

最新银行职员的工作述职报告 银行职员 工作述职报告(精选5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。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，我们一起来看一看吧。

银行职员的工作述职报告篇一

我是__年末担任支行行长、第二年年初任党委书记的。年来，在分行和市人民政府的正确领导下，在市委、市政府和各个部门的积极协助下，在全行452名干部职工的大力支持下，我认真履行行长的职责，较好地完成了上级行交给的各年度的工作任务，为__农行划上了一个比较圆满的句号。两个文明建设取得了累累硕果，出现了齐头并进、大步发展的可喜局面：

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到末，

外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代保险等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。__年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入2050万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略搞好宣传发动，统一全行思想

__年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向

全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化作每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施名牌战略突出工作重点，促进业务发展

（一）以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行

了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的先进事迹，称东港农行为“储户心中的金字招牌”《金融时报》也报道了这方面的事迹。通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车上门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二)以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理；首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。其次，积极推行“双优发展战略”，把有生命力的优质产业、优良客户作为支持的重点。按照高标准、高起点、高效益的原则，选择和发展新客户。重点支持了贸工农、产供销一体化的农业产业化龙头企业，支持高科技产业和实力雄厚、效益良好的大型企业或集团。第三，狠抓收息和盘活，促进了业务经营形势的逐步好转。通过落实各项责任制、加强考核等一系列措施，圆满地完成了各年度的收息、盘活目标。

三、强化内部管理，严格规章制度加强队伍建设，树立良好形象

建设一支过硬的干部职工队伍，是我的基本职责，也是我追求的最终目标。我曾经多次提出“领导要有正气、职工要有士气、队伍要有志气、农行要有名气”的口号，这个口号的核心，就是以人为本。首先，加强了行风建设，自觉抵御不正之风的侵蚀。通过制定自律卡、建立连带责任制度、严肃

查处违规违纪等等措施，有效地控制了违规、违纪现象的发生。其次，着力抓了内部管理。健全了领导班子议事制度，规范了决策程序，保证经营决策的科学性、合理性，防止决策失误。还加强了重要岗位、重点业务、重要空白凭证、重要财物的监督和管理；对资金交易、信贷管理、会计财务等重要岗位人员，实行岗位轮换和责任稽核制度，等等。第三，加强了党建工作，发挥先锋模范作用。通过召开党员大会、健全各种党建制度等措施，教育全体党员发挥先锋模范作用。绝大多数党员都能在本职岗位上发挥模范作用，涌现出很多受省、市行和市委表彰的优秀党员和党务工作者。总之，在上级行的正确领导下，在全行干部职工的共同努力下，我们比较圆满地完成了上级行部署的各项工作任务。

回顾几年来走过的路程，我有三点深刻的体会：一是不断加强自身的思想作风建设，才能带好队伍。做为一名共产党员，特别是党委成员，一举一动、一言一行，直接影响着整个党员队伍和职工队伍。因此，在言行举止上，我都尽量高标准、严要求，力求为党员和职工做出表率。在党内，能坚持参加支部和小组会，不以“特殊”党员自居，按中纪委“双五条”规范自己的行为，严格执行各项廉政规定。二是在重大决策上，要坚持党的民主集中制原则，认真听取意见，发扬民主，才能保证决策的正确性和科学性。比如任免干部、重大经营决策、推行全员劳动合同制等，都细心听取班子其他同志的意见，经常沟通并经过党委集体讨论决定。对同志们提出的合理化意见或不同看法，只要有道理，我都虚心接受和采纳，保证了决策的正确性和科学性。三是不断提高知识水平、更新知识结构，才能做出正确的决策。几年来，不管工作怎么忙，我始终没有扔了学习，总、省、市行的每期金融杂志，都要浏览一下，然后选重要文章认真学习。这样，在思想和行动上，都始终与党和政府及上级行保持高度的一致。对兄弟单位和其他部门在两个文明建设中的先进经验、做法，更是认真学习，并结合本行实际，进行科学的嫁接。几年来，自己在党委书记和行长的双重岗位上尽职尽责，为党和农行的事业做出了一定的贡献。但是，与中央金融工委

和上级行的要求比，仍然存在很多不足与问题：

银行职员的工作述职报告篇二

省分行作出实行春天行动的决定后，某银行迅速召开行长办公会、行务会、员工大会对省分行精神进行传达贯彻，对全行春天行动市场营销活动进行研究和布置。

一是切实强化领导。为了提高认识，让各级切实强化对春天行动的组织领导。支行党委在行务会、主任会议上反复强调，一年之际在于春，两节期间，人流、物流、资金流高度聚集，是一年之中不可再生的稀缺资源，牢牢把握机遇，抓好两节期间的市场营销工作，对顺利完成全行全年的工作目标，具有重大的战略意义。

