

2023年银行网点负责人述职报告(大全5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

银行网点负责人述职报告篇一

对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。下面小编带来的银行网点负责人年终述职报告10篇，希望大家喜欢！

20__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，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20__年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

1、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__银行改革的前景更加充满了信心。

2、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__银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__的贷款调研活动，并参与了__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。

3、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的落实、执行情况。

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x名客户经理，要管理

近__亿存款□x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。20__年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，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，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访__个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好__的公关，发展了__等一批有发展潜力的客户。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。

2、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x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__等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、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。以网上银行为突破口，为__企业安装网上银行，同时做好__的维护，促进了我行电子银行业务的发展。

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。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户经理。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。

2、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。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，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，继续保持一名优秀客户经理的本色。

20__年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务

积极调整信贷投向政策，寻求适合x银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

三、盘活不良资产，打好清收攻坚战

入行以来，我凭着对x银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

四、抓机遇、促营销

一是随着x银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其

在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

五、存在不足

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无憾、无愧。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期__银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的。“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

今年，我们坚持以客户为中心，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、制度上确保上级路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、定措施

20__年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作做起，以达到从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在上级的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

时光荏苒，不知不觉中今年年又匆匆走过，回顾今年年，在支行正确领导和的大力指导和帮助下，我立足运营条线，努力工作，恪尽职守，认真履职，圆满完成各项工作任务。现就一年来的工作情况汇报如下：

一、加强内部风险管理，全面提升会计整体工作水平

由于地处无为传统大镇，与其他乡镇网点比，相对来说业务量大，业务涉及范围广，各项内控工作点多面广，所以内控工作压力较大。针对这些困难，我没有退缩，大胆管理，总结日常运营管理中的经验教训，千方百计，积极有效地推行内控管理考核办法，强化所在网点的各项内控制度建设。年初我在往年的基础上进一步完善岗位责任制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位责任制进行严格考核，做到制度执行到位，考核到位，解决了业务流程不清晰、岗位职责界定不清、柜面服务相互推诿等问题。

x年初我做的第一件事就是将各岗位职责流程重新进行了一次梳理，将各岗位职责进一步细化，明确各柜组分工，各人员职责，加大柜员的业务知识和各项制度的培训学习，每天通过晨会、定期通过夕会组织学习，在各项制度学习中我们结合柜面业务的操作实际，组织柜员对新系统新业务针对性地进行学习探讨，对照制度、补缺补差，把学到的知识和制度运用到具体的业务操作中。今年年除坚持每天的晨会学习外，还专门组织员工参加各项培训学习68次。通过学习，全体员工的内控意识和业务操作水平有了进一步的提高，为柜面业务操作和服务水平的提高夯实了基础。另外今年年进一步加

大了柜员现金箱和atm现场实物的检查工作力度，通过周查、月查和不定期突击检查，全年共检查柜员现金箱53次，通过加强各个环节内部管理，确保了网点全年无结算事故、无重大违规行为，运营管理工作有了更进一步提高。

二、在风险防控基础上协助主任抓经营

今年在做好本职工作的同时，积极协助单位负责人管好全盘工作，根据客户层次和需求及柜员柜面业务营销的实际情况，针对经营中的一些弱势项目，结合上级行相关考核办法，协助主任就综合考核办法兑现落实情况进一步进行了细化考核，实实在在奖惩兑现，考核到人，兑现到人，这样进一步激发员工的营销热情，形成营销有价，效益争先的理念，有效促进了业务经营的发展。经过一年时间的努力，运营基础管理工作取得了一些成绩，但与上级行的要求还有差距，运营管理能力有待进一步加强，新的一年，我将继续努力，为网点更好的发展尽自己的一份力。

我现在将一年来的工作述职如下：

一、在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境。

二、担任部门主管以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。部门主管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。__年，累计发放借贷__余万元，按时清收借贷__万元，其中无一笔不良借贷和信用不良产生，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。

