# 银行工作述职报告简短(3篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-10-08

*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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。银行工作述职报告简短篇一一、业务经营呈现出超...*

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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**银行工作述职报告简短篇一**

一、业务经营呈现出超常规的发展态势： 跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了一个发展的上升通道。

(1)各项存款快速增长 。至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加加，这种存款增长速度是过去所没有的。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达21万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

(4)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一)以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。\_\_年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的水平。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4、大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5、紧抓清非收息工作不放松。我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘;另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

6、努力提高资金营运水平，争取限度地实现利润。从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

(二)、深化改革，强化管理，提升服务品质，创建有海沧农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

1、我行进行了更深入的三项制度改革。

在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的积极参与和拥护;在收入分配改革方面，支行制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大调动了干部职工的积极性，很大程度地促进了业务的发展。

2 、探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。

在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。首先是严格执行《海沧农行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯;其次是坚持加大监督检查力度。支行行领导每月至少应对基层网点检查一次，机关职能部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，每月出一份内部管理通报，把内部管理水平与效益工资相挂钩。

三是建立中层干部警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层干部进行书面警示，直至免去职务。

四是加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时,重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。五是创新管理方法，严管和科学管理相结合，力争管理上台阶。如重视内部综合管理网络和外部网站建设，提高管理效率，向科技要效益。成功建立了一套高效的内部管理网络，实现内部管理网络化、绩效评估数据化，促进管理上档次。成功建设了支行外部网站，宣传我行业务，加强与客户的沟通，成为推动业务发展的有效辅助手段。又如大胆探索首先在支行引入iso9000质量管理体系。在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于\_\_年7月份开始借助外部力量，启动iso工程，塑造服务品牌。作为厦门银行同业中第一例，我们通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3、开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。年初以来，支行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。我行一是坚持了去年“一流服务现象会”总结出来的一些行之有效的措施，如推行每周升旗仪式、班前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高;

二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章，在这个活动之后，我行的业务成绩也逐步攀升。下半年，我行开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，通过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象;

三是服务创新。支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。

四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

4、坚持“人才兴行，以人为本”，着力推进“成才计划”和其他有效的举措，提高员工综合素质，营造精神和物质上良好氛围，充分挖掘员工的积极性和创造力。

行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍的思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划“，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。

现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。正是良好的机制，使全行员工形成了强大的内聚力和强烈的归属感，使海沧支行成为一个团结开拓进取的团队。支行还特别设立了“成才奖”，做为鼓励员工成长的一项长期性措施。

二是重视改善职工工作环境和工作条件。支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。

此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、正确判断形势，充分认识工作中存在的不足

1、从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算，还有努力的空间。

2、从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下;二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务;三是我们的网点间发展非常不不衡。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。

一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。

二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。

三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神 遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。

四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

**银行工作述职报告简短篇二**

随着生活节奏的不断加快，银行带给着日益多元化的服务，以解决人们生活中许多琐碎的问题，人们光顾银行的次数也日渐增多。工作在第一线的银行柜员，他们的一举一动代表着该行业的职业规范，会给客户留下最直接的印象。银行柜员该如何体现银行的优质服务呢?

首先，要清醒的认识到服务的重要性。尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营必不可少的有机组成部分。银行经营务必透过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。一家银行的服务范围、服务资料、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，是一个单位核心的竞争力，礼貌是服务的第一要素，柜台是向客户带给服务的第一平台。我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。其实，客户实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就来自我们所带给的实实在在的服务。而亲切的服务就从微笑应对客户开始。一听到微笑这两个字，有人必须会想：人人都有一张脸，每张脸都会笑，这有什么值得你好讲的呢?我相信，每个人都有过遭遇蹙眉冷脸的经历，在那一刻，你的心里不曾渴望过灿若阳光的笑颜吗?其实，微笑是最美的花朵，微笑是人间永远的春天，它的力量是如此之大，以至于当你应对它的时候，你无法愤怒，无法吼叫，无法责备，更无法拒绝。此刻许多行业都在提倡微笑服务，于是许多人煞费苦心的对镜练习，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑

，但是直练到腮帮子发胀才认识到，微笑并不像点钞或者打算盘那样能够练得出来的，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪，也能够说是一种气质的流露，是微笑者用心的人生态度的表现，是他们充盈的内心世界真实、自然的流露。

其次，要做好服务。除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，设身处地为客户着想，保证客户满意，朝着我们银行的服务理念靠近。其实客户就是我们每一天都要应对的“考官”，如果我们银行员工每一天上岗懒散，妆容马虎，甚至言辞冷淡，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗?

