# 2024年银行工作人员年终述职报告(推荐)(9篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-03-18

*20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)一1、要在月底完成二季度支行下发的各项经营指标。首先搜集客户，建立客户资料，对优良客户进行归类，从高到底、按生日分类。2、大厅的各种不妥现象，在第一时间改正，让我们的营业大厅发生质的变化。在营业前检查...*

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)一**

1、要在月底完成二季度支行下发的各项经营指标。

首先搜集客户，建立客户资料，对优良客户进行归类，从高到底、按生日分类。

2、大厅的各种不妥现象，在第一时间改正，让我们的营业大厅发生质的变化。

在营业前检查、并在营业中时刻关注网点内凭证、宣传资料、广告牌、客户意见表、办公用品(如名片、产品介绍、表格)等摆放整齐、美观。如发现有过期告示或宣传资料，应立即撤下。应重视客户对我行的感受，如叫号机声音大小、空调温度高低等，从客户的感受出发，完善各项设施和服务，改善客户体验。

3、紧抓服务质量，将现场用户抱怨消灭在萌芽状态，实现零投诉。

时刻关注大厅里等候客户的情绪和行为变化情况，维护业务秩序和客户排队秩序，当发现有客户出现不耐烦的情绪，甚至大声喧哗、吵闹时，大堂服务应第一时间上前询问，安抚客户情绪，在职责范围内解决客户的问题。对于个别情绪过于激动的客户应迅速引至会客室或其他僻静之处，耐心倾听、解决客户的问题，无一抱怨客户。

4、充当柜台桥梁，合理安排柜台。

要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

5、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品。其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)二**

20xx年的个金工作我们认为要围绕着储蓄、个贷、三方存管等考核重点，在行长室的领导下，区分轻重缓急有重点的展开个金条线上的营销工作，做出我们除个贷业务以外的新的亮点来，我们总的工作思路主要有五点：

1、延续09年公司业务和个人业务联动的合作思路，发掘公司业务中潜藏的个人业务的商机。如代发工资业务、信用卡业务、个人消费信贷业务、代理保险、代售基金业务等等。依托对公客户资源，实现行内公司业务和个人业务的客户资源共享，带动个人业务的发展。

2、加强营业部、大堂、个金科的团队协作，发挥营业部在一线与客户现场接触的优势，强化主动营销的观念，提升柜面营销能力，上下形成合力，促进各项业务均衡发展。

3、借鉴去年做二手房按揭与房产中介合作的成功经验，与各类房产中介、售楼处、评估机构及产权登记中介机构甚至于要加强与证券、保险等单位的合作，建立起牢固的合作关系。

4、立足区域，利用多种渠道，加强对我行个人银行业务品种的宣传与推广。我们可以充分利用或尝试尝试利用我行的电子显示屏、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，提升我行在区的社会知名度和影响力。

5、我认为这是最主要的一个方面，就是要更进一步的强化全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动，我们每一个人都象整个机械装置中的一个齿轮，哪个部件出了故障就可能会影响到机器的高速运转。

下面我分六个方面对各项个金业务的具体计划和措施作一个汇报。对于储蓄存款业务我认为这是一个贯穿我们所有业务始终的一个最最重要的一个方面，我在下面相应的各项具体工作中会有所说明，对这一项工作就不再单列出来向大家汇报了。

1、个贷业务：这项业务09年度在全行上下各条线的通力合作下，取得了一定的成绩，其主要的原因就在于公私业务的联动和优势互补再加上全行上下的兢兢业业工作。在20xx年，我们认为这项业务应该往纵深发展，尽管在09年设想以个贷业务带动的其他个金业务的发展的理念已经有所显现，但是由于实际工作中多种原因的制约，成效还不是太大，今年，我们准备个贷综合贡献度要围绕着各项个金业务的轻重缓急来做，对各类档次的按揭业务要有所侧重：高端——着重开拓以存抵贷，代发工资、储蓄业务。而对中低端的楼盘去谈以存抵贷和代发工资业务就有点对牛谈琴了，而应着重营销信用卡和三方存管业务。

