

最新银行大堂经理年度述职报告(模板5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行大堂经理年度述职报告篇一

转眼间，为期一个月的实习即将结束。首先感谢分行给我这个机会让我进入这个集体，在泰兴支行为期一个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，什么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

我的感受是：在学校里，我学习的是理论知识；在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心学习师傅们的工作经验，将所学的知识与实践结合起来，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是大堂经理，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂经理是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月

的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的'改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。

实习的时间是有限的，虽然只有短短的一个月，但是我感觉我的收获还是很大的。在这里我要感谢我的师傅们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而今后的工作中，我将加倍努力，把工作做的更好。

马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯中很重要的一个过程。最后再次感谢支行各位领导对我的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。

银行大堂经理年度述职报告篇二

尊敬的银行领导：

你们好！

在信的开始，我还是很坦率地向行里致敬，因为是它给予了我第一份工作的机会，赐予了我这次转变人生性格的手术台。同时，我还感激我的第一位领导，是您教会了我在工作中所应该发挥出的这么一种精神风采：热忱、积极、上进、谨慎、自律。

快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。对客户意见和有效投诉的处理结果在规定时间内及时回复。

1、协助管理和督导银行事务，纠正违反规范化服务标准的现象；

2、收集市场、客户信息，挖掘重点客户资源，与重点客户建立长期稳定的关系；

4、推介银行金融产品，提供理财建议；

6、记载工作日志和客户资源信息簿（重点客户情况），安排人员。

在辞职的这段时间里，我会做好交接工作，让银行的损失降低到最小，也希望领导能够批准我的辞职请求。

此致

敬礼！

辞职申请人□xx

20xx年x月x日

银行大堂经理年度述职报告篇三

20**年7月中期到8月上旬，我在湖北xx农村商业银行进行了为期4周的实习。四周的时间里，我见习了大堂经理，参与了xx农商行新开发的“四区星级网格化金融服务全覆盖管理系统”操作手册的编纂，了解了农商行的信贷流程，体验了初入社会的乐趣与烦恼，实现了一次书本知识与实践经验的深度结合。很感谢竹山农商行给了我这样一次珍贵的机会，感谢行领导对我的支持、信任，分配适合于我的工作给我，感谢农商行工作人员向我耐心地讲解知识，无私地传授经验。在这短短的四周里，我收获颇多，以下便是我的实习心得：

见习大堂经理时，我掌握了基础业务的流程，如开户，挂失，解挂，办理特殊业务（重置密码，更正银行卡的户名等），办理个人向个人汇款、个人对公储蓄或转账、国内个人结算业务、定

期存单业务等等。“进账单”、“现金缴款单”、“国内个人结算业务申请书”、“定期存单”等单据,我曾经在会计课上见过,但一直未能真正了解他们的用途,也不知道如何使用,如今在实际业务中遇上,我终于彻底弄懂了他们,还能够熟练的使用,这无疑深化了我的所学知识。

同时,我还学会了使用存折补登机补登存折,在补登补贴时,难免会接触到各类补贴:“义兵补”“粮油补贴”“高龄补贴”“五保金”“低保金”,深入去了解这些补贴,有利于我了解国家的财政转移支付政策,拓宽我的知识面。另外,我也学到了活卡率(新卡办理后,第二天有一笔1元以上的交易,或者较长时间里卡内余额大于300元,这才代表这张卡是活的),活机率(安装pos机后,每个月至少有五笔交易,并且一个月的交易总额必须在500元以上,这个pos机才是活的)以及替代率(能用自助机器操作的,尽量不到柜台操作以节约人力,节省时间)等概念,这些概念让银行的业务不再神秘,抽象,而是具体化为一个个可以一步步操作的细节。

见习大堂经理,不仅让我收获了专业知识,还让我学会了为客户服务的精神。指导我的那位大堂经理每日都穿着整齐的工作装,带着笑容,亲切耐心地为每一位客户提供他们需要的服务:指导客户填写必要的单据,向客户解释他们有疑惑的业务。有些客户年纪大了,需要来来回回解释很多遍他们才能听明白;有些客户不懂怎么在自助机上储蓄取款,她便耐心的教导。

