# 农商银行员工述职报告(实用9篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-07-07

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!农商银行员工述职报告篇一尊敬的各位领导、各位同事：大家好!我于2...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**农商银行员工述职报告篇一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我于20\_\_\_\_年\_\_月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为\_\_\_\_分理处主任，主持工作至今。在担任\_\_\_\_分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕\_\_分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在\_\_\_\_\_\_分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长\_\_\_\_万元，余额仅为\_\_\_\_\_\_万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短\_\_个月时间就实现了储蓄存款净增\_\_\_\_\_\_万元，公司企业存款净增\_\_\_\_\_\_万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于200\_\_年\_\_月与\_\_\_\_支行并账，并于200\_\_年\_\_月在南湖路重新开张营业，\_\_\_\_分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达\_\_\_\_\_\_万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”百日吸存竞赛活动中去。在工作中，克服种.种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴\_\_\_\_”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增\_\_\_\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_\_\_\_\_%;外币存款净增\_\_万美元，完成全年任务的\_\_\_\_\_\_%;公司存款净增\_\_\_\_\_\_万元，完成全年任务的\_\_\_\_\_\_%，各项余额达\_\_\_\_\_\_\_\_余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，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。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户\_\_\_\_\_\_多个，吸储存款\_\_\_\_\_\_\_\_余万元。

银行银行员工述职报告5

**农商银行员工述职报告篇二**

本人xx，任职于xx支行xx分理处，担任综合柜员一职。现调入营业室，担任综合柜员一职。在去年一年的工作中， 我始终保持着良好的工作状态，以一名优秀xx员工的标准严格的要求自己。自觉遵守xx的各项规章制度，严格执行上级下达的各项任务;在上级领导和同事的关心帮助下，认真履行岗位职责，尽己所能努力完成各项工作。现就任职期间所做工作述职如下：

一、履行职务情况：

(一).加强科学文化知识与政治理论学习，提高自身综合素质。入职来本人认真学习了马列主义、毛指导思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高;并自觉学习国家的各项金融政策法规与行里下发的文件精神;积极参加行里举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用。我在工作之余狠抓业务知识学习，为更好地适应各个岗位奠定了良好的基础。

(二).做到优质微笑服务，提高窗口服务质量。我所在的岗位是一线服务窗口，所以我的一言一行都代表着xx的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，为客户提供微笑服务，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

(三).大力宣传新业务品种，积极营销中间业务。在民众的八个月里，我一共开卡17个，短消息服务15个，个人网银5个;在营业室的四个月里，我一共开卡15个，短消息4个，个人网银1个，企业网银4个。我积极营销中间业务，增加中间业务收入，提高电子渠道分流率，用最少的成本，为我行创造最大的效益。

(四).增强安全意识，防控风险。银行作为高风险行业，在主抓业务的同时，更需要防控风险，时刻不忘安全的重要性。在业务操作过程中，严格按规章制度办理业务，确定每一笔业务的真实性及可靠性，及时避免了业务操作风险，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

二、存在的主要问题：

最主要是拥有的知识水平不够当前，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，新业务不断面世，新系统不断上线，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性2024年银行个人述职报告工作报告。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

我必须加强学习新业务，进一步提高自身业务水平。对自己的业务水平不能自满，要不停地鞭策自己努力学习新业务以及新知识。必须熟练掌握市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策，以适应不断变化发展的市场。 我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

三、今后设想：

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

**农商银行员工述职报告篇三**

我是20xx年开始担任支行xx，至今已四年。四年，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的`历程。回想这四来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持。这四年来，我作为科技专管员，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下几个方面:

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，制定了我行计算机方面的各种制度和措施，强调了科技工作的必要性和重要性，将制度、责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在各部门共同配合下，保障了各项制度的贯彻执行。全年没有发生一起重大计算机安全责任事故，各项系统运行平稳，运行质量明显有所提高。

