

2023年网点负责人述职报告(优秀5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

网点负责人述职报告篇一

我于1月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为主任，主持工作至今。在担任分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题。

不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

- 1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长xxx万元，余额仅为xxx万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增xxx万元，公司企业存款净增xxx万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于20xx年x月与支行并账，并于20xx年x月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达xxx万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“”百日吸存竞赛活动中去。在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增xxx万元，完成全年任务的xx%[]外币存款净增xx万美元，完成全年任务的xx%[]公司存款净增xxx万元，完成全年任务的xx%[]各项余额达余xxx万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全

高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余xxx万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样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。到分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协

作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

2、工作开拓、创新意识还不够，使本所工作没有得到突破性的进展；

5、对外协调能力需进一步加强；

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持xx分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为x行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对x行的激情和热情，为我热爱的x行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

网点负责人述职报告篇二

尊敬的领导：

在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务。

以下是我的述职报告：

xx上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我的xx认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们xxxx银行改革的前景更加充满了信心。学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理。能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。

我们以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，创历年增幅。针对我行存款连年大幅增长，年面临的困难和问题更多、

更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。放下xx包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下xx包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

此致

敬礼！

XXX

日期

网点负责人述职报告篇三

回顾一年来的工作，我切身感受到：信贷部是一个和谐、务实、高效的团队，在这个团队里，既有分工，又有协作，相互配合，相互支持。在这样的团队里工作，心情舒畅，干劲很足。

(二) 团队是力量的源泉

从资料库建设到案件综合治理，从迎接有关部门的检查到整改报告，从结构调整到考核任务的完成，时间紧，人手少，任务重，但我们都圆满地完成了，这全靠团队的力量，整体作战能力强大的团队是我们能够完成如此巨大工作量的力量源泉。

(三) 无私的奉献最感人

在此，感谢信贷部这个和谐的团队，感谢朝气蓬勃、充满活力的各位同事，特别是敢于在综合管理工作岗位上默默无闻的奉献者，谢谢你们!xx年，我们继续战斗!

五、xx年的打算

xx年，将是我行又快又好发展的一年，我将在总行各级领导的正确领导之下，努力提高管理水平，当好助手，确保完成总行下达的年度经营管理目标任务。

尊敬的各位领导、各位同志：

你们好!我于1月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为主任，主持工作至今。在担任分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。

学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。

在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长万元，余额仅为万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增万元，公司企业存款净增万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于2月与支行并账，并于200年月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。

要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达万元，全面完成上级下达给我们的各项

业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种意想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增万元，完成全年任务的%;外币存款净增万美元，完成全年任务的%;公司存款净增万元，完成全年任务的%，各项余额达余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。

在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，

做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和业务水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样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。到分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。

大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

三、存在的不足和今后努力的方向：

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

- 1、对理论学习未引起足够重视，认为分理处是做实际工作的，

业务发展第一位，学好不如干好；到位，面临行股改上市，员工的思想情绪不够稳定，影响了工作的开展；2、对外协调能力需进一步加强；在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

网点负责人述职报告篇四

银行网点负责人述职报告时光荏苒，不知不觉中今年年又匆匆走过，回顾今年年，在支行党委的正确领导和的大力指导和帮助下，我立足运营条线，努力工作，恪尽职守，认真履职，圆满完成各项工作任务。现就一年来的工作情况汇报如下：

由于地处无为传统大镇，与其他乡镇网点比，相对来说业务量大，业务涉及范围广，各项内控工作点多面广，所以内控工作压力较大。针对这些困难，我没有退缩，大胆管理，总结日常运营管理中的经验教训，千方百计，积极有效地推行内控管理考核办法，强化所在网点的各项内控制度建设。年初我在往年的基础上进一步完善岗位责任制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位责任制进行严格考核，做到制度执行到位，考核到位，解决了业务流程不清晰、岗位职责界定不清、柜面服务相互推诿等问题。年初我做的第一件事就是将各岗位职责流程重新进行了一次梳理，将各岗位职责进一步细化，明确各柜组分工，各人员职责，加大柜员的业务知识和各项制度的培训学习，每天通过晨会、定期通过夕会组织学习，在各项

