

银行业党建述职报告 银行业绩述职报告(优质7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家有所帮助。

银行业党建述职报告篇一

暑假期间，我有幸来到了中国工商银行县支行进行了为期一个月的会计社会实践，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

一、储蓄存款实名制的含义

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性和合法性。

二、为什么要实储蓄存款实名制

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

- 1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元，年突破1万亿元，年突

破2万亿元,年突破3万亿元,到年末更是达5.3万亿元,而仅仅半年,年6月末已达6.3万亿元。年以来,我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道,最高的年份是年的14.1%,最低的年份是年的7.8%,从92年到98年,算术平均数也仅10.76%,gdp的增长与储蓄存款增长不同步,这说明两点,一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入,而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难,偷逃税款严重。纳税是公民的义务,但在现实条件下,能偷逃税赋成了个人的本事,对不少财务管理人员来说,逃税倒成了其义务,我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右,远低于发展中国家平均水平的2.1%,税源流失过多,根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管,而存款制度的不完善,不利于建立公民的信用体系,不能明确个人对国家应尽的义务,无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距,缓解社会矛盾,使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从,实施效果大打折扣。比如,针对我国内需不旺、消费疲软的状况,国家出台了一系列刺激消费的政策,如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等,但这些政策实施效果很不明显,为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距,立法和行政机构很难对症下药,对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料,这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额),收入只是数字的增加减少,钱对他们来说几辈子也花不完,该有的都有了,因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济,一切经济关系要靠信用来维系,没有好的信用制度,就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象,由于互不信任,交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落,“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫,

造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的(!)程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期社会实践报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

三、如何实行储蓄存款实名制

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况报送税务局。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供“随时、随地、随意”的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

四、实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响

50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率

才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，贪分子也怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突兀出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

- 1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。
- 2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。
- 3、反对。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对职权滥用，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

银行业党建述职报告篇二

一年多以来，在公司领导和各部门的支持下，经过财务全体成员的共同努力，圆满完成各项既定指标。我们全体财务人员严于律己，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，参与经营决策，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，一定程度上锻炼了自己，提高了财务管理水平。

履行职务情况：

- 1、贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。
- 2、组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。
- 3、建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。
- 4、督办用户欠费、资产报损报批资料的整理工作，及时到有关部门办理待处理资产损失的审批手续。负责税务检查、各种审计协调工作。

1、加强了财务基础工作和精细化管理力度

信息是一个企业的神经，而这些信息来源的科学性就给财务的基础工作提出了挑战，尤其公司上市以后，税控监管部门及审计检查力度的加大，以及投资者对财务数据信息的敏感程度都要求我们在基础工作方面更加严谨，因此我们强化了基础工作，规范了会计核算，严格执行国家各项财法规规，及时、准确填制各项财务报表，保证会计信息的真实、准确、合法。

2、持续推进全面预算管理，提高前瞻性财务规划力度

由于全面预算的编制是从业务计划出发将战略层层落地，以具体的业务计划支撑预算数据，并由专业部门归口审核与业务相关的预算，以实现公司的运营策略与资源配置的统一，避免了孤立、僵化、就数字论数字的预算。预算分解的过程中，也是向各级员工传达了企业的目标信息，及企业面临的风险和优势，明确个人的任务和负责的过程，说到底是一级承允的过程。在执行过程中，更注重跟踪差异分析，及时调整与业务不相称的数据，因此，一年来全面预算管理工作初见成效，在指导经营发展，战略决策，全面有效配置资源上发挥了作用。

3、积极探索转换财务角色，提升财务管理水平

纵观公司发展的形势及所面临的机遇和挑战，我们财务人员主动加强观念的转换和认识的提升，不再固步自封地将自己定位在传统的“看家”意义上的“经济卫士”，而视公司发展为己任，全面转换财务角色，真正向“参谋助手”转换，切实全方位提高管理水平，加强前瞻性思考，从战略高度为公司提供决策支撑，对公司的运营管理出谋划策，积极主动参与到经营决策的筹划当中去。科学的数据分析，合理有效的资源配置，保障了公司各项绩效指标取得良好成绩，真正意义上提升了财务管理与指导。

