# 精选银行业务现场述职报告简短(六篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-04-03

*精选银行业务现场述职报告简短一您好！我是xx银行里的一名业务员，我叫xx。这篇辞职报告我本来应该在很早之前就要给您写的，但是因为前些时间银行里的业务太多又缺人手的原因，我就一直没有找到一个合适的机会来跟您提这件事情。直到这阵子银行的业务少了...*

**精选银行业务现场述职报告简短一**

您好！

我是xx银行里的一名业务员，我叫xx。这篇辞职报告我本来应该在很早之前就要给您写的，但是因为前些时间银行里的业务太多又缺人手的原因，我就一直没有找到一个合适的机会来跟您提这件事情。直到这阵子银行的业务少了一点，再加上我现在的病情越来越严重，不能够再继续拖下去了。所以我就赶紧来给您写了这篇辞职报告。希望您能够体谅我的身体状况，让我能够早早回去治病，把我的身体养好。

不瞒您说，其实我在来银行当业务员之前，身体一直很好。从来没有生过什么大病，就连感冒都很少有。不管是吃什么东西都很香，不管干什么活也都很有劲。每天的身体状况还是精神状态，都能够保持到最佳状态。所以那个时候是我过的最快乐的一段时光。但是自从我来到银行当业务员之后，我的身体我开始慢慢变差了。我也不知道是什么原因，是从什么时候起的。

总之，在当了银行的业务员之后，我时常感冒，浑身乏力，还经常感到反胃，吃不下东西。有时候，我甚至还会一连几晚失眠到三四点睡不着觉。第2天早上醒来，精神状态非常差。所以我工作的时候也老是会出错。我相信我这样子的工作状态，领导都看在了眼里。我想跟领导说都是，因为我的原因而耽误了这阵子里银行的工作，我向领导道歉，但是我不是故意要出错的。我已经尽了自己最大的努力来做好这份工作，只怪我自己的身体太不争气。

虽然我对这份工作充满了激情和热爱，但是我知道，我每天都在耗费自己身体里面的一点点能量，来支撑着自己完成每一天的工作任务。我没有跟领导说过，也没有跟任何同事提起过，我有很多次出去跑业务，跑到一半，肚子就疼的受不了，但是我依然要忍着痛坚持把另一半的业务给跑完。我以为我这个病拖上一阵子，自己就能好，应该没有多大的事。但是现在已经两个月多了，还一直是这个状况，不但不见好，反而还越来越严重了。所以我现在不得不对自己的身体引起重视。毕竟身体是革命的本钱。我不能够拿我的生命和健康来开玩笑。所以我就鼓起勇气给您写了这篇辞职报告。

此致

敬礼！

辞职人：xx

20xx年xx月xx曰

**精选银行业务现场述职报告简短二**

银行家们很少把他们的分支机构当做零售商店。他们倾向于把这些分支机构看做是一些完全便利的金融交易场所。恰恰相反的是：最好的零售商利用他们的商店，通过提供为顾客度身定制的产品、促销活动和有品位、有风格的服务招揽顾客。我们相信银行可以从这些成功的零售商那里学到经验。麦当劳（mcdonald’s）、维多利亚秘密（victoria’ssecret）、佳购（bestbuy）、星巴克（starbucks）和泰思科(tesco)在零售业上许多运用自如的例子，金融机构完全可以借鉴采纳。

银行在零售领域里的表现平平，是不难理解的。一直以来，他们优先考虑的不是客户和零售，而是信用和风险。此外，他们和客户的接触通常是交易性的（实际上，许多客户宁愿选择远程交易以避开所有的支行）。因此，银行倾向于把精力集中在交易效率上，而不是服务和销售。更糟糕的是，许多银行使出浑身解数，仅仅是为了说服消费者相信他们的产品和竞争对手不同。

让我们设想一下银行如何使用零售商的思路转换其业务。要想和世界一流的零售商一样，银行必须增进对客户的了解，利用它设计出客户重视的方案来建立和客户的关系；并经常测试这些方案的效果，以保证它们始终是相关的。此外，一个成功的大型零售银行会利用其客户进行介绍推荐，以带动销售机会。