制度学习中我们结合柜面业务的操作实际，组织柜员对新系统新业务针对性地进行学习探讨，对照制度、补缺补差，把学到的知识和制度运用到具体的业务操作中。今年年除坚持每天的晨会学习外，还专门组织员工参加各项培训学习68次。通过学习，全体员工的内控意识和业务操作水平有了进一步的提高，为柜面业务操作和服务水平的提高夯实了基础。另外今年年进一步加大了柜员现金箱和atm现场实物的检查工作力度，通过周查、月查和不定期突击检查，全年共检查柜员现金箱53次，通过加强各个环节内部管理，确保了网点全年无结算事故、无重大违规行为，运营管理工作有了更进一步提高。

今年在做好本职工作的同时，积极协助单位负责人管好全盘工作，根据客户层次和需求及柜员柜面业务营销的实际情况，针对经营中的一些弱势项目，结合上级行相关考核办法，协助主任就综合考核办法兑现落实情况进一步进行了细化考核，实实在在奖惩兑现，考核到人，兑现到人，这样进一步激发员工的营销热情，形成营销有价，效益争先的理念，有效促进了业务经营的发展。经过一年时间的努力，运营基础管理工作取得了一些成绩，但与上级行的要求还有差距，运营管理力度有待进一步加强，新的一年，我将继续努力，为网点更好的发展尽自己的一份力。

网点负责人述职报告篇五

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又将告一段落了，回顾这段时间的工作，我们取得了不错的成绩，是时候仔细的写一份述职报告了。那么大家知道正规的述职报告怎么写吗？下面是小编帮大家整理的银行网点负责人述职报告，欢迎大家分享。

银行网点负责人述职报告时光荏苒，不知不觉中今年年又匆匆走过，回顾今年年，在支行党委的正确领导和的大力指导和帮助下，我立足运营条线，努力工作，恪尽职守，认真履

职，圆满完成各项工作任务。现就一年来的工作情况汇报如下：

由于地处无为传统大镇，与其他乡镇网点比，相对来说业务量大，业务涉及范围广，各项内控工作点多面广，所以内控工作压力较大。针对这些困难，我没有退缩，大胆管理，总结日常运营管理中的经验教训，千方百计，积极有效地推行内控管理考核办法，强化所在网点的各项内控制度建设。年初我在往年的基础上进一步完善岗位责任制，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，做到每一项工作有人管，每一个工作有人抓，防止出现相互推托、工作脱节的现象，按照岗位责任制进行严格考核，做到制度执行到位，考核到位，解决了业务流程不清晰、岗位职责界定不清、柜面服务相互推诿等问题。年初我做的第一件事就是将各岗位职责流程重新进行了一次梳理，将各岗位职责进一步细化，明确各柜组分工，各人员职责，加大柜员的业务知识和各项制度的培训学习，每天通过晨会、定期通过夕会组织学习，在各项制度学习中我们结合柜面业务的操作实际，组织柜员对新系统新业务针对性地进行学习探讨，对照制度、补缺补差，把学到的知识和制度运用到具体的业务操作中。今年年除坚持每天的晨会学习外，还专门组织员工参加各项培训学习68次。通过学习，全体员工的内控意识和业务操作水平有了进一步的提高，为柜面业务操作和服务水平的提高夯实了基础。另外今年年进一步加大了柜员现金箱和atm现场实物的检查工作力度，通过周查、月查和不定期突击检查，全年共检查柜员现金箱53次，通过加强各个环节内部管理，确保了网点全年无结算事故、无重大违规行为，运营管理工作有了更进一步提高。

今年在做好本职工作的同时，积极协助单位负责人管好全盘工作，根据客户层次和需求及柜员柜面业务营销的实际情况，针对经营中的一些弱势项目，结合上级行相关考核办法，协助主任就综合考核办法兑现落实情况进一步进行了细化考核，实实在在奖惩兑现，考核到人，兑现到人，这样进一步激发

员工的营销热情，形成营销有价，效益争先的理念，有效促进了业务经营的发展。经过一年时间的努力，运营基础管理工作取得了一些成绩，但与上级行的要求还有差距，运营管理力度有待进一步加强，新的一年，我将继续努力，为网点更好的发展尽自己的一份力。