

最新银行前台主管年终工作总结(模板8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行前台主管年终工作总结篇一

这篇银行主管述职报告的关键词是述职报告，主管，银行，营业部风气。在党员的帮助和教育下，全年共有4名同道加进了中国_____，另有6名同道上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为展开各项业务的先锋队。

20____年已到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调剂，勇于开辟，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优良服务，为全面完成年度各项指标而努力工作。

具体计划侧重做好以下几方面工作：

- 1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步进步客户经理的业务素质，适应日益剧烈的市场竞争。
- 2、进一步充分发掘现有客户的潜力，保持发展现有的存款基础，同时继续开发新的市场，以增加我行发展的后劲，完成市行下达的任务。

把技术练兵、比赛、各项业绩考评作为一项长时间工作，进步员工的业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员产业务尖子输出较多，新员工占比较大，20____年我们将对此项工作应做出具体的培训考核方案，希看通过学习争取能让每位员工系统地掌控会计业务知识和基本业务岗位技能，真正进步营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做的更加出色。

4、进一步加强内控建设，进步规范化治理水平，积极防范和化解风险资产。

银行前台主管年终工作总结篇二

20____年对我而言，是非常重要的—年。在担任支行营运主管期间，带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计营运目标，坚持”安全就是增效“的理念，把做好支行的规章制度执行、内控风险防范、提升柜员服务技能、效率、风险意识作为目标而努力奋斗，发挥了自己在本职岗位上应有的作用，确保了支行全年会计工作圆满安全完成。

现将本人20____年会计主管工作情况汇报如下：

—、认真贯彻落实交通银行总行及分行会计管理工作的要求和指导精神，认真履行营运主管的职责。

2. 根据支行20____年年度人员内部轮岗的安排，认真分析梳理，对支行现有人员进行了岗位设置和不相容岗位的分工，落实完善了支行的岗位责任制和分级授权责任制，达到了人力资源的良好利用率。

备；强化全员提高自助设备现金分流率的认识，有效引导客户分流；库存现金限额管理和大额现金反假工作由专人负责，有条不紊；分析查找支行薄弱关键问题，合理解决问题，提高质效；定期组织全员对风险案例的分析和学习，增强员工风险防

范意识，规范柜面业务操作，防微杜渐。

二、强化内控管理，提升合规经营水平

1. 作为支行的运营主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

2. 认真履职，正确处理内控与发展的关系，有效防控营运风险和合规风险。根据网点客户群体、业务发展需要，营造和谐的团队氛围，合规高效的营运执行力，为支行各项业务的开展、落地保驾护航。

上报各类自查报告等。保证了20____年度会计决算的顺利进行，无差错事故发生。

4. 重视银企对帐工作和电子对账推广工作，及时根据分行结算部下发的银企对帐回收的情况，主动联系加紧催收。特别是针对财务人员变动，地址变更等问题，支行克服时间紧、人员少、工作量大的困难，在年底将帐务及时核对完毕，进一步维护好我行与企业的良好合作关系。

20____年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，用心探索解决新形势下财务工作面临的新状况新问题，理好财、服好务、办好事。用心主动出谋划策，精打细

算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进单位全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与职责，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

银行前台主管年终工作总结篇三

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。

前台银行员工述职报告2

银行前台主管年终工作总结篇四

2020xx年底岗位调整，此刻的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始银行会计工作总结，确实是个锻炼人的机会！

本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了必须进展，收到了必须成效，做了超多事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间完成每个季度单位存款账户的对账工作，另外按时完成市行布置的补发信用机构代码证得工作，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，用心配合相关人员工作。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。51-51免费论文思想方面：用心上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作用心性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，到达在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

二、存在不足

- 1、自身学习抓的不紧，理论学习不够认真，学得不深不透，忙于事务，创新不足；
- 2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺；
- 3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策潜力有待增强；
- 4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

三、下步工作思路

20xx年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏

着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，用心探索解决新形势下财务工作面临的新状况新问题，理好财、服好务、办好事。用心主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进单位全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与职责，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

银行前台主管年终工作总结篇五

20____年对我而言，是非常重要的。在担任支行营运主管期间，带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计营运目标，坚持“安全就是增效”的理念，把做好支行的规章制度执行、内控风险防范、提升柜员服务技能、效率、风险意识作为目标而努力奋斗，发挥了自己在本职岗位上应有的作用，确保了支行全年会计工作圆满安全完成。

现将本人20____年会计主管工作情况汇报如下：

一、认真贯彻落实交通银行总行及分行会计管理工作的要求和指导精神，认真履行营运主管的职责。

2. 根据支行20____年年度人员内部轮岗的安排，认真分析梳理，对支行现有人员进行了岗位设置和不相容岗位的分工，落实完善了支行的岗位责任制和分级授权责任制，达到了人力资源的良好利用率。