随着推广的应用系统和新产品的不断增多，保障各项系统安全平稳运行成为我们的基本工作任务，我们始终把计算机系统安全运行管理摆在各项安全生产工作的首位，加大了对系统运行的技术支持力度，一是我行的网络线路已全部更新为光纤(双回路)线路，从很大程度垫定了我行业务系统的稳定和高效运行的基础。二是加大了对我行计算机安全工作的检查的力度，从管理和技术着手，切实保障了系统、设备的安全。三是针对目前运行中存在的问题，自已能解决的马上解决，解决不了的及时市分行科技处反映帮助解决。四是规范运行维护流程，全面提高了应用水平，确保了各项应用系统安全、平稳、高效运行。

20年自助查询机、pos机、网上银行等这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

网络和信息系统的安全稳定运行是科技工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。

一直以来，我十分注意提高自己的业务能力，不断培养自己做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。身为一名科技人员，要求我针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风和务实的工作态度。始终坚持自警、自励、自省、自勉。事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想落实到工作中。努力在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，在工作中寻找到自身的社会价值。

经过四年多的工作，使自己的能力提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，业务能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入各网点了解业务系统运行情况，及时处理各种隐患问题，为客户提供稳定的系统环境。加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，提高业务系统的运行效率。

3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范计算机操作。

4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再励，一方面自省、自警、自强、自励，望各位领导和同事批评指正。

**农商银行员工述职报告篇四**

尊敬的领导与亲爱的同事们：

大家好！

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

（1）、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

（2）、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

（3）、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

此致

敬礼！

**农商银行员工述职报告篇五**

各位领导、各位同事：

大家好!

在忙忙碌碌中，我们送走了xx，迎来了xx，今天，我在此围绕一年的工作，进行述职汇报。

xx年，在总行的指导下，在威县政府、企业和民众的大力支持下，在威县支行所有工作人员的共同努力下，威县银行较好地完成了总行下达的各项指标，在存款业务、贷款业务、产品业务三方面均取得了不错的成绩，较往年有较大提升。作为支行行长，一年来，我主要做了以下工作：

好的业绩离不开好的员工，一年来，我本着锻炼队伍的`原则，把技能训练和业务学习形成一种常态化，每周进行技能测试，测试成绩在全行公布，确保公平公正、奖罚分明，让员工认识到差距，感受到压力，加快提升的步伐。另外，我利用下班时间组织员工观看名师讲座培训，帮助员工在规范化服务，大客户营销技巧等方面得到提高。此外，我积极带领员工参与总行组织的技能比赛，并获得了一个二等奖和两个三等奖。通过一系列的的培训和比赛，真正达到了提升能力、锻炼队伍的目的。

服务是银行生存发展之根本，在工作中，我要求员工坚持“三服务”理念，树立服务就是竞争力的理念，全力以赴做好服务工作。我每月进行技能标兵、服务标兵的评选活动，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。我在行里实行双大堂经理制，规范业务办理流程，为客户营造了一种进门有微笑，产品咨询有耐心，业务办理有效率的和谐场景。此外，我要求对企业和私人实行不同的服务，对开发区企业，实行客户经理制，做到专人专服务。对私客户，在全行维护的基础上，实行百万以上行长维护，五十万以上副行长维护，二十万以上科室经理维护，二十万以下客户经理维护。通过服务的提升，我行在县城及周边乡镇已树立起较好的口碑。

我非常重视宣传营销工作。一方面积极拓宽宣传渠道，一年来，利用有线数字电视，led屏，挂横幅和张贴宣传画等方式多渠道宣传了我行产品业务。另一方面积极推进业务营销，通过与财政局、交通局、教育局等单位沟通合作，及时掌握信息源头，抓好对公存款营销和代发工资。通过开展“进社区进机关进学校”和“与中老年妇女为友”等活动，带领员工针对我行的优势产品(手机银行、便民一本通)进行差异化、特色化营销。截止到12月30日。我行便民一本通存款6800万元。

在廉政方面，我一直认为无欲则刚，在工作中一直谨记自己的责任和使命，坚持清清正正，本色做人，坚决拒绝一切吃拿卡要现象，一直本着有利于我行健康发展的原则开展工作，在维护我行利益的基础上，为客户提供周到的服务。

当然，在xx年的工作中，我也存在一些不足，比如我行的竞争激励机制需要进一步完善，团队竞争有待进一步加强等等。

以上为本人述职述廉报告，不足之处，请批评指正!xx年的号角已经吹响，新的一年，新的开始，我希望能够带领威县支行取得更好的业绩，为总行和谐发展贡献力量。

谢谢!