三、存在的问题：

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

四、是学习不够，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。

五、是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。

六、是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。

七、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，用新的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

尊敬的__领导：

转眼20__年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我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。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，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。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己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。

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”，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，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，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。所以在日常工作中，主管带领我们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。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提升。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：

一是，业务能力方面提升不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将通过多看、多学、多练来不断的提升自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提升自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也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。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与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，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

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银行分行的一员。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“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，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

力的执行和努力学习。下面，我就我入职以来的具体工作情况汇报如下：

一、虚心请教，努力学习

在进入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。

二、热情服务，用心做事

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。

三、任劳任怨，孜孜不倦

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：

- 1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习我们工作所涉及到的不同专业的知识，扩宽知识面，全面的提升自己。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 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__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，争取能在银行这个大舞台上展示自己，为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顺利，天天开心，事事顺心！

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。

伴随着新春脚步的来临，我们又迎来了新的一年。为了给下一年的工作打下坚实的基础，制定详细的工作计划，现

对20__年的个人工作总结和计划详细介绍如下：

一、立足本职岗位，不断开拓创新

20__年，作为__的负责人，我在日常的工作中，积极地走出去，进行揽储。宣传我们的银行卡业务□pos机业务，通过一断时间的努力，上门要求开立账户的商户们多了，要求安装pos机的商户多了，这不仅是对我工作的肯定，更是我前进的动力，为我今后的工作目标指引了方向。

二、摆正自身位置，时刻做好表率。

1、在工作岗位上我时刻注重言谈举止，树立工作人员的良好形象，发挥好服务职能作用。对待顾客亲如一家、对待员工严格要求、对待工作一丝不苟，以自己的言行举止影响身边的同事，以自己的实际行动感动客户，为树立卫东农商行严谨认真的工作作风做好表率。

2、在对待客户方面，我认为营业厅负责人就是一个纽带和桥梁的角色，一方面坚持嘴勤、眼勤、手勤、腿勤的原则，对客户的要求看在眼里、听在耳里、急在心里，时刻做好满足顾客各方面要求的准备，解决客户的各种需要，为其提供最真诚的服务。另一方面，严格遵循总行的各项业务操作流程，对大额现金及转账业务的操作，做好监控和授权工作，保证资金流通的安全。

总结个人去年的工作经验的基础上，现制定个人下一年的工作计划：

（一）努力做好本职工作、树立良好服务形象

为了树立我行良好的服务形象，为促进我行事业的进一步发展，以自己的实际行动树立我行的良好形象。保持忧患意识，使自己时刻保持高度的紧迫感和责任感，不断提醒自己，只

有改变服务态度才能吸引更多的顾客，稳固既有客户群，不断的扩大我行的新业务，才能在残酷的竞争中立于不败之地。

(二)加强学习、提升个人服务能力

在未来的工作中，我要不断钻研服务技巧，从实际工作中摸索和总结提升服务态度和形象的方法，言传身教于身边的同事，提升整个团队的服务意识和服务质量。

在过去的一年里，围绕__年信贷管理工作的基本思路，以规范管理深化年为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行指示精神，增强市场化的经营与管理意识，继续调整转变信贷业务的经营与管理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效管理体系，在信贷业务发展方面主要开展了以下工作：

一、巩固和开拓两不误，大力发展信贷业务

1、以优质和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对于长期稳定的中小客户，在规范经营的前提下，经常、及时地做好与客户的密切联系，树立人性化的信贷文化。必要时，亲自与经办客户经理深入客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优质服务。营业部的实际情况是大客户多，承担着__集团、__电脑等大客户的管理和服务工作，结算量大，管理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在__系统内试探性地创立了出账平台管理和服务模式，实践证明，这种模式极大的提高了工作效率，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这种模式已经在__

系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断挖掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调整结构的前提下挖掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

