# 银行普通工作者的述职报告(5篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-03-02

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。银行普通工作者的述职报告篇一20\_\_年以来，我行非常认真贯彻总分...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**银行普通工作者的述职报告篇一**

20\_\_年以来，我行非常认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下， 20\_\_年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为\_\_万元，较年初新增\_\_万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额\_\_万元，较年初新增\_\_万元，完成全年任务的66%。对公存款\_\_万元，较年初新增\_\_万元，完成全年任务的154%;日均储蓄存款余额\_\_万元，较核定基数增\_\_万元，完成任务的99%;对公日均存款余额\_\_万元，较核定基数增\_\_万元，完成任务的161%。

2、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近\_\_万元，完成全年任务58%;完成国际结算量近\_\_万美元;信用卡发卡\_\_张;期缴保险\_\_万元，趸缴保险\_\_万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

(一)、明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对20\_\_年工作目标进行了规划，明确负债新增\_个亿，对私存款\_亿，年初支行再次召开工作会，就20\_\_度全年工作进行统一的部署和安排，对20\_\_年取得的成绩，行长室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先位置，取得较好成绩。

(二)、 强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到\_户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户\_\_户，实现新户存款新增\_\_万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中，\_\_区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近\_个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对\_区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。

**银行普通工作者的述职报告篇二**

今年上半年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的半年，这半年对我的职业生涯的塑造意义重大。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。现将工作情况总结如下：

一、在思想与工作上

我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

二、在技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，这上半年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为\_\_岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，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。

三、在日常的工作生活中

我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

**银行普通工作者的述职报告篇三**

今年上半年以来，在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上，在银行领导的关心和正确领导下，我坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高。以下是我上半年的工作总结：

一、优质的服务理念

我每日按时到岗，做好班前准备，准时参加晨会，以优质文明的服务为标准，接待每一位客户，耐心详细地宣传本行业务规章和相关产品，回答客户疑难问题。要想将业务做好，必须坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念。

二、良好的工作态度

我的工作主要是按规定使用、保管柜员尾箱中的重要空白凭证、有价单证、现金、及印章;认真审客户递交的业务资料，确保交易录入正确，完成权限之内的交易，每天早中晚做到三碰库以及确保帐证、帐款、内外帐务相符;班后和同事相互进行柜员流水勾对。我的工作有时很繁琐，必须做到一丝不苟、认真负责，要想出色地完成自己的工作，就必须努力加强自身学习，炼就过硬的本领，提高自身素质。

于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞和微机操作从那以后，只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，虚心向比自己业务能力强的同事和领导学习请教，在同事的指教、领导的支持下，使我的综合素质得到了全面的提升，期间的工作也得到了同事和客户的认可，在这里我由衷地感谢同事和领导的帮助。

三、下半年工作计划

摆正位置，消除思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。

上半年的时间里我都沉浸在工作中，现在回顾上半年的点滴，又感觉收获了不少，我将在下半年的工作中投入更多的热情，让我行的业务更上一层楼!

**银行普通工作者的述职报告篇四**

时光荏苒，光阴似箭，来到农行深圳\_支行工作已经半年了，在这半年实习工作期间，我完成了两个方面的转变，一是基本完成了由象牙塔到社会大课堂的转变，所扮演的角色从一个以书本为中心的学生到能够独立完成所在岗位的本职工作的银行工作人员，二是学习方法和方式的转变，在学校的学习生活中更多的是以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性， 更加偏向理论与实践联系的紧密性。

我很庆幸在支行领导和同事的关心和照顾下，基本完成了以上的转变，在半年的时间里，我对\_银行的日常运作以及相关岗位的操作规则有了十分深刻的了解，在业务技能上，我也取得了巨大的收获，但也存在不足之处，现总结如下：

一、业务技能方面。

在这半年的时间里，我的绝大部分时间的都花在储蓄柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性， 可以说储蓄业务是银行最基本最重要的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的`支撑，在这半年里，我从最开始对个人储蓄业务的一无所知到现在已经能够独立完成操作。

我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习农行专业英语知识，在听说读写方面努力提高自己的英语水平，做到了与外国顾客交流无障碍，从工作的第一天起，我就高标准严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

二、在服务态度方面。

牢牢把握“爱我农行，追求卓越”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为银行发展贡献自己的一份力量。

从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“以客服为中心”的真正以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把服务质量贯穿到日常的工作中去，牢牢记住柜员七步曲的要求，规范服务礼仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉。我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。

三、在团队合作方面。

这半年虽然主要从事银行个人储蓄柜台的业务，但是遍及金卡、银卡和普通区，无论在那一个区，我都深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如在金卡区，金卡区的业务繁多，个人业务、对公业务以及代理地方财政等业务都在这一区办理，每天工作量大并且每次交易的金额都比较大。

在日常的工作中，我们金卡的三个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

四、在工作生活方面。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处：

一是由于听不懂粤语，跟一些客户的沟通有些障碍，尽管在工作之余我努力地学习粤语，但由于学习时间过短再加上以前从未接触过，到现在只能听懂一些简单的日常用语，以后还须加紧学习。

二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一步努力工作的方向。

**银行普通工作者的述职报告篇五**

20\_\_年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在\_\_期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好20\_\_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

三、在上半年工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找