# 2024年银行工作人员年末述职报告(3篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-08-31

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!银行工作人员年末述职报告篇一一、 东方支行营业部是支行最大的营业网点，业务品种繁...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**银行工作人员年末述职报告篇一**

一、 东方支行营业部是支行最大的营业网点，业务品种繁多，业务量也是支行最大的，而业务差错率一直是分行的前几名。有这样的成绩，我是做了多方面的工作。

① 每日利用早会的时间，与全体员工学习《会计、出纳人员岗位操作规范》加强内控管理，提高每个柜员的业务素质、制度观念和风险防范能力，教育员工提高遵章守纪的自觉性，凡《规范》中要求做到的，必须坚决做;《规范》中禁止做的，要视为内控管理的“高压线”，杜绝一切违规行为的发生。

②要把《会计、出纳人员岗位工作规范》的执行纳入日常检查，采取抽查，定期检查等多种方式保证《规范》的各项要求落到实处，对于违反《规范》要求的，要按有关规定严肃处理。

二、 为了提高我行的经营收入，完善中间业务收入监督机制，在营业部日常工作中，规范中间业务收费，大力推广电话银行、网上银行、代发工资，银行询证函等多介面的中间业务。我为 支行设立“上门收款手续费”、“代理保险手续费”“代扣利息税手续费”等中间业务收入的手工分户账，及时为行领导提供各项数据，以利于制定相应的措施。也为分行会计结算部提供增加中间业务收入的建议。

三、 正确行使会计业务的统筹职能，做好承上启下的业务联系工作。营业部在做好本身的会计结算业务工作的同时，也肩负起对支行辖下网点业务指导工作，对于上级部门下达的业务文件都能及时传达各网点，并督促其按时、按质、按量完成各项会计结算业务工作，以及各项文件的落实使支行的各项会计结算业力能顺畅地运行。

四、 我每天能认真监督各项现金调拨工作。作为支行的总库房，平时的现金清点、上下介都能按质、按量完成，对于网点的现金调拨要求，能及时作出反应，很好地保证了支行现金流通的顺畅。每月，积极配合支行管理部等部门做好现金查库工作，为保证支行现金的有效管理作出了应有的努力。

五、 进一步强化“窗口形象工程”的建设，通过召开班后会，定期进行专题小结，分析和学习教育，带动网点全体员工参与谈心得，讲体会，查不足，结经验，促进整体提高，我要身先士卒，加强督导，检查，努力从根本上压止问题的出现。通过“每日必查”进行强化督导，确保各项新要求在日常工作中得到充分体现。

六、 配合支行领导，营业部负责人做好存款工作。

① 每日对营业部超100万余额的90户大型企业的资金往来情况进行分析，特别是对于一些大户出现异常现象的，及时报告行领导和营业部负责人，以利于制定相应的对策，并予以落实，避免由于银行内部因素而导致存款流失现象的出现。

② 要求员工在日常工作中，不但要服务好客户，并且要随时注意客户的资金动向，对大客户采取贴身跟踪服务。取得了满意的效果。

③ 积极配合分行的整体营销，成功使东方镇财政结算中心的资金结算在营业部办理，并派业务骨干每天到结算中心，为结算中心解决日常的业务难题，使该中心在我行的结算业务和存款不断增加。

七、 强化员工队伍的业务水平，我充分认识到要提供优质、文明服务，必须有轧实的基本功和业务技能作基础，只有以优质、快捷、妥善的服务，才能更好服务客户，为此，我强调业务技能的培训及基本功的锻炼使员工主动起来，力争先进，树立良好文明的服务形象。

八、 我主要负责支行的财务管理，三年来，我始终将深化费用管理办法，优化资源配置，不断规范财务行为作为财务管理的一项重要工作来抓。今年以来，我总结过去有关费用管理经验教训的基础上，我进一步采取了一系列有效的措施和方法改进费用管理办法。使支行切实树立勤俭节约的思想，在确保各项业务正常开展的前提下，尽一切可能节约费用支出，防止捕张浪费，合理配置各项费用资源，将有限的费用资源优先用于支持业务开展，严格费用审批，认真执行国家及上级行的有关财务制度，确保依规合法开支各项费用。

九、 我行先后多次对系统进行升级，对辖下网点进行账务上收，并对会计要素管理系统投产工作，每一次我都是奋战在第一线，事无巨细，除了组织好营业部每项工作外，也担负了辖下网点的指导和解释工作，能按时按质按量完成工作。

十、 坚持不懈地抓好规章制度执行情况的检查，真正把各项业务规章制度落到实处，防止各类差错事故和经济案件的发生，落实各项业务规章制度，对于银行来讲是非常重要的，它不仅是银行贯彻执行党和国家各项经济、金融方针政策的具体体现，而且是防止银行各项经济案件有效手段，只有抓好规章制度检查，才能做到依法，合规稳健经营。