二、强化管理，降低风险，取得综合效益化

1、统一认识，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，形势复杂。面对这种情况，我部经常提醒和告诫全体客户经理，务必要保持清醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了统一认识，经常组织全体信贷人员学习上级行的有关部门文件和规章制度，要求大家将《__银行__年信贷指导意见》和《信贷业务经营管理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调整。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，虽然我部存款有所下降，但下降的主要原因是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与__股份的业务合作关系，一户减少我部存款__万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力开展了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了__、__等动产质押、仓单质押业务客户，降低了信贷风险，在金融行业竞争如此严峻

的形势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷人员学习和开展业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会人员对所要上报的项目认真讨论，杜绝走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾多次受到上级行有关部门的认可和表扬。

在办理出帐手续的过程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批人员隔离，由出帐平台的人员专门办理出帐手续，避免了潜在的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后管理工作是信贷管理工作中的一个十分重要的工作环节。在过去的一年里，我部要求全体客户经理能够按照上级行的要求认真做好贷款__级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务去完成。对动产、仓单质押业务，我部能够按照要求按时查库，严格质押物出入库手续，在总行、分行对我部的多次检查中，未出现任何问题，并得到上级行的好评。

三、营造团队精神，全面提高客户经理综合素质

我部通过自学、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。我部通过对信贷人员培训，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场。

银行网点负责人述职报告篇二

失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平与营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。

20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度与忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感与自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

- 1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。
- 2、努力提高工作效率与质量，积极配合行领导与同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。

在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在以后的工作、学习中磨练自己，在领导与同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会与竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

银行网点负责人述职报告篇三

在支行党组的领导下，我严格按照党员领导干部的标准要求自己，坚定政治信仰，加强政治理论、法律法规、金融知识的学习，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，以实际行动践行职责。以下是为大家整理的关于,欢迎品鉴！

【篇一】银行网点负责人党建述职报告

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实__银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行

进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。

在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研究解决工作中存在的问题。近几年，我撰写了几十篇业务论文，在《__》和总行《__》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。

在今年4月至6月我行党委书记__行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持__分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须完成。

一是按照总行的统一安排6月11日必须完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“

在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。

为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷

款业务政策和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。

我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的份量。我始终没有忘记__分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。

我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持__交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。

今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币__89万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超了当地农行、建行和工行，在__地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度抓好日常安全工作。我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工

作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。

对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

20__年分行改革发展和经营管理所面临的形势依然非常严峻，同业竞争将更加激烈，我们将面临更为严峻的考验。我们必须坚定发展信心，用新思维、新方法，谋划明年工作，研究确定明年业务发展的重点。

第一，要从__行持续发展的战略高度，加快个贷业务的发展。个人贷款相对公司贷款而言具有，贷款额度小、回收期长、风险分散、收益稳定的特点。此外，由于__地区出国劳务收入所形成的购买力推动了房地产行业的发展，这给银行个人贷款业务的发展也提供了一个展业舞台。到11月末，我行个人贷款余额已达6、6亿元，占比高达49、69%，个贷利息收入达到3583万元，比去年同期增加1175万元，个贷利息收入占全行各项收入总额的29、38%。而个贷不良率按五级分类口径仅达到0、21%，虽然有拖欠本息情况，但总体看，贷款质量仍然是较好的。全行要形成共识，创造条件，大力发展个贷业务。

第二，要调整公司贷款业务的发展战略。

从__地区经济发展实际和我行公司贷款业务发展现状来看，

发放企业贷款存在较大风险，在我行现有的6、7亿元公司贷款中，仍有一些企业的贷款存在较大风险。为此，今后要对新增公司贷款必须优中选优，在考虑各种因素后，无法确保回收的贷款，我们就不能发放。公司业务工作重心要转移到管理好现有贷款存量，把化解贷款风险放在首位，切实提高公司贷款质量。

第三，继续推进国际业务良好的发展态势，树立强势品牌形象。

一是从源头上继续抓好国外汇入款业务，与中介联系争揽客户，创新业务品种，为客户提供方便快捷的服务；二是千方百计把外汇宝和满金宝业务做大做强，保持在同业的竞争优势和系统内的领先地位；

