

2023年银行述职报告完整版(精选6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行述职报告完整版篇一

xxxx年根据组织安排，我在农行xxx支行工作5月后，调整到xxx营业部，本人以州分行党委在年初工作会议精神指导下，以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针为主线， 携手合作、同结共进，取得的优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

1、核心存款。截止12月31日营业部各项存款余额为10260万元，较上年增长23263万元：其中对公余额为42548万元，较上年增长12500万元 ，完成全年任务250%；储蓄余额为60055万元，较上年增长10600万元， 完成全年任务的180%。

2、中间业务完成674万元,完成计划任务的105%;出售黄金克;全年发ic社保卡29176张□ic标准卡8692张、其中ic钻石卡1张□ic白金卡32张□ic金卡546张。

(一)是拿措施、定办法，为xxxx年各项工作的顺利完成打好基础。根据不同时段及任务完成情况分别制定《营业部员工激励方案》、《营业部xxxx年度员工任务分配及考核办法》，《营业部xxxx年度员工奖罚办法》，拿出具体办法和措施，明确目标和职责。二是按照内生动力机制要求，以多种形式，宣传和引导员工，提升员工工作积极性。教育和引导广大员以绩效考核为导向，提升“自己对自己负责”的认知度。

(二)、牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。随着我行各项业务多元化发展，产

品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我与营业部全体员工群策群力、共同努力 全面发展各项业务。储蓄存款自下半年开始始终保持稳步增长的良好态势，为做好储蓄存款工作我们采取了以下几点措施：

(1) 重点做好客户分层营销的工作，中高端客户的维护和发展，我营业部现有vip客户1986户较上年增加近600户，新增存款5600万元左右，新增理财1000万，新增基金400万元，我们将客户按资金多少分成了不同层次，从主任到员工每人都有不同的客户去维护和关注。

(2) 做与上级部门的沟通，与市支行主管业务的领导紧密联系，从公司客户中挖掘出给个人付款频率较高、额度较大账户，从源头截留付给个人的如工程款等。

(3) 大力争取代发工资业务，同时做好社保卡的服务和相关的绑定营销工作。

(4) 有利利用机关部门包点行动和市支行个贷中心任务的落实，在很大程度上保持和提升了储蓄存款业务的时点和日均数。

公司存款的营销在下半年从主抓单位财务人员的再次深挖，改变营业部大户存款少，存款结构单一状况，仅对公理财一项，从xxxx年的零余额到xxxx年底4亿多的发生额。目前营业部有386 个账户，其中今年新增40户，有效账户新增数量也排名前列，另一方面做好对客户的分层营销工作，不同资金量的客户，由支行从支行行长、客户经理到员工分层去维护，对存量客户的维护做到了户户有人关心和挖潜，将存量客户和潜力客户的营销紧密结合起来，争取在今后的营销业务中有越来越好的效果。

(三) 每个季度最少和每位员工谈话一次，这一工作方法已坚持了三年，内容包括家庭，生活，工作的方方面面，对青年

员工重点谈他们对于自己未来的工作规划是否有行之有效的工作计划，从生活到工作中做到细致和关怀，发现有情绪不稳定的员工及时与之沟通，了解情况尽我最大的努力帮助解决问题，这样做的优点是了解你的员工的思想，把一个团队做成像一个家庭一样和睦，营业部员工是一个竞争不失互助，有压力不失斗志的团队。大家有什么事都会及时与我交流，我们的团队是一个奋发向上，共同勉励的优秀集体。

1、对公账户现有效账户率较低，新增对公账户虽然逐年递增，但因我存量对公客户有较多长期不动户或不常发生的个体经营账户，另一方面又缺少行政事业单位账户和优质的中、大型企业，对公存款结构存在较明显不合理现象，有待于进一步改进。

2、要将内控合规与案工作常抓不懈，防范风险督决违规。

3、柜面因人员紧张，员工压力较大的气氛不活跃问题，有待本人尽最大努力去缓解。

相信“众人拾柴火焰高”20xx年营业部会在州分行党委的正确领导和市支行指引下，努力拼博、群策群力，工作更上一层楼。

不足之处请大家指正。

银行述职报告完整版篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

20xx年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下□xxx支行以党的“十八大”精神统领全局，以xxx行长“两个翻番”为核心目标，以xx银行“二次转型”为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市

场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则；处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

一、全力践行客户至上理念，推动业务经营快速发展

20xx年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。

(一)收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入xxxx万元，完成市行下达的年收入目标的xx%□同比增幅xx%□个人业务完成收入xx万元，完成目标的87.14%，公司业务完成收入446.54万元，完成目标的59.53%，信贷业务完成收入xxx万元，完成目标89.48%。

