# 最新农业银行述职报告(通用9篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-08-21

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**农业银行述职报告篇一**

我叫xx，现年xx岁，中共党员，大专文化，会计师，现在在中国农业银行支行担任副行长一职。分管监察纪检、安全保卫、人事政工、综合办公室工作。现述职如下：

在农业银行副行长这个岗位工作三年来，我在市农业银行总部党委及区支行党支部的正确领导下，我能够始终坚持学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，坚持以江泽民同志提出的“三个代表”思想为重要指导，坚决加强执行党的路线、方针和政策。严格执行金融工作的各项决定与指示，在政治上坚决与党中央保持高度一致。紧紧的围绕着全行的工作重点，以饱满的热情、昂扬的工作斗志、高涨的工作干劲、务实的工作作风，根据\*\*支行党支部的分工和肩负的责任，正确行使职权，严格遵守和履行工作职责，努力协调好各方面关系，作到团结共事、维护大局、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋兢业、实事求是的开展工作，较好的完成了各项任务，保证了分管工作的合规、合法、真实、安全。

1、安全保卫工作。

紧紧围绕经营这个中心，牢固树立“安全第一”思想，坚持“从严管理，预防为主，确保重点、打击犯罪、保障安全”的原则和“防范、教育、强化、提高”的八字方针。认真落实安全防范工作责任制，重视对全员的思想教育工作，努力提高员工的安全防范意识和处置突发事件的能力。加强硬件设施建设，严格枪支弹药管理，在加强制度建设、完善物防、技防、人防手段，服务、保障业务经营等方面作了大量艰苦细致的工作，三年来实现了安全无事故，受到了上级行的充分肯定和表彰。

2、强化安全教育，形成讲安全的氛围。

一是加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，将农行员工安全保卫工作应知应会3大项26条挂在营业室的醒目位置，要求每位临柜及保卫押运人员，每天岗前温习一遍，空闲时间抄写一遍，并能熟记灵活应用。一年来，我组织有关科室，不定期为对临柜及保卫、押运人员进行口试、笔试和实践环节的考核，并亲自出题改卷。通过几次测试，参考人员90分以上占85%，对测试成绩优异者给予表彰，对达不到90分的给予通报批评。这些活动的开展，对提高员工安全防范意识、提高防范技能起到了明显的督导效果，并受到了市行主管领导和市行保卫处的肯定。二是以“安全教育宣传月”为载体，做好有针对性的宣传。在市行开展的“安全教育月”活动中，我部积极行动，采取办专栏，制作宣传横幅等多种形式，宣传安全保卫工作的重要性及安全常识，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，利用星期天抬上板报、拿上宣传单，走上街头进行宣传，起到了很好的教育效果。使员工进一步增强了安全防范意识。

3、强化训练提高防范技能。

20xx年上半年前我行代管市行资金大库，根据当时保卫科人员构成特点，除经常性的加强思想教育外，不定期展了一些技能训练，按照守库、押运、营业期间应急方案情况设定和处置原则，制定了自己的防爆预案。目的在于增强在岗人员处置各种突发事件的能力，培养临危不惧战胜罪犯的能力。组织了二次实弹射击，并带领保卫科有关人员分别组织营业室、分理处全体职工进行防暴、放火演练，使全体员工不论从思想上还是行动上都时时讲安全、处处保安全。同时还注意在平时工练结合，从实践中掌握各方面的知识，不断提高防范技能。为我部业务经营保驾护航提供强有力的保证。

4、超前防范，完善制度防线。

从工作实践中得知，安全保卫工作单凭思想教育工作不行，必须有一套严密的规章制度来约束和规范每个员工的行为。为了真正把安全保卫工作落实到每个岗位，每个员工。

我们按照总行制定的《中国农业银行县级支行(部)保卫工作职责》和《县级支行(部)保卫部门档案管理办法》狠抓了建章立制工作。我受\*\*行长委托代表支部同各科室及基层网点负责人签定了《社会治安综合治理、安全保卫查处，防范经营案件工件标责任书》并在责任书中规定了具体的责任目标，奖励事项和惩处办法。按照上级行的统一部署，同基层单位直至每个员工鉴定了《三连环安全防范责任书》实行连人、连岗、连责任制。

要求各科室及基层单位负责人是安全工作第一责任人，要高度重视，把安全防范工作与其它业务工作同部署，同研究、同检查、同考核、同奖罚、实行一票否决制，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益。还制定和完善了主任、保卫部门、计算机、守库员、持(管)枪人员、会计员、储蓄员、出纳员、营业室主任等安全保卫职责，并成立了综合治理，三防一保、消防工作等领导小组明确其职责。并将这些职责统一精制成析块镶入“农业银行\*\*市分行营业部安全防范一缆表内”挂在营业大厅内最醒目的地方，随时警示员工，从而为安全保卫工作提出了具体目标，增强了可操作性。