今年的个贷业务的增长，由于宏观政策及楼市低迷等方面的影响，我认为还是应抱谨慎从事的态度。20xx年国务院定的基调虽然是要靠消费促进经济增长，事实上国务院也出台了促进消费的政策措施，整体上来讲，在消费领域会出现一些机遇，比如车贷、留学贷。09年一线、二线甚至于三线城市的房地产交易量很活跃。在今年，住房政策备受受关注，政府鼓励改善型住房需求，舆论普遍认为中低档住房将是20xx年发展的重点。但是，政府出台了一系列措施要求房地产保持稳定，将难以出现去年房价与销量一哄而上的局面。我们今年的个贷还款压力将会很大，这个问题在节前及近期也已经充分暴露出来了。近期有许多个贷

客户陆续打电话过来要预约还款，去年新发放的一些个贷，有的客户是由于有年终分红，有的私营业主的应收账款在近期已回收，还有一些是客户不愿负债和多贷的心理的多重影响，纷纷要求部分提前还款。所以，我们认为：今年的个贷业务的发展要在去年的基础上，继续加强与各开发公司和售楼处的合作，另外还要有针对性地开辟1-2个新的楼盘，同时加大对世贸中心直客式业务的营销力度。

2、三方存管工作方面：对于三存管工作，我个人认为，去年动员亲朋好友的开户的方式可以推广，但是更要强调的是有效户，我们真正需要的是在完成下达任务的基础上，取得储蓄与理财客户资源，更多的是应该考虑它的可持续发展，因为三方存管这项业务是一个需要经年累月去营造的工程，今年的任务完成了，明年还是要继续。我们要做的是要让证券投资客户在锡山这块土地上，要我们这里获得一种稳定的归宿感，借以聚集投资人气，带动以本地区为主的客户的开户量和资金留存。

证券公司在我行驻点二个礼拜下来，前来咨询自己手中持有的股票的人是有一些，但是靠这种传统的方式来带动我们三方存管工作的开展的成效并不会是很大，真正靠这种方式开户转户的人不多。节前，我和行长一起与证券市场部的老总作了深入的探讨，我们认为银行和证券的利益是共同的，就是大家全是为了扩大客户群，增加有效户的含金量，利用双方的资源取得双赢，但是没有一个有效的载体，要想达到这种目的是非常困难的，因为我们的地理位置首先就制约了我们与证券公司和股民的合作，开户转户不便。

现在我们与证券达成一致意见：一个是利用他们的专业水平利用我们以前曾经驻点现在经常有客户来我们银行来咨询这一便利逐步把客户挖过来。另外设想利用股市沙龙的形式来吸引一部分开户前来交流与开户，这个沙龙场所的设定既要兼顾到方便客户开户，又要有一定量的人气来聚集，我们准备利用我们的会议室定期举办一些诸如理财投资沙龙的方式来发掘新股民，扩大我行三方存管客户的开户量，具体方式在近期内定下来，力求能取得一定的效果。视情况，我们设想再在其他证券公司之间推广。

3、代发工资方面：对于代发工资，我们的打算是这样的，也是要立足区域，首先是与营业部和信贷上对在我们开户的一些企业作一个梳理，列出清单来。对于目标企业，腾出一些时间与精力分别与他们沟通，事实上这项工作，我们在节前已经着手去尝试着去做了，节前我与张总在办公室详细地谈过这个业务，他们拥有100多员工，又是在本地区，对于代发工资业务我们已达成初步意向。另外象一些企业虽然人员不多，但是与他们有合作基础，应该不是十分为难的事，就通过这种方式我们可以积少成多，这也是在公司业务方面值得去尝试着做的事情。我相信做成功了一家二家，以后这项业务的合作就会越来越顺利。

4、信用卡工作方面：这项工作，我觉得还是要群策群力，毕竟众人拾柴火焰高，贷记卡的发行,是需要一个单位共同努力才能完成的一项工作,一个人很难独立完成。在确保千斤重担众人挑,人人肩上有指标的前提下,注重信息搜集,工作有的放矢，主动营销。在信用卡的发卡方面，我们要充分挖掘信贷资源，在贷记卡发行难度越来越大的情况下,大家可以多提供一些信息渠道，象去年一样通过与营销中心合作的方式去完成这项任务。但是要把握好亲访亲签，注意办卡过程中的欺诈风险。

