# 精选银行年度述职报告简短(4篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-12

*精选银行年度述职报告简短一(一)存款计划1、人民币存款计划4600万元其中：对公2700万元储蓄1900万元2、同业存款计划400万元3、外币存款计划50万元(二)不良资产1、清收260万元2、盘活130万元3、保全340万元(三)不良贷款...*

**精选银行年度述职报告简短一**

(一)存款计划

1、人民币存款计划4600万元

其中：对公2700万元

储蓄1900万元

2、同业存款计划400万元

3、外币存款计划50万元

(二)不良资产

1、清收260万元

2、盘活130万元

3、保全340万元

(三)不良贷款控制余额

1、四级分类5461万元

2、五级分类5885万元

(四)客户退出

1、潜在风险退出491万元

2、事实风险退出138万元

(五)财务计划

1、账面利润1000万元

2、消化包袱15万元

3、实际利润1015万元

4、中间业务收入50万元

(六)中间业务计划

1、代理手续费12万元

2、国际结算量800万美元

今年是营业部更名为--支行第一年，今年工作经营直接影响到我行今后健康、持续、协调发展。我行确立的思想就是贯彻省市行工作会议精神，牢固树立办商业银行的经营理念，以“三比一管”活动竞赛为主线，继续坚持以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，以抓好增效，大力拓展市场为重点，抢抓机遇，加快发展。为此制定以下工作计划。

一、全力推进“三个创新”

第一个创新是科技创新。要加快科技创新，为加快发展提供强有力的技术支撑。将现有限财务尽量向科技进步倾斜，强化硬件设施建设;维护和充分利用好现有科技设施尤其是abis系统;不断研究和开发科技与业务经营、内控管理相结合的金融产品，营业室要加快速度克服技术难关，尽早把网上银行推出，在条件许可时，还要积极拓展自动银行、电话银行、手机银行等科技成果的开发和应用，全力打造新一代、大前置、中间业务、网上银行四大应用技术平台。

第二个创新即业务品种创新，除了利用好传统的业务品种外，要借助科技进步的有力支持，根据与时俱进的多样化的客户需求，不断开发利用好更具吸引力的新的金融产品，诸如新的代理业务、通汇宝、银证通、国债组合存款、教育储蓄、养老储蓄、金色世纪借记卡、校园卡、准贷卡、银转证、西联汇款、私人理财，出口退税质--款、汽车消费贷款等，不断打造更具影响力和吸引力的业务品牌。在具体操作中，要注重业务品种的综合并用，尽量为客户提供全面的产品组合服务，突出我行的特色。

第三个创新即服务创新。在搞好传统金融服务的同时，积极为客户提供经济金融信息、代管保险箱、投资咨询、个人理财、银证联网等综合性服务，继续坚持设立大客户服务中心。“一站式”服务，且逐步让一线临柜人员掌握百句服务英语，以应对日益凸现的金融国际化。

二、采劝七进”策略

坚持不懈抓存增效，扩大市场份额，把存款工作当作第一要务来抓而开拓奋进。

存款是立行之本，是发展之源，存款工作是制约我行业务发展的关键因素，要继续推行竞争意识，强化市场营销，细分目标客户，采取差别服务。

①更新观念，提高认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。我们要从农行生存与发展的高度想问题，做事情，克服存款工作中单纯任务观念和稍进即安思想。大力组织资金不仅是解决资金困难的需要，实现大幅增盈的需要，也是迎接挑战，参与竞争的需要，更是生存与发展的需要。

②加大市场营销力度，提高市场竞争能力。

把营销重点放在系统大户，我们要立足开发区，把营销区域扩展到全市，把营销中心搁在教育、部队、事业单位等行业，把营销主体设在社区服务，把营销触角伸在边缘乡村，把营销品种定在教育储蓄，利用一切可利用的关系，采取一切可采取的方式，谋策划、抓信息，领导上阵，人人参与，强力营销。

