# 银行网点主任述职报告最新(六篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-08-25

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。银行网点主任述职报告最新篇一一、营业部的日...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**银行网点主任述职报告最新篇一**

一、营业部的日常管理工作：

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告;及时了解客户情况，为领导决策提供依据;切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关;atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留;在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。...

二、加强自身学习，提高业务水平：

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向：

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解。

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

银行网点主任述职报告模板3[\_TAG\_h3]银行网点主任述职报告最新篇二

按照行党委的工作要求，现将我部20\_\_\_\_年上半年主要工作事项做一小结，同时，将下半年的工作安排报告如下。

一、上半年工作总结

1、文明优质服务工作

对我行各营业机构的窗口服务工作进行日常管理，始终是我部的一项中心工作。为不断提升我行的整体服务水平，真正做到以服务工作促进分行各项业务的全面发展，今年4月，按照新\_\_\_\_届分行党委的指导意见，在原有的服务工作管理办法的基础上，我部重新修订并出台了新的《\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行文明优质服务工作管理办法》。与老办法相比较，新的管理办法体现出服务管理与业务发展并重，且紧密相结合的鲜明特色。办法条款精细，操作性强，更加切合我行的管理工作实际。几易其稿后，在20\_\_\_\_年4月中旬召开的全行文明优质服务工作会议上颁布执行。

新办法颁布后，我部立即安排本部服务督导组及辖内机构全体员工认真学习办法细则，并依据总行最新修订的《营业网点服务规范》，责成专人对照自查。对于自查出来的服务软、硬件问题，能整改的立即整改;一时无法整改的，则及时与上级行工会沟通，汇同分行职能部门集中研究解决。同时，我部还外聘服务监督机构，按照新办法的要求，对全辖各机构的服务状况进行明查和暗访，并将检查情况按月通报。尽管办法仅实施2个月，但，从上半年的服务检查结果看，我行的服务质量和总体水平，已经有了明显的改善和提高。

上半年，在做好服务日常管理工作的同时，我部还指派部分机构，积极参加省银行业协会和市委文明办组办的文明优质服务竞赛活动，并于今年4月和5月，先后接待了省银行业协会、省行服务督导组以及省行首问责任制检查组对我行服务情况的验收和检查，均取得了较好的成绩。

2、业务技能培训和测试工作

组织辖内一线员工的业务技能培训和测试，是我部的另一项重点工作。鉴于今年全省系统准备于9月份it蓝图上线，分行电教室用于蓝图培训，无法组织全行员工集中技能培训，我部在年初就向全辖发出通知，要求各机构化整为零，组织所属员工加强技能训练，争取以优异的成绩迎接总行验收测试。6月9日至18日，按照省行工会的总体安排，我部又集中组织了分行员工的技能测试，全行500余名员工踊跃参加，实际测评40余场，实际参测800余人次。本次测评也取得了较为理想的成绩。经统计，有20\_\_\_\_名员工达到了不同技能种类的一级能手水平，全辖参测员工合格率近100%。

3、对外宣传工作

在做好各项日常工作的同时，我部还担负起分行的部分对外宣传工作，及时将分行的各类工作新闻事项，以图文并茂的形式，向总、省行和分行网站及内部电子刊物踊跃投稿，扩大分行的影响力，提升我行的知名度。根据不完全统计，上半年，我行向行外媒体发出稿件近20\_\_\_\_，登载率100%。

需要重点说明的是，去年末，我行被辽宁省委、省政府评为精神文明先进单位标兵，今年初，市委宣传部代表省级政府来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合辽宁日报新闻站记者对我行的新闻采访，通过在辽宁日报发布对我行的新闻专访，来扩大我行的对外影响。

4、职工权益工作

按照分行党委的工作安排，我部于今年3月，积极联系体检医院，组织全辖员工集中进行身体健康检查。并根据检查结果，集中组织员工接种乙肝疫苗，目前，该项工作仍在进行中。

今年5月，我部还按党委的要求，负责组织员工行服承揽加工厂商的招标、考察工作，并于5月底，完成了订购合同的签署，和全行120\_\_\_\_名员工的量体工作。

5、党务工作

根据省行党务工作部的统一部署，上半年，我部还积极组织行内各党支部，严格把关，认真筛选入党积极分子，并参加市机关工委的入党培训。目前，参加培训的11名积极分子均顺利结业，拟纳新人选已呈报分行党委。

6、企业文化建设工作

为构建和谐的企业文化环境，活跃员工文化生活，上半年，我部主要组织安排了以下及项大型文体活动。

春节前夕，组织召开全行20\_\_\_\_年度双先双优表彰大会暨迎新春联欢晚会;3月初，为纪念3.8国际劳动妇女节，组织全行女员工开展了书画摄影竞赛活动;5月中旬，组织全行员工开展“绿之约”主题登山活动，等等。上述活动的成功举办，大大增强了广大员工的向心力，和分行党委的凝聚力，均取得了预期的效果。

7、其他工作

6月中旬，省行举办全省20\_\_\_\_年业务技能竞赛活动，指定我行全程承办。我部按照分行党委的指示，从活动的前期准备，到活动的顺利开展，均投入了大量的时间和人力。活动结束后，我部的各项工作，得到了省行及分行党委的赞许和好评。

二、上半年工作中存在的主要问题

1、虽然我部重新修订了非常详尽的服务工作管理办法，但，在日常管理工作中，考评线条还显粗犷，考核精细度还有待加强。

2、在省行举办的20\_\_\_\_年度业务技能竞赛活动中，我行仅获得团体总成绩第四名，这一成绩，与我行在全省的定位不相匹配，员工的业务技能训练工作力度亟待增强。

**银行网点主任述职报告最新篇三**

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20\_\_\_\_年的工作思路。

一、以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**银行网点主任述职报告最新篇四**

回顾这半年来的工作，我在单位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照单位领导的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、营业部的日常管理工作：

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告;及时了解客户情况，为领导决策提供依据;切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关;atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留;在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。...

二、加强自身学习，提高业务水平：

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向：

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解。

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**银行网点主任述职报告最新篇五**

五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对工作的无限憧憬，我成为了一名\_\_\_\_银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的平凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水平，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、平和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评，银行从业人员工作总结。

我很庆幸自己能有这么好的工作环境和工作条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断努力提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。

几年来的实践也使我真正理解了服务的真缔，理解了服务的内涵，深知只有平时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和服务水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外，有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户，

其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自身言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，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;才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练,并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度,即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵,服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于平时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。

听师傅、领导的教导;学师傅处理业务时的操作技术;做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧;做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。

我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。

银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于\_\_\_\_年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

**银行网点主任述职报告最新篇六**

尊敬的各位领导、各位同志：

你们好!

我于1月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为主任，主持工作至今。在担任分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长万元，余额仅为万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增万元，公司企业存款净增万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于200年月与支行并账，并于200年月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，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。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”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“”百日吸存竞赛活动中去。在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通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。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增万元，完成全年任务的%;外币存款净增万美元，完成全年任务的%;公司存款净增万元，完成全年任务的%，各项余额达余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，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。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样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。到分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。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能力，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。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

三、存在的不足和今后努力的方向：

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

1、对理论学习未引起足够重视，认为分理处是做实际工作的，业务发展第一位，学好不如干好;

到位，面临行股改上市，员工的思想情绪不够稳定，影响了工作的开展;

5、对外协调能力需进一步加强;

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为行事业发展尽责尽职。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、有正确人生观、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，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

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