5、保险业务、贵宾业务和基金定投方面：我把这三项工作合并在一起，主要是我认为，这几项工作是有二个共同点的：一是都要利用多种渠道多作宣传，强调客户的受益点。对客户要晓之以利，利益的利，毕竟个人银行客户是需要培

养的,要最大程度地满足和开发客户的金融需求。二是要加强柜面等一线营销的力度，通过培训要让大家熟悉自己推销的产品的特点。优点、缺点、价格、品种、宣传促销等等。尤其在客户面前要注意显示对产品非常熟悉。我们甚至可以参照其他银行奖励到人的做法，作为我们个金条线上要以上线的客户管理系统为依托，加强对贵宾客户信息的搜集工作，不断完善贵宾客户资料，加强对存量个人中高端客户在基金定投方面的营销，广泛宣传我行代销基金、保险与相关理财产品的理念，提升我行代销基金、保险及其理财产品的影响力。我们不敢保证这么做会有多大的成效，但是我们认为，要做好这几项工作，首先是要让客户晓得我们有这些业务的存在，不要让客户误解成我们银行只是存存钱的地方。前台柜员在推介金融产品的同时，也是在销售银行形象和文化, 一线员工为客户提供卓越的服务之后，银行品牌就会深入客户心中。情感营销、口碑营销，是最稳定也是最难以复制的。

6、理财业务方面：我还是觉得这是一项令我们觉得很是头痛的事情，有句话叫酒香不怕巷子深，我们行里现在的情况是酒是不香，这条巷子倒是蛮深的，这句话怎么讲呢，我认为产品要营销成功，营销的方式和手段固然重要，但是你没有一个好的产品，你有再好的手段也是没有用的。没有好的产品这是银行目前的致命伤，总行还是要加快产品创新步伐，为客户提供个性化的能真正为客户带来收益与实惠的产品，当然我们的营销手段与能力也是有待提高的，在10年的理财产品销售中，我们还是要配合上级行的理财产品的发售，促进贵宾客户的增长和储蓄存款的增加。 上面是我们对10年度个人业务工作的一些想法，当然计划的预期效果还是要有待于全行上下的通力合作，还是需要实际工作中的检验及需要做相应的调整。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)三**

为规范安全保卫管理秩序，增强安全管理实效，确保我行可持续健康发展。根据省联社安全管理要求，结合我行安全保卫工作管理实际，特制定本计划。

一、工作目标

坚持以“预防为主、防查并举、标本兼治、重在预防”的工作方针，坚持“谁主管，谁负责”的原则，以“防盗窃、防抢劫、防诈骗、防破坏、防治安灾害事故，维护正常的工作秩序，保证农商行员工生命和财产安全”的基本工作任务为重点，以切实抓好安全保卫工作为目的，促进我行安全保卫工作整体水平再上新台阶。

二、工作思路

(一)加强教育与学习，增强防范意识，筑牢“人防”战线。

安全保卫工作是强化内部管理、防范风险，保护农商行安全和可持续发展的基本要求。全县员工要对安全保卫工作认识到位，强化安全保卫责任意识，要有居安思危思想，提高学习的主动性、积极性，要在学习中求进步、在学习中化整改、在学习中严执行。计划于第二季度初举办一次安全保卫工作专项培训，参加人员包括支行分管安保副行长、网点负责人等，此次作为一级培训，要求回去后组织其他员工进行二级培训，培训内容包括从方面：一是学习安全保卫规章制度和上级保卫会议、文件精神，了解社会治安、金融安全形势，掌握各种突发安全事件处置预案的操作程序;二是组织参会人员进行模拟演练和各项制度、防暴预案的学习，使全县干部职工熟练掌握防范要领，熟悉消防、自卫、报警等器材的使用方法和性能，保证遇有险情时能够临危不惧、处置有方。其次，各支行要按要求做好如下工作：1、按照要求每季度至少组织一次所有网点实施处置突发事件应急预案的演练和消防防火演练，要求做到有部署、有方案、有影像资料;2、组织全辖员工进行安全保卫专业技能培训;3、每月至少召开一次安全保卫工作列会，安排落实安全保卫及安全防范教育工作。