农业银行年终述职报告

**农业银行述职报告篇二**

正在刚才过来的两年里，我作为负责储蓄银行支行周全任务的行长，正在市分行党委果教导下，当真贯彻落实省、市分行行长聚会会议肉体，以放慢生长为主线，放弃求真求实、启示翻新，当真推选任务职责，携同全行干部员工致力做好各项任务，使营业经营取得了安康、无效、快捷地生长。上面，我述职如下：

作为支行的党总支公告、行长，我一直以三个代表主要思想以及迷信的生长不雅观作为举措的指南，放弃一个党员干部应有的德性以及风致，思想过硬，气势派头正派，踊跃施展好支行教导作用。我任务中之以是可以或许做到全心竭力尽职，患上益于政治思想的平稳，日常打下了较好的根蒂。

一方面，做到当真构造以及加入每个月的焦点组进修轨制，实时进修主宰党以及国度的目的、路线、政策，粗浅体味下级党委果计谋配置以及要求，经由过程政拾掇论的进修，接续前进自己的思想素质。

另外一方面，自发从总行各类聚会会议肉体、文件、报刊、网络相识以及主宰政治经济金融政策，拓宽眼界以及常识面，前进学常识的威力的用常识的程度，用于指导营业任务。一年来，我当真进修了金融、财政司帐、外部拾掇规章轨制，当真看待每一一项任务，当真负责地去做好做到位，无效保障了各项营业依法合规尺度有序开展。

两年，我行放弃以客户为焦点，进一步加小了市场攻坚力度，经由一年的没有懈致力，各项经营指标实现环境优良。整年共完成经营利润万元，人平易近币各项放款近年初新增万元，人平易近币各项放款近年初下降万元，新营业以及电子银行营业有较小的生长，新增没有良放款率为。

一是对于公放款生长迅速。采用点面连系的体式格局，增强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中年夜企业为主的方针客户，找准定位，进行有质量无效益的营销，整年共完成新开户户，新增放款万元，个中放款达50万元以上的户，占新增对于公放款的。抢抓当前拆迁改造的背运机遇，实时与拆迁企业得到支解，抢夺到单元放款近万元。

二是信贷营业有所生长。正在公司类信贷客户营销上，我行连续放弃好落第优的准绳，严格驾御下级行信贷投向政策，进一步优化信贷组织，高涨信贷危害，整年拾掇打包放款万元，兴办低危害放款营业万元。

三是中间营业生长成效明显。实在增强对于中间营业的教导，拟订了《年中间营业拾掇指导定见》，完竣中间营业的构造拾掇系统，组成了由营业拾掇科牵头，各局部齐抓共管的场面。依靠网点劣势，大肆生长署理营业，整年共署理发卖基金万元，署理刊行国债万元，署理安全万元。

四是新营业生长迅猛。放慢电子银行营业的生长，运用小我金融产物集中整配合销举止契机，踊跃宣传营销网上银行、德律风银行等营业，扩展买卖额，把网上银行生长成为吸收重点公司客户以及优质小我客户的品牌产物。两0年，全行企业网上银行、小我网上银行、德律风银行的新开户及买卖额均逾额实现市分行下达的事情设想。

作为一位邮政积聚银行支行行长，我没有忘任职时教导的寄语，没有孤负同道们的奢望，谨记任务职责，永葆任务周到，用最新的政拾掇论来武装脑子，指导任务，致力进修金融法则、律例，主宰金融政策，并正在详细的任务中当真贯彻执行，爱岗敬业，感德任务;尽自身的最小威力做好每一一项任务。正在廉政方面，可以或许严格要求自身，廉明自律，克己奉公，以身作则，勤劳任务，屈服职责，对于所分担的任务，能踊跃自发地思考问题、拾掇问题，敢于承当义务，做到让分行定心，让同道们快意。我与班子教导都能搞好盘据，自发、虚心听取大师的定见，自发回护班子的盘据以及互助，对于分行组成的抉择刚烈屈服，从没有搞不凡化。

当然正在任务中得到了一点造诣，但我也苏醒的意识到自身具有弊病以及不够，重要透露表现正在：一是进修还不足深切，正在政拾掇论进修以及营业进修上做患上还不足。正在进修形式的选择上，无意候不克不及将进修的客观需要与主观须要很好地连系起来，学以及用连系不足。2是任务经验、教导艺术以及拾掇威力还须要正在尔后任务中，进一步前进。三是每每专心于日常的事务性任务，有的任务管患上过量过细，对于全局以及微观的任务思索比拟少，全局不雅观念、小局认识、翻新肉体还须要进一步树立以及增强。

