# 银行个人述廉报告 银行个人述职述廉报告(大全12篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-22

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。银行个人述廉报告篇一各位领导、各位同事：我现任银行...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**银行个人述廉报告篇一**

各位领导、各位同事：

我现任银行科员，同时负责银行人力资源教育培训工作和银行设备维护工作。春华秋实，夏去冬来，过去的2024年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，我回首过去、展望未来。过去的一年里，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我克服了许多困难，在工作上、学习上得到了很大的进步。在这一年里，总的来说我工作还算顺利、平稳。为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导、同事们更好的监督指导我的工作，现将本人2024年的表现及工作情况述职如下，请予以审议：

2024年，我按照银行的总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，以做好各项工作为己任，不怕困难，顽强拼搏，人力资源教育培训以及银行设备维护工作质量全面提高，确保银行的正常运转，全面完成银行下达的年度工作任务。

2024年，我以努力做好人力资源教育培训为工作重点，秉承\"转变教育观念，创新培训模式\"的理念，立足本职，不怕困难，坚持以科学发展观为指导，认真做好我行人力资源教育培训工作，工作质量得到全面提高，确保了我行的正常运作，全面完成银行下达的年度工作任务，在工作中，主要做到了以下几点：

1、借鉴其他优秀银行的经验，结合本行多年教育培训工作总结的基础上,提炼出一套适合我行有效的实施教育培训变革和提升的操作方法。

2、找准定位，做好领导副手。

3、立足本职工作，当好服务员。

4、搞好内外关系，当好协调员。通过教育培训，全体职员对银行法律法规更加熟悉，自身的业务能力也得到了很大的提高。

2024年，我以细心维护atm机、网络运行、计算机，确保银行正常运转为工作重点,以求真务实的态度，努力开展工作。在工作中，主要做到了以下几点：

1、通过努力学习设备维护知识和参加相关的培训，不断提高自己的维护水平和维护质量。

2、日常业务中，经常会出现人为原因或自然灾害对硬件设备造成不同程度的损害，我们接到报告的事故后，第一时间赶到现场，对造成损害的设备进行维护。能够维修好的，我们立即进行修理，己造成重大损害无法修复的我们及时向上级部门提出申请，请求更新。

3、组织职员集中培训，让每个操作人员都能够熟练的掌握操作方法。每次软件升级，我们都第一时间赶到每个业务网点进行软件的升级，以免影响基层社的上报数据。

一年来，我虽然取得了一定的成绩，但也存在以下问题：一是由于工作量大，有些工作没有落到实处。二是工作标准还不够高。虽然我取得了一些阶段性成果，也达到了一定的目的，但与领导的要求相比还有一定的差距，工作中还存在一些不足。主要是由于平时事务性工作比较多，一些工作没有按高标准完成。三是业务学习还不够。平时事情太多，爱人工作又很忙，有时心情不好，对岗位的业务学习抓得不紧。我在以后的工作中要苦练基本功，加快业务学习的速度，转变自己的思想，绝不把不好的心情带入工作中。

在明年的工作中，我以提高人力资源教育培训工作效率与银行设备维护工作质量，作为工作重点；以继续加强自身业务学习，不断提高自身业务水平为目的；以坚持科学发展观，做好各项工作为手段；以恪尽职守，办事公正，灵活有序为原则；以树立服务意识，切实为我行的发展护好航为工作核心，努力做好自身本职工作。

我有信心和决心在 银行的领导下，在继续发扬不怕苦不怕累的精神，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为银行的发展做出自己应有的贡献。借此机会也祝各位领导同事新年快乐，万事如意！

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

延边交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为延边交行这个大家庭的一员，我愿为延边交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

**银行个人述廉报告篇二**

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。

20xx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!

**银行个人述廉报告篇三**

尊敬的领导：

您好!