预计20xx年xx支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成xx万元，欠25万元；公司业务完成xx万元，欠270万；信贷业务完成xxx万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二)重点业务完成情况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增幅(11.3%)高6.1个百分点，较全市自营网点平均增幅(17.1%)高0.3个百分点。活期占比较年初(45.67%)下降6.79个百分点，高于全县活期占比6.41个百分点，高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占xx县邮政金融储蓄余额份额的22.11%，较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务：截止12月1日，公司开户336户，余额302万，较年初增长-2456万元。百日大会战增长-2235万元。办理据业务3笔，金额360万元；现金管理业务开办1户，目前余额60余万元。

3、信贷业务：截止11月30日，贷款结余3150万元，其中小额贷款结余116万元，较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元，较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元，较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元，较年初增长861万元。

4、资产保全：截止11月30日，逾期贷款28笔，金额14万元，逾期率1.24%。不良贷款21笔，金额7.28万，不良率0.84%。预计12月可收回9笔不良贷款，金额7.8万元，方可完成市行下达的100万的目标计划。

二、坚定不移狠抓风险管理，确保事故案件零的发生

(一)全面加强内控建设，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“制度执行梳理”、“整改回头看”和层层签订“案防责任书”、定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

(二)认真开展自查自纠，抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题，深入开展了自查自纠活动；下半年以省行“合规大讨论活动”为契机，进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

(三)加强人员排查，严控道德风险。长期以来沙xx支行从未

停止人员排查工作，尤其是重要岗位(信贷员)人员的排查，发现苗头，立即采取有效措施。我们采取的是各网点各部门每月对所辖人员8小时内外工作生活情况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反“八不准”的情况。对不适合从事信贷业务的人员一律调出信贷队伍或解除劳动合同。

(四)搞好资产保全工作。根据省行资产保全工作“四达标”要求今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的责任认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。

(五)做好安全保卫工作。按照“谁主管，谁负责”的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

三、加强客户经理队伍建设，充分开发客户经理潜能

(一)对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

(二)建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

(三)建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

四、坚持不懈开展员工培训，不断提升全员综合素质

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

(二)加强营销能力的培训，指定参加省行“海师计划”学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。

(三)组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

(四)引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

五、不遗余力建设企业文化，尽力营造良好工作氛围

在积极促进业务有效发展、努力完成各项业务同时，全面开展了企业文化建设各项工作。

(一)将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

(二)开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。通过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了“风正、气顺、心齐、劲足、绩优”的和谐局面。

(三)开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，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我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作情况□xx县支行领导班子尽管做到了尽心尽力尽职，但仍存在一些不足之处，具体表现在：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够；

3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20xx年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力，以全新的姿态迎接20xx年的到来。

姓名：

时间：

银行述职报告完整版篇三

本人xx□任职于xx支行xx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xx的各项规章制度，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xx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2015年银行个人述职报告
工作报告。

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：

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告完整版篇四

述职报告是任职者陈述自己任职情况，评议自己任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，那么你们知道银行工作人员的述职报告要怎么写吗?下面是小编为大家整理的银行述职报告范文，欢迎阅读。

20xx年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近2900万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。

现将20xx年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。

一年来，我能认真学习“三个代表”重要思想和重新修订的《中国共产党党章》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习十六大报告精神和“三个代表”重要思想，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。

为更好地为xx行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。

尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的橡胶仓单抵押贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单抵押贷款管理办法》等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。

一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。

我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。

对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度落实、执行情况。

如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。

大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有7名客户经理，要管理近30亿存款、5.5亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。

2004年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，全年存款净增50580万元，创历年最大增幅。

针对我行存款连年大幅增长，2004年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。

我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，一是认真做好2004年度工作计划和考核方案，主笔撰写了《xx支行绩效考核管理办法》《xx支行业务经营综合考核办法》等7个办法；二是积极落实《xx支行目标大户管理方案》，定期或不定期走访xx、xxx、xxxx等100多个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；三是积极拓展市场，全力以赴做好xxxx、xxxx、xxxx、xxxx、xxxx的公关，发展了xx医疗基金、xx有限公司等一批有发展潜力的客户。

四是认真抓好2004年xxxx竞赛活动，在全省11项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。

五是抓好“xxxx”管理，在2004年度全省“xxxx”考核验收中，我行有9个网点被评为“三星级”以上网点；同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。