**农商银行员工述职报告篇六**

尊敬的领导、亲爱的同事：

大家好！

20xx年已过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，进步专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年多以来，在xx银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结以下：

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近x笔，日均业务量近x笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

我积极参加金融业相干各项考试，考取了xxx。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守xx银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20xx年的工作中再接再厉，与xx银行共同成长，谢谢！

此致

敬礼！

**农商银行员工述职报告篇七**

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天\"不小心\"让一张假币\"瞒天过海\"以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm，关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为行尽点棉力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实\"来有迎声，问有应声，走有送声\"的三声要求，坚持\"安全第一、服务周到\"的指导思想，大力弘扬\"一不怕手酸，二不怕嘴麻\"的`吃苦精神，把优质服务做为第一要务!业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面!要从根本上改变\"有规不依、思想散漫\"的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像,建立顾客忠诚度，走可持续发展的\"每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场\"的特色道路!使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

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。

加强理论学习，进一步提高自身素质。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

**农商银行员工述职报告篇八**

从20xx年1月到今天已在北京农村商业银行某某支行工作近一年了。在这一年的时间里我带领支行干部职工以奋发向上的工作作风，以团结协作和忘我工作的精神，克服各种困难，在逐步摸清、理顺支行的各项工作的基础上，努力完成管辖行下达的各项计划指标，使支行在组织管理方面实现平稳过渡的同时，支行各项业务平稳发展，新老客户群体稳定，保持了良好的经营发展态势。现将一年的主要工作述职如下：

1、多听、多看、多分析，摸清情况，为开展工作打好基础。

到任之初，为了在短时间内尽快了解掌握支行的各项业务发展状况、管理水平和人员素质等情况，克服困难，平时经常找干部职工谈话，并深入到科室、网点，积极与当地政府取得联系和支持，掌握第一手资料，迅速了解支行各个方面的情况。白天走访村镇和农户，晚上利用休息时间处理支行事务。

根据某某地区的特点，我及时走访镇政府和相关部门，了解某某开发区政治、经济发展状况和思路，走访税务、工商、农办等部门和企业，了解某某地区的金融市场情况，了解企业客户的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

为进一步了解支行干部职工的真实想法，加强支行的经营管理水平，我在3月初通过找员工谈话、召开部门负责人座谈会、各种小型会议和支行工作会等形式，及时了解员工思想状况，并对员工提出的意见和建议认真分析研究，对合理建议及时采纳和总结，并对一些职工普遍关注的问题给予了答复和解决。使职工看到了我诚恳的工作态度，激发了广大员工对管理的参与意识，提高了工作积极性和主动性，形成了职工之间谈论如何工作，如何努力将工作干好的良好风气。同时也使我基本摸清了支行的整体情况，为尽快融入到一个新的工作环境并尽快使工作打开局面奠定了坚实的基础。

2、规划某某支行未来几年发展方向

根据某某地区未来几年经济发展“以工业强区、旅游富民为主导、以加大基础设施建设为突破口、以招商引资为重点，增强经济发展实力，扩大产业规模，提升产业结构水平，实现经济、社会和资源的协调发展”的思路，结合管辖行关于某某支行发展的指导意见，规划出了某某支行未来几年的发展方向。同时，通过发展规划，充分了解了宏观、区域经济走势，市场变化、同业竞争手段等内容，把准经济发展的脉搏。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营能力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

3、明确中层干部工作目标和标准

我清楚地知道，一个支行的发展不仅要依靠高管人员的科学决策和有效管理，还要培养锻炼出一支过得硬的中层管理干部队伍，只有这样才能形成工作合力，才能使总行、管辖行的政策、经营理念和相关规章制度得以准确有效的贯彻落实。