通过反复传导，各单位主要负责人普遍增强了对春天行动的紧迫感和责任感，工作的主动性大大提高。同时，支行及时成立以党委书记、行长任组长，副行长任副组长，支行前台部门负责人为成员的伴你成长金钥匙春天行动综合营销领导小组；各单位也相应成立以主要负责人为组长，业务骨干为成员的工作小组，并明确各级专班组长、成员，对春天行动各项工作目标、措施，落实情况的具体责任，切实加强对春天行动的组织领导。

二是细化营销方案。

支行及时出台《某银行伴你成长金钥匙春天行动综合营销实施方案》，对春天行动的行动时间、参加单位、组织机构、行动目标、营销策略、主要保障机制、考核指标、评比奖励进行了细化。

通过建立客户经理队伍、营造综合营销平台、丰富金融产品、优化客户结构、完善保障机制，着力打造五位一体的综合营销体系，实现营销工作向科学化、专业化、标准化、系统化

推进。使营销方案对全行市场营销工作具有很强的指导性。

三是强势宣传发动。

在前期准备工作充分的基础上，支行及时召开全行春天行动市场营销动员大会。会上，支行党委书记、行长作了题为《紧急行动全员出击抢抓商机，实现春天行动首季市场营销开门红》的主题报告，大大鼓舞了全行士气；分管行领导和相关部门负责人对营销活动进行再部署；部门、分理处代表作了表态式发言。全行春天行动市场营销活动，在热烈的气氛中强势展开，为开门红奠定必胜的基础。

二、落实措施，迅速掀起春天行动高潮

一是各单位主要负责人站在营销一线，靠前指挥，率先垂范。

二是窗口开足，实行全天候、满负荷运作。

三是走出去营销，抢挖他行优质客户。

四是加大宣传力度。

五是做好优质服务工作。

确保行容行貌好、服务设施好、文明用语好的三好标准，努力给顾客营造一种舒心的环境。对高价值客户实行差异化服务，尽快解决客户存、取款排长队的问题。

各单位通过抓岗位练兵，努力提高服务水平；通过抓星级员工的培养，努力提高服务水平；通过狠抓奖优罚劣，努力提高服务水平，对优质服务好的重奖，对与顾客争吵、态度生硬、服务效率低下等有损银行形象的一律给予重处罚。六是强化上下联动，整体营销的功能，对优质客户实行资产、负责、中间业务，本外币业务一体化营销，全方位放大客户价值。

三、强化督办，将春天行动向纵深推进

期间，支行分别召开行务会，城区、乡镇主任会议，听取市场营销工作汇报，分析、协调解决存在的问题，促进春天行动，迅速扩大战果，向纵深全面推进。针对元月中旬，营销工作整体放缓的趋势，支行实地调研究后，及时印发了《关于抓好当前市场营销工作的紧急通知》，提出了加快营销进度的6项具体措施。

由包片行领导和包点部室，亲自送到各网点，亲自组织员工进行学习，亲自抓落实，迅速扭转了营销工作裹足不前的僵化局面。支行要求，包点部门要切实加强对网点的联系指导，实实在在帮助网点解决营销中的难点问题。对一般性的问题，能现场解决的要现场解决，确实不能解决的收集起来，向分管行领导及时汇报，争取创造条件，及时解决。

银行职员的工作述职报告篇三

时间悄无声息在我们之间溜走，一晃眼20xx年已经要宣布结束了，我趁此机会回顾了一下自己今年的工作，思绪一下子就回到了过去，首先我在银行领导的工作方向指引下，今年的工作获得了圆满的结束，并且让我在今年当中，自身的综合素质、工作能力、工作效率方便都有很大的提升，这一年是我收获最多也是我成长最快的一年，我正在往一个优秀的银行柜员的方向发展，每一年对银行的工作都有所增加，以下就是我今年的工作总结：

学无止境，这四个字一直都是我的人生格言，我无论是在学校的时候，还是在工作岗位上，我都不会觉得自己已经算的上是优秀了，我对待工作的学习态度一直都是谦虚的，我知道比我优秀的人多的是，我才入行两年，比我年长的前辈大有人在，可以当我师傅的人也大有人在。在今年的的工作中，我一直都在尝试寻找更高效更轻便的工作方式，这些我也是查了不少的资料，结合了特别多前辈对银行柜员的看法与建