我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。

二是深入xxxx、xxxx、xxxx等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

三是亲自撰写《关于xx支行不良贷款情况的报告》，并制订了□xx支行信贷客户不良贷款处置方案》。

四是按照支行贷审会决议，新发放贷款9927万元，办理借新还旧贷款6117万元，展期贷款8645万元。

五是积极落实xxxx□xxxx等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款1944万元。

六是累计收回贷款15405万元，累计收回贷款利息2900万元，占全行收入的54%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。

一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好xxxx□xxx企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元；发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿元，占全省结算量的90%。

二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。

作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。

今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀共产党员和客户经理。

目前全党正在常深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀共产党员和客户经理的本色。

20xx年5月，我通过竞聘选拔担任温行x分会副行长职务。

根据上级分配，我主要负责组织职员培训和高端客户资料整理。

自任职以来，我坚持以服务经济和促进工作紧紧围绕中心支行，协助本行工作的发展宗旨，不断改进工作方法，提高工作效率，勤奋学习，各项任务顺利完成，更多更好地履行副行长职务的职责。

在这里我对20xx年的工作情况做以下几个方面整理：

一、积极推进个人思想转变，促进岗位转变创新

从营业部主任到副行长，是我多年工作以来的一个全新的立场改变，很多东西需要重新学习。

作为副行长，除了摆正自己的位水平，认真，勤奋，敬业，勤奋工作，强化意识，服务意识，尽职尽责努力做好自己工作。

因此，为了工作，学习和自我坚持集中学习相结合更好的开始，利用业余时间积极参与管理的组织履行职责的培训，学习金融，财务分析的基本理论，对于法律基础理论知识，打开视野，加强知识在工作学习，工作方法和领导和同事的管理经验，同时，着重听取批评和建议，纠正缺陷，加强和完善自己，使自己的管理水平有明显改善。

不断提高自身能力履行其职责，同时，自律坚持，以身作则，勤奋工作，坚持责任，摆正自己的位级，积极思考，解决问题，承担责任，对工作的圆满完成。

因此，为了适应新的工作要求，争取尽快的实现工作高效化，任职以来，我深感肩上责任重大。

要处理方方面面的复杂问题，几乎没有一点闲暇时间，下班后甚至晚上睡不着觉时也要想一想明天的工作。

在全局工作上，干上步，想下步，很少有时间、有精力顾及个人和家庭问题。

特别是进入第四季度，我带领班子及有关部门的人员，深入到完成任务困难大的分理处，开展现场办公，详细研究解决问题的措施和办法，面对面地指导工作，使他们坚定信心，增强完成任务的信念。

二、努力加强员工的技能培训，促进营业部的业务水平增长

本着先做人后做事的原则，我在严格要求自己的同时，还要求处内人员不断加强学习，提高综合素质，低调做人，高调做事，把握每一项业务操作做到最完美，用业务水平能力提高为支行上报的优益的业务成绩。

从员工的业务、服务、学习培训、日常行为、工作纪律、创新等方面进行规范，完善内部制度建设，做到有制度可依，用制度来约束人。

另外，还根据自身特点，设立了业务监督规范指导员、业务技能指导员、服务监督规范指导员、环境设施监督指导员、安全保卫指导员等五个临时管理岗位，分别由员工负责担任，行使监督权力。

这种由员工亲身参与，既是管理者同时又是制度执行者，相互制约又相互促进，将管理者与被管理者融为一体的管理新模式，更加有利于各项工作的稳步向前推进。

针对性地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。

在房地产金融业务发展方面，采纳调查细分市场尝试研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了xx房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。

在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。

银行述职报告完整版篇五

各位领导，同志们，现在由我向大家做述职报告。

我叫 xxx，现任 xxx 市商业银行监事长，主要负责监事会的工作，分管稽核监督部和风险控制部。一年来，监事会在市委市政府领导下，在银监分局、市人民银行的有效监督和指导下，在行党总支的直接带领下，以“履职责、强监督、求创新、务实效、严规范、促发展”作为整体工作的指导思想，坚持“不缺位、不错位、不越位”的工作原则，充分发挥监事会工作的主动性和能动性，认真履行章程赋予的职责，切实做好风险防范工作，积极推动董事会、经营班子制订的科学发展战略的贯彻实施，初步建立了一套能够较好的促进商业银行发展的内部控制体系，并在有序运行中初见成效。

