

2023年银行公司业务部选聘报告总结 银行公司业务部经理述职报告(汇总5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。

银行公司业务部选聘报告总结篇一

尊敬的领导：

您好！

本人在20xx年度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，不早退，能够积极地参加单位组织的各种政治活动及业务学习，认真履行岗位职责，老老实实做人，认认真真做事，爱行爱岗，敬业勤业，全年能够圆满地完成上级交付的各项工作任务。现将20xx年的工作情况汇报总结如下：

20xx年作为一名网点经理，抓好存款，抓好管理是最基本的职责。在工作中从自身作起，带头做到以客户为中心，处处规范自己的服务行为，注重运用服务技巧，并对员工进行言传身教，始终要求自己，成为员工的表率，成为员工的朋友。善于发掘员工优点及好的做法，发现哪个员工服务好，当场就给予肯定和推广；发现哪个员工服务有欠缺或不足，总是和当事人共同探讨改进，在员工中举一反三，通过大家都能看得见，摸得着的事例教育员工，有效的‘提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的

营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅20xx年我营销利得盈、基金等理财产品xx万元，信用卡张，保险xx万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

零售网点转型对我而言意味着是一次新的机遇，也是新的挑战！零售网点转型后的营业部将会以更加规范、标准、细致的服务形象示人，我深深认识到这一点，知道自己责任的重大。为尽快完成任务，我采取了以下措施：

- 1、加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精神，做到型转神也转！

- 2、按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。

- 3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

- 4、狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不

能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行公司业务部选聘报告总结篇二

20xx年，全行工作以“管理为重点，效益为中心，服务为宗旨”的工作方针，开拓进取，搞活经营，完成了各项工作任务。我是区支行公司业务部经理，分管各网点的公司储蓄工作、以及各种公司产品的推广工作。在过去的半年中，我的每一项工作任务能够顺利地完成，都离不开在座各位领导和同事的支持、配合和信任，为了更好的接受大家的帮助和监督，在这里，我把一年来的工作成绩以及存在问题，向大家汇报：

（一）推广业务

我们业务部门为了加强与客户的沟通，使客户了解我行的行情，推出的新产品，我部的工作人员不怕苦不怕累，有时为了让客户了解我行的新产品，常常等客户一等就是一两个小时

时；有时为了等客户有足够的时间，我部的工作人员利用自己的休息时间来工作，却从没有提过加班；有时为了给客户送宣传资料，常常是不辞辛苦，挤公交或是步行，按时把资料送到。碰到有素质的客户还好，如果碰到客户有不顺心的事，把我们拒之门外也是常有的事。即使在做业务时，会碰到各种各样的困难，但我们从不觉得委屈，因为当看到客户对我们支行赞誉有嘉的时候，我们觉得虽苦犹甜。

（二）工作理念

因为我部的工作是客户经理专职一对一服务，因此在工作中把以“客户为中心”的理念贯穿于工作的始终。“基础牢固，稳如泰山；基础不牢，地动山摇”。客户给我们创造了市场，客户给我们创造了价值，客户就是我们的效益和业务发展之源。我部每个岗位的员工都能严格要求自己，严格规范、严格标准、严格执行规章制度，在业务的操作中对风险能有效遏制。在过去的半年里，在全体员工中大力倡导、深入宣传价值最大化、资本约束、全面风险管理、风险与收益平衡、内控优先等先进理念，让全体工作人员了解了资产质量与经济增加值、与薪酬分配的关系，自觉转变观念，将自身工作作为第一道防线纳入到风险控制体系中，形成规范操作，防范风险的良好氛围，真正把为前台、为基层、为客户服务当作提升风险与回报管理水平的出发点和归宿，有效提高我行的风险管理和内控政策、法规、制度的执行和落实，全面加强了风险管理和内控建设。

更新服务意识。银行的业务基础是市场，没有市场就没有银行，没有优质市场和优质客户就没有银行的业务发展，加强市场营销是目前提高我行核心竞争能力的当务之急。我们服务意识与以前很大程度有所转变。当前市场竞争激烈，我们突破了原有局限，创造个性化服务，以全面优质的服务吸引客户，通过有效的市场营销促进了我部业务的发展。特别是准客户定位，牢固树立了优质为客户服务的意识，因为20%的优质客户将会给我们带来80%的经营利润。

（三）构建金融合规制度体系

我行在20xx年新增了新增了票据贴现和国际业务，为我们构建金融合规制度体系，提供了丰富的内容，为此，在过去的半年时间里，我部依据我行的产品特点，建立了相应的体系。

建立健全各项制度。对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展情况的制度，及时制订。

认真执行各项制度。柜员从己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。网点负责人按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。

触犯制度严惩不怠。在我部员工中灌输制度的重要性，对有章不循的员工，其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

（四）公关工作为支行赢得信誉

公司业务是邮储银行的业务之一，问世一年来，已经被客户所了解，具体的工作就是要求客户经理走出去，深入市场，积极宣传，主动营销。在对外营销中，我对各支行的属地市场进行分片走访，与客户逐一沟通，宣传业务，了解客户的业务需求。同时，给自己制定了一个走访客户工作表。将每天走访客户时收集到的信息进行梳理和研究，并利用休息时间对访过的客户再进行电话沟通。这样客户印象深刻，有利于以后接触。

