# 银行求述职报告推荐7篇

更新时间：2023-12-20

*述职报告是展示我们工作成果和能力的重要途径，我们应该充分利用，通过述职报告，我们可以向上级展示自己在工作中的贡献和价值，以下是职场范文网小编精心为您推荐的银行求述职报告推荐7篇，供大家参考。银行求述职*

述职报告是展示我们工作成果和能力的重要途径，我们应该充分利用，通过述职报告，我们可以向上级展示自己在工作中的贡献和价值，以下是职场范文网小编精心为您推荐的银行求述职报告推荐7篇，供大家参考。

银行求述职报告篇1

我叫xxx，是xx县邮政储蓄银行xx支行行长。xxxx年参加工作，担任邮政营业员，xxxx年邮政储蓄分营以后任木井邮政支局的支局长，20xx年邮政储蓄银行成立以后，任xx支行的支行长至今。在二十几个春秋的工作中，我始终坚持“植根农村、服务百姓、造福社会”的信念，在平凡的工作中做出了较为突出的成绩。下面将我本人任邮政储蓄银行支行长以后的工作进行简单的总结汇报，述职如下：

一、德

1、认真履行自己的职责，树立了全心全意为人民服务的意识

工作中严格要求自己，身先士卒，为员工树立了良好的榜样。为了更好的服务于客户，促进邮政储蓄银行业务的开展，我非常重视提高自己及员工的服务态度，工作中真正做到了“微笑服务”。几年来，我支行的工作得到了xx地区广大人民群众的.认可，各项营业储蓄余额连续增长，在全市同级支行中，我支行的业绩也居于前列，这与我们的优质服务是分不开的。

2、廉洁自律，奉公守法

作为一个青年干部，顺利成长是我首先考虑的问题。在廉洁自律方面，我非常坚决。一年来，我能自觉遵守各级党委有关领导干部廉洁自律的规定，时刻要求自己做到按手则自律、用制度自律，上级规定不做的我绝对不做，时刻对照检查自己的言行，做到自重、自省、自警、自励。在工作上能够严格要求自己，正确处理好企业利益与个人利益的关系；在涉及人事及职工经济利益等重大问题时，都坚持民主集中制，从不私下胡做主张；在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自己首先做到，始终表里如一；在生活上严格要求自己保持勤俭节约的生活作风，反对铺张浪费。

二、能

1、以人为本，抓思想归位，进一步夯实了企业发展的基础

人是生产力诸要素中最活跃的因素，企业发展的根本在于依靠全体职工。基于对这一点的认识，我支行在以人为本，尊重知识、尊重劳动的基础上，把调动人的积极性当作一项重要工作来抓，全面调动员工工作的积极性、主动性，为企业发展奠定了基础。

一是以人为本，抓思想归位，增强企业的凝聚力。20xx年xx邮政银行刚刚成立之初，为了把职工的思想与邮政金融发展相统一，针对职工中存在的迷茫情绪，我开展了形式任务教育和解放思想观念的教育以及支行的行情教育，把支行的收支、经营等一系列情况摆在职工面前，亮家底，让大家算账，让大家进一步认识当前邮政储蓄银行所面临的困难和机遇，明确发展是硬道理，不发展就没有饭吃，激发了职工的责任感和紧迫感，教育职工树立“企业靠我发展，我靠企业生存”的主人翁意识，从而形成了上下一心，群策群力共谋发展的良好氛围。

二是努力提高员工的执行力。为了明确职工的职责，根据工作的需要，我重新调整了人员分工，各个岗位各司其职，做到了事情有人管、有人抓。从而使员工增强了工作的针对性。

三是政策引导正向激励。20xx年支行成立后，我结合市行、县行的业务奖励办法制定了我支行的考核奖励办法，在制度的制定上体现了以正向激励为主，反面鞭策为辅的指导思想。职工发展业务的的积极性和主动性明显提高。

2、加强学习，不断提高自身素质

一是加强理论学习，努力提高思想素质和管理能力。我始终把学习作为一种政治任务，每天都要坚持看新闻、读报纸，及时掌握当地及市局的有关精神和工作动态，以提高自己的理论水平，提高从实际出发分析问题、解决问题的能力；还坚持学习邮政新业务知识，注重学以致用。二是根据实际工作需要，学习《中国邮政》、《金融研究》等方面书籍，扩大知识面，开拓视野。三是加强金融业务知识学习，参加了金融从业人员从业资格考试，努力学习金融业务，提升了自身的金融知识水平与管理水平。

3、加强资金的安全管理工作

为了保障资金运转的安全，我特别重视加强资金的安全管理工作。一是结合市行、县行的资金安全会议，对我支行存在的安全问题，认真整改；二是定期召开资金安全会议，分析资金安全隐患，落实整改责任人。三是定期开展资金安全检查，发现问题及时处理，将风险隐患消灭在萌芽阶段。四是不定期开展从业人员警示教育活动，提高了从业人员的职业道德意识。因为重视资金安全管理，我支行从挂牌成立到现在，没有发生一起资金安全事故。

4、积极开拓市场，坚持做大业务，邮政储蓄余额逐年增长

支行成立之初，面临很多的困难，竞争的压力也非常大，为了打开邮政储蓄银行在农村的市场，我积极开拓市场，通过各种手段发展自身的业务。首先加大宣传，通过印制宣传单，利用集日宣传邮政储蓄业务、信贷业务等，让更多的人了解了邮政储蓄银行；其次，积极开展上门服务，吸引更多的客户。我支行离\*\*中学很近，为了将\*\*中学的存款吸引到我行，我通过开展上门服务的办法，每到开学学生交款的时候，我在人力资源紧缺的情况下，派专人到中学帮助他们收款，得到了中学领导的认可，现在\*\*中学的所有存款都在我行。我还利用妻子在教育系统的关系，想法把教师的补发工资吸引到我行，也增加了我行的存款余额。此外，我还通过自己多年工作打下的人际关系，积极到社会上发展业务，主要是\*\*地区靠近\*\*\*国道的经济开发区，面粉厂、米厂很多，再加上\*\*\*柏各庄铁矿开采，有很多的资金需要存到银行。我利用朋友、社会关系等将这些大储户吸引到了我行，使我支行的邮政储蓄余额逐年增长。到\*\*支行被合并我支行的储蓄余额达到了 元。积极协助县行做好信贷工作。由于多种原因，我支行没有贷款资质，但为了更好的帮助县行发展小额贷款业务，我积极协助县行信贷员，联系业务，做好贷款户的走访调查，收到了较好的效果。

三、勤

工作的几年中，我本人能够坚持出勤，为了工作，放弃了年休，没有因为个人原因耽误过工作。

四、绩

认真负责，协助做好卢龙支行邮政金融业务发展工作。能够结合我支行的实际情况，按照县邮政储蓄支行的统一安排，对上级分配给我支行的营业任务按季度进行了安排，在全体职工的共同努力下，较好的完成了上级分配给我支行的各项任务指标。具体为：个人储蓄存款活期余额为52925253.04元，活期占比41.9%；发卡数位1175张；代办保险保费432.5万元。共赢收入为93.82万元，其中利息收入69.25万元，异地手续费及佣金收入为24.57万元；汇兑收入0.05万元，保费收入17.63万元。

五、工作中存在的问题

几年来，在领导的教育培养和全体干部职工的支持下，自己较好地履行了岗位职责，也取得了一些进步，但由于自己知识水平有限，工作中还存在很多问题和缺点：

1、解决问题能力有待提高。在日常工作中，能坚持从实际出发，发现工作中存在的问题，但由于自己的实际能力及经验有限，对部分问题不能很好的解决。

2、工作方法还需进一步完善。坚持原则，秉公办事是我工作的宗旨。但由于工作经验不足，有时工作方法比较简单，致使个别职工不能理解，产生一种错觉。

3、对工作要求有些过高，对同志批评的多，表扬少，缺乏深入细致的思想教育工作，容易伤害职工的工作感情。

以上是我自20xx年以来工作的回顾和总结，希望大家对我的工作提出宝贵的意见。在今后的工作中，我将会以感激之心，以更大的热情，更饱满的精神状态，脚踏实地的做好各项工作，为领导当好参谋，为职工作好表率。我坚信在市分行的正确领导下，县行的同仁上下齐心协力，共同拼搏，一定会创造我们邮政储蓄银行辉煌的明天。