__行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为__行这个大家庭的一员，我愿为__行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

【篇二】银行网点负责人党建述职报告

尊敬的领导：

一年来，我在支行领导的指导和同志们的帮助下，能够以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步。

党组织考验我，帮助教育我，并送我参加了党校的培训班学习，另外我还在业余时间里学习毛泽东思想、邓小平理论及“三个代表”的思想，对党有了较系统全面的认识。对政治理论学习，思想重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。

在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，学习中做到“四勤”，即勤看，勤听，勤记，勤思，平时除积极参加分行和支行组织的学习之外，遇有空闲，主动学习，遇有好的专场报告和音像辅导材料，尽量争取多听，多看，在听和看中坚持作好笔记，事后进行归纳整理和思考，将学习内容转化为学习心得，使自己得到升华与提高。通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。

精神上感觉更加充实，自己的灵魂也用到了归宿，心灵也有所寄托。但和其他一些优秀党员相比自己还做的远远不够，以后会多加严格要求自己。使自己做一名真正合格的共产党员。

在担任分理处主任这一段时间以来，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为中行事业的发展鞠躬尽瘁。

作为一名分理处的主任，一名入党积极分子，我始终以身作则，以党员的标准严格要求自己；以高度的自觉性，正确的认识自己；严于剖析自己；坚定信心，执着追求，使自己成为员工们的模范。克服了新华分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，今年上半年，在分理处成立短短一年的时间里，取得了人民币存款净增近800万元，完成全年任务的105%；外币存款净增9万美元，完成全年任务的900%；公司存款净增280万元，完成全年任务的93.33%，各项余额达余万元的好成绩。全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

另外，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。苦练行业技能基本功，并取得较好的成绩。曾获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行组织的业务技能测试中先后多次获得“中文文章录入一级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“计算器三级能手”等称号。以“立足本职、

扎实工作”为理念，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。

总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为中行今后的发展继续贡献力量。

【篇三】银行网点负责人党建述职报告

按照会议安排，我就2021年上半年履行“党建第一责任人”职责，落实党建工作和党风廉政建设“两个主体责任”情况述职如下，请予审议。

今年以来，我认真履行党建工作“第一责任人”职责，落实党建工作和党风廉政建设主体责任，扎实开展党建和党风廉政建设工作，为环境保护及林业事业的健康发展提供坚强的组织和政治保障。

一是抓支部建设，助力业务工作提能。扎实推进全面从严治局，严格党员管理，狠抓支部建设，将党建工作纳入日常议事日程，制定《环林局机关党委2017年党建工作要点》，确保党建工作与中心工作同推进，以业务工作带动党建工作开展，用党支部的服务作用、学习作用、表率作用、和监督作用等助力业务工作提能，确保各项工作落地、落细、落实。

二是抓学习教育，助力干部队伍提质。将“”、主题党日活动、学习贯彻省十一次党代会精神、做合格党员与“两学一做”学习教育常态化制度化工作相结合，制定了《环林局“两学一做”学习教育常态化制度化实施方案》和《局党组中心组及环林局党员干部2017年集中学习方案》，将党员干部理论学习与局党组中心组学习同部署、同安排，将学习教育抓在日常、严在经常、实在支部，有效增强了全局党员干部队伍整体素质，提升了干事激情。上半年组织全局党员

开展两学一做专题讨论1次，开展主题党日活动2期。

三是抓党建脱贫，助力脱贫攻坚提速。扎实推进生态环境保护和生态建设扶贫工作与党建促脱贫工作相结合。实施建档立卡的贫困人口生态扶贫项目，选聘213名贫困群众（其中党员***名）作为生态护林员，已兑现第一季度管护劳务费用25.56万元。同时，做好“五个一”驻村帮扶工作，落实结对帮扶贫困户制度，联系村21户贫困户都有具体帮扶责任人进行定向帮扶。

