# 银行员工的个人述职报告(推荐)(2篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-05-15

*银行员工的个人述职报告(推荐)一经慎重考虑，我非常遗憾地向单位提出辞职。我带着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入xx银行，并且获得了许多的机遇和挑战。经过这些年在xx银行从事的xx工作，使我在xx领域学到了很多知识...*

**银行员工的个人述职报告(推荐)一**

经慎重考虑，我非常遗憾地向单位提出辞职。我带着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入xx银行，并且获得了许多的机遇和挑战。经过这些年在xx银行从事的xx工作，使我在xx领域学到了很多知识、积累了一定的经验。

我1965年1月出生于湖北，1980年参加高考，进入中等师范学校。1982年参加工作，开始在孝感的一所农村中学里当教师。在那里一干就是10年。1992年，参加公开招聘，进xx银行，分配在xx行xx支行从事办公室文秘及法律顾问工作。一年后，被选派到新成立的xx行xx支行，先后担任支行办公室主任、存款科长、银行卡部主任、分理处主任等职。后来，因机构改革，xx行整体退出，我于20xx年底返回xx。已经担任了7年股级干部的我，又开始到基层营业网点当储蓄员、信贷员。20xx年，调xx行xx分行办公室工作，并明确为副科级秘书;20xx年，调xx行xx分行办公室工作，通过竞聘担任秘书科副经理;20xx年8月，到省分行网点建设办公室工作，任综合负责人。

我一直勤奋努力地工作，并获得过众多的荣誉。特别是在xx分行工作期间，每年的年度考核，我几乎都是优秀(只有20xx年为良好)，连续四年被xx银行业协会授予通讯工作一等奖，多次被省分行评为优秀信息员。

在做好工作的同时，我一直坚持业余自学，努力提高自身素质。通过自修，先后获得汉语言文学、法学、国际金融等专业4个大学文凭，并被武汉大学授予法学学士学位。参加全国律师资格统考，取得了《中华人民共和国律师资格证书》。

在职场打拼中，因为自己坎坷的人生经历，使我错过了很多机会，也耽误了不少时间，如今年龄偏大，已经不能从事重要的工作岗位，更无升职的机会和空间，但自己又不愿意得过且过，浑浑噩噩地混下去，如果那样，只能成为xx行的累赘。思来想去，还是决定辞职，另谋生路。

辞职人：

日期：

**银行员工的个人述职报告(推荐)二**

今年我在领导的培养帮助、同志们的关心支持下，无论在任何岗位，我都兢兢业业做好每一件事情，始终遵循为客户服务的原则，将客户的利益放在第一位，尽职尽责，无愧于自己。现将我这一年的学习工作情况总结如下：

一、自觉加强理论学习，提高自身素质。

首先，自觉加强政治理论学习，提高自身修养。我积极参加各项学习活动，并注重自学，认真学习农业银行新出台的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

其次，在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

此外，我参加了个人理财师资格的考试。在学习中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了角色。通过我行提出的“将农业银行打造成区域市场内客户首选银行”，使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了农行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

二、脚踏实地，努力完成好各项业务工作。

在分理处工作的这一年中我具体参与的工作和取得的成绩主要包括以下几个方面:

(一)在分理处工作期间，拓展了优质客户xx3户，新增存款300万元，签约三方存管26户，营销贷记卡14张，销售保险40万元，在年二季度阶段性考核及储蓄对抗赛中百花分理处取得了较好的成绩，在区行年上半年综合考核中，分理处考核位次大幅度前移。在这里，我也尽自己最大努力贡献了一分力量。

(二)在分理处工作至今，不论在高柜，还是在低柜，都努力做好本职工作。

1、通过对客户的深度挖潜，着力为客户提供人性化服务，“急客户所急，想客户所想”，在我和大家的共同的努力下，我们已经成为了客户情感上的朋友、财务管理的顾问、业务发展拓展的源泉、产品发布的渠道。现在以营销为主题、以产品为纽带、以理财为特色，细分服务群体，找准服务定位，加强服务沟通，维护客户关系，真正让客户喜欢农行，喜欢农行的产品及代销产品。在年的下半年成功销售保险趸交xx万元，期交2.5万元，营销借记卡300张，注册个人网银190户，电话银行90户，手机银行10户，签约三方存管5户，开通短信通90户，销售本利丰xx0万元，销售基金3万元，揽存140万元，为y分理处完成各项计划贡献了自己的一份力量。

2、努力与客户沟通，化解各类矛盾，做好客户的分流工作。

客户经理是对外服务的窗口，是农业银行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，低柜柜员也算作客户经理一类。因此我始终在努力完善自身的综合素质，给客户提供最优质的服务。然而难免也遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。一天当中大部分时间都在低柜区，直接与客户面对面，还可以引导客户到相应的功能分区最快的办理业务。起到一定的分流客户，减轻高柜压力的作用。

近年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，对公业务知识水平不够高，综合协调能力有待提高等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

第一、自觉加强学习，同时向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。

第二、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

第三、继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行工作人员。

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！