作为邮政积聚银行的一员，支行已组成的优良生长款式、步队的素质以及共事们多年朝夕彼此组成的豪情纽带，一直鼓动勉励我勤勉尽责、致力任务，尔后的任务将面对更多的应战以及艰苦，我将牢牢环绕分行教导的计谋决议计划，准确断定以及应答各类情势，翻新任务思绪，试探生长路途，盘据以及携同全行干部员工，放弃以欠债营业为中心，抢占市场份额，加强中心竞争力;放弃以资财富务为基础，增强危害控制，求患上快捷安康生长;放弃以中间营业为打破口，增强就事翻新，完成中间营业收入有明显的前进;放弃从严治行目的，强化更始翻新，前进外部拾掇以及就事程度;放弃以企业文明建设为窗口，调带动工踊跃性，前进步队和平力，致力为完成支行的又好又快生长无怨无悔支出以及奉献。

谢谢大师!

**农业银行述职报告篇三**

失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作状况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，带给多方位的、超值的服务，确保透过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

行里组织员工对内控制度指引等资料有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等资料。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，用心为客户服务。

\_\_年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就务必把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，个性是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立“服务无小事”的观念。不断改善服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要透过强化客户关系管理，用心促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户构成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的状况发生，应对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。

二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，用心配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了必须的成绩，但也还存在着诸多不足。

在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮忙中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

农业银行述职报告2

**农业银行述职报告篇四**

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行蓬安县支行是在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。中国农业银行实行总分行制，为一级法人，总行是全行经营决策、风险控制、内部监督、财务核算以及人力资源管理的中心。

总级分支机构为非独立核算单位，在总行授权范围内开展其经营管理活动，对总行负责。中国农业银行大力实施人才强行战略，努力探索建立符合现代商业银行要求的人力资源激励与约束机制。高度重视人才的招聘，培养，选拔和应用，不断提高人力资源管理科学化，制度化和规范化水平。

\_\_\_\_年，正式启动人才培养工程，制定了人才培养工程五年规划，把建设和三支队伍和(经营管理，专业技术，岗位技能人才队伍)，培养和五类人才和(决策人才，管理人才，专业技术人才，市场营销人才，岗位操作人才)，作为全含人才队伍建设的重点。着力构建全员学习，全过程学习，终生学习的组织体系和&管理制度，不断改善员工对于的整体素质和结构，努力建设学习型银行。高度重视员工培训工作，不断提高员工整体素质。在组织开展全员培训的基础上，重点抓好中高级管理人才培训和&专业技术人才培训，全面完成高级管理人员emba核心课程培训，精心组织高级管理人员赴境外培训，通过各种途径丰富培训方式，提高培训质量，远程培训网络建设取得实质性进展。

二、实习经历及心得

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。今年是四大商业银行改革的关键时刻，银行改革举措众多，是什么因素引发的政策改变呢?实务操作上，农业银行对现有系统进行改革，从9.1,中国农业银行将开始使用农行综合应用系统(abis)。

产品经营上，商业银行是如何一步步进行混业经营的尝试-银证一卡通，银行基金号发行。信贷经营上，关注身边的变化，公司的兼并重组，同时，铁矿，原油，劳动力成本价格上升，都会影响企业信贷质量。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!因为四大商业银行中，农行改革起步晚，存在的问题又多-资产负债率低，坏帐多。资产准备率也是最低的。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

(二)跟业务员学习操作

在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。和创建学习性组织，争做学习型员工和每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。

(三)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。

改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

三、改革中的问题

(一)收入分配问题

目前，各家银行都在改革的旗号下制定了许许多多分配机制，并且总行、省行、市行、县区行谁有谁的，美其名曰和绩效考核和、和分配挂钩和.其实质就是将大家的工资集中起来，重新分配，每月只发七、八百元的生活费，然后从上向下分配任务，而分配的任务基层总有完不成的项目，这样你的工资理所当然拿不全;即使你其他项目超额完成任务，但奖的没有扣的多;或者你全面完成了任务，甚至效益比上年有较大增长，但因你的上级主管行未全面完成任务，你照样拿不全工资，这就出现了基层行利润增加了而工资反而却降低了的中国特色的笑话，也就是说：不管怎样干基层一线那些创造价值、创造利润的员工你都不能将核定的属于你的那些工资拿走。

(二)要改变解决银行存在的以上种种问题，提高银行的盈利能力，首先要解决历史负担，同时最重要的是提高经营管理水平。目前银行管理中，实际上好多决策都是分散的，低层的决策可能会影响风险管理的质量，中国银行业经营层次过低，导致机制问题的存在，不良贷款的2/3是由较低层次的分支行产生的。同时以人为本的管理思想还没有确立，没有形成一套健全的考核机制，激励机制，使得收入分配在一定时间内，一定范围内影响着员工的积极性。

四、与本专业的联系

目前，银行由行政管理向经营管理转变，各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构，表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统，信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平，由于农行本身对管理的认识起步较低，较晚。因此，出现了众多管理上的问题：

(一)管理信息化的`实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管理。

(三)纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

五、小结

和纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。和在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到和学无止境和的含义。

和千里之行，始于足下和,这近半个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!

