受群众监督

作为**村，我认真遵守**村的各项规章制度，

并注意从思想源头上下功夫，按照《农村领导干部廉洁履行职责若干规定（试行）》中的要求，做到头脑清醒，政治坚定，做到清正廉洁、自重、自省、自警、自励、以身作则，严格按照规定和制度办事。一是在实际工作中，我始终按照工作权限和工作程序履行职责，不讲无原则的话，不办无原则的事，坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使党和人民赋予的权力，勤勤恳恳地做好各项工作，始终坚持公平公正原则，公平办事，公正做人。二是坚持严以律己，不搞以权谋私。要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己首先不做。在招待来客等方面，不搞大吃大喝和相互请吃，不搞铺张浪费。三是在各项工作中严格按照有关法律、法规办事。

《廉洁履职情况自查报告》全文内容当前网页未完全显示，
剩余内容请访问下一页查看。