(二)构铸“防火墙”

一要继续加强物防建设。首先，要进一步加强营业场所安全防范设施建设。在全行营业网点安全防范设施基本达标的基础上，按照公安部、省联社及相关部门对安防设施建设的要求，进一步完善和提高安防技术水平，本着“缺什么、补什么”的原则，加大安防经费投入，对现已安装的电视监控系统、“110”红外线报警装置等，要加强维护保养，随时处于良好运行状态。其次，要加强营业场所消防设施管理。

新建改建办公楼和营业网点要及时配足配齐消防设施，并制定消防安全管理细则，确保办公楼(院)和营业场所消防设施始终处于良好状态。

二要继续加强技防建设。充分发挥物防设施的多重作用。组织全体员工进行物防设施使用维护和管理的培训，使员工熟练掌握安全防范设施的使用功能，充分发挥安防设施的作用，尤其要正确使用监控系统开启程序，“110”的撤、设防功能、灭火器、灭火枪的正确使用等，以确保安防设施发挥其应有的功效。加快建设远程监控系统，进一步延伸监控范围。

三要继续加强人防建设。加强保卫队伍的全面建设，提高整体素质和防范风险的能力。一要加强政治学习、法律法规和思想教育，不断提高政治思想觉悟和理论水平。切实加强保卫业务和技能培训，今年内要采取多种培训方式，包括实弹演练、体能训练、防抢及防爆、野外拓展训练等。一是为进一步加强金融护卫队伍正规化、军事化建设，努力打造一支政治坚定、业务精通、作风优良、战斗力强的作战队伍，计划于3-4月份进行军事化训练，邀请惠东县武警中队仕官指导训练，内容包括部队政治、纪律教育、列队训练、体能训练、军体拳训练等;二是为进一步强化安全保卫人员对枪支的规范操作，提高保卫人员抵御风险和对突发事件应急处置下防暴、防抢实战能力，计划于第二季度举办实弹射击演练;三是为进一步增强团队精神，释放压力，激发员工潜能，陶冶心智，提高工作热情，更好地为业务发展创造有利条件。计划于第三季度举办一次野外拓展训练;四是为进一步掌握突发应急处置要点，熟练了应急操作程序，提高了突发事件处置能力，更使员工进一步增强了安全防范意识，增强了做好奥运稳定工作的紧迫感、责任感。计划于第四季度举办一次防抢、防爆应急演练。二要强化员工队伍管理，大力倡导学法、知法、守法以及用制度来规范约束自己言行的自觉性，正确引导和严格落实有关安全保卫工作的管理措施和处罚办法，通过强化管理，把安全保卫队伍建设成为一支“来之能战，战之能胜”的高素质队伍。

(三)强化检查监督，严格落实各项安全保卫制度。

各项安全保卫工作制度是多年实践经验和教训的总结。要不折不扣地贯彻执行。认真分析过去所发生的案件事故，无不与违章操作有密切的关系。十案九违规已是不争的事实。因此，加大安全检查监督，保证各项规章制度落实，是做好安全保卫工作的重中之重。安全检查要注重实效，切忌走过场，通过检查发现问题，解决矛盾，将案件事故消灭在萌芽状态。对屡查屡犯或一些问题、隐患长期得不到纠正的，不管涉及到谁，都要按规定处理，决不姑息迁就。

(四)提高认识，加快推进异地库建设。

要充分认识到异地库设立能有效减少押运途中的风险，节省人力、物力，网点营业时间得到有效保障。分阶段分批实施：第一批(4个网点)：支行、安x支行、支行和x口分理处等，计划于5月份启用。第二批(8个网点)：x化支行、支行、莆x分理处、亚x分理处、支行、第一分理处、分理处、分理处等，计划于7月底建成启用;第三批(8个网点)：支行、分理处、分理处、分理处、吉x支行、桥x分理处、x城分理处、商x城分理处等，计划于11月底投入使用。其余待明年分步实施。

