

2023年银行营业部述职报告(汇总5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。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!

银行营业部述职报告篇一

伴随着新春脚步的降临，我们又迎来了新的一年。为了给下一年的工作打下坚实的根底，制定详细的，现对xx年的个人工作和方案详细介绍如下：

xx年，作为×××的负责人，我在日常的工作中，积极地走出去，进展揽储。宣传我们的银行卡业务□pos机业务，通过一断时间的努力，上门要求开立账户的商户们多了，要求安装pos机的商户多了，这不仅是对我工作的'肯定，更是我前进的动力，为我今后的工作目的指引了方向。

1、在工作岗位上我时刻注重言谈举止，树立工作人员的良好形象，发挥好效劳职能作用。对待顾客亲如一家、对待员工严格要求、对待工作一丝不苟，以自己的言行举止影响身边的同事，以自己的实际行动感动客户，为树立卫东农商行严谨认真的工作作风做好表率。

2、在对待客户方面，我认为营业厅负责人就是一个纽带和桥梁的角色，一方面坚持嘴勤、眼勤、手勤、腿勤的原那么，对客户的要求看在眼里、听在耳里、急在心里，时刻做好满足顾客各方面要求的准备，解决客户的各种需要，为其提供最真诚的效劳。另一方面，严格遵循总行的各项业务操作流程，对大额现金及转账业务的操作，做好监控和授权工作，保证资金流通的平安。

3、在营业厅平安保障方面，时刻注重细节的操作，定时监视和调试110报警系统及协调各项平安保卫工作。完成上级交办的工作任务、针对各种可能出现的涉及营业平安保障的问题，做好合理的应急预案，做到时刻注重平安保障、时时关注平安经营。为我行正常的储蓄业务工作作出应有的贡献。

总结个人去年的工作经历的根底上，现制定个人下一年的工作方案：

（一）努力做好本职工作、树立良好效劳形象

为了树立我行良好的效劳形象，为促进我行事业的进一步开展，以自己的实际行动树立我行的良好形象。保持忧患意识，使自己时刻保持高度的紧迫感和责任感，不断提醒自己，只有改变效劳态度才能吸引更多的顾客，稳固既有客户群，不断的扩大我行的新业务，才能在残酷的竞争中立于不败之地。

（二）加强学习、提升个人效劳才能

在将来的工作中，我要不断钻研效劳技巧，从实际工作中探索和总结提升效劳态度和形象的方法，言传身教于身边的同事，提升整个团队的效劳意识和效劳质量。

银行营业部述职报告篇二

以下是营业部主任述职报告，希望内容对您有帮助，感谢您得阅读。营业部主任述职报告一、一年工作回顾：

1、2013年在公司领导的带领下，开展划小单元经营，切实落实收入服务责任制。截止到11月，考核收入完成万元，完成%；手机户，完成年计划%；宽带净增户，完成年计划%。全市排名第一。

2、协助公司领导做好划小单元营销工作的组织落实。在激励

上，围绕公司的指导思想，尽早制定阶段性激励方案，及时传达精神；在组织上，梳理流程，有序派单，营业部通过扫街、扫店、进小区等多种形式做好营销活动；在合作上，协同分局合理分配利益，落实随销活动。

市公司下达的渠道建设任务。

4、在担任部门工会主席期间，认真履行职责。响应公司工会号召，落实必访必贺，组织员工开展集体活动，看望生病员工，关心员工个人生活；携手其他部门开展友好合作活动，增进部门间感情交流；关注困难员工，积极为困难员工争取补助，并及时把组织对员工的关怀落实到实际中。

5、在工作中，廉洁自律，时刻以党员的标准严格要求自己，增强党性学习，树立了积极向上，清正廉洁的价值观、利益观，防微杜渐，不贪不拿，贯彻落实党风廉政建设和反腐败工作。

二、存在的问题：

1、竞争机制应对不够迅速，营销政策使用不够灵活，跟进不够迅速，客户价值提升有待进一步加强。

2、欠费高，考核不到位，员工对欠费的重视不够，应收账款回收力度不足。

3、个人的业务技能和管理技能有待提升。

三、下一步努力方向

1、新的一年要努力提升自己的管理水平，继续发扬诚实负责的作风，多和员工和渠道人员沟通，积极了解员工和合作伙伴的思想动态，做好部门领导的助手，及时准确解读政策，上传下达，同时加强自身的业务学习，以业务辅助管理。

.

2、围绕公司的指导方针，落实划小经营单元的精神，优化简化绩效考核指标，充分发挥营业部主任的能力，促进区域内各渠道的协同工作，加强对渠道的管理，落实渠道经理对渠道的指导作用，强化对合作伙伴的支撑力度，提升渠道的经营意识和营销能力，让渠道真正强大起来。

3、年初建立积极有效常态化的欠费管理机制，将欠费回收工作作为每月的重点工作，落实专人负责，分析客户类别，实行针对性催欠措施，持之以恒地进行落实，将欠费率控制到最低。

.