农业银行行长的述职报告4

**农业银行述职报告篇五**

尊敬的各位领导：

大家好!

201x年在省分行、市分行和县委县政府的正确领导下，支行以党的\"xx大\"精神统领全局，以行长\"两个翻番\"为核心目标，以xx银行\"二次转型\"为中心，认真贯彻市分行经营战略决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，外拓市场开发与营销，内抓能力建设和管理，促进了xx县支行各项业务的正常发展。在日常工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭原则;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓，较好的完成了上级下达的各项任务指标，现我代表xx县支行领导班子就一年来的履职情况报告如下，请评议。

201x年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。

(一)收入完成情况。

截止11月底我支行共完成收入x万元，完成市行下达的年收入目标的%，同比增幅%。个人业务完成收入xx万元，完成目标的87.14%，公司业务完成收入446.54万元，完成目标的59.53%，信贷业务完成收入x万元，完成目标89.48%。

预计201x年支行可完成收入3345万元，欠产365万元。具体是：个人业务完成xx万元，欠25万元;公司业务完成xx万元，欠270万;信贷业务完成x万元，欠70万元。

预计完成利润1900万元，超计划101万元。

(二)重点业务完成情况

1、储蓄业务：截止12月1日，自营网点储蓄余额50603万元，较年初新增7651万元、增幅17.4%，较全县大口径平均增幅(11.3%)高6.1个百分点，较全市自营网点平均增幅(17.1%)高0.3个百分点。活期占比较年初(45.67%)下降6.79个百分点，高于全县活期占比6.41个百分点，高于全市邮储银行活期平均比重4.04个百分点。自营网点余额占xx县邮政金融储蓄余额份额的22.11%，较年初所占份额增长1.08个百分点。

2、公司业务：截止12月1日，公司开户336户，余额302万，较年初增长-2456万元。百日大会战增长-2235万元。办理票据业务3笔，金额360万元;现金管理业务开办1户，目前余额60余万元。

3、信贷业务：截止11月30日，贷款结余3150万元，其中小额贷款结余116万元，较年初下降2774万元。消费贷款结余1302万元，较年初增长1295万元。个人商务贷款结余347万元，较年初增长125万元。小企业贷款结余1562万元，较年初增长861万元。

4、资产保全：截止11月30日，逾期贷款28笔，金额14万元，逾期率1.24%.不良贷款21笔，金额7.28万，不良率0.84%。预计12月可收回9笔不良贷款，金额7.8万元，方可完成市行下达的100万的目标计划。

(一)全面加强内控建设，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了\"制度执行梳理\"、\"整改回头看\"和层层签订\"案防责任书\"、 定期召开风险管理分析会等活动，进一步加强了内控制度的教育，建立、健全了内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。规范了网点在机具定位、操作上定型的要求，杜绝了业务操作中的随意性，切实防范了操作风险。

(二)认真开展自查自纠，抓好整改工作。上半年结合省行、市行及监管机构检查指出的问题，深入开展了自查自纠活动;下半年以省行\"合规大讨论活动\"为契机，进一步强化了自查整改的工作，并较好的使用了违规积分系统，对多次查出的问题得不到整改落实的相关人员按积分管理办法给予积分处罚，使全行合规经营的意识得到了提升。

(三)加强人员排查，严控道德风险。长期以来沙支行从未停止人员排查工作，尤其是重要岗位(信贷员)人员的排查，发现苗头，立即采取有效措施。我们采取的是各网点各部门每月对所辖人员8小时内外工作生活情况进行摸底调查，支行再定期开展集中排查，严禁出现违反\"八不准\"的情况。对不适合从事信贷业务的人员一律调出信贷队伍或解除劳动合同。

(四)搞好资产保全工作。根据省行资产保全工作\"四达标\"要求今年新增配了资产保全人员，为资产保全人员配齐了各项设备设施和专用车辆，扎扎实实做好了不良贷款的责任认定、移交等工作，确保逾期率和不良率在控制范围内。

(五)做好安全保卫工作。按照\"谁主管，谁负责\"的原则，层层签订《社会治安综合治理责任书》和《消防安全责任书》，明确职责、目标和奖惩。按照银行业安全规范标准，积极开展了安全评估自查自评，落实隐患整改，提高人防、物防、技防的能力，确保无案件和安全事故发生。