我感到，某某支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质还是不错的，但也有落后的思想意识和行为习惯严重影响着支行业务发展，如认为某某支行历史上各项业务指标就完成不好，努力也是徒劳的破罐子破摔的颓废思想；自己的业务和水平比以前强多了，没有必要再努力学习的自满自足的思想；大家在一起工作很不容易，能干的就干点不能干的就不干的懒惰思想。

4、抓文明规范服务，树农商行形象

银行的服务形象在很大程度上是决定着银行整体形象，我们的一言一行，一举一动都代表着北京农商行的服务形象，能否为客户提供周到的服务会直接影响我行的声誉，因此支行班子组建后积极研究如何提高服务质量和效率，制定了服务质量考核制度，将员工仪容仪表、服务规范、环境卫生、服务事故等服务工作细化到27小项，并细化每一小项检查原则和奖罚标准，力求使员工找出自己的差距，逐步养成良好的文明服务习惯。

同时充分利用中国银行业协会倡导的银行业文明规范服务活动，根据管辖行要求精心组织，扎实推进，初步实现了提高服务质量、扩大社会影响力、创造良好声誉的预期目标，某某支行的文明规范服务工作受到上级领导的好评，所辖某某分理处被总行授予“文明规范服务先进单位”荣誉称号。

5、梳理业务流程，加强内控建设

在抓服务质量的同时，支行领导班子将业务流程梳理和内控建设放在了同等重要的地位，结合管辖行案件专项治理工作精神深入、细致、全面的开展支行案件专项治理工作，分别制定了《某某支行20xx年案件专项治理工作实施方案》和《某某支行案件专项治理工作自查小组分工》，详细明确了案件专项治理工作的范围、具体时间、各层次的职责分工，检查的方法等，逐级签定责任书，落实责任，确保了案件专项治理工作的统一开展，全面梳理了支行的各项制度规定，将各项规章制度力争作到有的放矢并易于操作，有效的避免了制度形式化，尽量避免有章不循、有章难循的尴尬境界，维护各项规章制度的严肃性。

通过案件专项治理，支行加强了监督检查力度，监督检查制度得以细化，违规处罚力度得以强化，内控制度体系得以健全，员工风险意识得以提高。员工进一步提高了对案件专项治理工作重要性及意义的认识，使员工在思想上增强了风险防范和遵章守纪的意识。支行案件专项治理工作受到管辖行好评，并将某某支行作为某某支行试点单位。员工的风险意识和内控意识得到进一步提高和强化，为案件防控打下了良好的人文基础。

6、加强信贷管理指导，注重贷款营销

为了对支行的贷款质量情况有一个整体了解，以防范信贷工作中的潜在风险，我多次听取信贷部门的汇报，对存量贷款企业进行摸底，并对主要的贷款客户逐户走访，了解企业经营状况，进行认真分析、考察，分析其贷款风险点，判断其是否为真正应该支持的贷款客户，是否存在潜在的风险，以确保我行信贷资金的安全。如某家贷款客户过去一直是我行支持的客户，在走访时发现其存在很大的风险因素，我及时与信贷员进行了情况沟通，同时要求制定了符合实际的、切实有效的`逐步退出的计划并实施，以防范信贷风险的发生。

根据支行贷款营销成效不明显，客户经理贷款有畏难情绪，有严肃处理不良贷款责任人的心理包袱的状况，组织全体信贷人员认真学习总行和管辖行相关文件精神，充分理解在处理营销和风险的关系上，要坚持尽职原则，即：营销人员只要做到尽职尽责，依法合规、出现风险，不予追究。要求信贷客户经理，不要被总行严肃处理不良贷款责任人所吓倒，因为他们都是没有依法合规做贷款，没有尽职尽责。同时结合自己的工作经历现身说法，指出：“工作二十多年来，有我签字的贷款还没有一笔发生不良，说明信贷风险在一定程度上是可以防范的。同时也强调并不是符合银行贷款条件的贷款就没有风险，只有把银行的贷款真正当成自己的钱借给别人那样来琢磨，你才能把所有的风险点都考虑到，才能真正的防范住贷款风险。”