银行求述职报告篇2

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

在忙忙碌碌中，我们送走了20xx，迎来了20xx，今天，我在此围绕一年的工作，进行述职汇报。20xx年，在总行的指导下，在威县县委县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员的共同努力下，我行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作：

一、完成总行下达的各项任务

1、存款业务完成情况

截止20xx年12月31日，我支行各项存款余额4.6亿元，

较年初新增2.4亿元，完成全年任务的120%;日均存款3.7亿元，较年初新增2.1亿元，完成全年任务的170%;超额完成总行下达的四项存款指标任务。我行在全县金融系统占比为6.03%;在全县金融系统占比为18.83%，除农联社外，新增存款最多。

2、贷款业务完成情况

截止到12月31日，我行各项贷款余额29116万元，比年初新增12603万元;我行共累计投放22440万元，其中公司类累计投放15400万元，小企业累计投放1600万元，个人按揭贷款5281.5万元;实现利润935万。

3、产品业务完成情况

截止到12月31日，我支行今年签约企业网上银行47户，完成任务的247%;签约个人网上银行521户，完成任务的252%;签约手机银行356户，完成任务的187%;开立对公账户94户，新签约代发工资14户，代发17120人次，代发金额5171万元。

二、提升员工素质。

好的业绩离不开好的.员工，一年来，我本着锻炼队伍的原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我支行员工积极参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队伍的目的。

三、增强团队服务

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和私人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

四、推进宣传营销

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视，led屏，挂横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品进行差异化、特色化营销。 截止到12月30日。我行便民一本通存款达6800万元。

五、坚持清正为人

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

以上为本人述职述廉报告，不足之处，请批评指正! 20xx年的号角已经吹响，新的一年，新的开始，我希望能够带领威县支行取得更好的业绩，为总行和谐发展贡献力量 。

谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

银行求述职报告篇3

作为上海浦东发展银行股份有限公司的独立董事，根据《公司法》、《证券法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规及《公司章程》的规定，本人在20xx年度认真履行职责，发挥独立董事作用，维护全体股东特别是中小股东的合法权益，现就本人履职情况报告如下。

一、独立董事的基本情况陈x，男，1953年出生，博士，教授，博士生导师。

曾任上海财经大学金融研究中心主任，复旦大学金融研究院副院长。现任复旦大学金融研究院常务副院长、教授；兼任中国金融学会常务理事学术委员，中国国际金融学会常务理事学术委员，中国金融学专业学位教育指导委员会委员。

二、独立董事年度履职概况

(一)出席股东大会、董事会及董事会各专门委员会会议情况。20xx年度，本人积极参加董事会会议及其相关专业委员会会议，具体参会情况详见下表：

会议名称股东大会董事会董事会下设专门委员会风险管理与关联交易控制委员会薪酬与考核委员会审计委员会提名委员会

亲自出席次数/会议次数

0/2 17/18 6/6 1/1 3/5 3/3

三、独立董事年度履职重点关注事项的情况

(一)出席董事会会议并发表意见。出席董事会会议并发表意见。20xx年度，本人积极出席公司董事会会议，会前认真研究各项议案，会上与各位董事讨论并审议公司关联交易、对外担保及资金占用、募集资金的使用情况、高管人员提名及薪酬、公司业绩、利润分配、聘任会计师事务所、风险管理及内部控制、信息披露等情况和议案，客观独立地发表自己的意见与建议，并对公司董事会审议的各项议案均投了赞成票。

在董事会会议上，本人重点关注并建议：一是国内外宏观经济形势即我国外汇储备缩水、人民币兑美元贬值的压力对公司经营和授信的持续影响；二是要加强资产负债和各项业务的结构调整，加大不良资产处置的工作力度；三是收购信托项目时机恰当、方式合理，停牌时间短，公司准备工作非常充分，做好与投资者的沟通，有效保护了股东的利益；四是关注民营企业入股对公司发展战略和经营的影响，要加强沟通与持续跟踪；五是在现有环境下如何激发公司经营层和职业经理人进行价值创造，建立合理的激励约束机制。

(二)参加董事会相关专门委员会工作。20xx年，本人积极参与董事会专

门委员会的讨论与决策，亲自出席了所在委员会召开的全部会议：一是作为风险管理与关联交易控制委员会委员，审议了20xx年业务经营风险偏好策略，信贷资产核销以及不良资产转让立项及实施方案，关联交易情况、流动性风险管理办法等多项议案；二是作为薪酬与考核委员会成员，审议了高级管理人员的年度薪酬，组织开展了董事和高管人员履职评价工作，听取公司薪酬分配执行情况报告；