(五)建立安防设施台账，规范安防设备器材的管理。

为及时掌握各营业网点安防设施器材的使用情况，避免不必要的资源浪费，要求应按各营业网点建立安防设施台帐。对不合格的设施及时进行维修和更换，对各种报警设施及电视监控、110报警系统定期进行检修，确保各项安防设施工作状态良好。此项工作预计于9月份完成。

(六)加强网点验收工作，确保及时投入运营。

协调市办、银监及公安部门做好新建、改建网点、自助银行的验收工作和部分营业网点的搬迁整合计划。

(七)其他方面。

远程监控视频管理：一是要求监控系统要实行权限等级管理，远程维护需要实行授权方可进行操作;二是监控登录口令要求8位以上，并且组成要字母+数字;三是x农中心监控主机需要单线分离连接，确保24小时实时监控。消防管理：一是所有消防火情警铃、电力消防警铃需连接远程监控中心，确保出现火警时能及时观察发现;二是总行大楼应加装应急灯，有档案室(包括库房、档案室、重空室)的部室亦加装应急灯，一旦出现火情时确保及时转移物资;三是全面更换残旧消防栓、灭火器保管箱、应急灯、防毒烟雾面器。110报警系统管理：一是柜员机机体上层需要加装防振器，必要时连接到远程监控中心，预防人为破坏时能及时发现;二是现已具备双线报警，但据反映电信移动卡时常无信号、断网现象突出，建议改用移动卡或者是联通卡方可;三是为了预防不法分子破坏有线网络，且同时屏蔽无线网络进行作案的情况，需要加装断网报警装置，确保断网一分钟内110接到警情。

(八)做好领导及上级交办的临时工作，协调和配合好各部室工作。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)四**

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡踏实工作

在\_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，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，在这个岗位上我一干就是十八年。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。柜台服务是展示银行系统良好服务的“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，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。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，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己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助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。结合我自己做新人时的经验，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，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，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，特别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，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通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。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。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，面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)五**

上半年，--银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕巩固、完善、改革、发展的工作方针，以双五战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以诚实守信、创新务实为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

二、深入推进安全运行年工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

三、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

四、继续推进员工培训年工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

五、做好上线的各项准备工作。

一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

六、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

七、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对集团和股份之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

八、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。

我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题!战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

银行个人下半年工作计划通用版4

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

(一)客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

(二)营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的\'培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

三、加强员工队伍建设，提高整体战斗力

1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧和能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)六**

又是一个月的时间过去了，这一个月我所在的部门是储蓄银行综合部，实习的岗位有：事后监督和实时监控。事后监督是对营业处及个网点的交易进行严格把关，是一项繁琐的“校对”工作，它意义重大——尤其体现在对潜在风险(如大额支付、可疑支付等)进行全面地、系统地监督。相比之下，实时监控则体现出了防范风险的“时效性”。充分运用日常交易预警系统，可以及时发现重大风险并尽快排除风险。

1、事后监督的操作

起初到综合部，我实习的岗位是事后监督，主要是基本业务的监督。先按每日营业轧帐单上登记的各类基本业务的交易总笔数、总金额分别与原始凭证进行校对，确认无误后，接着按照原始凭证的任意顺序，逐笔输入凭证打印的交易流水号和客户填写的交易金额，系统自动核对两项内容，回显交易流水中的其他内容。如果发现了不相符的情况，则手工联动登记差错。具体可以分为以下七种工作：1、审查各储蓄所(柜)报表的各项业务凭证的内容是否合法、完整、真实、准确，将各储蓄科目传票的借、贷方发生额与营业汇总日报表上的各储蓄科目的借、贷发生额相核对，零存整取和活期存款还应加计各变动户存款余额与营业汇总日报表核对。2、核打其它科目传票借、贷方发生额与营业汇总日报表其它栏借、贷发生额栏核对。3、核打定、活期传票的利息付出数与利息支出科目副联传票付出利息数相核对。4、审核空白重要凭证，有价单证数是否与营业日报表上的收、付数相符。5、审查挂失，储蓄异地托收业务的处理手续是否符合有关规定。6、根据昨日营业汇总日报表的各储蓄余额，户数，现金，库存重要空白凭证的今日结存与当日营业汇总日报表的各昨日存栏相衔接核对，审核营业日报表是否四栏轧平，当日各存栏是否正确，传票累计数是否相符。7、如发现差错及时逐笔登记并通知总监督和有关所(柜)进行更正。