今后，我要加强对业务知识的学习，加大培训力度，会计结算工作既具专业性，又具综合性，面对银行经营多元化，电子化，国际化发展趋势，会计人员要接受新观念，学习新的管理办法，不仅要精通自身业务，还要广乏学习包括现代金融，宏观经济，企业管理，会计核算理论，科学技术和法律法规等各方面知识，努力提高自身素质。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**银行工作人员年末述职报告篇二**

尊敬的各位行领导：

你们好!现将我在微贷工作10个月以来的工作、思想情况，总结，汇报，请予审议。不当之处，诚请行领导及同事们批评、指正。

\_\_年年是我行收获丰收的一年;\_\_年年是我学有所成的一年。\_\_年2月底，带着新鲜和紧张，我第一次走进了长江支行的办公室，见到了尽职尽业的同事们。一个星期后，我被调离到瑞昌支行。

答应调职的时候，我是笑的，踏进瑞昌空荡的宿舍时，我是哭的。异地生活的艰苦;开展工作的辛酸时常让我感叹生活的不易，但是我仍然忘我地工作。

刚去瑞昌的时候，经常找不到地方吃饭，饿肚子是常事。上班也是面对同事，下班也是面对同事，做梦都在算客户的权益。做市场的时候，从瑞昌的东头走到西头，挨家挨户的发传单，一排一排地数店铺的数量，统计行业的分布。这些前期准备工作很快让我们看到了成效。许多带着疑惑的客户纷纷来到银行大厅，一句句：“你这个小额贷款怎么贷法?”的声音不断传来，分到手中的贷款，从两位数好不容易做到了一位，又很快变成了两位数。微贷瑞昌分中心的业绩也让人惊喜。

一、工作业绩

在艰苦的环境中，我磨砺自己，给自己压力，从而快速成长。在几位顾问和师傅的带领下，从实习开始，我便以个人名义独立放款。在4月底的时候就独立分析贷款。七月初调离瑞昌支行的时候，共计发放贷款24笔，当时的余额已达到50万。

调到湓浦支行时，分配到我名下的贷款为25笔，余额50至60万。目前，现行的贷款笔数为39，贷款总额166.3万，余额118.8万。包括7月调职时分配到我名下的贷款，按贷款流程汇总统计可知：申请139笔，分析105笔，审贷会审核52笔，批准52笔，发放47笔，被银行拒绝75笔，被客户拒绝16笔。

在瑞昌支行工作期间无逾期客户，在湓浦支行工作以来出现3人次逾期情况。3次均为同一客户，一般逾期1-5天，目前该客户已按计划于12月底还清全部贷款，没有给我行带来资产损失。

二、控制风险，积极回收贷款

在工作中，我时刻铭记资产质量是生命的经营理念。时刻提醒自己，每天都在和风险打交道，我们必须保证储户的每一分钱都能合理地发放，合法地使用，安全地回收。

所以，工作中，我严格遵守贷款流程，该问客户的问题，一定问，该搜集的资料毫不忽视。在资料整理汇报过程中，不弄虚作假，实事求是。能放的贷款，一定为客户据以力争;不能发放的贷款，坚决不放;可放可不放的，仔细斟酌，权衡利弊再作出决定。

古人云“三思而后行”，我坚持用审慎的态度去处理每一笔贷款，尽可能地控制住每笔贷款的风险。并且牢记防范是控制风险的最好方法。

在贷款发放之后，和客户经常客户联系，既了解客户生意变动情况，又和客户保持良好的关系，为我们争取来更多的客户。

当客户出现逾期情况后，不断地通过各种方法给客户施加压力。要让客户明白一个道理，欠商业银行的钱是躲不掉的，信贷员会像讨回自己家的钱一样，拿出浑身解数去催款。一般客户感受到这样的信息之后，便不再耍赖，按时还款。

三、积极沟通，提高满意度

在与客户沟通方面，既维护银行的利益和形象，在客户面前热忱大方，不卑不亢;又能注意客户满意度，不光是只为客户回答有关小额贷款的问题，还尽量熟悉行内其他的内务，为热情解答比如房屋抵押，易的金等贷款业务的基本情况。，也为了避免给客户提供错误的信息，我们向客户求教，统计我行其他贷款的基本情况，打印出来，粘贴在笔记本上，客户来咨询的.时候，我们能比较专业的回答客户的提问，这能让客户少打电话，为他们节约成本，提高客户我行工作的满意度。

在做市场营销的过程中，了解到一位客户是我行拒绝客户，因为点存货的问题对我们的微小贷款产生了一些误会，我和我的主管两次上门亲自解释，和客户谈心，终于解除了客户的误会。虽然客户现在没有来申请贷款，但是当他需要钱的时候，他一定会记得我们九江市商业银行能给他资金上的帮主，我们九江市商业银行的服务态度是最好的。

极少数客户在申请贷款失败之后，会恼羞成怒，对我们信贷员毫不客气地讲话;甚至在催款中遭到辱骂。有一次，一个客户还款当天一直拖拖拉拉，我上门催收，客户又跑出去了，打电话沟通的过程中，客户动粗，开始骂人，挂掉电话后，看看时间，下午4点30分，不管受多大的委屈，把钱要回来是第一要务。于是忍住所有的委屈，还是很耐心和语气和善地给客户的妻子打电话，利用他妻子小气的性格，把交罚息的事情说给她听，十分钟后，客户的款到帐了。我笑着离开客户的店，不管如何，我笑到了最后，回骂客户不是胜利，收回贷款才是胜利，我胜利了!