工作多年,她也不改最初的热忱。初初见习时,我偶有厌烦,她便告诫我说:作为服务行业工作人员就应该时时刻刻为客户着想,本着为客户服务的心,用最好的服务态度和最优的服务质量来帮助客户办理业务,这才不辱没这份职业。这句话使我深受教诲。我也下定决心,既然将来要从事服务业,就要拿出应有的服务精神。

我来实习的这段时间,恰逢竹山农商行研发出一款“四区星级网格化金融服务全覆盖管理系统”的软件。这款软件旨在实现

“深耕四区”走访建档工作的无纸化、网格化管理,提升金融服务水平,促进各项业务发展,推动地区经济繁荣。我有幸参与了这款软件操作手册的编纂。

编纂过程中,我深入、系统、全面地了解了这个系统的组成部分,一方面,我的专业知识与该系统所涉及的知识高度结合,我重温了“贷款五级分类”、“资产负债情况”、“巴塞尔协议”等所学知识,并将他们与实际结合,另一方面,我在实际业务学到了“重置成本法”、“市场评估法”“资金归行率”“三色分类”“四区”等以往不知道或不够了解的知识。为了编好这一手册,我也学习了相关的计算机知识,我对office办公软件的使用也更熟练了。

随着编纂的深入,我不断地惊讶于该软件内容的全面、设计的精妙、构思的周密。由此我想到,在银行稳妥运营的过程中,竹山农商行不满足于已有的业绩,不贪图现有的安逸,敢为天下先,另辟蹊径,勇于提出新思路,想出新方法并排除万难付诸行动,这种开拓创新精神是难得可贵的,也是我在今后的学习工作中应当参考的。

在我实习期间,这款软件已经在全县成功推广,我与农商行的工作人员一起分享了这份骄傲与喜悦。在不远的将来,我期盼着它能在全市、全省乃至全国推广。透过这一系统,我看到了政府实现网格化金融服务全覆盖的决心,我更坚信我选择金融专业没有错。我要用我所学的知识,促进金融服务的全覆盖,为国人提供更优质的金融服务。

在实习期间,我也对信贷业务进行了一定的了解,由于种种原因,我没能亲身参与一笔贷款从申请到发放的整个流程,但是我查阅了很多已经放款成功的业务资料,向客户经理询问了相关事宜,也有了一点收获。贷款可分为贷款人提出申请、信贷营销员调查、复查、贷审小组审批通过、放款这几个流程。查阅贷款资料时,我发现银行尽可能采取一切措施将风险降到最低:

第一,要求贷款人和担保人(若有的话)提供家庭基本信息(包括收入、收入来源)、身份证、婚姻状况证明、收入证明、房产证(若有的话)、营业执照(若有的话)、企业资格登记证(若有的话)等等,陈述贷款用途并提供相关的证明,书面承诺一定遵守合同约定按时还款或督促贷贷款人按时还款,否则将会以自己的资产抵债或者担保人承担连带责任。

第二,要求信贷营销人员承诺贷款相关人员的信息真实、准确、完整,并对该笔贷款业务承担“四包一挂(即包放款、包管理,包收回,包赔偿,与绩效挂钩)”的责任,从而督促信贷营销人员谨慎放款。

第三,每一次调查、复查都至少是两人一起,既可以减少失误,又能够相互监督。

第四,每一笔贷款都需要经过由行长、副行长、客户经理组成的五人贷审小组审议并多数通过后才能放款,同时贷审小组必须书面承诺对放出去的款项承担一定的责任。这要求贷审小组审慎放款,无疑大大降低了贷款风险。

银行对贷款业务的精妙的流程设计和谨慎的风险管理让我更进一步认识到了贷款对于银行的重要性,也对信贷营销人员面对压力与风险对每一笔贷款负全责的职业精神深感敬佩。

银行柜台是银行工作很重要的一块,但由于只有经过专业培训的人员才可以进入网点办理业务,我无缘进入体验。然而在见习大堂经理时,我目睹了兢兢业业的柜员们在360度无死角监控的柜台里端坐一整个上午和下午,勤恳、耐心、热度、细致的办理业务,他们过硬的专业知识与崇高的职业精神令我深受感动。

在实习过程中,和不同的工作人员相处时,我切身体会到,不同职位工作人员的分工截然不同,每个人都承担着银行这个庞大机构的一部分职能,也许他们只了解只熟悉自己的这一部分职