(一)对信贷客户经理实行优胜劣汰，确保信贷队伍的精干和纯洁，确保信贷业务量和质的双丰收。

(二)建立了专业的理财经理队伍，从网点选择业务能力强，服务质量高的人员担任理财经理，有效的拉拢和稳固大客户。

(三)建立完善了综合客户经理队伍，将人脉关系好、营销能力强的员工推到综合客户经理的岗位上，制定适时的考核办法，合理安排空闲时段的工作，调动他们发展业务的积极性。

(一)加强业务知识的培训，从各业务条线抽调业务知识全面、表达能力较好的人员担任授课老师，将各项业务知识系统全面的反复培训，让全体员工人人懂业务。

(二)加强营销能力的培训，指定参加省行\"海师计划\"学习的人员按照省行培训内容，定期对全员进行营销能力的培训，让全体员工个个精营销。

(三)组织好员工岗位资格认证的学习，引导督促员工自觉参加岗位资格考试，提升岗位胜任能力。今年操作岗位的员工100%的参加了岗位资格认证考试，通过率为60%。

(四)引导员工注重合规制度的学习，让全体干部员工明白什么能做，什么不能做，做好了有奖励，做得不好有处罚。

在积极促进业务有效发展、努力完成各项业务同时，全面开展了企业文化建设各项工作。

(一)将学习列入各项工作之首，通过行务会、周例会等多种形式，组织全行员工认真学习上级行相关文件和制度办法。

( 二)开展了干部职工谈心活动，加强了行领导与职工的沟通交流。通过与职工谈心切实解决了一些大家关心的热点、难点问题，进一步巩固了\"风正、气顺、心齐、劲足、绩优\"的和谐局面。

(三)开展各项工会活动和业务操作技能竞赛活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动我支行发展的实际行动。

回顾一年来的工作情况，xx县支行领导班子尽管做到了尽心尽力尽职，但仍存在一些不足之处，具体表现在：

1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够;

3、 深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

201x年我们将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力;坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平;坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力，以全新的姿态迎按201x年的到来。

**农业银行述职报告篇六**

20\_\_年受市行委派我到工人路支行从事会计暨合规主管工作，上岗以来本人带领工人路支行全体会计人员，加强内控核算，进行内部风险排查，开展员工培训，做好柜面服务工作，工作中坚持核算、服务和营销的有机结合，将市行有关制度扎实落到实处，力保支行前台工作运行有序。现将在\_\_路支行的工作汇报如下：

一、会计工作质量

1、根据会计结算部的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作，按照检查计划和市行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章管理、查库状况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印状况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、代发业务、信贷资金流向、理财业务、大额款项支付核实制度执行、反洗钱工作进行了全面的检查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

2、提高会计核算质量。

现前台柜面共有柜员11名，3人上岗不到一年，其中柜员\_\_6月底刚刚上岗，对公柜员\_\_由于调岗也是2月底刚刚从事对公业务。

在工作中我采取前期由老柜员帮新柜员看票，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相看票，这样不仅仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。

在二季度核算中有8名柜员差错为0，大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

二、员工管理及培训

1、在7月末，对公会计柜员\_\_调至滨海东路支行，柜员\_\_由\_\_路支行调到我行，柜员\_\_由\_\_柜员调岗到会计柜台。一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种状况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于总体柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用市行财会部举行柜面合规操作竞赛之机，结合合规执行年活动，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习省市行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《\_\_市行柜面操作风险管理工作指引》以及柜面操作风险题库等资料，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高，在20\_\_年\_季度\_\_市行柜面合规操作竞赛中支行取得了三等奖的好成绩。

3、在业务培训方面，我用心组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，用心调动大家的主观能动性。

二季度学习任务较重，会计证考试，反假币考试及三季度理论知识考试，二季度我行新增两名柜员取得会计证，一名柜员取得反假资格证，并且经过我与支行柜员的共同努力，在二季度理论考试中支行取得第一名的好成线。

三、反洗钱工作

1、加强反洗钱内控管理。从反洗钱内控制度建设、尽职调查、数据的上报质量、客户资料及交易记录保存、培训制度及宣传各个方面进行严格要求。

2、指定专人负责个人开户资料的保管整理工作，按时将个人批量开户风险等级评定单独专夹保管，作为反洗钱资料。做好临时身份证及即将到期身份证管理，编制临时身份证及即将到期身份证表格，及时联系客户，完善后续手续。

3、向市行反洗钱工作办公室报送20\_\_年二季度客户洗钱风险等级划分报告和非现场监管分析报告，二季度识别对公新客户57家，对私新客户3579户。

四、其他主要工作

1、补充制定工人路支行前台业务柜员绩效考核实施细则

2、按时准确报送市行各项报表

3、配合会计部进行二季度会计检查，及时上报整改报告

4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告

5、配合市行各管理部门进行检查存在的问题：

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题;再者业务水平需要进一步的提高，会计暨合规主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改善和完善，按照市行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

下一步工作计划：

1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。

2、按时做好会计主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。

3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合总市行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜员的工作效率和业务素养，用心为大家创造一个良好的工作氛围。