③以“迎新春优质服务竞赛活动”为契机，按既定目标对各科室发放计划任务书，督办通知书，实行按月考核，按月奖惩，完成任务好的要予以精神和物质的两重奖励，对于宛不成任务且排序最后一名的科室负责人就地解聘，对于完不成任务的且排序取后一名的个人实行下岗分流。争取在第一季度为全年存款工作打下坚实的基矗利用各种媒体加大宣传力度，对外可召开重点客户座谈会，写标语、拉横幅、印发宣传页，对内抓好正反两方面典型，用先进事迹、模范人物鼓舞士气，振奋精神。

**精选银行年度述职报告简短二**

20\_\_年是\_\_农村商业银行历极为重要的一年。乘着20\_\_年在香港成功上市的春风，\_\_农商行得到了巨大的发展!回首20\_\_年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工作情况作工作总结：

一认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关，合规敬业

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利。什么该做，什么不该，都时刻地提醒自己，用制度来约束自己!做在财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

二工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个银行业从业人员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

三对于服务的意识增强，重新理解了从服务要效益的含义\_\_农商行上市之后，特别今年以来，整个银行进入了一个大发展的时期，总行出台了加强员工素质，提升服务水平的各项措施。通过学习，我举得收获的是思想上的转变。作为柜面人员来说，处在于客户交流的第一线，我们的一言一行就代表了整个农商行的形象。我们对客户多一分的关怀和理解，换回的就是他们多一份的信任和支持。我深深的体会到了做好窗口服务的重要性，也增强了自觉、规范服务的意识。

四努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到待人接物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索。作为一名老员工，一方面是对新员工进行“传、帮、带”，用我的经验弥补他们

工作上的不足;另一方面，我要加强新知识、新技术的学习，要跟得上发展的需要，这也是在20\_\_年需要加强的方面。

20\_\_年就这么过去了，20\_\_年正大步向我们走来!对照从业责任对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的工作能力，把自己培养成为一个业务全面的农村商业银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，在领导和同事的指导帮助中提高自己，为农村商业银行事业的发展尽绵薄之力。

**精选银行年度述职报告简短三**

作为一名基层柜员，每天记账，结账，做表格，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作创造出累累的硕果，我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。细心，恰恰是我今年最深刻的体会。

今年开始学习对公业务，和对私比较而言，需要更细心的工作态度和更扎实的业务知识。刚接触的时候觉得过于繁冗复杂，稍不留神，上收的拒票和后督的差错通知书，追着客户讨回给错的回单，让客户来回跑好几趟等等这些本不应该发生的错误，都在我脑海深深的刻下了这样一句话：再细心也不为过。

细致认真的工作，本是优秀员工的八大习惯之一，不管今后我在什么岗位，对公或者对私，都必须把这点放在首位，提高工作效率和准确率。

学无止境，是柜员的优秀品质。

每周一题的学习，让我们学习到各种新业务各种新知识;各种培训完善了工作技能;各种考试更是强化了业务知识掌握程度。

在今年的几季度考试中，我都以认真的态度优秀的成绩完成。三八技能比赛取得了分行全能前十名好成绩，每个季度的考试成绩都居前列。我深知作为柜员，过硬的业务知识与技能不仅是必备的要求，也是职业发展的首要条件。

活到老，学到老。要变得更优秀，只有更积极主动的广泛涉猎各种知识。今后，并不能局限于银行内部业务知识，争取通过各种学习途径来完善自身，没有秀的员工，只有更优秀的员工。

快乐的工作，快乐的生活，是柜员工作的保证。

只有拥有的快乐的心态，我们的真诚才能感动每一位客户;只有露出快乐的笑容，我们的微笑才能感染每一位客户;只有道出热情的话语，我们的真心才能赢得更多的客户。

没有挑剔的客户，只有不完美的服务。而完美的服务需要我们用快乐的心态去对待，这样我们的客户才会越来越多，市场则更为广阔。

这一年，我们用微笑绘出了满天霞光，用键盘敲出了动人音乐，用汗水换来了不俗成绩，用真诚赢得了更多信任。

回首这一年，光大也给了我别人羡慕不已的报酬---幸福感与归属感，让我继续在光大的舞台上燃烧吧。

**精选银行年度述职报告简短四**

20\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

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，不，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，把它作为我事业的一个起点。作为一名行员工，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羸得顾客的信任。

是的，在行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示行形象的窗口，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行人的真诚，感受到在行办业务的温馨，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。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的行岗位，中国业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

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！