再次，服务要注重细节。要让顾客觉得我们的一言一行，一举一动，都是很用心的在为他服务，我们要善于观察客户、理解客户，对客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急。并且要持之以恒的做好每一个细节。不要总是抱怨客户对你的态度，客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总是去挑剔镜子的不好，而是应更多的反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里有需要改善。

什么是优质服务?优质的服务并非卑躬屈膝，而是以细心、耐心、热心为基础，以客户为中心，时刻让客户感受到优越感和被尊重。

“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好银行服务工作，取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础，细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自我的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。

既然选取了这个行业，我们就得尊重这个行业，就得具备这个行业就应具备的仪表形象。作为银行的一名员工，在与顾客及同事之间频繁的交往中，就应时刻警记尊重对方，思考对方的需要。从细小的整洁、发饰、服饰等方面严格要求自我，让对方感觉到你的形象无愧于一个合格的银行职员，让对方首先在形象上认可你、信任你甚至依靠你，我们就应给顾客一种“稳”的感觉。银行柜员就应做到尊重客户。接递客户手中的现金、单据、卡证时，不要抛掷;有必要确认客户存款或取款的具体数额时，不要高声大喊;当客户前来办理某些较为琐碎而毫无利润可言的业务时，如大钞兑换小钞、兑换残钞等等，要有求必应，不可推辞。

柜员工作是银行最辛苦的工种之一。银行业务流量逐渐变大，工作中又不能出丝毫的差错，所以工作一天下来，人会十分的疲惫。有时候碰到与客户产生分歧时，更是感觉不被理解。很多时候，并不是柜员态度不够好，而是在这个行业中为了降低风险而制定的规定和要求，一些顾客对此十分的不理解，甚至不理会柜员的解释。因为受了委屈，一些柜员会偷偷地掉眼泪。生活在现实中，每个人都会遇到烦心事，也很容易被对方的情绪感染，这时我们务必努力做到不把自我的情绪带到工作中来，要时刻微笑着为大家办理业务，但有的银行柜台职员却给人一种冷冰冰的感觉，因为要和钱打交道，似乎金融工作人员天生一副严谨、不苟言笑的面孔。这让来办各种业务的客户们多少感觉有些别扭。所以，当我们带着微笑为客户服务时，总会使人不由自主地心生好感。

有一位经济学家曾说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱，这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意的善待每一位客户。”所以我们每一个员工务必都要真正树立“以客户为中心”的服务理念，学会换位思考和感恩

**银行工作述职报告简短篇三**

有憧憬，有感谢，而更多的是感动。憧憬的是即将踏上的工作岗位，感谢的是每一位培训老师为我们辛勤的付出，感动的是省联社对我们的重视和关怀。

在这短短的十来天里，我们这些来自于荆州、荆门、仙桃、潜江和天门的`170位学员一起经历了从团队破冰到开班典礼、从晨会流程到柜面业务、从上机操作到网点参观、从服务礼仪到如何成为一名优秀的员工等方面的学习和培训。是农商行把我们聚集在了一起，让我们从互不相识到亲密无间。我相信这些经历也必将沉淀为我职业生涯乃至整个人生当中不可或缺的财富。下面简单谈谈我对本次培训的一些感悟。

首先，省联社为什么要花费这么大的人力物力来组织各大片区的培训，为我们提供这么好的学习和生活环境?我想是因为我们大部分的新员工刚刚从大学毕业，初入社会，还是一张白纸，此时是培养我们良好的职业素养和端正我们职业态度的最佳时机。希望我们在进入工作岗位后，立足本职，不畏艰难，奋勇拼搏，为农商行的转型发展贡献自己的一份力量。

其次，从踏入培训班的那一天起，我们新员工就应该有一个农商人应有的觉悟。农商行的市场定位是支农支小，服务三农，我们要有扎根基层，服务自己家乡父老乡亲的意识，把这种服务的意识深入自己的骨髓。而良好的服务就要求我们有扎实的业务技能和端正的工作态度来做支撑。那么我们又有什么理由来辜负领导和培训老师们对我们的期望呢?希望我们能够学有所思、学有所得、学有所成、学有所用，尽快的融入到农商行这个大家庭中来。

再次，当前就业形势异常严峻，我们经过层层筛选顺利的进入到农商行这个大的舞台，应该学会珍惜，抓住这次培训机会。很多学员在家里或者学校里没有吃过什么苦，现在处于培训的环境中还感受不到，等到具体进入到工作岗位后，特别是长时间的处于单调、严谨的工作环境或者遇到负面的情绪之后，思想可能就会有变动，希望我们能够做到干一行，爱一行。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”岗前培训只是我们学习和工作的新起点，我们应该以此次培训为契机，时刻秉承“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”的精神，努力将自己的前途与农商行的发展紧密结合在一起，为 “三大银行”的建设作出自己的贡献。

最后，我想说的是，我无悔自己的选择，也有理由相信农商行的振兴将指日可待。选择农商银行，实现心中理想。以此句与所有新入职员工共勉之!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找