对于银行来说，有一个好消息就是客户们渴望把对话进行下去。波士顿咨询公司的研究报告表明，全世界的消费者都在寻求值得信任的建议，以帮助自己在信息的海洋里“航行”，同时弥补他们对金融知识的了解不足。他们还希望和银行的交易有更大的透明度并经常感到银行的服务不够周到。许多人害怕金钱上的瓜葛，并对金融机构经常使用的统一化的路线持有怀疑态度。简而言之，现状并不令人满意、而市场欢迎更多金融机构走零售路线；做到目标明确、促销得当、推销员态度殷勤并乐于助人、高效服务且不仅仅旨在降低成本、购物环境令人愉悦。

迄今为止，几乎没什么金融服务公司尝试过这种零售方法。新泽西州商业银行却是一个例外。该银行试着推出一种有活力的顾客体验，他们借助一种旨在提供迅速、可靠的银行服务的“快餐”路线，取得迅速成长。他们仿佛把自己当成麦当劳（mcdonald’s）快餐店一样来增建分支机构―整齐划一、清新明亮、标志清楚。他们每晚和周末照常营业设法满足客户的需求。培训雇员时他们强调的是服务。还有，为了营造一个快活的、灯光通明的环境，他们借助诸如彩色书籍和钱盒玩具等和孩子有关的促销手段来吸引家庭。结果得到了增长的高回报。由于注意到这样的成功，少数其他银行，包括美国华盛顿互惠银行（washingtonmutual）、英国hbos银行以及欧洲的巴克莱（barclays）银行和花旗银行(citibank)也渐渐地采纳零售路线。

五大要点

大型零售商拥有许多引以为豪的优势，包括备受肯定的价值、品牌一致性、很高的顾客认知率和接近度以及持久的、高回报的客户关系。消费者欣赏这些素质及其商品和服务的一致性。顾客的忠诚度表现在每间商店的顾客数量较多，平均每平方英尺的销售额和利润较高，以及可比分店的销售量持续增长。

对顾客来说，银行在客户管理方面常常缺乏活力和兴奋点。因此，他们通常达不到预期的销售目标。但是，世界级的销售商恰恰依靠对以下五个方面的重视做到了这一点。

想象力星巴克（starbucks）所卖的不仅仅是咖啡。凭借其lattes（牛奶咖啡）和frappuccinos（加冰混合咖啡）品牌以及对异国混合口味的启迪，星巴克咖啡给人们一种浪漫的意大利感觉和到异国他乡去旅游的诱惑。成功的零售商销售的是梦想，而不仅仅是纯粹的现实。他们提供的是一个方法，例如：在向富有的老年客户推销逆向抵押的时候，向他们销售一个舒适安全的退休梦想。

感情联络零售商设法把顾客和销售助理配对，在专业技术、独家客户信息和适当的销售技巧的基础上形成一种结合。在雷曼・玛客思（neimanmarcus）连锁店，销售助理根据以前的购物记录搭配套装和服饰配件。尽管银行鼓励他们的销售助手向重要的客户推销，但他们通常并不向销售助理提供关键信息和适当的产品，比如说：客户的人生大事或新的需求，更明确地说，普遍的银行风格是注重如何结束销售，而不着眼于服务的建立关系。

功能和技术优势主要零售商销售的是有功能和技术优势的产品，一些最好的商店把为忙碌的顾客提供托儿所和休息室作为自己的特色。金融服务产品（无须争辩）也是一种商品。星巴克（starbucks）、耐克（nike）和吉列（gillette）公司的经验都表明：即便是成熟产品，也有可能向其注入技术和功能优势。零售银行家还可以向金融服务方面的“单一业务”专家，如抵押或者信用卡供应商学习；这些供应商在产品或者服务的技术优势差异化上下了很大工夫。嘉信理财（charlesschwab）公司成功的核心就在于功能和技术优势。

人性化接触销售助手使得零售商具有了人性化的声音。这不是一张没有个性特征的脸。零售银行有巨大的信息量可供他们的雇员用以建立人性化的接触。如果他们察觉了一些未被注意的金融需求，如缺乏前后连贯的存款计划等，就可以为顾客献计献策以改善他们的理财状况。

测试和改善一流的零售商把每个分店都作为一个测试机会。他们懂得如何进行实验、评估结果、设计改进方案以及推广新的计划。一个像泰思科（tesco）这样的一流零售商可以根据家庭成员的需要把数据转换成一系列可提供的产品或服务。银行分支机构也十分适合于这种测试和学习锻炼机会。