四、廉洁清明，树立形象

进微贷的第一天起，我们就被灌输这样一种观念，我们接触的都是处于社会底层的经营者，他们一般并不富裕，我们应该为他们节约成本，不能接受客请和送礼，哪怕是一瓶绿茶。在ipc的专家们的教导和以身作则下，我们一直保持这样廉洁的风范。记得一次和ipc的sara一起分析贷款，客户硬是买了二瓶绿茶给我们，sara没办法只好拿在手上，朝我使眼色，意思是不要喝喔!下了客户的车子，我们没有带走绿茶，非常巧妙地拒绝了客户的物品。相信客户在发现那两瓶绿茶后，一定会感叹商业银行是一个廉洁清明的团队。

还有一次，客户在偏远的乡镇，来一次县城不容易，于是填写完申请后便和客户一起去乡里。但是路途遥远，这样一来，中午吃饭的时间肯定回不来，客户也要吃饭，这样就避免不了客请问题。于是在等车的时候，我告诉客户我没吃早饭，于是在旁边的小店炒了一盒米粉，上了面包车以后，变吃边坐车，合理地避免了可能发生的情况。

五、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，互相帮助，才能促进业务的全面发展。在平时的工作中，同事们经常分享彼此的调查心得，各自总结出熟悉行业的概况，在晨会中讲解给大家听，让大家的调查过程更轻松，更准确;遇见难题的时候经常讨论，一起发现问题，解决问题。另外在催收逾期贷款过程中，同事间也相互帮助，一起去，形成集体的气势，给客户强大的压力，让贷款更好地回收。在工作中，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，为各中心每月的贷款完成情况积极奋斗着。

在工作中产生困惑时，同事、主管和陈总都给予过我无私的帮助，借此机会向大家表示深深的谢意!

在支行中，我们和客户经历、柜员是一个大集体。平时我们也希望能为支行创收。比较成功的例子是我的一位客户通过我们和客户经理的共同营销，不仅成功办理了贷款业务，还在我行办理了几十万的承兑汇票。我们快速的服务让客户满意，主动给我们介绍了好几位优质客户。

六、孜孜不倦，汲取业务知识。

在平时的工作中，仍然不断学习业务知识，积极参加行内的各种活动和业务培训，\_\_年4月，在北京的微贷业务培训考试中，取得了第一的成绩;在9月中旬的行内客户经理培训考试中，取得了第一的成绩。并与\_\_年年考试通过了银行从业人员资格考试——《公共基础》这门课程，取得证书。

认真阅读行里推荐的好书。在阅读《香港商业银行服务之道》一书后，有感而发写下《世界在变，创新不变》的读书笔记。总结了工作中应当注意的地方，以及从书中我们获取的，对工作有益的经验和知识。

七、存在的问题和今年努力方向

通过在微贷近一年的工作和学习。我在思想素质、理论水平和工作能力等方面取得了一定的进步，但工作中还存有一些差距和不足，分析总结后 ，有很多需要改进的地方，主要表现在以下几个方面：

①放款力度不够：我们的工作用“逆水行舟，不进则退”来形容会很形象。客户不断还款，如果不加大放款力度，很可能出现余额减少的情况。7月之后，每月放款笔数都没能拿到第一，与同批次同事相比，放宽笔数有差距。在今后的工作中，将加大宣传力度，多放款，放好款，为中心创收。

②事无巨细：由于从小做事就比较细腻，不喜欢马虎。，所以每次都把客户的表格填写得让自己非常满意才行，客户的其他信息尽量补充，存档。希望续贷的时候，能尽可能多地掌握客户信息，而不用麻烦客户。这样的做法虽然有好处，但是却花掉了时间，降低了工作效率。主管和领导也多次指出我的毛病。我将在今后的工作中改正缺点，提高工作效率，加大放款力度。

③没有通过《个人理财》和《风险管理》考试：

④由于自己的疏忽，没有花足够的时间复习，结果很可惜地没有拿到证书。我将在20\_\_补充学习知识，让自己成为一名合格的，全面发展的银行从业人员。

④作为一名共产党员，工作以后便忽视了理论学习。20\_\_年将在工作之余，关心时事政治，加强政治理论、法律法规的学习。坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动，贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性。

以上述职，如有不妥之处，敬请各位领导及同事予以批评指正!

谢谢各位!

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**银行工作人员年末述职报告篇三**

我自从\_\_年到\_\_银行支行工作至目前已经有\_\_年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作所做的自我鉴定。

调整信贷结构促进商品流通

\_\_年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任条，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合\_\_年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理;二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理;三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1、大力推行内部银行，向管理要资金

我们在\_\_年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2、着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的\_\_，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3、全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

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