

最新银行主管述职报告(优质8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

银行主管述职报告篇一

各位领导、同事们:

大家好!

我叫做xxx男, 现年xx岁, 中共党员, 本科学历, 现任xx分行行长职务。

在过去的一年里, 在总行领导的正确领导和我市政府的关心支持下, 我认真贯彻落实县xx银行工作会议精神, 紧紧围绕年初总行制定的目标任务, 以科学发展观为指导, 以业务经营为中心, 以服务“三农”为宗旨, 以清收不良贷款为重点, 带领xx支行全体员工, 紧紧围绕年初确定的目标计划, 坚持以效益为中心, 发展为第一要务, 服务三农为己任, 以规范管理为基础, 以增效为目标, 转变观念, 扩大宣传, 改进服务, 较圆满地完成了组织交给的目标任务, 现将我一年来的工作情况汇报如下:

截至20xx年12月底, 我社各项存款余额为xxxxx万元, 各项贷款余额为xxxxx万元。全年同时实现利息收入xxxxx万元, 顺利完成年度收息计划的xx%

(一) 遵守总行指导, 积极主动非政府员工自学业务知识和展开法律、法规的培训与考核等系列活动, 推动业务小发展。

(二)加强思想道德学习，引导和带领员工树立正确的人生观、价值观、世界观，团结干事，和谐共事，按章办事，讲操守，重品行，始终保持健康的生活情趣和高尚的精神追求，杜绝以贷谋私、以权谋私等现象的发生。

(三)工作中严格要求自己，以身作则，努力做到言行自律，一切照章办事。

(四)严以律己，宽以待人，与同事真诚相待，和睦相处，努力营造人人心情舒畅、生动活泼、积极性和创造性都能够得到发挥的工作氛围。

(一)加大力度抓存款。一是及早筹划、狠抓落实。全年各项经营目标任务下达后，我行及早筹划，明确目标，分解任务，制定措施，狠抓落实。二是强化宣传，扩大影响。三是改进服务，提升效率。面对我行存款全年增势缓慢的不利局势，我们不等不靠、自我加压，研究对策。五是抓卡发行，促卡质量。及时组织人员对“xx卡”、“金卡”、“白金卡”、“钻石卡”进行宣传 and 动员。

(二)转型理念掀营销。一就是延展服务内涵，加强基础工作。为真正化解资信等级测评不实，贷款导入不积极主动的问题，根据总行精心安排，我行及时非政府信贷人员紧紧围绕信用工程建立，逐长上门核对入户调查表，传送便民联系卡和《并致全市人民的公开信》，介绍资金市场需求，捏恳请资产家底。并展开了贷款，增加了审核环节，提升了工作效率，着重于培育了一批信誉较好的优质客户。二就是狠抓贷款营销工作。在避免风险，完善相关手续的情况下，我行20xx年全体员工共营销贷款xxxxx万元。三就是不断扩大小额贷款覆盖面。为大力支持小型经济体的经济，搞小搞优小额贷款品牌，不断扩大小额贷款的覆盖面，在对贷款人员资信等级初审的基础上，通过提升授信额度、精简贷款相关手续、增加审核环节、延长客户等候时间等措施，加强小额贷款的导入力度。截至12月末，总计派发小额贷款笔数xxxxxx万元，当

年追加xxxxxx万元。五就是推行信贷弯曲，扶植优势产业搞小搞弱。我行在稳步积极支持传统信贷发展的同时，根据辖区实际，在调查摸底的基础上，及时调整信贷结构，拓宽业务范围，加强对政策性企业和中小企业的信贷资金投入，在满足用户广大客户相同信贷业务市场需求的同时，逐步形成了坚固的业务客户群体，有力的积极支持了农户发家致富和区域经济的发展。

(三)清收不良贷款。一是制定方案，明确目标。年初，根据总行下达的清收任务，依据不良贷款的摸底情况，我行及时制定了20xx年清收工作方案，并成立了清收领导小组，及时将清收任务、清收对象落实到相关岗位和责任人。二是严密关注到逾期贷款，对当月到期贷款列出计划，明确目标，承包到人，及早收回。

(四)加强安全揪严防。一就是强化对员工的安全形势教育。非政府员工认真学习案件通报，进一步增强忧患意识和责任感、紧迫感，践行安全无小事的思想，消除麻痹大意和侥幸心理，二要提升严防意识。二就是教育员工认真执行规章制度规范操作方式流程，按规定展开安全检查招待，不得违规操作，从源头上杜绝操作方式风险。三就是严苛值守纪律，全面落实值守责任。在汇报职工意见的基础上，再次对值守、用膳制度展开修正，进一步明晰了值守和值班任务，全面落实了安全责任。四就是制订和健全了防抢、防盗、防雷、防暴预案，并非政府员工展开演练，对存有的安全隐患和问题，及时展开了处置，有效率防治和消解了隐患，从而同时实现我行全年安全经营无事故。