在解决了贷款营销人员的思想问题以后，我带领营销人员走访镇政府、某某开发区，了解政府基础设施建设项目计划，新入区的企业、高科技集团公司，如xxx有限公司、xxx厂、xxx等，为今后储备新的存贷款资源打下了基础。同时带领大家走出区外，对区外的优质存、贷款客户，积极主动营销。我深切的感受到某某地区的金融资源有限，要求大家要走出去，要放眼整个某某市场乃至北京市场，要求大家要解放思想、提高素质、敢于竞争、善于营销、同心协力、扎实奋斗，使某某支行在较短的时间里取得较大发展。

7、培养存贷款工作“四营销”机制

存贷款工作是当前我行重点工作，培养一支营销团队和营销手段是取得成绩的关键，到任之初，我就结合支行和地区特点，构建存贷款工作“四营销机制”建设，力图带领大家逐步建立一套符合实际的营销体系，从而培养一支能打硬仗的客户经理队伍。“四营销机制”即：一是立体营销，以“抓大不放小，关键在于优”的宗旨，按存款规模大小，实行客户经理、部门经理、行长差别营销。坚持上、下联动，各部门协同公关，不拘一格抓存贷款；二是连环营销，定期走访政府职能部门掌握新入资项目第一手信息，摸准牵头部门和承办部门，从龙头抓起，实行连环式营销，收到很好的效果；三是感情营销，对公、储蓄个网点建立大户档案，帮助解决他们的工作、生活中的实际问题，增加感情投资，来有效地稳定优质客户；四是关系营销，利用郊区注重社会关系、人情关系的特点，利用行内职工与客户、政府职能部门的社会关系进行资源竞争。

1、强化制度执行力建设。支行干部职工整体业务素质、文化素质和政治素质是不错的，但也存在不求上进、自满自足、违反纪律的思想意识和行为，违反劳动纪律、违反业务操作规程、违反工作制度现象时有发生。这些现象虽然是个别现象，但也严重影响着支行各项业务健康发展。所以强化制度执行力建设是明年及今后几年需要花大力气去做的事情。这包括考勤制度建设、文明规范服务制度建设、结算制度建设、贷款管理制度建设等多方面。

2、努力改善贷款质量。目前支行各项贷款质量非常严峻，企业贷款时常出现欠息和逾期现象，常常需要用借新还旧方式化解不良，企业还款意识淡薄，我们信贷人员贷后管理水平和手段又较为落后，不能适应日益发展的经济环境和总行要求。小额农户贷款也存在同样问题，农户贷款本金不能到期收回，需要用借新还旧方式维持贷款的正常形态，同时还存在原农户贷款手续不正规甚至违规现象。所以改善贷款质量是支行能否健康发展的保证。改善贷款质量需要从两个方面入手，一是通过新增优质贷款来稀释原有不良。二是通过各种手段化解、消化现有不良。说白了就是加大管理和营销力度。从管理和营销制度入手，合理制定奖惩办法促进工作执行力。

3、充分利用某某开发区发展契机，抓住入区企业，营销存贷款业务。及时与镇政府和相关部门联系沟通，了解某某开发区入区企业情况，从源头抓住客户资源，了解掌握入区企业的经营状况和需求，为今后工作的顺利开展打好基础。

1、经过半年的农商行工作也发现自己的一些不足，如自身业务能力有待加强。初来北京农村商业银行，对农商行的很多制度、人文环境、业务都不了解，需要我不断努力，尽早融入到农商行新的集体中，在业务学习、管理理念、处事习惯上在以后的工作中都需要加强。

2、在今后的工作中，我要认真总结工作经验，进一步加强学习，深入开展调查研究，更加全面、准确地掌握和分析支行工作，提高工作水平，为我行的发展做出更大的贡献。

**农商银行员工述职报告篇九**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

20xx年x月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx分理处，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx分理处已经25个年头了，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20xx年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量，我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽努力去帮助客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，全面完成分理处下达的各项业务指标，营销xx保险32万元，xx保险3.4万元，办理网银开户85户，借记卡开户388户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20xx，展望20xx，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

谢谢大家!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn