

2023年邮储银行述职概要员工 银行行长 述职述廉报告(优质6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

邮储银行述职概要员工篇一

尊敬的各位领导，全体同仁：

大家好！我叫xx来自xx镇支行，在未担任xx支行长以前，虽然没有干出过惊天动地的光辉业绩，但却在平凡的工作岗位上刻苦钻研、开拓进取，甘于奉献，在平凡的工作历程上，留下了一串串闪亮的足迹。20xx年我获得了省行“百名服务明星”称号。20xx年获得了省行和市行“十佳营销能手”称号。20xx年2月份，带着领导的重托和同事们的信任，我担任了xx支行支行长，“麻雀虽小，但五脏俱全”要想真正管理好一个支行也不是件容易的事，我深知自己责任重大，一年来在县支行领导的关心和支持下，我和全体员工克服重重困难，紧紧围绕以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以提高报务质量和服务水平为手段，大力发展各项业务，基本完成县支行下达的年度计划任务，下面我就自己一年来的工作情况作以汇报，请大家评议。

截止10月底，存款余额达7591万元，净增750万元，完成年计划的96%，发卡近1000余张，保险完成350余万元，汇兑完成近3万余元，各项业务除储蓄、汇兑、其余业务较去年有较多的提升。

一、作为一名支行长，我深知全体员工的共同努力是存款稳定增长的基础，我对存款工作早部署，早安排，强化员工竞争意识和拼抢意识，通过开展春节期间大力宣传等工作，我支行一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也吸引了不少新客户；二、结合市分行，县支行规范化服务要求，我狠抓柜面服务，服务水平显著提高，针对不同客户群体的要求，采取个性化服务措施，电话回访服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，及时掌控资金流向；三、经常召开员工座谈会，掌握员工思想动态，树立正确的人生观价值观，为了提高支行的内控和防范能力，确保安全营运，坚持预防为主，以人为本，成立了内保小组，建立健全了内部的各项工作制度，和友邻搞好关系，签定了联防协议；四、每天抽出时间在营业大厅深入储户，调查研究，掌握资金动态，细分客户群体，以便理顺经营思路，采取有效措施。

一年来尽管自己做了很多工作，但还有很多缺点和不足之处：

二、重经营，轻管理，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，加强岗位间的协调，配合的整体联动，增强全体员工的协同作战能力、才能促进业务的全面发展。

20xx年，我将一如既往、带领支行全体员工，做好以下几方面工作：

三、针对我支行在合规经营，案件防范，员工管理等方面存在的问题和不足，加强员工队伍建设，激发员工爱岗敬业的工作热情，通过一系列合规文化教育等专项活动，杜绝各类案件发生和责任事故发生，确保20xx年安全稳健经营。

衷心感谢各位领导对我支行的支持和厚爱，以及对我个人的帮助我将认真总结经验、发扬成绩、克服不足，以百倍的信心，更清醒的头脑，更旺盛的斗志，更奋发的姿态，更勤奋

敬业的精神和更充xx的干劲，带领我xx支行全体员工向我们的既定目标进发。

以上报告如有不妥，请批评指正。

邮储银行述职概要员工篇二

本人，任职于支行分理处，担任综合柜员一职。现调入营业室，担任综合柜员一职。在去年一年的工作中，我始终保持着良好的工作状态，以一名优秀xx员工的标准严格的要求自己。自觉遵守各项规章制度，严格执行上级下达的各项任务；在上级领导和同事的关心帮助下，认真履行岗位职责，尽己所能努力完成各项工作。现就任职期间所做工作述职如下：

一、履行职务情况：

(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马列主义、毛指导思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，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，严格按照规章制度办理业务，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升自己，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□20xx年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

我从20xx年1月14日正式独立盯柜开始，到今天整整20xx年，其间在营业部大厅5号窗口一年，在沃德一号窗口一年，即服务过低端大众客户，也服务过高端沃德客户，通过两年的前台先进服务和理财产品营销，我总结了以下三条体会：

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。

邮储银行述职概要员工篇三

各位领导、同事们：

大家好！

我叫做xxx男，现年xx岁，中共党员，本科学历，现任xx分行行长职务。

在过去的一年里，在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下，我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神，紧紧围绕年初总行制定的目标任务，以科学发展观为指导，以业务经营为中心，以服务“三农”为宗旨，以清收不良贷款为重点，带领xx支行全体员工，紧紧围绕年初确定的目标计划，坚持以效益为中心，发展为第一要务，服务三农为己任，以规范管理为基础，以增效为目标，转变观念，扩大宣传，改进服务，较圆满地完成了组织交给的目标任务，现将我一年来的工作情况汇报如下：

截至20xx年12月底，我社各项存款余额为xxxxxx万元，各项贷款余额为xxxxxx万元。全年同时实现利息收入xxxxxx万元，顺利完成年度收息计划的xx%。

(一) 遵守总行指导，积极主动非政府员工自学业务知识和展开法律、法规的培训与考核等系列活动，推动业务小发展。

(二) 加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三) 工作中严格要求自己，以身作则，努力做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“xx卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传 and 动员。