4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

农业银行述职报告新员工2

**农业银行述职报告篇七**

对我行而言更是实现快速发展的重要一年，这一年里，在上级领导的带领和指导下，我坚持着同样的执着与拼搏，同样的目标与责任，在这个变化万千市场经济的环境里，紧紧围绕整体战略和目标任务，把握市场机遇，在发展上加快脚步，在管理上持续完善，在机制上不断突破，围绕“提升我行竞争力”为中心，加速规模发展，加快转型步伐，加大管控力度，强化队伍建设，在上级领导的正确指导下，全体同仁的的支持下，有效提升了各项工作的成绩，较好地完成了本职工作，现将一年工作情况述职如下：

一、思想道德方面——强化学习，提高认识，政治素质和品德修养进一步提高

理论学习是一个人的立身之本，成事之基。多年来，我始终将学习放在首位，今年，我重点学习了------会议精神，------文件等。在学习的过程中，坚持做到学习有计划、有材料、有笔记、有体会，坚持带着问题学，结合应对危机保增长、解决影响制约我行发展的突出问题，进行了深入学习和研讨，自觉将科学发展观转化为世界观、方法论和工作指南，内化为共识，外化为行动，提高了分析问题、指导实践的本领。

二、工作能力方面——刻苦钻研，求真务实，业务工作能力进一步增强

时代在变、环境在变，行长工作也会经常发生新的情况发生，面对这种严峻的局面，我始终勇于挑战，发扬优势，克服不足在劣境中不断成长。坚持每月深入基层开展调研，通过各方面了解管辖网点的工作情况，针对出现的问题进行重点指导。并积极参与到------工作中，把学习实践活动作为提高自身素质的机遇，增强了推动发展的决策能力、密切联系干部职工的凝聚能力、处理复杂问题的应变能力、开拓进取的创新能力和坚定不移的执行能力。

三、勤工纪律方面——爱岗敬业，勤奋工作，带头遵守各项工作纪律制度

支行行长的责任重，工作量大，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，时刻提醒自己的职责。一年来，我能自觉遵守有关法律法规，遵守领导干部廉洁自律的规定，时刻要求自己做到按守则自律、用制度自律，上级规定不做的我绝对不做，时刻对照检查自己的言行，做到自重、自省、自警、自励。在工作上能够严格要求自己，正确处理好银行利益与个人利益的关系。在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自己首先做到，始终表里如一。在生活上严格要求自己保持勤俭节约的生活作风，反对铺张浪费。

四、工作业绩方面——尽职尽责，开拓创新，网点工作取得良好业绩

第一，加强竞争意识，注重本所的吸存效果。首先针对我负责地区的新形势、新情况、新特点不断提出新要求，在全地区开展广造舆论，大力开展存款宣传活动。通过报刊宣传、张贴宣传标语、影视宣传等宣传方式，扩大了支行的社会影响力，调动了广大群众踊跃存款的积极性，促进了全地区存款余额月月升;其次从提高服务质量抓起，有效改进服务方式，努力提高临柜人员服务水平，加速电子化建设、改善服务环境、整修装饰营业门市，增强支行的吸储能力和市场竞争能力，其二充分发挥支行点多面广、人熟地熟的优势，进一步挖掘储源，巩固存款阵地。在当今存款市场竞争激烈的情况下，从稳定老客户为几点，不断引进一批新客户，使得市场份额不断攀升。在保证存款总量增长的前提下，还要注意提高低成本存款份额，从而不断优化存款结构，在工作中积极争取党政领导的支持，主动上门与有关部门协调关系，加大攻关力度，扩大对公存款开户面，从而降低了资金成本，提高了收益率。截至20--年----月底，我支行自营网点余额达----亿元，比20--0年底新增----万元，活期占比----%，比20--0年增加了----个百分点。截至20--年----月底，我支行对公存款余额达----万元，完成年计划的----%，日均余额达到----万元，超额完成任务。

实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

五、廉洁自律方面——严于律己，无私奉献，严格遵守廉洁自律各项规定

不断增强廉洁自律意识，以身作则，严格遵守廉洁自律各项规定。一方面，带头遵守廉洁自律各项规定。处处事事严格要求自己，不搞以权谋私，生活勤俭节约，不参加任何不健康和庸俗的娱乐活动，较好地维护了廉洁形象。另一方面，加强了对我支行全体人员遵纪守法、廉洁自律情况的督促检查，我支行全体人员没有违法违纪现象发生，真正做到了工作上不浮、管理上不松、服务上不差，在我支行中树立了良好形象。

一年来，尽管自己能较好地完成了工作，取得了一定的成效。但也存在一定问题和不足之处。今后，我决心在上级的正确领导下，按照我支行发展步伐，不断改进工作作风，积极履行职责，廉洁从政，克己奉公，不断加强自身修养、努力提高个人素质的同时，严格要求下属工作人员围绕中心、服务大局，开拓创新、真抓实干，努力提升各自的工作水平，按时并保质保量完成各项工作指标，为我支行的发展做出贡献。