备；强化全员提高自助设备现金分流率意识，有效引导客户

分流;库存现金限额管理和大额现金反假工作由专人负责，有条不紊;分析查找支行薄弱关键问题，合理解决问题，提高质效;定期组织全员对风险案例的分析和学习，增强员工风险防范意识，规范柜面业务操作，防微杜渐。

二、强化内控管理，提升合规经营水平

1. 作为支行的运营主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

2. 认真履职，正确处理内控与发展的关系，有效防控营运风险和合规风险。根据网点客户群体、业务发展需要，营造和谐的团队氛围，合规高效的营运执行力，为支行各项业务的开展、落地保驾护航。

上报各类自查报告等。保证了20____年度会计决算的顺利进行，无差错事故发生。

4. 重视银企对帐工作和电子对账推广工作，及时根据分行结算部下发的银企对帐回收的情况，主动联系加紧催收。特别是针对财务人员变动，地址变更等问题，支行克服时间紧、人员少、工作量大的困难，在年底将帐务及时核对完毕，进一步维护好我行与企业的良好合作关系。

三、抓好队伍建设，从基础入手，着力于运营人员的安全素质培养，保障支行的稳健经营。

1. 加强对监控录像的管理。严格按分行对监控录像管理回放的要求，每周认真抽查回放录像，全月将所有柜员的监控均能全部调阅，在回放中发现柜员的不规范现象，耐心地给柜员讲解原因和后果，以减少事故隐患；对于发现的其它问题均能及时联系相关职能部门，督促完善，确保录像资料完整清晰和有效性。

2. 认真审核柜员的传票，及时处理后督下发的差错。加强对新行员和差错较多柜员的传票审核，使差错率得到较好的控制。遇后督的查询及差错下发，做到逐笔核对并与柜员共同分析差错原因晨会讲解，认真登记柜员差错台帐，督促柜员整改杜绝再犯。

对总分行风险提示清单进行分析传达、对新业务进行培训、做好班前、班中、班后检查通报、后督差错的讲评、以及监控回放中出现的问题进行逐一讲解等。定期上报风险排查报告，对管理风险、内控风险、安全风险等环节逐一排查，积极整改，员工遵章守制的意识得到了提高。多渠道的培养和教育员工树立风险意识、责任意识，使员工意识到自己是风险管理体系中的一部分，切实贯彻落实各项规章制度，做到有章必循，加强各项规章制度的执行力。

本人工作中存在的不足

1. 内部精细化管理有待提高，内控监控力度不到位。由于不能顾及诸多工作全权管理到位，员工的业务技能亟待提高，有时会疲于应付日常工作，管理精细化不高。

2. 风险监控意识与系统更新不同步。由于总行531系统上线及各项清理工作紧锣密鼓的开展，新业务系统内容更新加快，自身学习的节奏还需同步跟进，考虑不够全面。在今后的工作中，定会努力克服自身不足，及时学习和掌控，丰富自己的业务知识水平，更好把握规章制度，增强风险意识。

3. 支行服务还有待提高，员工的业务素质还不能达到适应银行高强度业务风险的能力，2015年主要从服务和制度的执行上及提高员工素质上入手，提高我们支行运营人员的工作能力和服务水平。

银行主管述职报告3

银行前台主管年终工作总结篇六

如下：

我作为一线前台主管，把工作任务定为两方面，一是做好前台主管工作，二是积极销售银行理财产品。在前台主管工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

我在工作中始终树立客户思想，在做好一线前台主管工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我积极细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台主管工作中，我以实事求是、求真务实的精

神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，积极服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为xx考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20xx年，我要按照银行的要求，认真做好一线前台主管工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

银行前台主管年终工作总结篇七

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。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。

现将工作情况汇报如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农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。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行业员工的标准严格的'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，点钞技能已经基本达标，但是abis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，作为储蓄岗位一线员工，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。

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。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“积极服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。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。

化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我

的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行前台主管年终工作总结篇八

时间飞逝，转眼间，一年的光阴又过往了。回顾这一年来，我部主要围绕着以下几个重点展开工作：

- 1， 适时的调剂信贷结构，进而调剂存款结构。
- 2， 抓治理降用度，向内挖潜，紧缩用度开支。
- 3， 防风险，抓质量严控信贷质量关。
- 4， 深化规范治理，合规正当经营。
- 5， 全员学习，进步整体业务素质，提升服务质量。具体工作以下：

一、业务拓展及营销工作。

在过往的一年里，围绕20____年信贷治理工作的基本思路，以规范治理深化年为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行唆使精神，增强市场化的经营与治理意识，继续调剂转变信贷业务的经营与治理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效治理体系，在信贷业务发展方面主要展开了以下工作：

(一) 巩固和开辟两不误，大力发展信贷业务。

1、以优良和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户(如宏元团体)特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对长时间稳定的中小客户，在规范经营的条件下，常常、及时地做好与客户的密切联系，建立人性化的信贷文化。必要时，亲身与经办客户经理深进客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优良服务。营业部的实际情况是大客户多，承当着宏元团体、三宝电脑等大客户的治理和服务工作，结算量大，治理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在____沈阳行系统内摸索性地创建了出账平台治理和服务模式，实践证实，这类模式极大的进步了工作效力，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这类模式已在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断发掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调剂结构的条件下发掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一上风，不断开辟客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和上风，获得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