三是作为审计委员会成员，先后审议了公司定期报告、利润分配、续聘会计师事

务所、募集资金的使用情况、财务制度的修订等议案，听取内部控制评价报告，与外审沟通公司审计情况等，推动了公司合规经营以及管理水平的提升；四是作为提名委员会委员，认真审核候选董事、高管人员的任职资格，充分发挥委员会在遴选董事和高管人员方面的专业作用。

(三)客观公正地发表独立意见。20xx年，根据有关监管规章和本行章程

等有关规定，本人对在公司董事会审议的若干重大事项出具了共10项独立意见：

一是按照常规，出具了《关于公司对外担保情况的独立意见》和《关于公司利润分配的独立意见》;二是在董事提名和高管聘任方面，出具了《关于董事会聘任副行长的独立意见》、《关于董事会聘任董事会秘书的独立意见》、《关于董事会聘任财务总监的独立意见》，以及《关于提名公司董事的独立意见》;三是公司重大收购事项方面，出具了《关于公司发行股份购买资产暨关联交易的事前认可函》、《关于公司发行股份购买资产暨关联交易相关事项之独立意见》;四是根据有关规定，出具了《关于公司关联交易的独立意见》、《关于公司会计政策变更的独立意见》。

(四)相关的决策、执行以及披露情况。20xx年，本人恪尽职守、勤勉履职，提供了许多积极的意见和建议。有些意见和建议成为董事会决议后，均得到了及时、准确、充分的披露，并通过向高级管理层下发决议通知书、管理层反馈等形式，监督决议的贯彻落实和执行。

四、总体评价和建议

20xx年度，在担任公司独立董事期间，本人能够勤勉尽责地独立履行职责，不受公司主要股东、实际控制人或者与公司及其公司主要股东、实际控制人存在利害关系的单位或个人的影响，不存在影响独立性的情况。20xx年，本人将在任期内继续诚信、勤勉、专业地履行独立董事职责，加强同公司董事会、监事会和管理层之间的沟通和协作，以良好的职业道德和突出的专业素养，积极推动和完善公司法人治理。

独立董事签名：陈x独立董事赵久苏述职报告

作为上海浦东发展银行股份有限公司的独立董事，根据《公司法》、《证券法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规及《公司章程》的规定，本人在20xx年度认真履行职责，发挥独立董事作用，维护全体股东特别是中小股东的合法权益，现就本人履职情况报告如下。

一、独立董事的基本情况赵久苏，男，1954年出生，博士。曾任美国高特兄弟律师事务所律师、英国高伟绅律师事务所合伙人、美国众达律师事务所上海代表处合伙人。现任美国mcdermott will & emery律师事务所合伙人、上海元达律师事务所(mwe在华战略合作伙伴)高级法律顾问。

二、独立董事年度履职概况

(一)出席股东大会、董事会及董事会各专门委员会会议情况。20xx年度，本人积极参加董事会会议及其相关专业委员会会议，具体参会情况详见下表：

会议名称股东大会董事会董事会下设专门委员会资本与经营管理委员会审计委员会风险管理与关联交易控制委员会薪酬与考核委员会

亲自出席次数/会议次数

1/2 17/18 4/4 5/5 6/6 1/1

(二)独立董事会议、培训与座谈情况等。本人参加了20xx年1月公司召

开的独立董事工作会议，认真听取公司高管层汇报的20xx年度公司经营管理情况和财务分析报告，听取会计师事务所关于本行20xx年度的审计工作进度，了解外部审计过程中发现的问题。

三、独立董事年度履职重点关注事项的情况

(一)出席董事会会议并发表意见。20xx年度，本人积极出席公司董事会会议，会前认真研究各项议案，会上与各位董事讨论并审议公司关联交易、对外担保及资金占用、募集资金的使用情况、高管人员提名及薪酬、公司业绩、利润分配、聘任会计师事务所、风险管理及内部控制、信息披露等情况和议案，客观独立地发表自己的意见与建议，并对公司董事会审议的各项议案均投了赞成票。