议，还是有点头绪的，我通过虚心的像领导以及同岗位的同事请教，对自己的岗位有了更深的认识，在这个过程中，我的人际关系也得到了良好的扩展。

顾客对我们的满意程度，也就是我们工作能力的体现，是直接相对应的，我一直致力于增加自己的服务质量，希望能给顾客更为全面，更舒服，更优质的服务，这也是我一直努力的方向，我认为最直接的提升方式就是向自己的顾客寻求意见，毕竟他们才是体验者，我在今年的工作中一直遵从微笑服务，就是为了给顾客更好的服务感觉，并且我会尽可能的满足客人的需求，对顾客所想了解的一切业务内容详细的讲解给他们听，最大程度的给顾客至上的服务，这样才能rag顾客更有兴趣的多了解我们银行的业务，从而办理。因为在工作中一直专心的为顾客服务，在我工作的这两年里，从来没出现过任何的失误和差错。

我在今年的工作中，积极响应我行的工作方向，投入大量精力到存款业务上去，我在工作之余会找亲朋好友宣传我们银行，让他们把自己的存款都放到我们银行存着，我几乎是把我所有的人脉都使用了，在我的不懈努力下，一共拉到存款资金约300万元，成为了业务能力拔尖的员工，因此也是受到了我行领导的大力表扬，倍感光荣。

虽然说，我对我今年的表现还是很满意的，领导也表示赞赏，但是我相信我来年一定可以做的更好，只有我在这个岗位上还有一点进步空间，我就不会放弃，干一行爱一行。

银行职员的工作述职报告篇四

我是__年末担任支行行长、第二年年初任党委书记的。年来，在分行和市人民银行的正确领导下，在市委、市政府和各个部门的积极协助下，在全行452名干部职工的大力支持下，我认真履行行长的职责，较好地完成了上级行交给的各年度的工作任务，为__农行划上了一个比较圆满的句号。两个文明

建设取得了累累硕果，出现了齐头并进、大步发展的可喜局面：

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代保险等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。__年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入2050万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单

位;等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

一、理清工作思路，确立经营战略搞好宣传发动，统一全行思想

__年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

二、明确主攻目标，实施名牌战略突出工作重点，促进业务发展

(一) 以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的先进事迹，称东港农行为“储户心中的金字招牌”《金融时报》也报道了这方面的事迹。通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务__，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

(二) 以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理；首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。其次，积极推行“双

优发展战略”，把有生命力的优质产业、优良客户作为支持的重点。按照高标准、高起点、高效益的原则，选择和发展新客户。重点支持了贸工农、产供销一体化的农业产业化龙头企业，支持高科技产业和实力雄厚、效益良好的大型企业或集团。第三，狠抓收息和盘活，促进了业务经营形势的逐步好转。通过落实各项责任制、加强考核等一系列措施，圆满地完成了各年度的收息、盘活目标。

三、强化内部管理，严格规章制度加强队伍建设，树立良好形象

建设一支过硬的干部职工队伍，是我的基本职责，也是我追求的最终目标。我曾经多次提出“领导要有正气、职工要有士气、队伍要有志气、农行要有名气”的口号，这个口号的核心，就是以人为本。首先，加强了行风建设，自觉抵御不正之风的侵蚀。通过制定自律卡、建立连带责任制、严肃查处违规违纪等等措施，有效地控制了违规、违纪现象的发生。其次，着力抓了内部管理。健全了领导班子议事制度，规范了决策程序，保证经营决策的科学性、合理性，防止决策失误。还加强了重要岗位、重点业务、重要空白凭证、重要财物的监督和管理；对资金交易、信贷管理、会计财务等重要岗位人员，实行岗位轮换和责任稽核制度，等等。第三，加强了党建工作，发挥先锋模范作用。通过召开党员大会、健全各种党建制度等措施，教育全体党员发挥先锋模范作用。绝大多数党员都能在本职岗位上发挥模范作用，涌现出很多受省、市行和市委表彰的优秀党员和党务工作者。总之，在上级行的正确领导下，在全行干部职工的共同努力下，我们比较圆满地完成了上级行部署的各项工作任务。

回顾几年来走过的路程，我有三点深刻的体会：一是不断加强自身的思想作风建设，才能带好队伍。做为一名共产党员，特别是党委成员，一举一动、一言一行，直接影响着整个党员队伍和职工队伍。因此，在言行举止上，我都尽量高标准、严要求，力求为党员和职工做出表率。在党内，能坚持参加