时间飞逝，转眼已经到了20\_\_年。20\_\_年对于在\_\_分行工作的我来讲，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，是辛勤耕耘的一年，也是理清思路、迅速发展的一年。时间匆匆，回顾一年来在\_\_里的学习和工作，对于20\_\_年的工作进度完成情况作了如下总结：

一、业务技能的不断提升

对于我来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中。柜台最前线，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在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什么工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。务必将工作做细、做好、做精。20\_\_年上半年我的工作职责是\_\_和凭证卡库管员，以及银行承兑汇票的相关工作。在工作中我始终保持高度警惕，坚决杜绝风险。作遵守各项规章管理制度，不断提高风险防范意识，降低差错率。始终按照行里各项规章制度的要求办理业务，不违规操作，努力提高操作规范性，改正不良操作习惯，在工作中严格要求自己。通过不断的历练在业务技能上不断成长。

二、工作习惯的日渐成熟

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。团队合作，不管到哪里都是一种发展该企业的源泉。在工作中，不仅挑战了自我同时也熔入了团队，在这个团队中我得到了领导和同事们的帮助，也和同事一起积极配合把业务做好，每当做完一天的工作，我都为自己在这个团队中尽到自己的义务而自豪。我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。使用“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。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，针对不同客户我慢慢学会采取不同的工作方式，努力为客户提供质满意的服务。

三、职业道德的正确树立

一年以来，我觉我在工作责任心上有很大提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。在反洗钱工作形势日益严峻的今天，银行对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过20\_\_年的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

四、存在的问题以及今后努力的方向

总结回顾20\_\_年这一年有付出有收获，但仍然存在以下不足：虽然业务技能的不断提升但工作经验仍然有待丰富，二是学习主动性不强。针对自己的不足明确了今后的努力方向：首先，工作的不足和欠缺请各位领导和同事批评、指正。在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。在以更饱满的热情投入到工作中，履行自身的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，作为一名老柜员更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。本人将结合实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**银行个人述廉报告篇四**

尊敬的领导：

您好!

时间飞逝，转眼已经到了20\_\_年。20\_\_年对于在\_\_分行工作的我来讲，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，是辛勤耕耘的一年，也是理清思路、迅速发展的一年。时间匆匆，回顾一年来在\_\_里的学习和工作，对于2024年的工作进度完成情况作了如下总结：

一、业务技能的不断提升

对于我来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中。柜台最前线，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在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什么工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。务必将工作做细、做好、做精。2024年上半年我的工作职责是\_\_和凭证卡库管员，以及银行承兑汇票的相关工作。在工作中我始终保持高度警惕，坚决杜绝风险。作遵守各项规章管理制度，不断提高风险防范意识，降低差错率。始终按照行里各项规章制度的要求办理业务，不违规操作，努力提高操作规范性，改正不良操作习惯，在工作中严格要求自己。通过不断的历练在业务技能上不断成长。

二、工作习惯的日渐成熟

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。团队合作，不管到哪里都是一种发展该企业的源泉。在工作中，不仅挑战了自我同时也熔入了团队，在这个团队中我得到了领导和同事们的帮助，也和同事一起积极配合把业务做好，每当做完一天的工作，我都为自己在这个团队中尽到自己的义务而自豪。我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。使用“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。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，针对不同客户我慢慢学会采取不同的工作方式，努力为客户提供质满意的服务。

三、职业道德的正确树立

一年以来，我觉我在工作责任心上有很大提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。在反洗钱工作形势日益严峻的今天，银行对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过2024年的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

四、存在的问题以及今后努力的方向

总结回顾2024年这一年有付出有收获，但仍然存在以下不足：虽然业务技能的不断提升但工作经验仍然有待丰富，二是学习主动性不强。针对自己的不足明确了今后的努力方向：首先，工作的不足和欠缺请各位领导和同事批评、指正。在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。在以更饱满的热情投入到工作中，履行自身的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，作为一名老柜员更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。本人将结合实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

2024年\_月\_日

2024年银行个人述职述廉报告4

**银行个人述廉报告篇五**

我担任行长职务已一年，现将我在任期中履行职责，完成目标管理的情况，作如下述职报告，供组织考核，群众检查评议。

(一)依据党的路线、方针、政策、进行科学决策

作为行长，认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向，是我的首要职责。因此，对于党中央、国务院和省市领导机关的文件和指示，我都认真学习，掌握精神实质，结合我行情况，制定科学决策，抓好落实工作。譬如，党中央、国务院要求\*年经济要进一步稳定，改革要进一步深化，我根据总行制定的指导思想和任务，提出了我行\*年“转变观念，锐意改革。改善服务，广聚资金，调整结构，从严治行，强化管理”的总的奋斗目标。