银行营业部述职报告篇三

白驹过隙，时光飞逝，转眼间2015年也即将过去，一年的工作也将画上一个短暂的句号，在这一年的时间里，在xxx银行网点所有员工的共同努力下，各项工作都有条不紊地开展起来。作为银行网点主任，同时作为一个在银行从业20余年的老员工，一直以来我都以“固基、强本、创优、增效”八字工作方针作为自己工作的座右铭，并以此要求自己认真工作，争创佳绩，在银行全体员工的协手合作、同结共进下，我行取得了不少优秀的成绩，现在我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

一、主要经营业绩

1、核心存款。截止12月xx日营业部各项存款余额为xxx万元，较上年增长xxx万元；其中对公余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务xxx%□储蓄余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务的xxx%□

中间业务完成xxx万元，完成计划任务的105%；售出理财产品xxx个；售出信用卡xxx张；新增手机银行用户xxx人，网上银行用户xxx人。

二、主要工作措施及成效

（一）明确目标和职责，在“勤、绩、德、能”四个方面发挥银行网点主任的带头作用。

绩的方面，讲究工作方法和领导策略，并通过这一系列方法策略的实施，带领大家取得了较好的成绩。第三，在德的方面，认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，大力支持一把手的工作，促进我行各项工作的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业余时间的学习，熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务。

（二）牢固树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作作为重点工作来推进。

随着我行各项业务多元化发展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面发展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员工群策群力、共同努力全面发展各项业务。

（三）以身作则，带领员工加强学习，提升个人素质和专业技能。加强员工的业务的精细化学习，扩充知识广度，从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明服务意识，从客户利益出发，做好各项营销工作，激发员工营销动力，实现全员上下共同营销，时刻督促网点所有员工坚持业务学

习，不断加强自己的理论素质和专业水平，在工作中能做到得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，全力打造浮梁农行的精品网点。

（四）机制改革，银行管理勇攀新高峰。受机构改革的影响，今年11月份开始，我们的银行网点与xx支行进行了合并，合并后新上任的行长以其先进的管理理念和丰富的实践经验带领我行各项任务都迈向了新台阶，尤其是在管理水平上，更是远超原来的领导人，使我网点在管理水平上有了飞速提升，这为我行网点工作的开展奠定了坚实的基础。

辞旧岁迎新年，2015的脚步渐行渐远，我们也将如期迎来2016年的到来，在新的一年里，我们会制定出新的计划和策略，为我行的发展助一臂之力。在新的一年里，我们将重点做好以下几方面的工作：

第一、强化营销，保持各项业务稳步快速增长。牢固树立“以客户为中心”，“赢在大堂”，坚持“存款立行”，从源头抓客户，做好客户营销工作，积极营销电子类、卡类产品，引导客户尽量使用电子渠道或多媒体自助设备办理业务，不断进提高网点电子分流率。

第二、提升服务，提升客户满意度。最好的服务源于后台，源于细节，源于客户没有考虑到的银行也为他考虑了，因此要建立和完善各级客户服务领导和督查责任，落实服务管理责任制，共同营造“一线为客户，二线为一线，机关为基层”、全行“以客户为中心”的大服务格局。

务与监督分离，建立独立运作的内审管理系统，使内审工作真正发挥超脱性、权威性。职能部门必须认真实施自律监管，提高自律监管的效果，应严格按照自律监管责任制的要求充实监管力量，履行监管职责，强化与不断创新监管手段。

银行营业部述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

伴随着新春脚步的来临，我们又迎来了新的一年。为了给下一年的工作打下坚实的基础，制定详细的工作计划，现对20xx年的个人工作总结和计划详细介绍如下：

20xx年，作为xx的负责人，我在日常的工作中，积极地走出去，进行揽储。宣传我们的银行卡业务□pos机业务，通过一断时间的努力，上门要求开立账户的商户们多了，要求安装pos机的商户多了，这不仅是对我工作的肯定，更是我前进的动力，为我今后的工作目标指引了方向。

1、在工作岗位上我时刻注重言谈举止，树立工作人员的良好形象，发挥好服务职能作用。对待顾客亲如一家、对待员工严格要求、对待工作一丝不苟，以自己的言行举止影响身边的同事，以自己的实际行动感动客户，为树立卫东农商行严谨认真的工作作风做好表率。

2、在对待客户方面，我认为营业厅负责人就是一个纽带和桥梁的角色，一方面坚持嘴勤、眼勤、手勤、腿勤的原则，对客户的要求看在眼里、听在耳里、急在心里，时刻做好满足顾客各方面要求的准备，解决客户的各种需要，为其提供最真诚的服务。另一方面，严格遵循总行的各项业务操作流程，对大额现金及转账业务的操作，做好监控和授权工作，保证资金流通的安全。

3、在营业厅安全保障方面，时刻注重细节的操作，定时监督和调试110报警系统及协调各项安全保卫工作。完成上级交办的工作任务、针对各种可能出现的涉及营业安全保障的问题，做好合理的应急预案，做到时刻注重安全保障、时时关注安