五大戒律

一旦热心的银行零售商了解了这五大要点的重要性之后，他们还必须注意到以下五个戒律以实现成功的零售。

让大众化产品或服务简洁明了必须了解顾客的真实需要。一个账户足够满足其需要，就不要提供三个账户。例如，沃尔玛（wal-mart）零售超市打出“天天低价”的口号来向客户保证他们能够得到最低的售价。令分支零售店的环境和形式具有吸引力。使用引人注目的店内推销和宣传使顾客保持信息畅通，同时提升顾客对品牌和分店的体验。消费者能第一眼就认出优良的价值。正是为此，hbos银行在英国稳坐零售银行服务的头把交椅。而hbos的零售总裁以前是一家超级市场的经理人，这也许不是一种巧合。

在与客户的交易中做到前后一致、恭敬礼貌决不能让顾客感到丝毫的疏远。服务供应商需要向顾客表明，他们十分留意顾客的需求，正努力做到最好以满足他们。最好的零售商诚心诚意地追踪、评估、纠正错误和消除顾客的误解，有的还提供免费电话号码便于客户提供反馈。银行同样可以做到这些。

了解竞争，从竞争中胜出运作最好的零售商经常调查他们的竞争对手，监视他们提供的产品或服务。根据其方案及时做出反应并了解他们的策略，最终击败对方的宣传。例如：美国零售连锁店target通过产品定位、设计购物体验击败了沃尔玛（wal-mart）和凯玛特（kmart），构造出了一个成功的市场。

仔细地、不断地听取顾客意见实施顾客调查，并做出反应；建立衡量服务速度的能力；及时答复顾客经常提出的问题、吸引销售机会。

薪酬和业绩挂钩追踪客户的满意度和再次购买的意向，并且将其和分店员工的薪酬挂钩。除了销售人员和一线员工之外，这个措施同样适合后方工作人员和高级主管。雅高（accor）酒店集团通过修改其奖励措施，成功地激励了销售人员，从而极大地提高了生产率。

发现顾客

如何从五大要点和五大戒律中创造出策略是一种挑战。这就意味着从顾客的需求开始，坚持不懈地瞄准这些需求以发现是什么在驱动顾客（参见表“何谓发现顾客”）。比如说，像维多利亚的秘密（victoria\"ssecret）这样的顶级销售商采取措施，深入到女性顾客的家庭来了解她们的需求。

对于银行来说，当人生大事，譬如上大学、结婚、生儿育女以及房产计划需求迫近的时候，密切联系顾客尤为重要。银行不仅要利用这些人生大事的机会销售产品，而且还要和有价值的顾客建立关系，以便了解他们一生的财政需要并为其精心构思出一个解决方案。

一旦金融零售商构造了一个与众不同的体验，它必须通过品牌展示让人们知道它的存在。在金融服务领域取得成功的品牌，比如美国的嘉信理财（charlesscheab）公司和英国的艾格（egg）公司，就是依靠强烈的、崭新的、执著的和与众不同的价值理念发展壮大的。银行必须采取许多重要的步骤来培植一个强人的品牌。

使用顾客理解的语言顾客从来不说金融专业术语。使促销与推销材料简单化，以便顾客可以迅速地了解产品或者服务提供的价值。把上述信息和客户的愿望联系起来当然就更好了。

合理引导顾客进行下一次采购在服装行业，如果顾客正在购买一套西装，推销员肯定试图卖出一件与之匹配的衬衫，更不用说领带、围巾和其他附带装饰品了。在金融服务领域，所有提供的产品不仅仅就是支票和储蓄账户，而且还包括退休计划、人寿保险、抵押和教育储蓄计划。金融机构应该向目标顾客销售补充产品：例如，通过提供人寿保险附带销售抵押业务、通过提供健康保险附带启动一个小型的商业项目。

酬谢忠诚度如果银行获得一个家庭大部分的金融业务，它应该明确地祝贺和酬谢顾客。消费者经常不愿意把他们所有的、甚至大多数的业务交给一家金融机构。酬谢忠诚度的奖品和奖金有助于克服他们这样的不情愿的心态，并向其显示本机构很重视他们的业务。

组织信息以便随时使用银行所有的技术是仆人，而不是主人。银行应该能够迅速地、甚至在一夜之间一个试用产品销售计划里收集所有数据。第一线的销售人员应可以随时查询这些数据。

在执行第一代产品的同时计算2.0版本。世界一流的服装零售商在刚刚推出夏季服装的同时，已经确定了秋冬季流行款式的安排。产品和服务的提供不是静态的。

银行及其他金融业务机构如果不能根据这些变化采取措施，他们将会失去许多最有价值的顾客。在一些国家，根据控制的储蓄市场份额已经在逐渐减少，其他的金融公司，甚至一些最好的销售商，已经定位于窃取零售银行业务的发展。