四是抓廉政建设，助力底线意识提高。认真履行党风廉政建设主体责任，牢记党员干部“五九”行为规范，扎实开展廉政建设。成立以纪检组长牵头的检查专班，对县环保及林业系统全体干部职工严守工作纪律、政治纪律、履职尽责等情况进行不定期明查和暗访，将检查结果与年终考核挂钩，加强对党员干部的政治纪律监督，督促党员干部自觉树立红线意识，坚守底线意识。

虽然在上半年的工作中取得了一定的成效，但同样也存在着不少问题，主要表现在以下几个方面：

一是“就党建抓党建”，工作思路较为单一。日常工作中习惯于“我说你听，我管你服”的行政命令，工作举措不多、办法不够。缺乏耐心细致的工作安排，往往习惯于照搬上级做法、照抄上级文件，坐等上级指示等；面对新形势对党建工作的新要求，真正静下心来分析党员队伍现状、谋划加强党组织建设的投入不足。

二是“重业务轻党建”，工作意识还未完全转变。由于业务工作抓起来见效快，党建工作推进成效慢，认为机关党建工作是一些“虚”的工作，只是面上的事，是“软任务”，业务才是实事，是“硬任务”，平时工作将精力主要放在业务工作上，导致对党建工作研究不深入、不系统，工作成效不够明显。

三是“按部就班抓落实”，工作创新不到位。作为本局党建第一责任人，在抓党建工作中，自身存在不求有功，但求无过的思想。本应力求创新、形成经验，走在前列，做出表率，但大部分工作还是按部就班，党建工作创新点不够，亮点不多。缺乏争先创优的良性机制和良好举措，树立典型、宣传典型的力度不够，典型示范引领作用发挥的不够好。

四是“安排多督办少”，工作力度还不够。工作中有时存在重安排轻督办情况，对研究部署工作较为重视，但是对执行落实情况跟踪问效不及时，传导压力不够，工作推进主要以“发文、开会”为主，对于系统内部分党员党性意识不强、工作被动应付的情况，没有做到及时约谈提醒，认为只要自己认识到位，思路清晰就可以了，对其他班子成员没有严格要求。

在下半年的工作推进中，我将从以下四个方面抓好工作落实，请予监督。

一是进一步强化责任担当。严格履行党组书记党建工作“第一责任人”的职责，以身作则，集中精力抓党建，坚持把党的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设时刻放在心上、抓在手上，扛在肩上，真抓真管、严抓严管。

二是坚持不懈抓好“两学一做”学习教育常态化制度化工作。持续深入开展“两学一做”学习教育常态化制度化工作，以增强党性、提高素质为重点，搞好、抓实党员经常性教育，补足精神之钙。

三是突出抓好机关纪律作风建设。认真落实干部党员“五九”行为规范，严格落实“两个主体责任”，加大督察力度，形成用制度管理人、用制度约束人、用制度激励人的良好机制。

四是拓展党建活动载体，促进党建工作创新。结合“党建强

化年”工作和机关党建规范化建设示范点工作，着力解决党组织活动表面化、形式化、娱乐化的问题，进一步夯实基层、打牢基础，切实推进机关党建工作规范化，不断增强党组织凝聚力、战斗力。

【篇四】银行网点负责人党建述职报告

时光荏苒，不知不觉中2018年又匆匆走过，回顾2018年，在支行党委的正确领导和的大力指导和帮助下，我立足运营条线，努力工作，恪尽职守，认真履职，圆满完成各项工作任务。现就一年来的工作情况汇报如下：