全经营。为我行正常的储蓄业务工作作出应有的贡献。

总结个人去年的工作经验的基础上，现制定个人下一年的工作计划：

(一)努力做好本职工作、树立良好服务形象

为了树立我行良好的`服务形象，为促进我行事业的进一步发展，以自己的实际行动树立我行的良好形象。保持忧患意识，使自己时刻保持高度的紧迫感和责任感，不断提醒自己，只有改变服务态度才能吸引更多的顾客，稳固既有客户群，不断的扩大我行的新业务，才能在残酷的竞争中立于不败之地。

(二)加强学习、提升个人服务能力

在未来的工作中，我要不断钻研服务技巧，从实际工作中摸索和总结提升服务态度和形象的方法，言传身教于身边的同事，提升整个团队的服务意识和服务质量。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行营业部述职报告篇五

白驹过隙，光阴飞逝，转眼间xx年也即将过去，一年的工作也将画上一个短暂的句号，在这一年的时间里，在xxx银行网点所有员工的共同努力下，各项工作都有条不紊地开展起来。作为银行网点主任，同时作为一个在银行从业20余年的老员工，一直以来我都以“固基、强本、创优、增效”八字工作

方针作为自己工作的座右铭，并以此要求自己认真工作，争创佳绩，在银行全体员工的协手合作、同结共进下，我行获得了不少优秀的成绩，如今我将一年来所做的工作向大家汇报如下：

1、核心存款。截止12月xx日营业部各项存款余额为xxx万元，较上年增长xxx万元：其中对公余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务xxx%□储蓄余额为xxx万元，较上年增长xxx万元，完成全年任务的xxx%□

中间业务完成xxx万元，完成方案任务的105%；售出理财产品xxx个；售出信誉卡xxx张；新增银行用户xxx人，网上银行用户xxx人。

（一）明确目的和职责，在“勤、绩、德、能”四个方面发挥银行网点主任的`带头作用。

首先，在勤的方面，本人事业心、责任心强，工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失。其次，在业绩的方面，讲究工作方法和指导策略，并通过这一系列方法策略的施行，带着大家获得了较好的成绩。第三，在德的方面，认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结指导班成员和广阔干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原那么，求精务实，开拓进取，实在履行岗位职责，大力支持一把手的工作，促进我行各项工作的顺利开展。最后，在技能的方面，我通过业余时间的学习，熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调发开工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务。

（二）结实树立“存款立行”的思路不动摇，把“抓存款”工作为重点工作来推进。

随着我行各项业务多元化开展，产品种类越来越多，我们并没有眉毛、胡子一把抓，而是在重点做好我行核心业务的同时全面开展各项业务，尽可能地做出更多的亮点，我部门员工群策群力、共同努力全面开展各项业务。

（三）以身作那么，带着员工加强学习，提升个人素质和专业技能。加强员工的业务的精细化学习，扩大知识广度，从而在营销时可以与各种类型客户打交道，深化文明效劳意识，从客户利益出发，做好各项营销工作，激发员工营销动力，实现全员上下共同营销，时刻催促网点所有员工坚持业务学习，不断加强自己的理论素质和专业程度，在工作中能做到得心应手，更好的为广阔客户提供方便、快捷、准确的效劳，全力打造浮梁农行的精品网点。

（四）机制改革，银行管理勇攀新顶峰。受机构改革的影响，今年11月份开场，我们的银行网点与xx支行进展了合并，合并后新上任的行长以其先进的管理理念和丰富的理论经历带着我行各项任务都迈向了新台阶，尤其是在管理程度上，更是远超原来的指导人，使我网点在管理程度上有了飞速提升，这为我行网点工作的开展奠定了坚实的根底。

辞旧岁迎新年□xx的脚步渐行渐远，我们也将如期迎来xx年的到来，在新的一年里，我们会制定出新的方案和策略，为我行的开展助一臂之力。在新的一年里，我们将重点做好以下几方面的工作：

第一、强化营销，保持各项业务稳步快速增长。结实树立“以客户为中心”，“赢在大堂”，坚持“存款立行”，从源头抓客户，做好客户营销工作，积极营销电子类、卡类产品，引导客户尽量使用电子渠道或多媒体自助设备办理业务，不断进进步网点电子分流率。

第二、提升效劳，提升客户满意度。最好的效劳源于后台，源于细节，源于客户没有考虑到的银行也为他考虑了，因此

要建立和完善各级客户效劳指导和督查责任，落实效劳管理责任制，共同营造“一线为客户，二线为一线，机关为基层”、全行“以客户为中心”的大效劳格局。

第三、加强内控管理，严格控制操作风险。正确认识内控机制的重要性，加强员工职业道德培养和警示教育，进步内控与员工的价值关联度，实在防范员工因道德风险引发的违规、违法行为。构建独立的内审管理体系，要以强化监管为手段，发挥职能部门作用。实行业务与监视别离，建立独立运作的内审管理系统，使内审工作真正发挥超脱性、权威性。职能部门必须认真施行自律监管，进步自律监管的效果，应严格按照自律监管责任制的要求充实监管力量，履行监管职责，强化与不断创新监管手段。