经行务会议讨论通过后，作为全行的工作重心，通过层层贯彻落实，使我们的改革有了新突破，各项存款超额完成了年度计划，信货资金使用效益显著提高，内部管理工作进一步加强。又如，为了认真贯彻执行“控制总量，调整结构”的金融方针，我和计划科、信货科的同志共同研究具体措施，在反复宣传、统一思想的前提下，严把新货款投向关，保证了全行不超信货规模、不超差额、不占用联行资金。一、二类企业货款比重上升，三、四类企业货款比重下降，信货结构有明显改善。

进入\*年，为了使我行的改革迈出更大步伐，于3月份组织人员赴外地学习。结合我行情况，我主持制定了《\*年金融体制改革方案》、《目标承包实施细则》和《劳动人事制度改革方案》，经报市政府和市体改委批准后，在全行试行了经营目标承包责任制。通过指标分解，层层承包，全行上下形成了人人肩上有指标，千斤重担大家挑。同时，我们时基层也明确了责任制，使他们既有压力，又有活力。我们又修订了年度评比办法，明确承包任务完成情况计分评先。由于这一系列的科学决策，进一步调动了各科室、各基层和全行干部职工的积极性和创造性。在业务竞争更加激烈、信货资金空前紧张的严峻形势下，较好地完成了各项承包任务。

(二)抓好资金调度，维护银行信誉

\*年，信货资金异常紧张，供需矛盾空前突出。如果信货资金营运不好，该保的企业保不住，应支付的存款支付不了，不仅不利于国民经济的稳定发展，而且将有损于银行的信誉。因此，抓好资金问题，是行长的主要职责。

\*年我分管计划和信货工作。面对紧缩银根、信货资金供需矛质十分尖锐的严峻形势，我首先从形势教育入手，讲明国家紧缩银根的重要意义，分析影响信货资金来源和运用的主要因素，指出我们应当采取哪些对策，使各级领导千部认清形势，统一思想，振奋了精神，树立了战胜困难的信心和决心。

其次，采取多种措施大抓存款，不仅一把手亲自抓，而且动员全行千部职工人人抓，并明确规定，对干部、职工业余榄储要给予一定物质奖励，从而很快形成了全行上下通力合作，大抓存款的可喜局面。

在抢购挤兑风\*严重时期，全行各部门都通力协作，千方百计保证了存款支付，安定了储户心理，维护了我行的信誉，很快扭转了被动局面。再则，在社会上集资风盛行，存款又出现了大滑坡时，我一面向市政府和上级行提出刹住集资风的建议，同时召开有关会议，并从机关抽出26名同志，深入各所、社，经过20多天的艰苦努力，很快刹住了集资风，稳住了储蓄存款，保证了第四季度储蓄任务的完成。

到年末，我行各项存款，增加了7114万元，超额完成了年度计划的15.1%。存款自给率由上年的60%提高到64.5%。第四，抓好资金调度工作。由于今年信货资金十分紧张，我和负责计划、信贷的同志们都认真坚守岗位，及时掌握资金变化情况，分析资金变化因素，研究制定平衡资金的措施，不失时机地调度好资金，使我们的信货差额和规模都没有出现大的问题。既保证了全行不超常额、不超规模、不占用联行汇差资金，又做到了“四保”，即：保证了全行存款支付，保证了开户单位的工资正常发放，保证了农副产品收购资金兑现，保证了双节物资供应资金的需要，同时促进了经济的发展，维护了安定团结的政治局面。

\*后抓了信货结构调整工作，本着控制总量，调整结构，保证重点，压缩一般原则，对乡镇企业进行了评估。并在此基础上，按四种类型进行了分类排队，实行区别对待，扶优限劣。要求新增货款投向要保重点企业，二类企业货款保证平衡，三、四类企业货款只准下降，不准上升。经过职能部门和各所、社的共同努力，改善了信货结构。在信货资金十分紧张的情况下，有效地支持了我县国民经济持续、稳定的发展。我行今年各项货款增加了3251万元，增长11.2%，保证了我县多增长，少增资，速度和效益同步增长。