由于地处无为传统大镇，与其他乡镇网点比，相对来说业务量大，业务涉及范围广，各项内控工作点多面广，所以内控工作压力较大。针对这些困难，我没有退缩，大胆管理，总结日常运营管理中的经验教训，千方百计，积极有效地推行内控管理考核办法，强化所在网点的各项内控制度建设。年初我在往年的基础上进一步完善岗位责任制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位责任制进行严格考核，做到制度执行到位，考核到位，解决了业务流程不清晰、岗位职责界定不清、柜面服务相互推诿等问题。年初我做的第一件事就是将各岗位职责流程重新进行了一次梳理，将各岗位职责进一步细化，明确各柜组分工，各人员职责，加大柜员的业务知识和各项制度的培训学习，每天通过晨会、定期通过夕会组织学习，在各项制度学习中我们结合柜面业务的操作实际，组织柜员对新系统新业务针对性地进行学习探讨，对照制度、补缺补差，把学到的知识和制度运用到具体的业务操作中。2018年除坚持每天的晨会学习外，还专门组织员工参加各项培训学习68次。通过学习，全体员工的内控意识和业务操作水平有了进一步的提高，为柜面业务操作和服务水平的提高夯实了基础。另外2018年进一步加大了柜员现金箱和atm现场实物的检查工作力度，通过周查、月查和不定期突击检查，全年共检查柜员

现金箱53次，通过加强各个环节内部管理，确保了网点全年无结算事故、无重大违规行为，运营管理工作有了更进一步提高。

2018年在做好本职工作的同时，积极协助单位负责人管好全盘工作，根据客户层次和需求及柜员柜面业务营销的实际情况，针对经营中的一些弱势项目，结合上级行相关考核办法，协助主任就综合考核办法兑现落实情况进一步进行了细化考核，实实在在奖惩兑现，考核到人，兑现到人，这样进一步激发员工的营销热情，形成营销有价，效益争先的理念，有效促进了业务经营的发展。

经过一年时间的努力，运营基础管理工作取得了一些成绩，但与上级行的要求还有差距，运营管理力度有待进一步加强，新的一年，我将继续努力，为网点更好的发展尽自己的一份力。

【篇五】银行网点负责人党建述职报告

20_年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再

对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)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、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，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。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。

一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。

二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。

三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20_年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20_年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20_年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一个月有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

【篇六】银行网点负责人党建述职报告

至xxxx年，我到xx支行已有两年时间，在工作上、学习中，我和全支行职工一起不畏艰难，发奋进取，支行各项业务快速发展，取得了可观的成绩。这里我通过以下几个方面来叙述。

几十年的工作经历把我和学习紧紧地捆绑在了一起，“活到老，学到老”一直是我所坚持的学习理念。在今天的这段时间里，一方面我加强了自身政治思想方面的学习。通过省、市联社及总行组织的各种思想教育、警示会议以及各种大中型的学习活动，我利用宝贵的时间不断提升自己、充实自己，让自身政治思想素养再上了一个新台阶；另一方面我进一步增大了在业务经营这方面的学习力度，通过新闻、报纸、杂志不断学习同行的各种新进经验和解决问题的好办法，同时在支行范围内带领并鼓励职工一起学习相关知识、一起研究各种问题，既打造出了支行良好的学习氛围，又能使学习到的知识运用到实际工作之中。

今年，我严格执行总行部署的各项任务和指示，不留余力地把关支行的各项日常事务，支行经营顺畅，业务突飞猛进，且无事故发生。我主要从以下几个方面加强了工作：一是重点抓资金组织。今年年初，我支行对存款结构进行了细致的