**精选银行业务现场述职报告简短三**

20xx年以来，在xx中支党委的正确领导下，我作为党组书记，能够扎实履行党建工作第一责任人职责，加强支行党的建设工作，为全面高效地履行基层央行职能提供了坚强的思想、政治和组织保障。现将有关情况汇报如下，请各位领导和同志们评议。

今年3月以来，支行党组按照上级行统一部署开展第二批党的群众路线教育实践活动。在年初中支开完动员会后，我就分别召开了党组会和行办公会，对支行今年党建工作进行了全面部署。

一是明确重点。是要认真、积极、深入开展教育实践活动，进一步提高全行上下勤政廉政和作风效能，确保以党组领导班子为重点的全体党员干部能够深刻接受一次思想上的洗礼，促进行为上的改进。

二是统筹开展。有效结合教育实践活动全面加强基层党组织的思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设和制度建立了全省首家金融系统志愿者分会，九月份成立了全国首个金融系统精神文明建设联席会议，同时举办金融系统道德讲堂，在全行党员干部乃至全市银行中积极倡导社会主义核心价值观。

我始终把队伍建好、管理好作为落实党要管党、从严治党的题中应有之义，作为党组的责任。在干部队伍建设方面，我在去年年底今年年初时对部分股室负责人、员工进行了一次调整，提拔1名副股长主持工作，3名正股长进行了轮岗。从今年的履职情况来看，这次调整总体情况还是比较好的，中层干部的工作热情得到有效激发，履职效能显著提高。

在干部管理方面，一是通过教育实践活动中认真组织召开专题民主生活会和各党小组专题组织生活会，进一步严格了党内的政治生活和党员组织生活制度。

二是针对支行作风建设中的一些不良问题和人员，我坚守“从严治行”理念，落实从严管理要求，通过点名通报、降低岗位系数津贴和责成相关责任人进行书面检讨反思的形式进行了严肃处理，使得全体党员的组织纪律意识得到了显著增强。

一是夯实基础。认真、扎实组织开展教育实践活动，发挥示范带动作用，带头接受学习教育、带头查摆问题开展批评、带头落实整改，支行党组班子和全体党员干部都接受了一次群众路线的教育。支行在教育实践活动中的一些做法也受到了中支工作组肯定。

10月召开全行大会，我就从深刻认识“抓纪律强作风”的重要性、纪律是什么、当前纪律松散问题反应了什么、怎么认识上述问题和怎么办5个方面对支行今后一段时期的作风建设提出了想法和要求。支行的整体工作作风也有了明显改进。

二是立足履职。将教育实践活动的最终落脚点着眼于“普惠金融、民生金融”上，并结合基层服务型党组织建设，切实解决金融联系服务群众“最后一公里”问题。多次听取国库会计股汇报并进行实地调研，推动农村金融综合服务站提前完成全覆盖。

借鉴xx中支成功经验，联合市财政局开展全国首例县级财政存款资金招投标工作。创新建立与市场接轨的工业用地抵押融资评估机制，探索化解联保、互保链难题新途径，有效缓释担保风险的传导。

一是作为党组书记，我能够按照要求，及时同班子成员和分管股室主要负责人签订党风廉政建设责任书，并抓好落实和分解。11月，我要求各部门负责人结合如何履行好“一岗双责”谈体会、谈感悟、做表率。将有能力、肯奉献、敢担当、懂感恩、知敬畏作为新时期基层央行优秀员工的标准，在全行传递爱岗敬业的正能量。

二是加强反腐倡廉的宣传教育。5月，组织全体干部职工参观了xx市沙家浜廉政教育馆。5月和9月，组织全体中层干部和部分员工分两批到位于xx市看守所内的xx市反腐倡廉警示教育基地参观，接受生动形象的反腐倡廉警示教育。7月1日，向支行中层以上干部每人赠送了一本《作风新规口袋书》。9月11日，开展了金融系统预防职务犯罪讲座，邀请xx市预防职务犯罪工作指导委员会办公室xx主任主讲，增强筑牢预防职务犯罪的思想道德防线。