能,但只要每个人做好自己的本职工作,银行便能够正常运转。由此可见分工协作的重要性。另外,不同层级工作人员的工作性质也是迥然不同的。

低层级工作人员的工作较为简单琐碎,每个人只负责自己职权范围内的事宜,风险较小,灵活性较低,有严格的程序规范,趋于标准化,制度化;而高层级管理人员则掌控方向,知道每一个岗位的运作情况,并将各个部门的工作统筹整合,推动整个机构不断向前发展。他们的工作面临着更多的突发情况,处理事情更灵活自主,很难用制度标准去固化,同时他们面临的风险也越大。这些体悟与管理学所学的知识相一致,坚定了我学习更多知识以用于未来生活和工作的决心。

短短四周里,我也体味了一遭踏入社会后朝八晚六的职业生活。试想以后踏入工作的我,经过一天辛苦的工作后,回到家里自己准备餐饭,的确十分辛苦。我真真切切体会到了父母兼顾工作与家庭的不易,体会到金钱的来之不易——每一分钱都凝聚着劳动者的辛勤工作的汗水。我更加感谢为我操劳的父母,也更加明白了勤俭节约这一中华传统美德的内涵。

在实习过程中,除了收获知识,我也有一些自己的思考,对农商行工作有一些小小的建议,皆是个人的一些看法,由于知识储备不够,工作经验不足,若有不成熟的地方,还望多多包涵。

第一,早上的业务特别多,客户常常需要排队等候很久,无形中增加了柜员的压力,也常常造成客户的不满。只开设两个窗口似乎有些不够,如果有条件,我建议可以在早上开设三个服务窗口,在下午开设两个窗口,缓解早上业务的繁忙。

第二,给大厅的存折补登机增设一个开通或取消短信银行的功能。据了解,这项功能在其他银行的自助终端都已开设。开设后,可以减轻柜台的压力,提高替代率,使人力资源的使用更加高效合理。

第三,采取有效措施提高客户的素质。很多业务可以在自助终端自行操作,这样既节省客户时间,又能减轻工作人员的工作量。但大部分客户不知道这一点,于是他们在柜台前排了很久的队;还有一部分客户知道可以自助操作,却不知道如何操作,只好都来询问大堂经理让其代为操作,久而久之对大堂经理形成依赖。大堂经理代劳了很多客户可以自己完成的业务,时间和精力不够用,造成大堂里总是大量业务堆积在一起等待着大堂经理处理的局面,给客户留下工作人员不足、长时间等待的印象。由此我认为提高客户素质是必须重视的一项工作。我想到一些可以参考的解决措施:

1、将能够在自助终端进行操作的业务种类及其操作流程做成简单易懂的视频,在大厅的电视上循环播放。客户在排队等候时看到视频,自然也就会去自助终端操作。

2、更进一步,可联系政府,于黄金时段(晚上七点至九点)在河堤广场的电视上展示该视屏,让更多的人了解农商行及农商行的自助终端操作流程。

3、印刷简单易懂操作流程宣传图,在下乡走访以及举办活动时赠送给客户。

4、在自助终端附近张贴大幅的操作流程示意图。

第四,大力发展中间业务。随着利息市场化的不断推进,银行不能继续依靠传统的存贷款利息差来赚取利润。发展中间业务已成为银行赚取利润的重要路径。在众多的中间业务中,除了传统的电子产品,结合农商行所处的环境,我认为应大力发展两项中间业务:理财业务和保险。

供的不高的定期储蓄利息。在这种情况下,农商行可以针对市场需求,设计开发出一些利息稍高的理财产品,集中起一定范围的资金,交由农商行专业人员去投资。一方面可获得利润,另一方面可以吸引更多的客户来农商行储蓄。

2、保险是朝阳产业,未来的发展前景不可估量。在农商行所在乡镇,大部分劳动力都外出务工,留下许多没有收入来源的留守老人和年幼的孩童。老人体质较差,易生病,死亡率也高,孩童容易因为意外事故受到伤害。在这种情况下,农商行可与专业的保险公司合作,设计一些针对留守老人、儿童的意外伤害保险,针对留守老人的养老保险和死亡保险。一方面可以赚取利润,另一方面也能造福一方百姓。

以上这些,便是这四周我的实习心得。我收获了很多,不仅仅是专业知识,还有接人待物,品德素质。四周虽短,但我所收获到的知识却使我终生受用。

请允许我再一次感谢竹山农商行给予我这次宝贵的实习机会,并无私的帮助我,教导我,信任我。衷心祝愿竹山农商行在未来开拓更多的业务,走出宽阔的一片天地,也祝愿竹山农商行开发的系统走向全省、全国!