2、监督大额可疑支付及反洗钱系统的操作

对可疑支付交易的参数规定是：一日累计取款超过50万元;单个帐户10天内集中(一次性)转入金额超过100万元并超过3次分散转(取)出。单个帐户10天内累计现金支付超200万元，清户前10天发生过200万元现金收付。反洗钱系统是全国银行系统统一版本，启用之后，将相关的参数输入，之后由专业人员进行等级评定，在两日之内汇报上一级管理部门。

3、运用储汇电子风险预警及稽查系统进行实时监控

为确保建立有效的非现场监控和稽查管理，达到及时有效地控制储汇业务操作和现金流转过程中的风险，从而提高非现场稽查的控制力度和威慑力，防范和化解各类储汇业务的操作风险。实时监控员须对预警系统显示的风险进行排查，主要通过电话核销相关的风险预警。当发现了重大风险时必须及时通知稽查人员，由稽查人员进行现场稽查。发现较难判定的风险时，向协查人员发送协查任务书，又相应的协查人员协查并排除风险。

通过这些工作让我深切体会到要完成银行业的工作需要做到以下几点：

1.要有坚忍不拔、吃苦耐劳的精神俗话说：“吃的苦中苦，方为人上人。”一个人要想有一番作为，那么必须要先学会吃苦。中国邮政储蓄银行作为一个长期服务于我国农村建设的经济组织，很多服务网点分布在我国的乡镇，条件相对于城市来讲相对艰苦一些。在进入邮政储蓄这个大家庭以前，我就做好了充分的准备。年轻人就是要在困难的条件下不断的锻炼自己，培养坚忍不拔、吃苦耐劳的精神，为以后的事业奠定坚实的基础。

2.认真的学习的态度，不断提升自己的专业知识和技能。作为银行业的新人，我们要学习的东西有很多。首先我们要有认真的学习态度，在学习中做到“多看，多听，多记，多练，多问”。其次虚心向前辈学习，积累工作经验，在工作中不断提高自己的专业技能

3.树立以客户为中心的服务意识。中国邮政储蓄银行作为服务性行业，提倡提供“精品”服务。银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。我们柜面服务人员直接面对客户，我们服务质量的好坏，直接影响客户对我们银行的评价。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

4.学会勇于展现自我。机会是留给有勇于展现自我的人。刚刚起步的中国邮政储蓄银行，体制尚未完善，需要大量的人才资源去完善。面对金融市场竞争日趋激烈，银行业城乡市场均出现新的竞争格局，对邮政储蓄银行的发展形成很大压力。那么这个时候要学会展现自我，展现出自己的能力，为自己寻找到一个发展空间

这一个月的实习时间使我较刚开始的一个月对银行业务有了更加深入的了解，包括银行组织框架、管理模式、业务范围等，并进一步坚定了往银行业发展的方向，虽然距银行要求还有一定的距离，但我会努力。同时也提高了我的市场敏感度和市场开发的能力，对邮政储蓄市场有了更深的了解;在与人交流沟通方面有了长足进步，特别是与客户的交流。

三个月的实习培养我的职业素质，从刚开始的基本业务的学习到后来的临柜实践，邮储银行严谨、高效、真诚的办公氛围潜移默化的影响着我，让我逐渐褪去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。两个月来，我拼命的学习、工作，全心全意投入职业，让我感受到了在邮储银行不一样的生活，让我的人生有多了一种经历。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)七**

一、 加强网点服务管理，全面提升柜面服务水平

从规范服务标准入手，实施标准化服务导入，规范文明服务行为。建立晨会和迎宾制度，规范服务姿势与用语，强化大堂经理管理，进一步提升服务效率。

二、在存款增长上突破。

1、做到早计划、早行动、早安排，通过开展进街、进楼、进市场的服务模式，在商户、街道、市场、居民中加强宣传，全面挖掘居民储蓄存款。

2、开展存款竞赛。抓住节日期间探亲访友的机遇主动出击，充分发挥一人银行的作用，通过自己的亲朋好友，增强社交网络，扩大吸储范围，力争达到客户群体增多、储蓄存款增多。同时，加大对企事业单位代发工资营销力度。