以上是我的述职汇报，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。

**农业银行述职报告篇八**

20xx年，我在行领导、农行营业部领导的正确领导下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，积极参加政治理论和业务知识学习，立足本职工作，潜心钻研业务技能，严格要求自己，全面完成了各项工作任务。

今年我利用县行及营业部组织的集中学习和自学的形式：一是学习了党的十七届六中、七中全会、十八大精神；二是学习三级行长讲话和各级行文件；三是利用工作之余学习金融方面的法律法规刻苦钻研业务知识；四是学习《员工守则》、《三基本知识》和播音系统的演练等。通过各方面的学习，使自己的思想道德业务水平进一步提高，工作能力进一步增强。

银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己善待别人，便是善待自己，在繁忙的工作中，我仍然坚持做到来有迎声，问有答声，走有送声，微笑服务，并且做到耐心细致的解答客户的问题，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。只有这样我们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，让每个顾客都高兴而来满意而归。

一是加强新业务宣传与办理。大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成各项业务指标。二是增强安全意识，杜绝安全隐患。业务要发展，安全是基础，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出门做到即开即锁，随手关门，班前班后及时检查安全。三是严格操作规程和制度。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡的安全，坚持做到一日二碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险。众所周知，在我县范围内，营业部是比较忙的一处。每天每人的业务量平均就要达到二百笔以上。接待的顾客二、三百人，尤其是小钞和残币特别多，因此，这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按农行制定的各项规章制度来进行实际操作。20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地工作，较好的完成了各项业务工作。

**农业银行述职报告篇九**

20\_\_\_\_年，无论是对\_\_\_\_\_\_支行还是对我个人来说，都是不平常的一年。我觉得可以用下面八句话来概括：自加压力、迎难而上;凝聚人心，振奋精神;尽职尽责，不失斗志;超越自我，不辱使命。

作为\_\_\_\_\_\_支行一把手，一年来，在区分行党委的正确领导下，我团结和带领班子成员与全体员工，认真贯彻落实总分行工作会议精神，在业务发展上紧紧围绕区分行党委提出的“大而强”、 “小而好”的战略目标定位，加快发展，不断提高经营效益;在班子建设上以思想建设为根本、能力建设为重点、作风建设为基础、制度建设为保证，努力把我行领导班子建设成“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的坚强领导集体。

可以说，20\_\_\_\_年，我行各项工作在全行员工的共同努力下取得了历史性突破，绝大部分指标超额完成了区分行下达的计划任务，全行经营管理水平、市场竞争实力、整体创利能力都有了较大幅度的提升，经营指标和员工收入在同业和系统内都名列前茅。员工的归属感、责任感和主动性普遍增强，支行党总支凝聚力、战斗力得到加强。

下面我就自己20\_\_\_\_年的学习和工作情况，向区分行考核组和同志们汇报如下，请大家评议。

一、认真学习，努力提高自身的政治业务素质和思想道德修养

坚持党总支中心组理论学习和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新商业银行的经营管理知识。通过学习，提高了自己的理论水平、决策水平、驾驭全局能力和市场适应能力。

树立正确的权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督。自觉把自己置于组织和员工的监督之下，做到权为民所用。对全行的财务工作、贷款审批、干部任免、人员调配，严格把关，公开透明。认真执行领导干部廉洁自律准则和总分行制定的廉洁自律各项规定，自觉抵制拜金主义、享乐主义、以权谋私的腐败行为，不为利所诱惑，不为欲而越轨，不为私去枉法，自觉按法规行事，按程序办事， 始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。同时，注重加强对班子成员、中层干部和全行员工的教育和管理，既注意八小时以内的工作、言行，又注意其社交圈、朋友圈，经常进行廉洁自律教育，警钟长鸣，防患于未然。

加强班子团结，增强班子的凝聚力和战斗力。自觉在学习上、工作上、生活上做出示范，放权不失控，给助手一个宽松的、能最大限度发挥才能的工作环境。决策中，能认真执行民主集中制，坚持集体领导和个人分工负责相结合，与班子其他成员主动沟通，互相支持配合，虚心听取并积极采纳班子成员的批评意见和好的工作建议。待人处事真心诚意，表里如一。

加强了工作作风和思想作风建设。经常深入企业和网点调查研究， 了解柜台营业情况，与员工谈心，听取客户意见、建议，对能够解决的问题，当场给予答复解决;需要研究的问题，回来后迅速与主管领导和部门联系解决。耐心细致地做好员工的思想政治工作，对员工反映的工作、生活问题，在政策允许的范围内，积极妥善予以解决，不推不拖，不摆架子，密切了干群关系。工作中能够放下架子，扑下身子，既当指挥员又当战斗员，每月都要到重要客户和网点走一趟，与员工一道抓业务、促发展，不断激发员工工作积极性和能动性。