银行大堂经理年度述职报告篇四

20xx年,是我在xx支行从事产品销售经理工作的第三年,身处建行转型,支行转型的浪潮中,体会到了和往年不一样的东西,在行领导,网点经理的指导下,在网点同事,各条线同事的帮助下,自身业务水平得到了不断提高,思想意识方面也取得了进步,现将20xx年工作总结汇报如下:

客户维护方面:

成效:坚持支行以客户为中心的战略,建立了以客户为维度的全面台账,通过理财及交易时定投获得了一批信任度较高客户,潜力财私级客户拓展3名。白金级客户拓展15名,金级客户拓展50名。

问题:因oc系统到期,自身时间分配问题□oc客户拓展维护成效较慢。

改进：加强oc客户的挖掘维护工作，扩大熟悉度较高的客户数量。

转型业务：

成效：小企业贷款全年累计成功发放35笔，金额3400万，吸纳存款600万。有效客户拓展30名，办理金卡25张。

问题：小企业业务较20xx年有一定减少，主要是市场产品的变化情况，中介推单变少，存量客户不多。问题也在于中介，单子质量参差不齐，很多没有实际经营背景，虽说全套产品配齐但是对网点一体化价值贡献较困难，存贷比低，客群价值挖掘工作困难。

改进：

- 1、深挖存量小企业主客群价值，坚持一体化策略。
- 2、中介推单质量筛选，留存有价值客户。

传统业务：

成效：理财，基金和定投销量不断提高。通过传统小个金产品为工具培养了一批忠诚度较高的客户。

问题：保险出单量较少，主要在于存量保险客户少，难以转换，二是保险产品熟悉程度和话术有待进一步提高。

改进：加强到期理财客户的基金保险潜力挖掘，加强存量保险客户到期联系，提高业务技能。

信用卡板块：

成效：装修分期进件量放款量位居省分行前列，上半年一般

分期中收贡献较大。

问题：装修分期占据主导，流程时间耗费较长。分期通有一定程度增加但还未达到满意程度。

改进：继续加强信用卡板块业务拓展，为支行创造更多中收。

所担任岗位业务比较杂，小企业，装修分期，上半年一般分期查询，占据了大多数时间。顶柜，资金监管，上半年社保卡采集领卡业务等分散了一部分精力。

20xx年，合理分配时间，要以产品为主转向以客户为主，把更多的时间用在联系、维护和经营客户上。拓展更多更有粘性有价值的客户。

新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章，新的业务，新的知识的学习钻研，不断改进工作方法，增强服务意识，争取各方面更进一步，成为一名优秀的客户经理。

银行大堂经理年度述职报告篇五

尊敬的银行领导：

您好！

首先感谢您在百忙中抽出时间阅读我的辞职申请书。

经过了多日的思考，我很抱歉递交了辞职报告。

首先感谢银行在我刚从大学金融专业毕业就给我就业机会，但是我现在只能说抱歉，因为我的离职。在银行三年多的时间里，我从实习生做到了大堂经理，我付出了，公司也给了我机会，再次感谢。家庭关系和住房原因是我辞职的最终理由。

做为大堂经理我完成以下职责：

- 1、协助管理和督导银行事务，纠正违反规范化服务标准的现象；
- 2、收集市场、客户信息，挖掘重点客户资源，与重点客户建立长期稳定的关系；
- 4、推介银行金融产品，提供理财建议；
- 6、记载工作日志和客户资源信息簿（重点客户情况），安排人员。

在辞职的`这段时间里，我会做好交接工作，让银行的损失降低到最小，也希望领导能够批准我的辞职请求。

此致

敬礼！

辞职申请人□xxx

20xx年x月x日