3、提高存款三率。坚持以客户为中心的服务理念，做到：走出去、迎进来、留得住，产生滚雪球式的连锁反应。强化营销力度，做到走出柜台，走出社门，走进客户，提高客户在信用社的开户率;做到强化优质服务，壮大客户群体，提高资金归社率;做到强化柜台服务，提高办公速度，提高资金留存率。

三、全力以赴清收不良

借助建设信用山西、优化金融生态环境的有利形势，加大依法清收力度，特别是加大对抵押、保证等方式贷款的依法清收力度;创新清收方式。对不良贷款实行严格、规范的台账管理，做到一户一策，制定切实可行的清收方案。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)八**

一、加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从“以内控防范优先，加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。

定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二、加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上：

1.加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。

2.加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。

3.认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。

4.严格执行大额贷款管理制度。

5.严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。

6.全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三、加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四、加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。

其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。

第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五、明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

1.提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。

2.加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六、持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：

1.思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足;

2.人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距;

3.风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范;

4.风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。

对于上述问题，20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

**20\_年银行工作人员年终述职报告(推荐)九**

银行业这个永远被很多人认为是香饽饽的行业，每年都会吸引来自不同背景的银行新人加入。然而，想要在这个行业打造成功的职业生涯，比起无条件接受经验人士的建议，更重要的是要带着批判性思维，挑选出那些真正有价值的信息。很多成功银行家会原封不动地把几十年前别人教给他们的名言警句传给现在的年轻人，但是实际上真正的好建议并不适用于每一个人。

有些建议过于泛泛之谈，有些只是陈词滥调，还有一些甚至会误导你在职业生涯中做出正确的决定。为了帮助你更清楚的分辨对错并了解哪些真正适用于你，以下详细分析了一些最常见的职场建议。

1、忠诚是会得到回报的

很多老前辈都会对初入职场的年轻人说“在这好好干，总有一天会出人头地的”，这些话对于新人来说是鼓励，也会有很多人在一家公司勤恳忠诚地工作几年十几年甚至更长。并不否认这可能会给你带来内部晋升的机会和公司内部地位的提升。然而，这些都是因人而异因环境而异。前高盛某业务负责人graham ward认为，现在的投行更注重培训和留住人才，但是不要相信那些“雇主把你的最佳利益放在心上”的话。人员不断流动，业务不断变化扩张，经济也在转变，你要做自己命运的主人，你可以让自己搭上别人的车，但你不可能在同一辆车上坐一辈子。该分开的时候，就要顺从自己的内心，行动起来。

2、抓住每一个社交机会

在银行业里社交无处不在。不管是想在网络上认识人、朋友之间的互相介绍，还是在公司外建立一个金融业人士的圈子，最常见的建议就是保持社交习惯，你会受益匪浅，很多人都告诉你，要结识尽可能多的人。然而，过度社交并不一定是明智的。人脉的质量比数量更重要。尽管你结识了成百上千的人，但只有一小部分对职业生涯发展或个人生活是真正有帮助的。所谓物以类聚，人以群分，所以你必须懂得选择能够有共同话题，在不同方面能够让你学习并帮助到你的朋友们。

3、薪资不是跳槽的唯一动力

作为金融行业猎头，坦白说，薪水仍然是很多金融业人士跳槽的关键动力之一，虽然银行的招聘人员会对那些为了工资大幅提升而跳槽的人表示不满。比起其它行业，金融业薪酬提升更快、增幅也更大。跳槽是保持薪酬持续增长的途径之一。不过，这种做法不一定总是有效。在我接触的所有候选人中，有些银行家为了钱而跳槽，结果不久后就后悔了。要适应并融入一种新的公司文化是很难的，它需要你重新建立人际关系网，和新同事建立信任。而且，因为你的级别升了薪酬涨了，管理层也会对你寄予很高的期望。所以在选择换工作的同事，不应该把钱放在第一位，应该综合考虑不同因素，这样才能让你在新的工作环境下更好的适应新的工作并有更好的职业发展。

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！