4、充分发挥支撑服务职能，合理有效配置资源

“你的服务意识有多少，就会得到多少回报。如果你一点都没有，或是一点也不肯付出，工作散漫，以自我为中心，甚至孤傲自大，那么企业怎么会把这样一个“毫无服务意识”的员工留在企业里呢？”这是沃尔玛公司的一句名言。我深知做为企业的员工，更要明白，服务意识应该牢牢扎根于自己的内心深处，尤其是已经成为团队的管理者，作为团队的核心，服务意识更是不可缺少的。我自己是这样做的，也

是这样要求我的团队的。用其他部门的话讲，财务部的工作作风明显改变了。

5、加强财务检查及内控管理力度，防范资金风险

资金是一个企业的血液，必须按照省公司三级稽核管理的要求，建立营业款三级稽核管理制度，健全了营业款、有价卡及单据的交接手续，防范了资金风险。按照省公司的资金管理辦法的要求，积极与银行沟通，签定了上门收款服务协议，增加了划款频次，降低了资金沉淀，提高了资金使用效益。把县分公司收入资金、费用资金纳入企业货币资金帐户核算，便于对现金的监控管理；制定了定期财务检查制度，每季度组织一次财务检查，检查重点放在印鉴是否按规定分管，营业资金管理、有价卡管理、存货管理、固定资产管理等方面，并针对检查中存在的问题限期整改，并检查其整改落实情况。

6、加强业务学习，提升理论水平，建设优秀财务队伍

人是生产力中起决定作用的因素，只有具备扎实的理论基础，才能指导实践。“艺多不压身”，因此，我们有计划组织全体财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平，增强团队学习创新能力，并运用于工作实践。

存在的主要问题：

- 1、部门之间相互沟通的还不够
- 2、遇到棘手问题容易产生急躁情绪
- 3、领头作用发挥得不够
- 4、制定的规章制度流于形式的不少

银行业党建述职报告篇三

20__年是很不寻常、很不平凡的一年，祖国在冰雪中挺立，在震荡中坚强。无以伦比的奥运，一飞冲天的神七，圆了国人百年的梦想，向世界展示了中国的力量。

__年也是经济金融形势复杂多变，不稳定不确定因素明显增多的一年。我国经济运行中的困难增加，经济下行压力加大，企业经营困难增多，金融领域潜在风险增加。

欣喜的是，中国农业银行股改方案获得国务院的批准，终于让我们踏上了建设股份制商业银行的新征程。

一、认真贯彻落实会计基础管理工作会议精神，狠抓会计内控建设。

为从根本上解决困扰我行的基础管理差，内部控制力弱的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础工作会议。会议认真查找了我行会计基础管理方面问题，深入分析了问题存在的原因，提出了提高我行会计内控管理水平的具体措施。

1、以抓《中国农业银行云南省分行会计内控管理尽职指引》和在会计基础工作会议上签订的《会计基础管理及内控建设责任书》的落实为契机，把各级行的行长、分管行长、会计部门(职能所在部门)负责人、会计主管、监管员以及人事、监察等相关职能纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，会计内控管理层次得到提升。

2、坚持按季组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。对这一块工作的重视我一刻也没有放松过，尽管面临这样或那样的困难，我还是坚持按计划、按程序每季度对各县支行各经营机构组织开展一次认真细致的检查。做

到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人
有处理。监管的内容也严格按照会计监管制度的规定和案件
专项治理的要求逐条细化，不敢有丝毫的马虎。

从已经结束的前三季度监管来看，累计查出问题273个次，绝
大部分问题已得到整改或改善，处理或建议处理责任人96人
次，其中扣发考核性工资44人次，扣款金额7750元，向州分
行员工违规行为积分管理办法领导小组办公室提请积分建
议52人次。我把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持
续、认真细致的监管，我们的会计内控管理水平有了明显的
进步。

3、坚持值班制度，提高预警信息核销的及时性和真实性，充
分发挥会计监控系统的监督作用。

州分行会计结算部分设后，我对会计监管系统的在线值班非
常重视，明确责任到人并严格执行值班员每日在线值班监控
预警信息，督促网点机构会计主管按时核销预警信息。对督
办信息及时分配给包片监管员进行核实回复。节假日轮流值
班，值班员轮班或休假交接时，通过“值班交接”功能进行
交接。值班工作的加强，直接促进了我行预警信息核销效率
的提高，更重要的是对会计人员产生了一种持续的强大的监
督和震慑作用。

