

最新银行运营部员工述职报告 银行员工 述职报告(汇总9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行运营部员工述职报告篇一

20xx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，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，认真贯彻执行中央、省、市、县行制定的金融方针政策，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥“三农”管理的职能作用，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，有效地促进了营业部三农组工作的开展，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、学习等方面的情况总结如下：

一是认真学习党的路线、方针、政策和国家的法律法规，党的十九精神 and 中央领导的重要讲话，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，在政治上与党保持高度一致，在思想上处处以党员标准严格要求自己，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；二是认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加市、县行组织业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；三是认真学习各级行和县上的文件，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。

1、加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。

一是积极调整信贷投向政策，寻求适合农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。

二是严格限制向行业前景黯淡、贷款风险度高的客户发放首笔贷款，包括保证担保贷款、抵押保贷款等。

三是对信用良好、风险度低的客户采取“好中选优、额度封顶、风险控制、适时退出”策略，不一味地为了客户“做大做强”而“垒大户”，也绝不和贷户“同生死，共存亡”。

四是加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。从今年以来，一直把“三农”信贷工作做为一项日常性、基础性的工作来抓，与此同时，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。

2、控制源头，抓好贷款风险管理。

一年来，我坚持一手抓增量风险的防范，一手抓存量风险的化解，进一步提高了我行的贷款质量，降低了贷款风险。至12月末，累放小额农户贷款xx万元，累收xx万元，新增贷款到期回收率达到了xx%□不良贷款余额控制为xx万元，剔除

年末调整因素，实际收回账面反映不良贷款余额xx万元。一是狠抓增量风险的防范。在农户小额贷款方面，要求信贷人员要严格按程序发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，实行贷款终身追究责任制。二是狠抓存量风险的化解。要求清收人员做到“一笔一策”、“一贷一法”，对原管片信贷人员落实不良贷款清收责任，在岗清收和绩效考核挂钩等方式进行督导清收；对赖债不还的“钉子户”，采取集中清收；对百元以下的小额贷款实行销户清收；对村组集体拖欠贷款的清收，实行上门、协调、督促村组干部清收，宣传我行的信贷政策，积极营造清欠氛围。

3、盘活不良资产，打好清收攻坚战。

入行以来，我凭着对农业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，凭着一股“蚂蚁啃骨头”的“老农金”精神，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，全年共清收自营不良贷款II万元，处置贷款III万元。今年进入三季度以来，在支行党委的大力支持配合和同志们的共同努力下，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。

一是采取定目标，定任务。清收人员充分发挥特别能吃苦、能战斗的“老农金”精神，每天晚上召开清收小组人员会议，对第二天将要清收的对象研究、分析、分类排队，摸清底子，明确对象，采取先易后难，敲山震虎之策，不达目的不收兵的办法。

二是采取“三堵”措施，强化清收手段。杜绝了人不在家跑回回，逛趟趟，清收无效果的漏洞。

三是发挥人多力量大的清收优势。

针对一人清收势单力薄，对难玩户、钉子户形不成震慑效果的局面，充分发挥群体优势，死缠硬磨、软硬兼施，帮助农户出主意、想办法、讲信贷政策，达到了农户主动还贷效果。四是借助外界力量进行清收。五是灵活运用清收政策，清收处置贷款。对处置贷款，充分利用“先收本、后收息”的优惠政策，最大限度的清收不良贷款，为全行资产质量的提高和改革发展起到了有力的推动作用。

4、抓机遇、促营销。

一是随着农行股改不断深化，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。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无愧、无憾。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。

二是在严格执行规章制度上，力度不够；

三是有时脾气急躁，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。

银行运营部员工述职报告篇二

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20xx年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，经过我们努力的工作和积极向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与期望。

下面我将对20xx年度的工作做以下总结，并为即将到来的20xx年的工作做出以下的规划：

一、一年来的工作表现

工作方面□20xx年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是在xx银行xx支行工作的第一个整年，这一年我学到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折□20xx年我从柜员走到了中级柜员的序列，这对我来说是一个挑战，也是一个实践自我的过程，每一天似乎都有新的业务需要我学习，在这一年里，我非常感激我的领导和同志们，是你们的鼓励和支持才使我有今日的提高，刚来西大直支行时，对公业务的办理以及办理后各种系统的录入，还有与分行的交接，我总是理不出一个比较好的头绪，经过主管和同志的帮忙，我渐渐的理出了自我的规律，对公业务也渐渐的上手了，此刻也能够帮忙其他同志学习一些对公业务，俗话说“熟能生巧”，也正因为如此，我也能够有更多的时间学习其他新的业务。

我还负责后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，经过这些业务的学习，让我自我有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升

的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在xx的这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自我，经过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一齐，是没有什么困难能够难到我们的，积极参加行里举行的各种学习，自我也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，期望能用到工作中去。