**精选银行业务现场述职报告简短四**

时间飞逝，转眼我已经与\_\_银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进\_\_银行的情形油然在目。入行以来，我一向在一线柜面工作，在\_\_银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮忙下，我始终严格要求自我努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不一样的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户供给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在\_\_银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自我选择的\_\_之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入\_\_银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说:“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，可是不服输的性格决定了我不会认输，并且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自我“较劲”，要做就要做得最好。平日进取认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我明白为客户供给优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自我规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每一天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\_\_银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自我保重，其实有多少心酸仅有自我明白。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终坚持着饱满的工作热情和良好的工作态度。\_\_银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不一样心理和需求，为他们供给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自我，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自我的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要供给有效证件的，可是应对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急;一面重新开机，按照客户供给的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户经过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了\_\_银行的形象，为此我常常提醒自我要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，应对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气;而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情景下尽量满足他们的业务需要。我始终

坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自我的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不一样客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

二、团结协作共同提高

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自我手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自我做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自我的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不必须是最好的，但必须会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有必须的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，异常是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自我平常练习的心得告诉他们，供他们参考。经过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。仅有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里欢乐的工作着。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终进取参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终坚持在一二名。

进入\_\_五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的梦想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在\_\_银行的大家庭里，我取得今日的成绩与团体是息息相关的，我很庆幸自我能够进入这样一个团结协作的团体中工作，是这样的一个团体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同\_\_银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

**精选银行业务现场述职报告简短五**

1、自我评估。主要包括对个人的需求、能力、兴趣、性格、气质等等的分析，以确定什么样的职业比较适合自己和自己具备哪些能力。

2、组织与社会环境分析。短期的规划比较注重组织环境的分析，长期的规划要更多地注重社会环境的分析。

3、生涯机会评估。生涯机会的评估包括对长期机会和短期机会的评估。通过对社会环境的`分析，结合本人的具体情况，评估有哪些长期的发展机会;通过对组织环境的分析，评估组织内有哪些短期的发展机会。

4、生涯目标确定。职业生涯目标的确定包括人生目标、长期目标、中期目标与短期目标的确定，它们分别与人生规划、长期规划、中期规划和短期规划相对应。首先要根据个人的专业、性格、气质和价值观以及社会的发展趋势确定自己的人生目标和长期目标，然后再把人生目标和长期目标细化，根据个人的经历和所处的组织环境制定相应的中期目标和短期目标。

5、制定行动方案。把目标转化成具体的方案和措施。这一过程中比较重要的行动方案有职业生涯发展路线的选择、职业的选择，相应的教育和培训计划的制定。

6、评估与反馈。职业生涯规划的评估与反馈过程是个人对自己的不断认识过程，也是对社会的不断认识过程，是使职业生涯规划更加有效的有力手段。

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最大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。

**精选银行业务现场述职报告简短六**

同志们：

今天，我们在这里召开20\*年度，银行监管会议。刚才，主任传达了中央、省、市监管会议精神，安排部署了今年的任务，并与各银行业金融机构的行长、局长、主任们签订了《双向承诺书》。会后，大家要认真学习，深刻领会，全面落实。具体方面的安排我就不多讲了，下面，我就贯彻落实三级监管会议精神，进一步支持好县域经济建设和社会发展，强调三点意见。

一、认清形势，振奋精神，不断增强服务县域经济社会发展的大局意识

20\*年，各行、社、局紧紧围绕县委、县政府的中心，不断加强和改进金融服务，在促进县域经济持续、健康、快速发展进程中做出了积极贡献。全县经济整体实力明显增强，农业发展形势喜人，工业支柱产业素质不断提升，重点工程建设进展顺利，文教体卫等各项社会事业欣欣向荣，外部经济的快速发展，为我们金融事业的健康发展奠定了良好的基础。各机构自身经营效益显著增长，各项取得了新的成绩，全县金融业呈现出稳定发展的良好态势。

在肯定成绩的同时，我们必须清醒地认识到当前制约发展的一些不利因素。一方面，我县单一的经济结构形势，铁、煤、铸造占主导地位，造成我县的经济发展抵御市场风险能力较差，受国家宏观调控政策的影响较大，导致金融行业存在着一定信贷风险;另一方面，我们部分金融机构内部盲目扩张、操作不规范、内部管理不到位的现象影响了金融业的健康发展。去年，我们邻县浮山就发生了北王信用社帐外经营大案，造成了巨大损失，严重损害了银行部门的形象，对全临汾市的金融在一定程度上都造成了不利影响。对此，我们一定要密切关注，防止我县受到其负面的影响。同时，要举一反三，认真做好自查自纠，防止此类事情在我县发生。对此，我们必须牢固树立科学发展的理念，坚决把金融风险控制在可接受的范围，切实防范和化解金融风险，实现金融行业的可持续发展。