在董事会会议上，本人重点关注并建议：一是从20xx年的预算来看，各方面的经营和风险压力明显增加，经营层提出的预算目标非常积极，体现了自我加压，但也要保留在外部经营环境发生变化的情况下对指标调整的可能性，同时对部分指标也要保留一定的弹性。二是受经营环境影响，风险管控压力增大，公司

要保持一贯审慎的态度，运用前瞻性的思维，确保风险控制的底线；三是随着公

司浦银国际开业、境外分支机构的设立，为国际业务带来很大的机会，要紧抓机遇、加快发展；四是收购上海信托后是公司走向金融控股集团的重要举措，要进行深度整合，充分利用信托业务的布局和战略契机，树立品牌形象，开拓新的利润渠道。

(二)参加董事会相关专门委员会工作。20xx年度，本人积极参与董事会

专门委员会的讨论与决策，亲自出席了所在委员会召开的全部会议：一是主持召

开了1次薪酬与考核委员会会议，本人带领委员会成员认真履行委员会职责，审

议了高级管理人员的年度薪酬，组织开展了董事和高级管理人员的履职评价工作，听取公司薪酬分配执行情况；二是作为风险管理与关联交易控制委员会委员，审议了20xx年业务经营风险偏好策略，信贷资产核销以及不良资产转让立项及实施方案，关联交易情况、流动性风险管理办法等多项议案；三是作为审计委员会委员，先后审议了公司定期报告、利润分配、续聘会计师事务所、募集资金的使用情况、财务制度的修订等议案，听取内部控制评价报告，与外审沟通公司审计情况；四是作为公司董事会资本与经营管理委员会成员，本人重点关注了公司年度资产负债管理政策、发行减记型合格二级资本工具和金融债、转让富邦华一银行股权，以及收购上海信托等重大事项。

(三)客观公正地发表独立意见。20xx年，根据有关监管规章和本行章程

等有关规定，本人对在公司董事会审议的若干重大事项出具了共10项独立意见：

一是按照常规，出具了《关于公司对外担保情况的独立意见》和《关于公司利润分配的独立意见》;二是在董事提名和高管聘任方面，出具了《关于董事会聘任副行长的独立意见》、《关于董事会聘任董事会秘书的独立意见》、《关于董事会聘任财务总监的独立意见》，以及《关于提名公司董事的独立意见》;三是公司重大收购事项方面，出具了《关于公司发行股份购买资产暨关联交易的事前认可函》、《关于公司发行股份购买资产暨关联交易相关事项之独立意见》;四是根据有关规定，出具了《关于公司关联交易的独立意见》、《关于公司会计政策变更的独立意见》。

(四)相关的决策、执行以及披露情况。20xx年，本人恪尽职守、勤勉履职，提供了许多积极的意见和建议。有些意见和建议成为董事会决议后，均得到了及时、准确、充分的披露，并通过向高级管理层下发决议通知书、管理层反馈等形式，监督决议的贯彻落实和执行。

四、总体评价和建议

20xx年度，在担任公司独立董事期间，本人能够勤勉尽责地独立履行职责，不受公司主要股东、实际控制人或者与公司及其公司主要股东、实际控制人存在利害关系的单位或个人的影响，不存在影响独立性的情况。20xx年，本人将在任期内继续诚信、勤勉、专业地履行独立董事职责，加强同公司董事会、监事会和管理层之间的沟通和协作，以良好的职业道德和突出的专业素养，积极推动和完善公司法人治理。

银行求述职报告篇4

敬重的领导、同志们：

20xx年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的细心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，仔细实行科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，仔细执行上级行制定的工作方针政策和目标任务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注意实效，较好地完成了上级行下发的工作任务，取得了肯定的成果。下面就我今年的工作状况述职如下，如有不妥，请指责指正:

一、20xx年银行业务经营状况

1、各项存款额持续上升

截至20xx年月底，我银行自营网点余额达x亿元，比20xx年底新增万元，活期占比%，比20xx年增加了个百分点。截至20xx年月底，我银行对公存款余额达x万元，完成年安排的x%，日均余额达到x万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

截至20xx年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额x元，较20xx年提高x元，完成刷卡消费x万元，完成年安排x%，同比增长x%。