二、存在的不足和努力的方向

第一，技能还需提高，仅有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我最应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服务理念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，所以遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自我有一个全面、扎实的业务本事。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不一样的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的最好途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，所以在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自我的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中坚持严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

银行运营部员工述职报告篇三

我是xx行的一名普通员工□20xx年x月从xxxx学校毕业后，被分配到xx行xx市分行xx分理处从事会计工作□20xx年x月经过竞聘上岗，被组织上委任到市分行xx支行xx分理处任主任。工作之余，我参加成人高考，于20xx年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在20xx年获“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获得“计算器三级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“中文文章录入一级能手”等称号。在中行工作的这几年中，我始终坚持着良好的工作状态，以一名合格中行员工的标准严格的要求自我。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自我能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行业发出了一份光，一份热。带着领导的重托和同事们的信任，我来到了xx分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大□xx分理处是一个刚成立不久的小所，我刚去时分理处的人民币储蓄存款余额万无，公司企业存款余额还是零。应对这样的情景，我首先认真的调阅了分理处历年的报表等资料，客观的分析了分理处业务之所以不能得以发展的原因。分理处起步晚，而周边又已经有了好几家开业已久的其它商业银行，市场占额十分有限。

要想在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年减亏”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“储蓄存款百日吸存”竞赛活动中去。白天工作忙，我们就利用晚上时间打电话，托关系，找熟人利用各自自身的条件，经过各种渠道，展开形式多样的营销活动，为大力拓展分理处的存款业务尽心竭力。记得多少次上门收款，我和同事们忙得饭也顾不得吃；记得多少次为争取一个大客户，我们磨破了嘴皮子跑烂

了鞋；记得多少个节假日，我们加班加点没有和家人团聚。虽然这一切都是很辛劳的，但每当我看着客户脸上露出满足的笑脸，分理处的存款也节节上升时，我的内心便格外的充实和欢乐。截止到一季度末，短短的个月时间里，分理处人民币储蓄存款余额到达万元，净增了万元，业务增长率为全市排行第一，完成市分行下达全年奋斗目标的。

在稳定与发展储蓄存款的同时，我们还需大力发展企业公存款。为了使分理处企业公存款能早日有零的突破，我主动出击开始一家企业、一家企业的进行攻关。市石油公司昌富加油站是市内一个小有名气的加油站，天天的营业额也是个可观的数目，为了能使他们到我们分理处开户，我多次上门找到加油站的经理，向他介绍中行的各项业务，并保证我们将持着“想客户之所想，急客户之所急”的服务理念为他们供给全方位、周到、细微的服务。经过多次的上门交谈后，经理抱着试试看的想法到我们分理处开立了户头。在为客户服务的过程中，我们恪守诺言为客户供给了令他们满足的服务，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

经过一段时间的业务往来，那位经理最终放心的将全部存款都存入了我们所。在企业公存款有了零的突破后，我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列举措，进取稳住老客户的同时，主动扩大新客户，寻找新储源。经过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果，以往士气低落的xx分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙彼此学习长处改正短处虽然在分理处我年纪最小、行龄最少但大家都很照顾我支持我的工作我在他们身上看到了老中行人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风学

到了不少的东西今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到xx分理处后，我经常组织员工利用晚上和业余时间在所里刻苦操练、勤练技能。最终“功夫不负有心人”，在20xx年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战本事，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮忙，彼此学习优点，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

银行运营部员工述职报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

x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xx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x年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在2021年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，2021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，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他xx银行的挑战！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行运营部员工述职报告篇五

尊敬的分行领导：

我是20xx年10月份开始担任xx分行营业部负责人一职，负责该营业部的全面零售工作，下面就我任职以来的履职情况述职如下：

一、业绩情况

xx分行营业部截止12月31日业绩如下：本年累计新增日均储蓄5133万，理财保有量时点新增4.2亿，个人贷款累计新增7930万，兴业通核心户累计新增129个，整体零售业绩指标完成情况在全行排名第七。

其中，从20xx年10月中旬我担任该营业部负责人以来至年底，

营业部3个月以上定存增加4420万，个人贷款增加1123万，理财保有量新增1500万。

目前整个分行营业部的业绩呈稳步上升态势。

二、管理方面

（一） 建立和落实各项管理及奖惩制度

并每周召开开全体周会，将员工的奖励费用进行现场现金发放，有效地刺激和鼓舞了员工的干劲，提高了员工的士气。

（二） 定期组织员工培训和学习

滨分营业部综合业代人员较多，他们工作多以兴业通pos机安装为主，对于其它零售业务知识相对较为缺乏.为提高员工业务能力，提高员工自身素质，我部形成每周三培训制度，学习分行下发文件、零售产品业务知识等内容，有效地提高了员工的业务竞争力。

