

2024 银行从业人员述职报告例文

银行从业人员述职报告 1

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx 年就过去了，在担任 x 支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将 20xx 年工作情况汇报如下：

一、20xx 年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时光熟悉了新的工作环境

在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销 x 贵族白酒交易中心、x 市电力实业公司、x 市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至 12 月末，个人累计完成存款 2200 多万元，完成全年日均 1800 余万元，代发工资、PS 商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理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，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，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，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，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。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，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

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，应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。

(二) 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。

(三) 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我，以上不足我正在努力改正。

四、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，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作 x 实际工作中遇到的种种困难。

xxx

20xx 年 xx 月 xx 日

银行从业人员述职报告 2

我是一名刚到华夏银行盛京支行工作才一个月的新员工，我自己能成为华夏银行盛京支行大家庭中的一员感到十分荣幸。经过一个月的学习锻炼，我对华夏银行盛京支行有了新的了解，自己各方面都有所提高，下面，对 10 月份个人工作情况简要总结如下：

一、工作情况

我到华夏银行盛京支行工作，主要从事存款、个人房屋贷款、信用卡和 TPOS 业务，自己刚来，情况不是很熟悉，业务较为生疏，我加强银行基本功学习，认真向老员工学习，仔细看他们是怎样办理业务，努力把他们的工作经验学到手，遇到不懂有疑问的地方，虚心向老员工请教，空闲和休息时间着重学习银行业务知识，学习支行的制度规定与工作纪律，努力提高自己的业务工作水平。经过一个月的学习锻炼，我自我感觉良好，熟悉了华夏银行盛京支行的基本情况，业务技能等基本功明显提高，掌握了一些银行业务与金融产品的知识，这为我今后开展工作打下了一定基础。

二、工作计划

今后我的工作计划主要是两点：一是继续加强学习锻炼，努力提高自己的`自己的业务工作能力，确保按照支行的工作要求做好自己的本职工作。二是积极开展业务，我除了要做好存款、个人房屋贷款、信用卡等业务外，将主要着重做好 TPOS 业务，争取各项业务有稳步增长。在做 TPOS 业务中，我要努力开拓新的客户，加强与客户的联系，为客户提高优质、周到的服务，努力完成支行下达我的工作任务，做出优异成绩来。

银行从业人员述职报告 3

尊敬的各位院领导、同事们：

大家好！

20xx 年我满怀着对金融事业的向往与追求走进了 xx 分行 xx 支行，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 支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的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 xx 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，把它作为我事业的一个起点。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。柜台服务是展示农行系统良好服务的“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的信任。

是的，在农行员工中，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。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。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。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

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”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，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。在日常工作中，我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。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的柜员岗位，xx 银行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。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与 xx 金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 xx 银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

此致

敬礼!

述职人:

20xx 年 X 月 X 日

银行从业人员述职报告 4

各位领导、各位代表:

大家好!

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、毛泽东思想、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，在主打业务的同时，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。

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：

时代在变、环境在变，市场在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的事物出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的'技巧，适应周围环境的变化，提高自己的业务水平，把自己培养成为一个业务全面的农行银行员工，能够胜任不同的岗位，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对 XX 的激情和热情，为我热爱的农行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。我相信，20xx 年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

我从 20xx 年 1 月 14 日正式独立盯柜开始，到今天整整 20xx 年，其间在营业部大厅 5 号窗口一年，在沃德一号窗口一年，即服务过低端大众客户，也服务过高端沃德客户，通过两年的前台先进服务和理财产品营销，我总结了以下三条体会：

第一、打造自身的服务品牌

营销大师菲利普科特勒曾经说过：三流的营销卖产品，二流的营销卖服务，一流的营销卖自己。当我们羡慕人家又出一大单的时候，我们首先想想自己是否已经形成了专属自己的服务风格和服务品牌。与客户建立信赖关系是非常困难的一件事，但是一旦这种信赖关系建立起来，你就是把一块石头卖个钻石价给他，他也会欣然接受。

我刚到沃德的时候，很多沃德客户都不认可我，即使我这个窗口空着，旁边同事的窗口忙着，客户宁可在旁边排队等也不愿意找我办业务，当时我也非常郁闷。后来经过一两次体验，许多客户觉得这个小伙子也不错，办业务也挺快，懂得也不少。许多客户同我之间走出了一条从试着接触开始，到开始建立信任，再到逐渐加深信赖，最后到基本完全信赖的关系之路。