二、正确贯彻落实分行党委确定的发展目标、工作思路和措施，力促全行高质高速发展

一是找准市场，强化营销，坚定不移地做好了存款工作，资金实力进一步增强。

大家知道，\_\_\_\_\_\_即使在撤县设市后，仍然属于县域经济，金融资源极其有限，对存款的竞争可以说到了“白热化”的程度，稍有松懈，存款市场份额就会被同业蚕食殆尽。20\_\_\_\_年，我们一直把存款作为全行重中之重的工作，常抓不懈。通过加大资源配置，完善考核办法，加强市场营销等行之有效的措施，促进了存款的稳步增长。到年末，全口径存款时点余额88.78万元，居\_\_\_\_\_\_当地国有商业银行第一位，占年末四大国有商业银行存款余额总和的49%，存款余额是占位第二的农业银行的2倍，是工商银行的3倍，是中国银行的6倍，而我行的营业网点数不到四大国有商业银行城区网点总数的三分之一;全口径存款较年初新增18.38万元，全口径存款新增占到了四大国有商业银行新增总额的185.46%(其他三家国有商业银行都是负增长)，占到了\_\_\_\_\_\_全部7家银行业金融机构存款新增总额的36.53%。资金实力、创效能力、资产质量均位居\_\_\_\_\_\_国有商业银行之首，大部分经营指标完成情况在全区12个直管行中也位居前列。

二是积极营销贷款，优化信贷结构，采取了加快发展和加强管理并重的策略，贷款质量进一步优化。

交流，需要一个温馨的环境 在国家宏观调控加强，银根紧缩的情况下，积极向\_\_\_\_\_\_城区骨干企业和优势行业营销贷款，扣除收回贷款因素，全年纯新发放各类贷款21.986万元，重点投放到了\_\_\_\_\_\_市造纸、酿酒、机械制造、电力安装、医疗卫生、旅游等优势行业，在\_\_\_\_\_\_城区各家银行中独占鳌头，受到了\_\_\_\_\_\_市委、政府的表彰，为我行与政府的进一步合作奠定了坚实的基础。同时加强了对信贷资产的管理，年末五级分类不良贷款额为38万元，不良率仅为4%，资产质量更趋优良。

三是努力开源节流，增收节支，经营效益和员工收入均大幅度提高。

20\_\_\_\_年，通过落实区分行计财工作会议精神，加大了费用定额管理的力度。首先，在年初修订了绩效考评办法，树立了资源配置向一线倾斜、向一线要效益的经营观念，下拨给网点的营销费用达到了历年最高水平。其次，加强了对日常办公费用的管理，号召全行从节约一滴水、一度电、一张纸做起，坚决避免一切不必要、不合理的开支。但是强调节约，并不是说不能增加任何开支，而是把节约下来的费用，一部分用于科技、培训，增强发展后劲，一部分用于工资激励，增加员工收入。我们对该花的钱绝不吝啬，近年来，我们克服各种困难在更新陈旧的科技装备，改善落后的基础设施方面投入相当大的资金，提升了我行的外部形象和市场竞争能力。同时员工收入也得到很大程度增加。

四是内部控制水平不断提高，领导班子和员工队伍建设进一步加强。

按照总分行党委的部署，认真开展了违法违规行为专项治理工作，加大了对各项业务的监督检查力度，及时消除了风险隐患，确保了全年业务安全运行。开展了创建“四好”班子、争做优秀领导人员活动，努力以班子建设来推动工作，以班子建设来鼓舞士气，以班子建设来解决问题。同时，还开展了以“讲追求、树正气、干事业、创一流”为主题的机关作风纪律整顿活动，进一步增强了员工的纪律观念和机关为基层、全行为客户的服务意识，工作效率较以前有了很大提高。

三、存在的不足

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但与\_\_\_\_\_\_银行改革与发展对我的要求、总分行党委和同志们对我的要求相比还存在差距，需要在大家的帮助下改进和提高。

一是受区域经济发展质量、不正当同业竞争加剧等因素的影响，业务指标的完成不均衡，尤其是个人存款和一些战略性指标的完成情况不够好。

二是学习主动性、全面性和系统性上还有差距;在工作方式、管理艺术上也还有待进一步改进。

\_\_\_\_\_\_建行过去的每一点成就，都是全体员工共同努力的结果。而明天的每一个进步，都与包括我在内的每一位员工的努力密切相关。在今后的工作中，我坚信，在区分行党委的带领下，在全体员工的努力下，我们有信心、有决心让\_\_\_\_\_\_建行的明天因为我们而更加美好!

谢谢各位!

农业银行个人述职报告4

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