3、中间业务取得新进展

截至20xx年月底，我银行自营网点共代理保费x万元，实现保险手续费收入x万元;完成基金认购、申购金额x万元，赎回x万元，银行实现收入万元;销售理财产品x万元。我银行自营网点短信保有量达到户，新增户，完成年安排x%。

4、商易通、pos商户有新的发展

截至20xx年月底，全用户户，其中银行自结存商易通营网点结存用户x户;pos机结存x台，银行自营网点x台。经过对无效商户的清理，设备开通率达x%，商易通、pos商户有新的发展。

二、主要实行的工作措施

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺当开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格根据上级行规定，强化内部管理:一是改革完善经营机制。依据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发觉的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行订正，刚好落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行恒久的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深化挖掘客户服务工作的，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中须要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广阔客户供应更加细致、爱护的金融服务，获得了客户的普遍满足。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注意加强员工队伍建设，着重抓三方面工作:一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教化，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责随意识，形成自觉遵守行为规范的深厚氛围;二是加强制度文化建设，组织员工仔细学习上级行制定的各项规章制度、方法，树立“制度至上、执行完备”的理念，提高员工的制度执行力;三是加强专业文化建设，组织员工仔细学习、宣扬上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，主动培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

4、加强风险防范

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的相识，学习和理解规章制度，增加执行制度的实力和自觉性，形成事事都符合遵守法律合规的工作标准，理解和驾驭内控要点，刚好发觉并消退存在的金融风险，通过合规遵守法律，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强

党建工作

加强党建工作，既注意充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注意培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用的党员队伍。要求每个党员既做政治上的.强者，更当业务上的能人，切实增加党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能遗忘，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪遵守法律的标兵;二是要做管理上的骨干、学习上的模范;三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

依据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细微环节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务实力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热忱和工作主动性相对欠缺，依旧处于传统的服务模式，服务意识和服务实力有待改善。

3、人员素养有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素养满意不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名高校生，但总体人员素养偏低，有待提高。

四、改进措施

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，坚固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，主动发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品;加快推动传统汇兑、代收付、pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，坚固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作主动性，使大家团结一样，同心协力，攻艰克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理实力

通过建立内部限制体系，健全内部限制机制，实现持续稳健规范经营;增加一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理实力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增加我银行自然吸储实力。

在过去的一年里里，我仔细努力工作，虽然取得了较好的工作成果，但是与上级行的要求相比，还是须要接着努力和提高。今后，我要接着加强学习，以科学发展观的要求比照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋勉努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成果。

银行求述职报告篇5

我叫xxx，男，40岁，中共党员，现任邮储银行古县支行负责人，现将今年支行及个人情况述职如下。今年是我支行的开局之年，在市银行以及地方政府的强力支持和正确领导之下，在银行监督办、人行等部门的严格监督管理与协助下，我支行的各项工作都得到了非常迅速的发展。

20xx年工作回顾

一、支行的基本情况

我支行于10月份成立，今年3月份正式迁入新址办公，营业办公面积共400平米。现有员工18人，目前开办的业务有个人信贷、对公结算、个人储蓄理财等。

二、业务发展情况

(一)大力开展信贷业务，支持地方经济发展与建设

我行目前开办的信贷业务只是针对个体工商户，农户及工薪阶层等个人。我行信贷业务的特点就是贷款规模小、工作量大、涉及的行业较多等特点，同时信贷人员少，且工作经验及社会经验不足。面对如此的种种困难及压力，我行信贷人员不气馁、不退缩迎难而上，辛勤工作。全年放款1665.7万元，其中小额贷款放款1301.7万元，共299户，其中农户166户，商户133户，农户放款占比41.35;个人商务贷款放款342万元，二手房贷款放款22万元。在信贷业务规模大幅增长的情况下，保证了贷款质量，年末无一笔不良贷款。为广大个体经商业者及农村种植、养殖户、农业生产者给予了必要的资金帮助，为地方经济的发展做出了我们应有的贡献。

(二)个人负债业务优质高效健康快速发展

我行的个人负债业务于今年3月26日正式开办，陆续开办了个人账户资金结算、个人理财、绿卡、淘宝卡、信用卡、电话银行、网上银行、代理保险等，丰富的金融产品，优质高效的服务质量，极大的满足了城乡居民的个人理财需求。截至今年底，我行储蓄存款余额净增1574万元，其中活期存款1703户，余额为761万元，定期存款245户，余额为806万元;发放银行卡1297张，其中开办绿卡通979张，淘宝卡94张，绿卡213张，副卡11张，信用卡90张。汇兑及中间业务收入完成31951元。