我有一个客户张先生，是我行一位同事的爱人，在一家大型合资企业担任主要领导，之前听老同事说这位客户不太容易接触。每次来办业务总是急匆匆地，稍有人排队，就不高兴，办完立刻就走，多一秒钟也不停留。通过几次办业务和他接触，我发觉这位先生不是难以接触，而是觉得和我们银行前台人员只是提供现金服务的，没有什么深度。和我们交流根本获得不了任何有价值的东西，用他的话说，我们只不过是一群“数钞票的”。

夏天有一天，这位张先生又来沃德办业务，我发现他那天穿的T恤衫比较特别，不像以前他低调奢华的穿衣风格，就是一件普通白色T恤衫，上面印了“MIT Sloan”几个字母。我知道这是麻省理工大学斯隆管理学院的简称，我就询问了一句，我说：“张先生，这件T恤衫是不是您麻省理工大学斯隆管理学院的朋友送您的？”他当时吃了一惊，说：“你还知道这个？”我说：“是呀，我还曾经在网上自学过它的开放性课程。”他说：“那是在清华读EMBA时，到麻省理工大学斯隆管理学院交流访问时，学员发给我们的，我比较珍惜，就带回国内来了，小伙子，你是第一个认出这件衣服出处的人。”之后我们又聊了二十多分钟关于MBA学习的事情，他才离开，从此以后他每次来再也不像以前的样子，而是客客气气的。

信赖感的取得也许需要十几二十次的接触，花几个月甚至更长的时间，但是毁掉它也许只需要五分钟。因此，我像珍惜自己的眼睛一样珍惜客户对我的信赖。

第二、银行前台柜员切忌过度热情，容易使客户感觉不真诚。

应该说，由于企业的重视与训练，还有绩效奖励的驱动，银行柜员的态度都很热情，客户会明显感到服务态度的良好变化。但这种热情有时会过度，而导致了顾客的反感。就以保险产品营销为例。当我们热情洋溢着手舞足蹈，不厌其烦的一遍一遍向客户推销保险产品时，有部分的客户会觉得：我认识你吗？

如果对你没有好处，凭什么放者你们银行的定期存款你拦着不让办，非得让我买保险？当客户有了这种想法，不管我们怎样热情营销，客户只会更加反感，有素质的客户可能会说：“那好，我回去再了解一下，考虑考虑。”素质稍差的客户就骂了：“说存定期就存定期，你哪儿那么多废话。快给老子办！”一天遇到两三个这样的客户，将严重影响心情和工作业绩。

最后，奉劝诸位营销要量力而行，会计人员考核的主要标准是业务量和后督系统差错率，营销占的比重不过 3%，换句话说，你卖一个亿的保险，但是你的业务凭条上，客户签错俩名字，就什么都不是了。因此千万不要顾此失彼，干活干成个四不像，挺可悲的。

银行从业人员述职报告 5

一年来的工作已经结束，在联社的指导和同事们的积极协助、配合下，我顺利完成了 xx 年风险合规部的各项工作任务。在岗期间，我能够认真履行自己的职责，积极做好本职工作，较好地完成了自己负责的各项工作任务。现从以下几个方面将我一年以来的工作情况述职如下。

一、履行本职工作

（一）为了尽快进入角色，保证风险合规工作的规范性、有效性和针对性，我严格要求自己，从一个新学员做起，注重加强知识积累和业务学习，夯实风险审查岗位的理论基础。首先，我认真学习银监局下发的各类合规、风险控制方面的文件，以及我社信贷管理和授信业务审批流程、《银行业从业人员职业操守指引》《三个“办法”》，一个“指引”、合规文化建设及案件防控治理等规章制度。其次，在系统操作上，学习并熟练操作了信贷业务信息管理系统、统计报表等相关查询系统。另外，积极参加银行业协会举办的银行业从业人员资格考试。

通过学习培训，不仅逐步提高了个人专业职能理论水平，提升了自身的业务素质，增进了对风险合规管理重要性的认识，同时也提高了个人的业务操作技能，使自己在业务操作上能够规范熟练，在工作上做到有的放矢。

（二）在实际本职工作中，我主要做好了以下几个方面：

一是对风险合规工作进行安排部署。在全年的工作安排中，就辖内的风险管理组织体系、风险管理政策和程序、风险管理运行机制、考核问责、风险管理文化、监督与等工作进行了安排部署，进一步明确了全年的风险合规工作方向和。

二是制定风险合规。在年初，根据市办《长治市农村信用社 xx 年风险合规指导意见》制定了 xx 年度风险与合规，明确了全年制度建设、合规培训、合规审核、合规检查、品创新评估和风险与合规、普法提示等一系列工作目标。为使合规工作顺利开展按时完成，制定了合规部工作考核办法。通过出台制度，制定办法，为确保全年合规管理工作取得成效奠定了基础。