（三） 定期组织员工至优秀支行和社区银行学习交流

滨分营业厅和社区银行的业绩相对市内部分支行还是有一定差距，尤其是社区银行。因此，为及实地了解和学习到优秀支行或其它支行的工作动态、促销活动、作业模式以及工作经验，我每月带社区银行负责人、营业厅主任至优秀零售支行交流、学习、观摩，尽可能及时、高效地借鉴或复制他们的经验。

（四） 定期召开工作座谈会

我们每月定时分批召开社区银行负责人、综合业代、客户经理座谈会，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和建议分析研究，对合理建议及时采纳和总结，并对一些员工

普遍关注的问题给予答复和解决，进而激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作积极性和主动性。

并有效的提升了整个团队的凝聚力，为团队今后各项开展业务奠定了良好的人为环境。

三、内部控制工作情况

（一）在大力发展业务的同时，注重内部管理工作，制定了会计主管、客户经理、柜员的岗位职责，坚持每周一次的学习制度，每月一次员工排查活动，每季度一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想。

（二）开展形式多样的内控教育活动，以制度为中心的管理教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了案件隐患学习制度，我行每月针对内控、案件隐患进行了学习和分析，进一步加强内部控制制度教育，建立健全内控管理体制和工作机制，促使我行内控管理水平有一个新的提高。

四、问题和不足

回顾接手这段时间，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

（一）客户经理业务拓展能力较差，进取心不足，导致多项业务驻足不前或开展效果不佳，因此客户经理队伍建设亟需提高。

（二）综合业代对零售产品知识掌握不足，特别是个贷业务，并且缺乏实际操作经验，导致在和客户沟通营销方面困难，从而影响贷款业务进展。

（三）人手不足。社区银行负责人以及客户经理迟迟未能招

聘到合适人员，导致业务开展不顺利。营业厅厅堂以及柜员由于休产假、病假人员较多，导致客户维护、社区活动等工作开展受限。

（四）我本人出来咋地，对当地的情况了解不多，还未能提供更多的客户资源给营业部以支持。

五、下一步工作计划

（一）做好公私联动。紧密联系xx分行各对公团队，争取更多代发工资等零售业务。

（二）针对客户经理进取心不足问题，进行每月固定业绩追踪，做到目标清晰，方法明确，激励到位，压力到人，如不能胜任，计划予以劝退处理。

（三）针对综合业代，要加强业务知识培训和考试，要求所有综合业代务必完全掌握基本个贷、零售知识，并给他们提供更多实际操作的机会，争取让综合业代业务能力和业绩水平达到客户经理水平，并争取在20xx年末50%人员业绩达到转正标准。

（四）加大客户维护和深挖掘工作的开展，争取将现有的客户资源充分利用，尽量做到客户不流失，且能够转介绍其他客户至我行。

（五）通过加大宣传攻关力度，主动走访附近社区，广泛捕捉信息，积极开拓新的存款来源，稳定存款。加强与各地商会、政府、行业协会、企业等资源机构合作，争取更多合作空间。

资源较差，亟需进一步通过活动和招聘优秀客户经理等方式来逐步改善。就我个人来说，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，我坚信20xx年

滨分营业部会以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在分行领导和零售部的大力支持，有滨分营业部所有员工的不懈努力，我们滨分营业部一定能够一步一个脚印地走向成功。

XXX

20xx年12月31日

银行运营部员工述职报告篇六

□

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加xx大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛xx卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

在组织和行

领导

的

精心

培育下和教导下，在部门

领导

的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努

力，无论是

思想

上、学习上还是工作上，都取得了长足的. 发展和巨大的收获，现将工作业绩

总结

如下：

1□

思想

上：

积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

2、工作上：

本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

3、学习上：

自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学

到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“业务技术比赛xx卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

银行运营部员工述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

20xx年x月，我满怀对金融事业的向往与追求走进了xx分理处，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。

时光飞逝，来xx分理处已经25个年头了，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20xx年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在

支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮助客户耐心解答客户在输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。

全面完成分理处下达的各项业务指标，营销xx保险32万元□xx保险34万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。

回顾20xx□展望20xx□在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

谢谢大家！

述职人□xxx

xx年x月x日

银行运营部员工述职报告篇八

20xx年9月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了红旗岭分理处，在那里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时

光飞逝，来红旗岭分理处已经25个年头了，我始终坚持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20xx年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮忙下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

明白我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，所以，我时刻提醒我自己在工作中必须要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽最大努力去帮忙客户耐心解答客户在输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。

全面完成分理处下达的各项业务指标，营销正德保险32万元，太平洋保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20xx[]展望20xx[]在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行运营部员工述职报告篇九

尊敬的各位领导：

十分感激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，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，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的。我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

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，积极做事。

在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，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“最终一分钟“的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我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，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段的工作时间中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自我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，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

- 3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我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我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

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！