(三)抓好领导班子建设，做好思想政治工作

\*年是我行任务\*重，困难\*大的一年，也是各级领导干部经受严峻考验的一年。一年来的实践证明，我行的各级领导班子是团结战斗、能打硬仗、维护大局、勇于进取的领导班子。我们之所以能这样，是我们长期重视班子的思想建设和作风建设的结果，在思想建设方面，我经常组织领导干部学习党的文件、中央领导同志的讲话和上级指示精神，讲自己的心得体会，引导大家正确认识形势，了解紧缩银根的意义，掌握党的路线、方针、政策，自觉地同党中央在政治上保持高度一致。

在作风建设方面，几年来，我引导各级领导干部，养成了公是公，私是私，公私分明的观念。处理公事坚持原则，严明纪律，奖优罚劣，一丝不苟，同级干部和上下级干部职工之间不分职位，友好相处，增进感情，互相帮助。由于平时形成了政通人和的局面，在困难的形势下，大家都能识大体，顾大局，团结协作，共渡难关。

为了做好思想政治工作，我紧紧依靠市行党委和各级党组织，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，保证党的路线、方针、政策在我行正确贯彻执行。同时，充分发挥工会和共青团的作用，通过参政、议政，加强对职工和青年的思想教育。组织开展业务技术练兵、劳动竞赛和各种有益的文体活动，提高了职工素质，活跃了职工生活。

在任务\*重、困难\*大的时候，部分领导干部和职工产生了悲观畏难情绪。于是，我充分发挥党的政治优势，大力加强思想政治工作，加强对职工的形势教育和艰苦奋斗精神的教育，使全行同志既看到困难的一面，又看到\*\*银行的优势和有利条件，树立爱行如家和奋勇拼搏的精神。同时力所能及地帮职工解决一些实际问题。

例如，为了调动大家的积极性，在各支部加强政治工作的同时，我决定发动全行同志业余揽储，并付给代办费，提前发放了行长基金，保证了全行同志的基本奖金。加之基层也采取了相应的措施，从而稳定了全行干部职工的思想，保证了各项业务的完成。

本年度，我行各项存款增加\*\*万元，超额万。各项货款增加\*\*万元，占总规模的98.7%。工业流动资金加速15.5%，商业加速17%，协助乡镇企业挖潜搞活资金\*\*万元，商业搞活资金\*\*万元，分别超额2%和81.6%完成了任务。安全防范，实现了无人员伤亡、无被抢劫、无重大作骗案。其他各项目标均完成了向分行承包的任务。第三次被市委市政府评为先进单位。

我由衷地感谢我行各级领导干部和全行同志对我的支持和帮助，感谢大家同舟共济，闯过了\*大的一次难关。总结我的经验有三条：一是上靠政策不迷失方向。二是下靠群众能立于不致之地。三是依靠科学不断取得胜利。然而，由于我的工作能力有限，领导艺术不高，还存在着办事不够果断，深入基层不够，班子建设抓得不紧，帮助同志们解决实际困难不够等问题。这有待于今后进一步克服。

综上所述，\*年的任期中，我履行了一个行长应尽的职责，确定的目标实现了，做到了清正廉洁，工作认真，群众反映是良好的，我认为还是称职的。

(四)今后的打算

在新的一年里，我要总结过去的经验，发扬成绩，纠正缺点，弥补不足。打算抓好下面几项工作：其一，全力以赴，尽职尽责，与同志们一起努力完成今年的工作计划，实现计划中规定的目标任务。其二，继续开展形势教育，职业道德教育，努力纠正行业不正之风。其三，大力为城乡建设和经济发展组织融通资金，整顿储蓄网点，采取多种形式，吸收社会闲散资金。其四，在资金投放上继续向农业倾料，促进农村经济的发展。其五，深入实际，调查研究，抓好领导班子建设，并为全行职工解决实际困难，办好几件实事(例略)。

我决心团结大家，同心协力，抓住中心，突出重.氛，务实、创新、求活、高效地开展工作，为振兴我县的农村金融事业做出贡献。

**银行个人述廉报告篇六**

尊敬的领导：

您好!