(二) 强化治理，下降风险，获得综合效益化。

1、同一熟习，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体

也发生了很大的变化，情势复杂。面对这类情况，我部常常提示和告诫全体客户经理，务必要保持苏醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了同一熟习，常常组织全体信贷职员学习上级行的有关部份文件和规章制度，要求大家将《____银行20____年信贷指导意见》和《信贷业务经营治理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调剂。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，固然我部存款有所降落，但降落的主要缘由是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，一户减少我部存款28,000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力展开了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，下降了信贷风险，在金融行业竞争如此严重的情势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷职员学习和展开业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出进库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每一个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会职员对所要上报的项目认真讨论，杜尽走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾屡次遭到上级行有关部份的认可和表扬。

在办理出帐手续的进程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批职员隔离，由出帐平台的职员专门办理出帐手续，避免了潜伏的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后治理工作是信贷治理工作中的一个十分重要的工作环节。在过往的一年里，我部要责备体客户经理能够依照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务往完成。对动产、仓单质押业务，我部能够依照要求按时查库，严格质押物出进库手续，在总行、分行对我部的屡次检查中，未出现任何题目，并得到上级行的好评。

(三) 营建团队精神，全面进步客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式，建立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，

其次，要责备体客户经理具有较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要责备体客户经理结合工作实际，认真浏览《细节决定成败》这本书。通过相干学习，结合鼓励与束缚并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的进步。

二、结算业务方面。

20___年是规范治理年活动的深化年，为将该项活动更深进的展开下往，让员工牢固建立规范运作、严格治理、优良服务、稳健经营的理念，我部细致展开各项工作，接受了总、分行及市行的屡次业务和服务达标检查，屡次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计过失事故。

1、加强会计基础工作治理，会计业务操纵规范化。

通过深化规范化治理活动，教育员工从思想上牢记操纵业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟习和掌控各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

2、加强内控治理工作，不断进步治理水平，避免案件的发生。

在员工中常常展开职业道德教育，引导员工建立爱岗敬业、老实取信、酷爱____、服务____、奉献____的职业道德信封上。并按总行的《贸易银行内部控制制度指引》和《____银行内部控制综合安全评价实施办法》，积极进行查找差距贯彻落实，制定严格的治理监视体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操纵规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员产业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行弄好对外的宣传。

柜台业务是____行的窗口，业务技能的好坏直接影响到____行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种情势对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能比赛中取得了团体总分第一位，并有多名员工取得前三名的好成绩。

20____年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如丰收系列、薪加薪、家多好等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间弄宣传，有效增强了我行个人产品的着名度。我部还成立了理财工作室，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴盛大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷

款余额851.2万元，累计销售丰收系列产品(1-9期)272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实进步营业部的服务质量和工作效率，增进工的工作作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《____银行作风建设与规范化服务》的通知及《____银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力，终究在总行的飞查中合格，取得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个增进，也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，职员近40名。办公用度开支大，用度弹性大，事务繁多。公道紧缩用度以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室治理职员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，用度同比降落了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了20____年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的平常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职

工的各种违规违纪及违法犯法行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行常常检查，使题目得到及时解决。其中对中街分理处监控出现题目时，立即向市行办公室汇报情况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对市行金库密码器出现故障的情况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防欺骗和其他治安灾难事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警装备、灭火装备等常常检查，确保正常使用。严格依照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、依照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控装备的档案建设，对要害部位工作职员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌控员工思想变化，防范风险。果断执行市行对监控装备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫职员进行平常治理、组织工作，常常性对其各项工作进行检查监视，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫情势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体实际情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期

组织营业场所工作职员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育。

围绕上级行规范化服务和深化内控治理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化治理，在实际工作中果断落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

这篇银行主管述职报告的关键词是述职报告，主管，银行，营业部风气。在党员的帮助和教育下，全年共有4名同道加进了中国_____，另有6名同道上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为展开各项业务的先锋队。

20____年已到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调剂，勇于开辟，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优良服务，为全面完成年度各项指标而努力工作。

具体计划侧重做好以下几方面工作：

- 1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步进步客户经理的业务素质，适应日益剧烈的市场竞争。

- 2、进一步充分发掘现有客户的潜力，保持发展现有的存款基础，同时继续开发新的市场，以增加我行发展的后劲，完成市行下达的任务。

把技术练兵、比赛、各项业绩考评作为一项长时间工作，进步员工的业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员产业务尖子输出较多，新员工占比较大，20____年我们将对此项工作应做出具体的培训考核方案，希看通过学习争取能让每位员工系统地掌控会计业务知识和基本业务岗位技能，真正进步营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做

的更加出色。