在总结成绩的同时，也辨认出了工作中仍存有不少的问题和严重不足，主要整体表现在：

一是储蓄存款增势不强，组织资金工作力度还需加大；

二就是内控制度有待进一步健全；

三是信贷管理还需加强和提高；

四就是员工综合素质尚待进一步提高。

五是中间业务收入偏低，有待加强。

一、狠抓增存工作不放松。存款是立行本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的'发展才有后劲□20xx年我行将继续加大资金组织力度。多方寻找、开辟储源，继续提升服务质量，积极动员种植大户、大中小企业把钱存入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、加强内控制度，保证平稳运转。强化检查，确保安全。定期或不定期的非政府全行全系列员工展开法律法规自学，展开典型案例分析；定期或不定的展开各项规章制度的检查，减少执行力，确保全行人、财、物的安全。

三、拓展信贷渠道，防范信贷风险。作强农户贷款，加大贷款投放力度，有力支持春耕生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查。进一步完善贷款评级授信工作。认真执行总行农户信用等级评定和授信管理办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案。按照管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

四、加强业务培训，提升员工素质。稳步非政府全行员工利用业余时间自学和出席各种形式的自学，引导全行员工出席从业人员资格和职称考试，培育合规操作方式意识和流程操作方式良好习惯，推动员工业务技能明显提高，着力提升员工队伍整体素质，打造出知识型、技能型队伍。

五、降低经营成本，增加中间业务收入。积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照

联社要求，继续增加pos机的安装量，充分利用pos机与atm机资源，增加crs机增加结算手续费收入。

一年去，自己虽然搞了一些工作，获得了一定的成绩，但这些都与总行领导的关心协助和同事们的的大力支持就是密不可分的，在今后的工作中，我将一如既往地强化自学，提升自身学识，严于律己，宽以待人，克己奉公。深入细致贯彻落实党的十八小会议精神，以科学发展观为指针，以业务经营为中心，迎措施，铆劲头、谋求圆满完成各项目标任务，为联社的又好又快发展提供更多有力的确保，为我市的经济作出更大的贡献。

谢谢大家！

银行主管述职报告篇二

我现任xx商业银行党委委员、副行长，分管办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会的工作，主抓办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会党风廉政建设责任制的落实。下面我就xx年度工作完成情况、党风廉政建设责任制落实情况和执行廉洁自律规定情况报告如下：

(一)采取多种形式，加大宣传力度。一年来，我始终把加强信息宣传工作放在突出位置来抓，要求办公室采取多种形式，加大报送力度，为各项事业的发展提供舆论支持，创造良好氛围。全年被省市各级信息部门采用信息130多篇，市商业银行内网刊登信息120多条，编发简报117期，编发行报7期，共14000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步形成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等

多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常督促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等40余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度经营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有贡献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源管理建设□xx年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识结构和年龄结构。邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为xx全面实行绩效考核和定岗定编打下了良好基础。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深入基层，加强调研，制定不同的激励措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及激励措施》，针对存款变化情况制定了《鼓励先进激励后进激励措施》、《6月份指导性存款任务奖惩办法□□□xx年9月至xx年8月存款业绩考评办法》。二是加强存款监督。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进行督促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的问题及遇到的困难，积极协调解决。

(五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷服务水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷服务□xx年是我行挂牌开业的首年，为进一步体现“政府银行、市民银行、中小企业银行”的服务特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已基本形成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，并且以产品的手续便捷、担保灵活、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户

知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目标市场和客户进行利率细分管理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心根据经济、市场运行环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进行调研的基础上，分别在xx年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导办法下，客户自身的职业状况、申贷金额、担保方式、以及与我行往来情况都能够通过利率定价反映出来，实现了客户与业务的差异化管理，有效地提高了我行的业务竞争力。xx年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持濮阳经济发展做出了贡献。

三是坚持靠前服务，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地方就业创业工作。我始终把开展好小额担保贷款业务作为服务地方、服务市民、促进濮阳经济发展的一项重要举措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施继续支持小额担保贷款的投放。截止xx年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持30多家小企业、1100多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)规范信贷操作，加强信贷管理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一