分析，早计划早部署，通过抓好柜台服务、抓好资金回笼、抓好企业开户、抓好员工揽储等诸多方法和渠道，增总量、挤水分、打基础，各项存款任务指标均超额完成。二是专心抓信贷投放。首先，上任之初，为了解xx情况，我抓紧时间与地方政府、村支两委以及当地知名人士进行密切联系、沟通与交流，为及时获取贷款户信息构建了一张牢固的密网。其次，我对信贷工作小组、审贷会提出了新的要求，重点重申了相关工作制度，让每一位信贷工作人员严格按流程、按规定、按要求进行相关调查、审批等工作，各施其职、各尽其责，杜绝了违规放贷的现象发生。再次，加紧了贷款营销的步伐，推行以户外营销、上门推销、任务到人的营销模式，扩大客户群体，优化贷款结构，有效防范了风险。三是精心抓不良压降。首先，我将不良贷款分包到班子成员以及信贷组每个工作人员，严格奖惩分明制度，有效激发了大家积极性。其次，加强信贷人员与当地班府、村支两委等的联系，利用一切手段对不良户和潜在不良户进行调查、追踪，及时掌握他们的动态信息，并通过加强与不良户的沟通与劝导，大部分通情达理的客户都结清了本息。再次，对于那些久欠不还，经多次劝导无效的钉子户，我们聘请了律师，对其进行了依法起诉，保住了诉讼时效和债权。四是耐心抓中间业务。虽然我支行所在的xx不像其他城镇化率高、经济发展快的地方一样中间业务发展迅猛，但我们依旧沉着应对挑战，想尽了办法，用尽了的力量。首先，我通过与乡内企业进行大量的协调、沟通工作，争取他们在我支行开设存款帐户并为他们提供代发工资业务，使得福祥借记卡的发行量大幅上升，并且这些卡一直处于活跃状态。其次，我对各大单位存款帐户进行认真细致地研究，把那些以经营为主、资金流量大的企业单位锁定为pos机营销目标客户，并成功进行了营销。再次，亲力亲为，严格把关各项柜面中间业务、贷款保险业务，做到了应收尽收，应保尽保。五是细心抓内控安全。一方面，我带领全支行职工一起学习安全保卫知识、分析往年及今年典型案例，加强对员工的警示教育，并制定了各类应急预案。另一方面，我严格执行各项内控、安全保卫制度，

坚持每周临柜两次、安全检查等制度，并时刻告诫支行职工坚持各项制度的重要性，对职工出现的少数不够细心的现象实行以教育为主、以处罚为辅的以人为本方针。

作为一名老党员，我时刻以党员标准严格要求自己，自觉遵守总行的廉洁自律规定，始终保持清正廉洁的作风。一方面，在学习上，我积极参加省、市联社及总行召开的反腐倡廉会议并认真领会文件精神，按上级要求开展工作；在工作上，我注重政治理论学习，加强自身的职业道德修养。从没有利用职权获取私利和从事经营活动，坚持艰苦奋斗，不搞铺张浪费；在生活及社交上，时刻把“我，代表了合行形象！”牢记于心，抓紧自身学习和身体锻炼，洁身自好，并注重自己各方面的言行，拒收任何馈赠，不与任何有前科或有贿赂倾向的人进行来往。另一方面，加强支行班子的廉政建设，严肃工作作风，整顿工作纪律，杜绝“索、拿、卡、要”的现象发生，并时刻提醒班子成员及职工要加强自身修养，保持高度警惕，坚决不让不法份子有机可乘。

在支行班子和职工的团结努力下，尽自己所能做了一些工作，取得了一些成绩，但是我深知这些成绩与总行的要求、支行员工的期望还有距离，还有不足。比如学习上还不够深入，管理上还不够严格，业绩上不够突出，面对繁杂事务上不够耐心等等。在新的一年里，我有信心在总行的指导和帮助下，在支行班子成员和职工的团结和努力下，全力以赴地开展好工作，争取把支行的业绩再提升一个档次！

银行网点负责人述职报告篇四

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，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

1、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xx银行改革的前景更加充满了信心。

2、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银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xx的贷款调研活动，并参与了xx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。

3、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的落实、执行情况。

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x名客户经理，要管理近xx亿存款□x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□20xx年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，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，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访xx个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好xx的公关，发展了xx等一批有发展潜力的客户。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。

2、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x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xx等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、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。以网上银行为突破口，为xx企业安装网上银行，同时做好xx的维护，促进了我行电子银行业务的发展。

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。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户经理。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。

2、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。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，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，继续保持一名优秀客户经理的本色。

银行网点负责人述职报告篇五

今年，我们坚持以客户为中心，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。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、定措施

20xx年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的“八零”标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作做起，以达到从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，

潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。