(二)转型理念掀营销。一就是延展服务内涵，加强基础工作。为真正化解资信等级测评不实，贷款导入不积极主动的问题，根据总行精心安排，我行及时非政府信贷人员紧紧围绕信用工程建立，逐长上门核对入户调查表，传送便民联系卡和《并致全市人民的公开信》，介绍资金市场需求，捏恳请资产家底。并展开了贷款，增加了审核环节，提升了工作效率，着重于培育了一批信誉较好的优质客户。二就是狠抓贷款营销工作。在避免风险，完善相关手续的情况下，我行20xx年全体员工共营销贷款xxxxx万元。三就是不断扩大小额贷款覆盖面。为大力支持小型经济体的经济，搞小搞优小额贷款品牌，不断扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级初审的基础上，通过提升授信额度、精简贷款相关手续、增加审核环节、延长客户等候时间等措施，加强小额贷款的导入力度。截至12月末，总计派发小额贷款笔数xxxxxx万元，当年追加xxxxxx万元。五就是推行信贷弯曲，扶植优势产业搞小搞弱。我行在稳步积极支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加强对政策性企业和中小企业的信贷资金投入，在满足用户广大客户相同信贷业务市场需求的同时，逐步形成了坚固的业务客户群体，有力的积极支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20xx年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)加强安全揪严防。一就是强化对员工的安全形势教育。非政府员工认真学习案件通报，进一步增强忧患意识和责任感、紧迫感，践行安全无小事的思想，消除麻痹大意和侥幸心理，二要提升严防意识。二就是教育员工认真执行规章制度规范操作方式流程，按规定展开安全检查招待，不得违规操作，从源头上杜绝操作方式风险。三就是严苛值守纪律，全面落实值守责任。在汇报职工意见的基础上，再次对值守、用膳制度展开修正，进一步明晰了值守和值班任务，全面落实了安全责任。四就是制订和健全了防抢、防盗、防雷、防暴预案，并非政府员工展开演练，对存有的安全隐患和问题，及时展开了处置，有效率防治和消解了隐患，从而同时实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也辨认出了工作中仍存有不错的问题和严重不足，主要整体表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二就是内控制度有待进一步健全；

三是信贷管理还需加强和提高；

四就是员工综合素质尚待进一步提高。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只

有占有了绝对多的存款，信合的'发展才有后劲□20xx年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、加强内控制度，保证平稳运转。强化检查，确保安全。定期或不定期的非政府全行全系列员工展开法律法规自学，展开典型案例分析；定期或不定的展开各项规章制度的检查，减少执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

四、加强业务培训，提升员工素质。稳步非政府全行员工利用业余时间自学和出席各种形式的自学，引导全行员工出席从业人员资格和职称考试，培育合规操作方式意识和流程操作方式良好习惯，推动员工业务技能明显提高，着力提升员工队伍整体素质，打造出知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源□crs机增加结算手续费收入。

一年去，自己虽然搞了一些工作，获得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心协助和同事们的的大力支持就是密不可分的，在今后的工作中，我将一如既往地强化自学，提升自身学识，严于律己，宽以待人，克己奉公。深入细致贯彻落

实党的十八小会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，迎措施，铆劲头、谋求圆满完成各项目标任务，为联社的又不好又慢发展提供更多有力的确保，为我市的经济作出代莱更大的贡献。

谢谢大家！

邮储银行述职概要员工篇四

时光飞逝，转眼间我已经在银行工作了两年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进银行的情形还历历在目，从入行以来，我一向在一线柜面工作，在领导及同事的帮忙下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，越来越自信的为客户带给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。两年来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选取的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是两年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终持续着饱满的工作热情和良好的工作态度。银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛

辛辛苦苦开拓来的。这不仅仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们带给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

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。作为一名银行的员工，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。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

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。分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。

进入银行两年来，繁华的市也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在银行的大家庭里，我取得这天的成绩与群众是息息相关的，我很庆幸自

己能够进入这样一个团结协作的群众中工作，是这样的一个群众给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的`工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

银行个人述廉述职报告3

邮储银行述职概要员工篇五

20_年，在银行的`正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将_年工作情况汇报如下：

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x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x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，提高对客户的吸引力；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。

邮储银行述职概要员工篇六

尊敬的领导：

您好！

时间飞逝，转眼已经到了xxxx年。xxxx年对于在xxx分行工作的我来讲，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，是辛勤耕耘的一年，也是理清思路、迅速发展的一年。时间匆匆，回顾一年来在xxx里的学习和工作，对于xxxx年的工作进度完成情况作了如下总结：

对于我来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中。柜台最前线，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。这时我渐渐明白无论是做什么工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。务必将工作做细、做好、做精。xxxx年上半年我的工作职责是现金库管员和凭证卡库管员，以及银行承兑汇票的相关工作。在工作中我始终保持高度警惕，坚决杜绝风险。作遵守各项规章制度，不断提高风险防范意识，降低差错率。始终按照行里各项规章制度的要求办理业务，不违规操作，努力提高操作规范性，改正不良操作习惯，在工作中严格要求自己。通过不断的历练在业务技能上不断成长。

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。团队合作，不管到哪里都是一种发展该企业的源泉。在工作中，不仅挑战了自我同时也熔入了团队，在这个团队中我得到了领导和同事们的帮助，也和同事一起积极配合把业务做好，每当做完一天的工作，我都为自己在这个团队中尽到自己的义务而自豪。我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。使用“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。我的岗位是一个小小的窗口，

它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了交通银行的形象，针对不同客户我慢慢学会采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

一年以来，我觉我在工作责任心上有很大提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。在反洗钱工作形势日益严峻的今天，银行对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过xxx年的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。