三是加强内控管理，建立健全内控制度体系。结合工作实际，在年初及时梳理现有的各项规章制度，业务流程和环节的合规风险点，制定了某某联社 xx 年度规范性文件—各项内控制度废止、修订、订立建设规划。xx 年以来，规范性文件共废止了 3 个，修订了 4 个，实际订立了 22 个制度（办法）和操作流程。目前，我社现有各项规章制度 89 个，其中：信贷方面 16 个、财务方面 12 个、信息科技方面 1 个、风险合规方面 1 个、人力资源方面 13 个、稽核审计方面 9 个、安全保卫方面 23 个、务工作方面 2 个、纪检监察方面 5 个，其他综合制度 7 个。通过废止、修订和订立各项规章制度，对制度中存在的风险漏洞进行了补充和完善，内

控制度基本覆盖所开展的各项业务。但在风险预警方面规范性文件还不全面，如：计算机运行故障处理办法、计算机突发事件应急预案等。

四是对各级制定的登记簿（台账）进行了、规范。在修订、废止内控制度的同时，于去年 10 月份对所有的登记簿（台账）进行了、规范。通过对内控制度的认真梳理和修订完善，目前已经基本形成了一套能够覆盖现有业务全过程的管理制度，各种登记簿（台账）也得到了进一步规范和统一。

五是加强风险管理工作。为确保风险管理工作上一个新的台阶，有效遏制各类风险发生，制定了《某某县农村信用合作联社风险机制建设管理办法》。在办法中进一步明确了包括：信用风险、市场风险

、流动性风险、操作风险、信息科技风险、合规风险、银行卡业务风险、声誉风险等八类风险各业务条线职能部门的职责范围和主要工作措施。同时，根据联社安排，参与了我社信贷业务等专项检查。

六是按时完成风险管理机制建设初步规划。根据制定的《风险管理机制建设初步规划》中的措施，初步建立了风险管理组织体系，确立了风险管理战略和政策，搭建了风险管理制度体系，完成了授信、会计、投资等主要业务流程再造与风险管理运行机制建设，着手开展了风险管理文化建设工作，建立完善了考核问责制和薪酬激励机制，信用风险内部评级已应用于信贷工作中。目前，正在全面改造股权结构，完成风险管理组织体系建设；尝试引入经济资本管理，完善操作风险管理机制；建立在压力测试情景模式，进一步完善管理信息系统建设。

七是开展诉讼（仲裁）工作。去年累计办理诉讼案件 19 起，19 起诉讼案件中，涉及金融借款合同纠纷 16 起，涉及劳动争议 1 起，涉及债权纠纷 1 起，其中 15 起已结案，另 3 起正在审理中，通过诉讼收回贷款 11 万元。

八是开展风险合规教育培训。在 xx 年初，制定了《某某县农村信用合作联社 xx 年度案件防控知识培训实施》，具体负责制定全辖金融相关法律法规知识学习计划，并组织学习和进行阶段性测试。去年共开展全员性警示教育 10 期，分别是《再现真相》6 期、防抢案例 4 期，参加人数为 324 人次，培训面人均 2 次。同时开展风廉政教育学习。学习期数 6 期，参加人数为 372 人次，学习面达 100%。

二、工作中存在的问题

在过去的一年，我以“提升能力、严谨履职”为标准，严格要求自己，力求高质量的完成风险合规管理工作。但部分问题依然存在，主要表现在：一是对部分未能有序完成；二是对相关操作系统还挖的不深不透，未能熟练操作相关系统；三是对相关业务的理论知识学习还需要再系统归纳，吃透，在实际业务操作上更需要再实践再提高；四是工作的积极性主动性有待进一步提高，并加强和同事、部门之间的工作协调与配合。

三、下半年的工作打算

在今年的工作中，我将在去年工作的基础上，扬长避短，主动改进，扎实工作，全面做好风险识别、风险分析、风险监测和风险化解控制工作。主要做好以下三个方面：

（一）加强理论学习，进一步提高自身素质，争取能通过“银行业从业资格考试”。

（二）积极做好本职工作的同时，主动加强与各部门的协调与沟通，取得支持，与同事们通力合作，共同提高，并努力完成各项业务指标。

（三）增强大局观念，转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合同事们，把工作做得更好，在努力锻炼提高自己的同时，为我社美好的明天尽我绵薄之力！

银行从业人员述职报告 6

20xx年，我在党组的领导下，在"金管、计统、农金"等监管专业同志们的大力支持下，协助行长较好地完成了所承担的工作任务，履行了自己在分管金融监管综合岗位的职责。

总结回顾一年工作现述职如下：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/738042030127006140>