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上“为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最终一分钟“的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法;

2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，待提高;

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

2024年\_月\_日

2024年银行个人述职述廉报告3

**银行个人述廉报告篇七**

尊敬的领导、同志们：

大家好！

时间飞逝，不经意间一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。

我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的三查 制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了三个必须。

（1）贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

（2） 贷款人与保证人必须到场签字；

（3）并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

作为信贷内勤的我20xx年累放xx笔，金额xx万元，年累收利息及本金x千余笔左右，共计收回利息xx余万元，本金xx万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**银行个人述廉报告篇八**

尊敬的领导、同志们：

一年来，我怀着强烈的使命感、职责感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮忙下，在同志们的支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗责回顾梳理一年来的履职状况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

透过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额xx亿元，较年初增加xx亿元;各项存款余额xx亿元，较年初新增xx亿元，日均余额增加xx亿元，人均存款xx万元;实现各项收入xx万元，帐面利润xx万元，人均创利达xx万元;实现中间业务收入xx万元，人均中间业务收入xx万元;资产利润率与收入成本率分别为xx%和xx%。

不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大职责事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在xx个经营行年度绩效考核排行上升至xx位，与自身比前进了x位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有必须的贡献度，在当地银行业金融机构中有必须的话语权，在地方政府部门中有必须的影响力，在县域百姓中有必须的知名度，一年的工作在县委20xx年x月x日召开的xx届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行群众领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过群众讨论，做到职责上分、目标上合;权限上分、思想上合;岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好推荐、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮忙职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设职责制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设职责制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力;针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓;普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈;正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

(一)抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。应对支行绩效考评在20xx年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同时，走出去向兄弟行xx支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。透过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

xx支行当前务必坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就必须能到达赶超，就必须能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，务必善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合xx县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%;另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款5652万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入31.86万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到;凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。

支行投入必须额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位带给硬件支撑。四抓执行落实，带给发展保障。支行着力从制度、目标、职责、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚职责人xx人次，罚款xx元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

(二)擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业xx公司短期贷款xx万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于20xx年11月15日到期，无法按期收回的紧急状况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，\*大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。透过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20xx年11月11日提前5天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，之后支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一向没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近10年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建资料，报批完成了基建决算。

(三)抓出特点。

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动;

三是开展了以“谈职责”为主题的全员征文演讲活动;

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神;

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮忙。透过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和职责意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢!当然我也清醒地认识到，支行和我本人务必应对和等待解决的困难和问题：

一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改善工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争持续住20xx年取得的来之不易的成绩。

**银行个人述廉报告篇九**

20xx年，作为xx支行的党总支部书记和行长，面对严峻的经济形势和总行党委的殷殷期待，我丝毫不敢任何懈怠，在工作上牢牢紧扣总行“创新发展年”的主题，认真“对标中型银行”，围绕年初工作会上确定的目标任务，积极开展战略营销，全力稳存增效，狠抓风险管理，强化队伍建设，提升服务质量，确保转型落地。在总行党委的正确领导和大力支持，以及全体员工的共同努力下，xx支行全年各项工作有序推进，主营业务稳健发展。

20xx年，我支行的经营状况持续稳健有序发展。截至10月末，各项存款余额亿元，比年初增加亿元，其中储蓄存款亿元，比年初减少亿元，对公存款亿元，比年初增加14。92亿元；实现账面利润亿元；到期贷款收回率99。93%。预计年末除储蓄存款指标、客户倍增个别指标外，其余考核指标均可完成目标计划，力争达到封顶。

今年，我和班子成员一起坚持不懈地进行安全意识和安全形势的`教育，并开展了大量经常性的专项检查，各项规章制度得到了贯彻落实，未出现违规违纪案件和风险事件的发生。

（一）抓基础客户建设，夯实发展根基。今年，我行加大“客户倍增”工作力度，实现了客户数与质的双提升。一是强化资产类客户的综合贡献度。通过制定和执行信贷资金封闭运行管理办法，注重信贷客户上下游渠道客户的拓展，将客户倍增工作向纵深推进。前11个月，新开对公账户522余户，其中111户为有效户；二是向存量客户挖潜。我们把近2300户的对公非有效户全部分配至客户经理，实施名单制管理，强化客户定期拜访制度，大大提升了存量户转化率。