通过走访，由于其他商业银行公司业务开办较早，有一定的余额规模，这些商业银行对一部分余额在百十万元的公司客户疏于维护，将他们归为低端客户，而这部分客户对于新开办的公司业务邮储银行来说却是绝对的大客户。因此，我把公司业务的客户首先定位于这部分客户。良好的客户资源

是银行发展的前提和基础，以客户为中心开展经营活动是现代商业银行生存发展的基本法则。我把走访的客户资料记录建档，常与客户沟通交流，了解了客户资金运作的规律及所思所想，我在工作中及时地调整营销策略，从中捕捉商机。我还注意收集属地各家商业银行与客户业务往来情况，统计各类客户在邮储占比情况。

逢年过节和客户过生日时，我都会通过邮政礼仪送上生日蛋糕和鲜花，还会在第一时间通过电话或发短信的方式送上最真诚的祝福。每当邮储银行开办新业务时，我也会告知客户，交流与沟通，最终赢得了客户的信赖。

在近半年的公关工作中，我部工作人员用自己的努力和诚恳已经发展了部分的潜在客户，最重要的是我们通过自己的坚持和诚信，已经获得了了n家企业的认可，为支行增加储蓄万元，为公司业务的发展赢得大客户的信赖。

（一）票据贴现

对于我行新增的票据贴现业务，我行已经办理项票据贴现业务，存款额达万元。

（二）国际业务

我行新增的国际业务，为我行赢得了客户资源，国际业务开办以来，我行已经办理了项国际业务，来往帐达万元，为我行赢得了国际信誉。

银行公司业务部选聘报告总结篇三

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的

工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。

一、立足平凡踏实工作

在禾加支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，在这个岗位上我一干就是十八年。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识的本质，学会融

会贯通，举一反三。今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质.对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论，市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

银行公司业务部员工述职报告2

银行公司业务部选聘报告总结篇四

尊敬的领导：

您好！

20xx年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业

务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

积极调整信贷投向政策，寻求适合x银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

入行以来，我凭着对x银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

一是随着x银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行

产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无愧、无憾。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期xx银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行公司业务部选聘报告总结篇五

本文是关于2020年银行业务部经理述职述廉报告，仅供参考，

希望对您有所帮助。

银行业务部经理述职述廉报告范文一

时间一晃而过，转眼间4年已经过去了。在本人参加工作4年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。以下是我的述职报告。

本人是银行分行员工，20xx年x月参加工作，任国际业务部国际结算岗。时间一晃而过，转眼间4年已经过去了。在本人参加工作4年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。

国际业务部是负责分行外汇政策的落实和与的专业管理部门，是日常的国际结算工作和风险和内控的日常管理职责部门。本人所在岗位，主要负责日常的审核单据；为贷款审批部门提供打包贷款和押汇贷款业务的专业指导意见，并在贷款发放后，及时注意最新动态，在业务层面上出现可能导致无法还贷的风险点时，及时向信贷员和信贷支持中心做出风险提示；另外负责国际间银行通讯系统(即swift系统)的信息收发工作。6月份中旬，新增添了一项工作：信用证项下和托收项下的收汇，包括了出具联系单告知会计部门入帐，和在有贷款的前提下做出收汇还贷款的提示。

此外，兼职本部门信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

回顾一年来的工作和学习，感慨万千，既取得了一定的成绩，也发现了许多不足。在2011年结束之际做个小结，以此鞭策自己在今后工作中表现得更好。

进入华夏银行的4年多时间里，在领导和前辈的关心照顾下，

本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是理科本科毕业生，踏上工作岗位后接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在单证岗位上，本人认识到认真的学习、正确的方法、严谨的态度、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的审单结果和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在华夏优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作计划中。

正是由于以上的认识，本人在过去的时间里努力向各位前辈学习业务知识，严谨认真的完成了本职工作。努力地养成着良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的认识到良好的工作习惯是很重要的，特别是在工作的条理性上，对工作效率也有很好的提升。

从事新的收汇工作，需要牢记工作的要点，从简单的入手，由浅入深，在工作的过程中逐渐掌握其中的窍门。不断提高业务水平。

今后还将继续努力。

国际业务部单证岗是一个需要责任心与耐心的岗位，我坚信能胜任岗位并做出成绩；在今后的工作中，我也将继续努力，成为更优秀的一员。

银行业务部经理述职述廉报告范文二

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰。在支行各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现

就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、加强政治理论学习和业务知识学习。一年来本人通过集中学习和自学相结合的方式学习了党的十七大会议精神，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我知道我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、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，全面完成支行下达的各项业务指标。我是一名新同志，在新的环境，新的单位工作，我的一切从零开始，我更注重自己综合能力的提高，在新的环境下，通过我自身的努力，（……取得的成绩），为本行创造了中间业务收入。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务的同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。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，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机的b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作

安全有效。

五、工作中存在的不足及今后的打算。主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里讲制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为支行的明天而尽心尽责。