一、主动参与，认真履职，积极推动法人治理结构和风险控制体系的建设。过去的一年，是商业银行的开局之年，也是关键的一年。一年来，在我的带领下，监事会立足于商业银行科学和谐发展的全局，主动增强监督意识和风险防范意识，多次列席我行董事会、行务会等重要会议，在发展战略制订、经营决策、重要人事任免，规范经营行为、风险防范、高管人员履职监督等方面，充分发挥监事会的监督作用，对涉及到风险防范的问题，积极提出建议并认真研究解决方案和措施；同时，根据章程规定和实际情况的需要，我及时组织召开了 2016 年监事会会议，会议通过了监事会的工作报

告，研究和制订了监事会下一步的工作任务和目标。2016年，是商业银行流程再造的关键年，城市信用社式的管理制度、经营模式和业务操作流程都远远不能适应新的商业银行的经营和发展，各项制度都需要进一步的修订和完善，各项业务的操作都需要进一步的严格规范。在董事长的带领下，监事会从制度建设和构建风险防控体系的高度入手，精心组织有关科室，落实金融法规、风险指引等有关规定和董事长对流程再造的高标准要求，修订完善了全行10大类、102项操作流程，内容涉及风险控制、稽核监督、财务会计、信贷管理、办公行政、人事劳资、资金管理 etc 全行各类业务和管理的方方面面；同时，我们还组织监察稽核部、风险控制部，对修订后的业务操作流程进行严格的审核和客观的评价，紧紧围绕制度规范、财务管理、业务操作流程、新业务拓展的真实性、合法性和风险性等工作重心，对在业务操作中可能出现的风险、可能存在的问题进行了科学的论证。我们从操作流程的合法性、科学性、全面性、审慎性等方面对全行所有操作流程进行严格的审核评价，并拿出规范性意见，切实将监督检查和风险防范落实到了业务操作流程中的每一个环节，做到制度先行、内控优先。同时，我要求监察稽核部门，对操作流程实行定期、不定期的对各操作流程进行评价，确保操作流程的及时性、有效性，通过严密的流程操作，严格控制各类风险，及时发出预警信息，初步构建和形成了以客户为心，以风险控制为主线的防控体系。

二、高度重视案件专项治理工作，加强事后监督和内部稽核体系建设，强化关键岗位、敏感环节工作人员的监督展。案件专项治理是监事会常抓不懈的工作，在我的带领下，监事会全面贯彻《关于落实案件专项治理采取有效措施防范银行案件风险的通知》《关于加大防范操作风险工作力度、度的通知》《银监会关于防范操作风险“13条”措施》等文、件规定和山西银监局加强防范操作风险暨案件专项治理的各项工作部署和要求，通过创新措施、完善机制，全面推动案件治理工作的深入开展。上半年，我们组织召开了由各支行行长、各部门经理参加的案件专项治理工作会议，传达贯彻

省、市银监会议精神，安排部署了 2016 年全行案件专项治理工作。2016 年，我一直高度重视防范操作风险的规章制度建设，三月份，要求纪检监察部门根据关于防范操作风险“十三条”和内控“十个联动”等文件精神，结合我行实际，制订了《案件防范处理应急制度》《案件防范问责制度》，要求纪检部门建立健全问责制度，探讨建立独立问责管理体系，进一步完善问责相关的考核办法，监督问责执行情况，把实施严格问责与奖励合规有机结合起来。为进一步加强稽核部门的建设，由我牵头组织，在全行范围内公开选拔优秀稽核人员，通过业务考试和资格审查，选拔了一批业务能力强、政治素质高，工作作风硬的业务尖子，充实到稽核力量。在监事会的领导和督促下，我要求事后监督中心和稽核监督部门，根据全行新业务系统上线和业务发展的实际情况，及时调整监督工作的重心，更新监督方案和措施，保证监督的及时性和有效性，进一步加强对关键岗位、敏感环节工作人员的监督，主要包括：

三是建立完善内部信贷、会计、资金营运、票据业务、柜台操作等各个要害岗位风险管理制度，并切实监督落实；四是建立信贷、会计结算等各项业务的档案和台账，强化对要害岗位和重点业务全过程的即时监督。2016 年，稽核监督部门开展了多项现场稽核检查工作，重点对银企对账、不动户存款、其他应收(付)款、长期待摊费用等账务进行了检查，全年银企对账率达到了 95%以上，对七家支行存在的无证户提出了整改，全年提出稽核建议 19 项，解决各类共性问题 13 条，个性问题 73 条，下达整改意见书 92 次。事后监督中心在对全市 17 家支行和资金结算部的业务进行监督，中，累计监督业务量达 3106375 笔，较去年增加业务量 610539 笔，平均每天业务量为 8629 笔，平均每个监督员每天监督 1726 笔，监督出差错 432 笔，较去年减少了 231 笔，差错率为 1.39%，较去年下降 1.27 个百分点。