（二）抓区域重点项目，极力扭转不利局面。年初我们将客户细分为“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类，制定了详细的客户营销战略方案，明确攻关责任人，实施分层营销。先后成功引进城投公司、市人防公司、路桥公司、桥建集团、燃气热力集团、xx电力公司、建工集团和慈善总会等一大批重点客户，新增存款达10多亿元。同时通过对优质客户及项目投入信贷资金，充分发挥资产业务对负债业务的拉动作用。

（三）抓零售团队建设，努力拓宽个人业务。今年xx区内的拆迁工作已近尾声，由于整体规划及房价高等原因，导致原住居民大量迁出，新的小区还在待建阶段，同时伴随互联网金融的发展及支付结算习惯的变革，我行原有的网点和关系优势被进一步弱化，零售业务举步维艰。我们不等不靠，积极转变思路，组建了零售客户经理团队，建立个人客户“五走进”（走进社区、走进市场、走进企业、走进写字楼、走进渠道）的新型营销模式，并按照“一网点一策略”的思路，实施网点室内、户外相结合的储蓄宣传方式，最大限度将储蓄客户“引进来”，实现了储蓄存款稳步增长。

（四）抓全员营销，促进中间业务迅猛发展。今年我们将全行工作重心下沉，由班子成员分片挂点，将客户倍增、中间业务等重要指标逐个分解，层层分配、逐级落实责任；按周抓进度、按月抓成效。三季度末，已累计销售理财13。96亿元，完成新开1222个人有效户，所有电子银行业务指标均提前超额完成任务。

（一）严控信贷风险，确保资产质量。今年，面对经济持续下行，市场风险加剧的局面，我们进一步将“风控前移”。

一是改变以往客户经理在“家”做案子的工作方式，要求逐笔逐户实地考察经营情况、贷款用途、资金流向等，大大提高了营销人员的风险意识，把住了源头关。

二是细分信贷客户，分类追加系列风险控制手段。对于出现风险苗头的客户，降低其抵押评估值，适量缩小贷款规模；对于经营一般的客户，最大限度的追加抵押物；对于民营企业，追加企业实际控制人、股东夫妻、子女的无限连带保证担保责任。

三是严把“贷后管理关”，加强贷后实地回访工作，及时掌握客户经营状况；落实企业经营资金回流，确保到期贷款顺利收回；并针对出现的风险预警客户积极缓释风险，明确专人负责，多策并举，最大程度降低信贷风险。

（二）提高议价能力，确保效益水平。在这一年的工作中，我始终将效益贯穿于整个工作之中，坚持效益优先，把成本核算、成本控制作为一项重要工作来抓。在加快业务增长速度的同时更加注重控制增长成本，加大了收息力度，加强了成本核算管理。

**银行个人述廉报告篇十**

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行xx县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于20xx年2月份来xx县任职，20xx年4月邮储银行xx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xx县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为xx县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行xx县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为xx县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

作为支行负责人和xx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大xx县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

**银行个人述廉报告篇十一**

各位领导、同志们：

20xx年，我在银行的正确领导和全行同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将我这一年来德、能、勤、绩、廉等方面的情况向各位简要汇报如下：

古语说：\"德若水之源，才若水之波\".要做好办公室副主任工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好邓小平理论、\"三个代表\"重要思想和科学发展观，用党的理论武装自己的头脑，提高自身政治素质，在思想上与处机关保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习信贷知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好银行信贷工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了党和国家的方针政策、法律法规和银行信贷工作知识与技能，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

实际工作中，我始终坚持\"精益求精，一丝不苟\"的原则。具有很强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上；每件小事都会当成大事来做；当天事当天完成，不拖拉；不计名利和得失。来往接待有礼有节，平和待人。

（一）以防范为重点，强化贷款管理

2024年，我在信贷工作管理方面，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任，积极投放农村。通过全体员工的共同努力，信贷质量得到明显提高，信贷经营效益稳步增长。截止2024年末，银行各项存款余额万元，较年初增加万元，实现了存款翻一番；各项贷款余额万元，较年初增加万元，实现了贷款翻两番的新突破；不良贷款余额万元，较年初下降万元；办理银行承兑汇票金额万元；办理贴现金额万元；利息收入万元，全年实现利润万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