(三)对公业务刚刚起步，市场拓展任重道远

我行的对公业务于11月末才开办，尚无余额。目前我行已经代收了全县城镇居民医疗保险，开设了医保中心专户。同时在市行领导的大力支持下，已初步同县财政达成合作意向。现正在争取社保资金在我行开户。下一步我们将加大宣传营销力度，积极深入厂矿企业，搭建银企合作平台，使更多的企事业单位知道了解并使用我行的公司结算业务，实现银企双赢。

三、队伍建设及业务支撑情况

今年是我行的起步之年，经营与建设两项任务都十分艰巨，在省市行的统筹安排下，我行的员工队伍由刚开办时的9人，增加到现在的18人，员工的平均年龄26岁，其中大专学历有12人，本科学历有6人，员工队伍规模不断扩大，整体素质明显提高。其中信贷员工新增人员都已通过省行的岗前培训。由年初的4人增加到现在的8人，队伍建设的不断增强，为我行各项工作的健康快速发展注入了新的活力。业务支撑方面我行由年初单一的小额信贷业务发展到现在的储蓄业务、对公业务的全面开办，同时4月份被市行批准可以自行召开审贷会，对信贷业务的发展有了积极的推进作用。各项业务的开办互相促进互为补充，使我行成为真正的全功能的国有商业银行。

四、创优质服务，树邮储品牌

作为古县金融行业中的一个新成员，我行在开办之初就树立了一个信念，即以优质的服务创古县邮储银行崭新的品牌形象。我行要求信贷从业人员要把“三个办法一个指引”作为今后发展业务的指导方针和发展资产业务的重要依据，认真学习，掌握内容，领会精神，将其贯彻到新的信贷流程中，并在实际工作中加以落实。信贷员时刻牢记“八不准”纪律，把为客户提供优质的服务做为工作的重点，时刻把树立邮储银行品牌记在每个员工心中。在创建优质服务过程中，我们重点从人员业务技能、礼仪等方面的学习培训入手，使每个员工都能适应岗位要求，优质高效合规的为客户办理业务，形成良好的工作作风，一年来未发生有理由投诉，赢得了广大客户的普遍好评。

明年工作思路及目标措施

一、工作思路：以省市行工作会议精神为指导，以能力建设、基础管理为支撑，以树立品牌，增强效益为目的突破性、跨越式发展各项业务，圆满完成明年各项工作目标。

二、经营目标：实施3321战略目标，即业务收入300万元，增幅280，信贷放款3000万元，增幅80;储蓄余额净增20x万元，增幅30;对公存款新增1亿元。

三、经营措施：

(一)跨越式发展信贷业务，奠定业务收入基??

我行今年信贷业务发展速度低于全市平均水平，未能完成全年的目标计划。但是通过一年的经验积累，信贷队伍人员得到充实，业务素质有所提高，我们完全有信心和决心在明年度，通过加大激励考核力度、信贷员分片管理、使用村镇建设、信用客户评定等方式，使我行的信贷业务实现跨越式发展，从而奠定全行业务收入基础。

(二)突破性发展对公业务，实现收入新的增长点

我行的对公业务虽然开办时间比较迟，人员业务操作水平也尚有很大差距，但是有市分行领导的大力支持，有较好的县域经济环境，尽管此项业务竞争相当激烈，但我们仍然有信心在明年实现对公业务的突破性发展。具体措施主要是依靠领导公关营销，切入点先从财政社保累资金入手。其次积极介入县域经济主体煤焦企业，圆满完成明年度对公存款1亿的目标，从而形成我行业务收入新的增长点。

(三)循序渐进,发展个人负债业务

明年度我行的三大业务板块中，个人业务发展较好，完成年计划的157，这得益于新开办的网点不用保余额，轻装上阵，加之我行网点硬件设施比其他网点较好，从而赢得了客户的青睐。新的一年里，我们将继续采取以窗口优质服务吸引客户为主。以阶段性开展全员协储劳动竞赛为辅助的方式。重点维系5万至30万之间的优质客户，循序渐进的稳步发展个人服务。在保持储蓄余额稳步增长的基础上，大力发展个人负债业务中的高效业务和新开办业务，如商易通、pos机、基金理财、各种卡类业务等，实现我行个人业务的`效益最大化。