三、加强监督，创新方式，做好高管人员的动态化管理。2016 年，我们实行高级管理人员“审查与考试相结合、履

职监督与情况通报相结合、动态监督与档案建设相结合”，进一步强化了对高级管理人员履职行为的监督，我要求稽核部门对全行高管人员的履职情况进行全面的考核，对高管人员在任职期间的经营业绩、风险控制情况、违规违纪情况、政策执行情况以日常行为规范进行全程、全面记录和持续监督，并将考核结果作为评价高管人员是否称职的依据，建立与有关部门的协调沟通机制，定期向有关部门通报，对高管人员可能发生的权力失控、决策失误和行为失范实施动态监督。2016年，我行提拔了四名支行行长和部分部门经理，对经营业绩一般，能力不强的四名支行行长进行了降职处分，我领导稽核监督部对离任的四名支行行长进行了离任审计。

四、理清思路，创新方式，强化不良贷款管理工作。针对我行实际情况，为进一步强化不良贷款的管理工作，我要求风险控制部门进一步修订和完善了《xxx市商业银行不良贷款管理办法》，实行新的不良贷款管理制度，要求风险控制部门建立了规范的信贷管理台账，实行严格、规范化的台账管理，清一户，销一户，督促各支行针对所有不良贷款进行分类汇总，做到一户一策、一部一策。根据不同情况，制定切实可行的清收方案，及时深入了解有关不良贷款企业的动态，并逐月上报不良贷款户的情况、清收计划和清收进度。针对部分不良贷款，通过风险控制部组织全行不良贷款专项会议，要求各支行对我行98年上会以来形成的不良贷款进行逐户汇报，并根据不同企业情况，研究制订了具体措施，同时，强化不良贷款催收制度，保证贷款诉讼时效的延续。对不良贷款要求各支行定期进行债权确认，不能进行债权确认的要上报总行风险控制部，及时采取措施，以保证债权的连续性。2016年，我们按照总行有关规定，严格实行行长负责的盘活信贷资产目标责任制。对历史形成的不良贷款，新官要理旧账，努力采取措施逐步化解。对新增贷款形成的不良资产，要严格信贷风险追究制度，各负其责、各司其职、各尽所能，并根据目标责任书，对各支行不良贷款情况进行考核。截止2016年12月末，我行五级分类不良贷款余额10626万元，较年初下降2640万元，占比2.13%，较年初下降

1.87 个百分点，实现了不良贷款的双下降。

五、加强学习，提高认识，进一步加强监事会自身建设。为进一步完善法人治理结构，强化自我约束机制，规范监督行为，一年来，我们坚持“走出去，请进来”的学习方式，不断加强自身学习，全面提高自身素质，并将所学应用于日常工作，从思想建设、制度完善、素质提高、措施加强等方面进一步提高监事会自身建设，积极促进内部监督的科学化、业务管理的规范化、岗位操作的制度化。同时，不断完善内部监督体系，健全内部各项规章制度，规范监督行为，保证了监督检查有章可循，查处问题有据可依。

六、加强党风廉政建设，开展反腐败斗争是我们搞好其他各项工作的根本和保证，我作为 xxx 商业银行的一名干部，首先要做到思想到位、认识到位、考核到位。在今后的工作和生活中，认真学习党的指导思想，不断加强自身修养，不搞特权，在党总支的统一布署下，勇于开拓、求真务实、切实做到真抓、抓紧、抓实，把各项工作落到实处。

七、存在的一些问题：2016 年，我们的各项工作都取得了成效，在同时还存在一些问题和不足，如风险防控体系建设、监事会的一些工作还不完善；理论水平、监督评价力度还有待于进一步的提高；工作的主动性、创新能力不强；这些都需要我在以后的工作中认真解决。以上是我的个人述职报告，不妥之处，请指正。

银行述职报告完整版篇六

尊敬的各位领导：

非常感谢各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为 xx 银行 xx 分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮助下，我对各项工作都有了一定

了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

来到xx银行xx分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在积极的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力的学习。下面，我就我入职以来的具体情况报告如下：

在进入xx银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自己不能解决的，我向领导同事请教后，积极给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自己的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；
- 3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

3、提高自己的履岗能力，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自己岗位的所有工作，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能在xx银行这个大舞台上展示自己，为xx分行的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！