支部和小组会，不以“特殊”党员自居，按中纪委“双五条”规范自己的行为，严格执行各项廉政规定。二是在重大决策上，要坚持党的民主集中制原则，认真听取意见，发扬民主，才能保证决策的正确性和科学性。比如任免干部、重大经营决策、推行全员劳动合同制等，都细心听取班子其他同志的意见，经常沟通并经过党委集体讨论决定。对同志们提出的合理化意见或不同看法，只要有道理，我都虚心接受和采纳，保证了决策的正确性和科学性。三是不断提高知识水平、更新知识结构，才能做出正确的决策。几年来，不管工作怎么忙，我始终没有扔了学习，总、省、市行的每期金融杂志，都要浏览一下，然后选重要文章认真学习。这样，在思想和行动上，都始终与党和政府及上级行保持高度的一致。对兄弟单位和其他部门在两个文明建设中的先进经验、做法，更是认真学习，并结合本行实际，进行科学的嫁接。几年来，自己在党委书记和行长的双重岗位上尽职尽责，为党和农行的事业做出了一定的贡献。但是，与中央金融工委和上级行的要求比，仍然存在很多不足与问题：

银行职员工作述职报告3

银行职员的工作述职报告篇五

20___年已过去大半时间，在支行领导的关心和帮助下，我牢记党的宗旨，认真学习业务知识和业务技能，严格执行支行下达的各项任务，努力提高业务水平，积极履行工作职责，在思想觉悟，业务素质，操作技能，优质服务及个人综合能力，素质等各方面都有了一定的提高，为了及时发现自身存在的问题和不足，做好各项工作的展开，还需以下几点完善：

一、要严谨细致

银行工作性质要求我们工作中要严谨细致，综合柜制让我们

更加体会到自己职业的高风险性，需要我们工作中更加仔细认真。每一笔业务都要严格按照规章制度办事，每一笔业务都要认真去核对，每一次办理业务都要做到精力到位、思想到位、工作到位，这样才可以避免少出差错，不出差错。首先工作中要心静，接待每一位顾客都一样，顾客催，你自己不能急，不能因为顾客催而办错业务，做好一笔再接下一笔。其次业务要精，对自己从事的业务要熟悉，流程要精通熟练，这样你工作才能提高效率，心里有底业务就会办得又快又好。第三要严谨，工作中要一是一，二是二，不能贪图一时的方便而省略操作规程，不严谨的工作长久下去必将酿成大错。第三要细心，对每一笔业务，有疑点的要多问，要细致周到，对更改的程序和科目，可以将新旧科目对照抄下来，放在自己容易看见的地方，一边工作中号对照查找。

二、要用心去服务

用力去做，你只能把事情做好；用心去做，你才能做得优秀。我们从事柜面工作的，每一言每一行，代表的不仅仅是个人，而是整个工商银行的形象。要从自身做起，从小事做起，用心接待好每一位客户，用心服务好每一位客户，作为柜员，与客户接触比较密切，要能够了解顾客的心理，特别是县域支行，农村顾客多，要不嫌麻烦，多解释，直到对方明白为止。在业务操作中，经常会遇到这样一些存款未到期的客户，他们来支取存款时，你应该主动提醒，如果是他们自己看错了，你的提醒换来的是连声的感谢。只要你和客户用心沟通，客户回报才是满意。

三、要加强学习，提高自己

综合柜员制对我们临柜工作人员提出了更高的要求，首先在业务素质上，要不断加强学习，努力提高自身业务水平，才能把工作做得更快更好。其次，在服务上，要加强自身修养，学习心理学和服务学知识，提高自身综合素质，提升服务技能，才能服务好每一位储户。第三自觉树立终身学习的危机

意识和自我培养意识，积极参加相关的资格认证考试和职业技能培训，利用业余时间积极学习相关的业务知识和业务技能，努力缩小自身的差距，实现自己综合素质的提升，充分保证现有知识的更新和补给，时刻保持一颗积极奋进的心，以自己的实际行动不断缩小与前辈之间的差距。

时代在变、环境在变，我们的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要用心对待我的岗位工作，用心去学习新的知识，用心总结工作中的经验，用心去服务好每一位储户，与时俱进，以严谨的工作态度，不断进取，扎实工作，同工商银行共同成长，努力创造一个更加美好的明天。