五、几点意见

要实现我行明年度3321战略目标，全行员工的努力拼搏，锐意积极是一方面，同时，提升我行的业务支撑能力也尤为关键，就我行)目前的情况，还需市行在以下两个方面给予支持。

(一)人员配备方面

我行目前个人业务只有4人，开设一个台席，远远不能满足客户需求，为树立邮储银行良好品牌，促进业务健康快速发展，建议市行尽快给我行配备柜员、大堂经理、风险经理、支行长等人员，以保障我行工作顺利开展。

(二)网点建设方面

从古县支行的长远发展考虑，建议市行在明年度对古县的新增网点建设方面给予重点关注，明年古县金融市场竞争将更加激烈，工行及农发行将进驻古县。因此，我们应尽早考虑网点布局，加强能力建设，提升我行竞争实力。今年已经过去，我行在机构建设，队伍建设以及业务发展方面取得了一定成绩。但这仅仅是我行的起步之年，开局之年。明年我行将会以更加努力的工作，积极开拓积极，在依法合规经营的基础上，加大市场营销力度，将我行的各项业务规模进一步做大做强，为县域经济的发展及临汾邮储银行做出新的更大的贡献。

六、个人工作体会

对我个人而言，刚刚过去的今年时繁忙充实的一年，是全行员工齐心协力、团结拼搏、攻难克坚、勤奋工作的一年。我非常感谢全体员工的辛勤工作，以及对我个人工作的理解、支持和帮助，取得的各项成绩包含着全体人员的努力和心血。在取得成绩的同时，我也在不断反思今年已一年的工作，我以为起码在以下几个方面做得还不够，还需改进和提高。

1、关心员工方面：一年来，因为经营工作与建设任务都很繁重，在工作上对员工要求多，要求严，但是在生活方面关心不够多，沟通不够多。

2、工作方法方面：由于个人性格原因，可能在工作的方式方法上有不太妥当的时候，批评员工有时会严厉多一点，沟通少一点，考虑问题有时会有不周全之处。

3、个人学习方面：一年来个人觉得忙于营销业务，拓展外围市场，忽视了个人业务知识的学习，从而在管理过程中，因业务不熟悉导致主观一些问题和情况。针对自身存在的问题与不足，我会认真反思、虚心整改，在今后的工作中，加强学习，不断提高自身能力与管理水平，同全行员工一道共同努力，共建古县邮储银行美好的明天。

银行求述职报告篇6

本人大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，并被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我勤奋好学，很快便熟悉了业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。

20--年即将结束了，在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对自己今年的工作打个满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。今天借这个机会，我将20--年的工作情况向在场的领导和同事们述职：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显提高。全辖24个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到-%;贷款收息率-%。全年实现总收入-万元，较上年增加-万元，增长-%;实现净利润-万元，社社盈余。实现净利润--万元，同比增加--万元，增长了--%;所有者权益达--万元，其中，实收资本和资本公积分别达--万元和--万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破10亿元大关，达到---万元，较年初增加---万元，增长--%，完成上级分配任务的--%;存款月均余额达--万元，完成分配的--%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款--万元，较年初增长了--%，各项贷款年末余额--万元，较年初增加--万元，增长--%。其中农业贷款余额--万元，占各项贷款余额的--%。年末存贷占比为--%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额--万元，占各项贷款余额的--%，较年初下降--个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款--万元，占比--%，关注类贷款--万元，占比--%，不良贷款--万元，占比--%。其中次级类贷款--万元，占比--%，可疑类贷款--万元，占比--%，损失类贷款--万元，占比--%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降--万元，占比下降--个百分点。(不含央行票据置换部分)

二、主要工作措施

(一)加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对135名人员进行了培训，7月份利用20天时间对全辖24个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款-笔，金额-万元，杜绝打回上报贷款-笔，金额-万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象。

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在10万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款-笔，金额-万元，发出预警整改通知-个社，涉及金额-万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班2期，从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铧尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款-家，投放金额--万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

银行求述职报告篇7

尊敬的领导：

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务。xx银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

一、工作中的不足

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

二、新的挑战

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

三、提升工作效率

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自我实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com