20\*年，是实施“”规划的第一年，也是我国银行业加入世界贸易组织过渡期的最后一年。做好今年银行业发展、改革和监管等，对于实现我县金融行业“”开好局、起好步，增强我县银行业的整体实力至关重要。我们各银行部门的负责人，尤其是一把手，一定要全面准确把握当前的经济形势，从促进金融发展和地方经济发展的大局出发，牢固树立用科学发展观指导银行业各项的意识，贯彻落实好各项经济会议和监管会议精神，把依法规范经营，作为防范风险的基础，把提供优质金融服务，作为促进金融发展和地方经济发展的重要手段，积极主动地为县委、县政府确定的重点工程、重点项目提供信贷支持，推动我县金融事业和地方经济的健康发展。

二、寻找差距，积极应对，不断加大对县域经济建设的信贷支持力度

20\*年末，我县金融机构各项存款余额达到32.8亿元，贷款余额为15亿元，存贷差已经达到17.8亿元，全县存贷平均比例为45.86%，剔除除农发行和邮政储蓄资金，存贷差达到12.9亿元，平均存贷比例为50.75%。存贷差最大的工商银行，存款7个多亿，贷款6千多万，存贷比例为8.26%，存贷比例最高的信用联社，包括两三千万的支农再贷款也不过才75%(支农再贷款这一块实质上用的还不是我们的资金)，存贷差高达2.9亿元。这说明，我县金融机构取得的区域自有资金，转化为区域投资的效率过低，资金外流或资金闲置情况严重。这其中虽然有商业银行信贷管理体制、绩效考核体制和前两年信贷政策影响的因素，但我县金融机构存差增长速度过快、绝对额过大、存贷比过低的问题确实是一个不争的事实。

为扭转这一被动局面，银监部门要认真研究中央、省、市的有关政策，积极引导金融机构做好信贷政策和产业政策的结合，从分散信贷风险的角度出发，制定出台引导金融机构增加对中小企业贷款的措施办法，在解决存差过大的同时，解决好中小企业融资难问题。版权所有

各金融机构要统一思想，把支持地方经济发展作为本部门的神圣使命，找准国家产业政策和我县经济发展实际的结合点，为县域经济发展提供优质金融服务。要千方百计从上级部门争取更多的资金运用额度，加大对支柱产业、重点工程和优势项目的信贷投放力度，把贷款增长速度稳定地保持在与市场有效需求相适应的水平上，获得更大的资金收益，提高自身的盈利水平，获得政府、企业和客户的支持，提高本机构在xx区域的市场竞争力，真正实现银行、企业、农民、政府的“多赢”。

三、深化改革，加强防范，确保全县金融业稳定运行

今年，我们要积极推进商业银行和邮政储蓄体制改革，指导和做好农村信用社划归省级管理的相关，对停业整顿的城市信用社实施撤销清算，切实完成好金融行业案件专项治理，进一步抓好不良贷款的“双降”与清收，实现全县银行业的稳健运行。

县政府将根据上级有关精神，制定出台《xx县银行业突发事件处置预案》。银行业金融机构，要建立本系统突发事件处置预案，明确职责，层层分解，切实完善风险处置机制，不断提高银行业预警和应急处置能力。

银监部门要提高有效监管能力，切实做到依法监管和科学监管。要进一步规范现场检查和行政执法行为，积极配合政府做好对城市信用社的撤销清算和对金融机构的督促引导，不断加强对资产质量、内控制度、资本约束以及高级管理人员和重要岗位从业人员行为的监管力度，树立起监管的权威性，切实发挥监管作用。同时，要强化对宏观经济金融运行状况、行业、产业动态、地方经济运行以及投资增长等情况的分析研究，加强对重点行业、重点企业、重点项目的风险监测，维护广大存款人和金融消费者的利益。

各银行机构，要牢固树立科学发展观和依法审慎经营理念，不断完善公司治理机制，健全内部控制和绩效考核体系，大力调整信贷结构，开展金融创新，促进经济金融的良性互动，建设风险管理长效机制，提高银行业自主创新能力、防范风险能力和核心竞争力，切实维护金融稳定。

同志们，新的形势和任务，对我们提出了更高的要求，让我们切实转变发展观念，创新发展模式，拓展发展空间，提升发展水平，真正把银行业发展转变到科学发展的轨道上来，开拓进取，奋力拼搏，为实现全县银行业的稳健运行，促进经济金融和谐健康发展做出不懈的努力!

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！