4、注重提高会计主管的业务素质与履职能力。会计主管履职
到位与否，是会计内控好坏的关键一环，__年，我认真贯彻
落实会计主管委派制，倡导提高会计主管待遇，加大考核力
度，提高会计主管履职能力。__年，我督促对在同一机构履
职满一年的会计主管进行轮换调整，全州九个营业机构共轮
换会计主管六名，新委派会计主管三名，增派会计副主管两
名。我按月组织召开由分管行领导、直管网点会计主管、会
计结算部人员、网点负责人等人员参加的会计主管例会，分
析内控形势，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实
际问题。以会代训，提高会计主管的业务素质与履职能力。

二、深入学习实践科学发展观，认真组织部门员工和业务条线参加《员工行为守则》教育检查活动。

(1)、坚持以人为本，狠抓内控建设。“以人为本”，是科学发展观的本质和核心。银行会计工作要真正做到以人为本，把全面、协调、可持续的发展观深入贯彻落实到工作实践中去，最重要的就是要抓好内控建设，确保业务实现“又好又快”地发展。“好”是指质量、安全，“快”是指速度、效益。这是在强调内控优先，是一种发展观念的转变。对银行来讲，首先就是要讲风险、内控，然后才是效益、发展。

(2)、坚持全面、协调发展，突出工作重点。会计工作落实科学发展观，必须坚持全面协调发展的方针。对我行会计结算工作来讲，所谓“全面”，就是要全面履行会计核算和会计监督职能，全面提高会计质量和会计工作水平，将凡是有经济活动的地方都要纳入会计的视野；所谓“协调”，就是要使会计工作与全行整体利益和改革发展的大局相适应，使会计核算和会计监督两方面相互促进，协调发展。

(3)、坚持可持续发展，构建风险防控长效机制。会计工作要实现可持续发展，构建风险防控长效机制，必须坚持精细化管理和执行力建设。要坚决贯彻“内控优先”的理念，特别是在案件防控工作中，要“警钟长鸣”。人员管理要常抓不懈。要通过强化培训、完善“技防”措施、加大奖惩力度等多种手段，提高相关人员的风险识别能力。要强化问责，不断健全完善考核激励机制。

银行业党建述职报告篇四

大家好！

20__年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，__年我个人没有发生一次职责事故。

完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我就我在这一一年中的工作状况述职如下。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，_先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收

集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的

新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体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。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

此致

敬礼！

述职人：____

银行业述职报告20202

银行业党建述职报告篇五

大家好！

20__年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，__年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我就我在这一一年中的工作状况述职如下。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，_先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到

位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效

益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体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。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

此致

敬礼！

述职人：___

银行业党建述职报告篇六

20__年8月16日，恰逢七夕，我到广州银行开始为期2周的实习。8月27日，实习结束，有关的记忆想借助文字长存。

那些事：

第一天去实习的时候，坐车超级不顺利，那天6点就爬起来了，结果因为挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个强烈的念头：留在广州生活的话，应该要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户交流，有次有个女客户说他们公司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是随便说说，我对此也没啥兴趣，但心里还是美滋滋的。秘书？还真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户咨询一些问题时，我基本都是答不出来的，因为我对银行的业务挺陌生的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此抱怨我们。其实实习时没人专门培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户咨询的那些问题很多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络异常发达的今天，我们很多东西都是可以自学的。当我们计划去做一件事情的时候，为了避免像个傻瓜，是应该提前去做一些准备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么交流，但我知道那里应该是不需要实习生的，他不但给予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了我们每天20元的补贴，特别感谢他。最后那天，他临出去办事时，还不忘在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里特别的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆匆地踏着高跟鞋横冲到对面的马路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上拼命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们提供休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自己职业取向的思考，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应注意的东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，不知以后我能否有好的运气找到满意的工作，期待着。。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心帮助我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥交流很愉快也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

总的来说，他们都是一班善良可亲的人，出现在我的生活里，

给我留下了一段美好的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。很多系的同学都羡慕我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服！

最后想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很快乐，谢谢！

实习的遗憾是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我暂时也难以有深刻的体会。至于未来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感激了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美！

银行业党建述职报告篇七

一、工作总结

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。20__年，累计发放贷款__余万元，按时清收贷款__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。

二、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。

- 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。

三、今后努力地方向

在新的一年里，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。