步加强了信贷业务的规范、管理。一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进行完善，对新推出产品的管理办法、贷款文本进行制订，并做好了信贷业务培训工作。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款管理办法》、《小额担保贷款管理办法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款管理办法》、《存贷通贷款管理办法》等一系列信贷规章制度，有效规范了信贷操作。二是加强信贷管理，防范信贷风险。xx年3月份，组织有关人员对xx年底前发放的个人贷款进行了专项检查；按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进行专项检查，并对存在的问题的单位和责任人给予了处罚；每月根据不良贷款清收工作要求，对支行管理的不良贷款，进行统计、考核。

(七)加强征信系统的管理，进一步提高征信数据准确度、及时性、稳定性。我行自xx年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信管理工作一直名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的准确度、及时性和稳定性。一是督促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款资料进行逐笔核对。全年，上报报文数据6000多笔，删除报文数据1笔，查询打印个人征信资料xx多笔。xx年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信用意识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了600份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上街进行宣传。三是6月份，配合上海征信中心进行了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运行。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

银行主管述职报告篇三

从20xx年到现在，我在xx银行担任大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的

业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服务，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位

上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

银行主管述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

时间飞逝，转眼已经到了xxxx年。xxxx年对于在xxx分行工作的我来讲，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，是辛勤耕耘的一年，也是理清思路、迅速发展的一年。时间匆匆，回顾一年来在xxx里的学习和工作，对于xxxx年的工作进度完成情况作了如下总结：

对于我来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中。柜台最前线，我们的工作需要配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。这时我渐渐明白无论是做什么工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。务必将工作做细、做好、做精。xxxx年上半年我的工作职责是现金库管员和凭证卡库管员，以及银行承兑汇票的相关工作。在工作中我始终保持高度警惕，坚决杜绝风险。作遵守各项规章制度，不断提高风险防范意识，降低差错率。始终按照行里各项规章制度的要求办理业务，不违规操作，努力提高操作规范性，改正不良操作习惯，在工作中严格要求自己。通过不断的历练在业务技能上不断成长。

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。团队合作，不管到哪里都是一种发展该企业的源泉。在工作中，不仅挑战了自我同时也熔入了团队，在这个团队中

我得到了领导和同事们的帮助，也和同事一起积极配合把业务做好，每当做完一天的工作，我都为自己在团队中尽到自己的义务而自豪。我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。使用“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了交通银行的形象，针对不同客户我慢慢学会采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

一年以来，我觉我在工作责任心上有很大提高。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。在反洗钱工作形势日益严峻的今天，银行对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。经过xxx年的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

银行主管述职报告篇五

失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们述职报告如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

作为一名前台柜员，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，

提供多方位的、超值的服 务，确保通过高效率、高水平的服 务来稳定客户。

行里组织员工对内控制度指引等内容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》和内控管理制度等内容。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。

20xx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，就必须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，特别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。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极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，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

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、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，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，提高自己的履岗能力，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，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，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一定的欠缺，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助中提高自己，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。

银行主管述职报告篇六

尊敬的领导、同事们：

大家好！

20xx年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层信用社领导的关心指导下，在营业室全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和规章制度，积极主动的履行工作职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作述职如下：

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

xx年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工

作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的`做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

新年新气象，在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在xx年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成xx年的各项目标任务作出自己的努力。

此致

敬礼！

银行主管述职报告篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

根据这次客户经理述职会议的安排，现结合我日常工作实际情况向大家进行述职，不足之处，请批评指正。我述职的题目是《服务好客户，履行好职责》。

我是xx卷烟营销部一名客户经理。在当前实行“按客户订单组织货源”工作，实行订单与预测分离新的运营模式下，对我们客户经理如何履行职责、如何服务客户、如何维护市场都提出了新的要求，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对形势的认识。并提升对客户的服务，积极做好客户经理本职工作。

作为一名客户经理，每天要与客户打交道，每天要服务客户并让客户满意是很不容易的。现在行业在飞速发展，随之我们也要不断的对自己进行充电，以适应行业发展。而客户现在所针对的不光是所谓订购到多少畅销卷烟得到多少赢利，客户更多的是希望得到行业的认可从单一的销售卷烟真正参与到营销中与公司成为一个整体。可是怎么才能让客户与公司成为一个整体，这就需要我们不断的学习行业政策并及时的与客户沟通让客户明白行业的最新动态。同时让我们的终端提出他们的看法与建议，从而制订出比较合理与完善的营销策略。真正使客户与公司凝聚在一起，及提升了客户的满意也调动了客户的积极性，使客户时时从整体利益入手，不在为个别的因数所干扰。为此，在日常走访服务中，做到以下几步：