（二）抢占市场先机，增强发展后劲

伴随我国经济金融改革的进程，商业银行信贷领域的竞争日趋激烈。为适应日趋激烈的竞争，我严格按照上级行各文件、会议精神和行务会决议精神，及时召开专题业务研究会议，正确把握和处理了集中与分散的关系：

一是坚持以结构调整为主线的战略目标，从全行贷款业务发展、防范信贷风险、提高资产质量效益的实际出发，通过对行业、客户、业务品种和担保方式结构的调整优化，来分散现有的行业、客户集中风险，达到巩固、培育、发展、淘汰一批的目的，以实现信贷结构的多元化，提高业务的辐射力。

二是在继续向大客户、集团计客户增加授信的同时，做好控制和防范集团客户分散投信所引起的集中风险。一方面要对集团大客户中信贷边际效应较好的贷款客户和项目，通过深入调查继续予以重视和贷款支持，解决好分层次授信问题；另一方面还要对集团大客户小信贷边际效应不好的贷款客户和项目要采取有效的防范控制风险的办法予以逐步压缩和退出。

三是加强对大客户集团授信后的管理和监控，包括其管理层、核心层以及控股层的能力品质、企业内部经营状况、行业市场前景文化和所在区域的政策风险、资金风险、市场风险、经营性风险等，通过建立对大户企业的信息反馈传导机制，实现银行系统内的资源共享，以利于对大户实施有效的风险控制，把过高的集中风险损失分散和降低到最低程度。

今年，我在营销客户方面树立了正确的思想，抓住了灾后重建的机遇，使我行发展贷款资产业务的同时发展了存款的负债业务，并且在稳定深挖原有客户的基础上，上了政府的几个大项目，为银行取得了较好的存款回报，赢得了领导的支持和客户的信任。

（三）做好协助参谋，增强经营活力

我深知，自己作为支行信贷主管，应摆正自己的位置，当好支行行长的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，因此，在工作中我丝毫不敢懈怠，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，全面完成市分行下达的各项工作任务。鉴于银行的客观时间，我始终抓住存款、贷款主线不放松，依靠存贷款增长，带来效益的增长，提升服务层次，扩大服务范围，依托优良客户，做好银行卡和结算工作，争取较大的中间业务收入。清收不良贷款和清收利息时，坚持抓大不放小，大额小额并重，坚持常抓不懈。并且正确处理好政府、企业、银行三者的关系，树立银行服务地方经济发展的理念，加大优质高效贷款的营销力度，调整优化信贷资产结构，努力增强银行的经营活力。

（四）提高日常管理，树立优质形象

在不断加强和改善日常信贷工作的同时，我还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立\"窗口\"形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

我认真贯彻落实胡锦涛总书记在十七届中纪委三次全会讲话中提出的\"六个着力、六个切实\"的要求，遵守十七届中纪委三次全会提出的廉洁自律五条规定，学习十七届四中全会通过的《中共中央关于加强和改进新形势下党的建设若干重大问题的决定》精神，努力提高自己各方面素质，在工作上，做到洁身自好，清正廉洁，决不跟腐败风气沾边。严格执行处机关各项规章制度，做到以身作则，严格要求，树立爱处如家、爱岗敬业的良好风尚。积极参与了举办的\"\"等活动。

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

今后，我要继续加强学习，掌握做好信贷工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为银行的发展，做出我应有的贡献。

（一）加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好信贷工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

（二）加强信贷人员管理。贯彻\"以人为本\"的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴\"三讲\"教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

（三）发展中小企业信贷。加大对中小企业的信贷投放力度，并专门制定针对中小企业的授信政策和进一步简化操作流程，已成立中小企业部，积极发展中小企业授信业务。

以上是的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

谢谢大家！

述职人：第一文档网

**银行个人述廉报告篇十二**

尊敬的领导：

您好！

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上“为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最终一分钟“的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，待提高；

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

此致

敬礼！

述职人：xxx

2024年x月x日

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