- 2、及时对每位客户的实际经营情况进行了解，分析他们的销售、资金和周边情况；
- 3、针对问题制订出经营指导建议书；
- 4、使客户明白，公司是为了客户得到更大利益而做出的建议。

在这几步中重点是使客户与公司站在一个战线上，从而卷烟销售指导，适时销售引导等等就都比较好执行了。

作为一名客户经理，干好本职工作，履行工作职责是对客户经理最基本的要求，在日常工作中，我时刻牢记自己的职责，尽自己最大努力扎扎实实做好每一项工作。

1、端正态度，提升执行力

在日常工作中，时刻提醒自己，工作干的质量有差异，是能力问题，但如果不好好工作那就是态度问题，所以我要时刻要求自己提高认识，认清形势，端正态度。无论是什么样的工作，都要及时的进行完成，并以良好的心态全身心地投入到工作中，全力完成安排的工作任务。

2、提高素质，虚心请教

工作中，我总是虚心向大家进行请教，不耻下问，及时学习业务知识和做人道理，来弥补我自身的缺陷，提高自身素质，与此同时，大家也能给我及时指正工作中的不足，也在各位同事身上学到了很多我不具备的知识，在工作方法方式上，在为人处事上都学到了人生真谛。无疑对我今后的生活和工作打下坚实的基础。

3、不违规违纪，警钟常鸣

作为客户经理掌管这最为重要的销售终端，权利较大但是诱惑也不小。一不小心就容易犯错误，但是“红线不能碰，成本大得多”，这句话时常在脑中进行回荡，教育自己时刻保持清醒的头脑，不能违规，也不敢违规是非常必要的，特别是在今年全行业开展的自律活动中，使我更加深刻认识到了自律从我做起的真正含义。所以在工作中，从不利用工作之便，向客户借钱，借烟或是以烟谋私，吃、拿、卡、要，以各种方式刁难客户，从担任客户经理至今，没有一起因为客

户对我的'工作行为不满而引起的客户投诉。

作为一名客户经理，自己虽然做了一些工作，但我深知是非常的微不足道，离领导的要求还是比较远的。在工作中的问题还是很多的，如：

- 1、在工作中领导交代的任务进行扯皮条，没有很好的执行力；
- 2、在市场的走访中投机倒把，对客户的制导工作进行糊弄；
- 3、自身素质不够高，经常在工作中带情绪。

结合自身的问题，在下步工作中时刻提醒自己做到：

- 1、今日工作今日毕，甩掉老毛病，提高自己的执行力；
- 3、提升自身素质与修养，控制好自身的情绪。

以上就是我结合日常工作进行的述职，我将会把这次述职作为促进我自身工作和鞭策我上进的一次机会，恳请大家对我多提宝贵意见。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx月xx日

银行主管述职报告篇八

尊敬的各位领导：

下午好！我是政企部的客户经理黄xx[]社会工作了3年后，于20xx的6月加入移动公司大家庭，在这两年多的时间里，我从事唐家厅营销代表，龙门厅值班经理，于去年8月份借调于政企部做客户经理至今。

根据现在公司由服务转为营销为主的运营模式，我对客户经理的岗位认识，主要归纳为三点：

1、与客户之间建立好人际关系（在推销产品之前先推销自己）

2、使用营销技巧灵活的拓展我司产品。

3、对客户使用产品做好售后服务。（热心为客户服务，对于客户使用我司产品的.关心，这样就又更能巩固与客户之间的关系。）

1、对外：在政企工作的半年多时间里，共拓展了6个信息化产品，三个企信通，两个集团彩铃，公路局的oa政务，人社局的互联网专线。对于公司在不同时期推出的各种营销方案，我都能在最短时间内理解透彻并及时传达给客户；按时完成公司下达的kpi任务，现已完成1条20m专线，与产品经理多次努力走访成功签约公路局oa业务。在所负责实体单位驻地促销30场，并针对各集团的arpu值较高的客户进行全球通拓展70个用户及中高端成功预存捆绑5201个集团成员，销售手机终端约45台。对集团客户的各项需求与业务咨询，比如收集集团通信录、集团网拓展、领导预存、新业务、购机等，我都按时保质完成了服务工作。

2、对内：在20xx年1月在学院参加“玩转三剑客-营销人员培养”荣获“优秀学员奖”

7月份参加分公司手机知识竞赛获得三等奖

1、较强的学习领悟、执行能力

2、有服务精神，有责任心，细心，吃苦耐劳

不足之处：经验尚浅，写作能力有待提高

四、对现岗位未来工作设想

2、更加专业地推荐使用我司信息化产品，提高电话营销技巧等更效率的完成kpi外呼指标。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日