# 银行运营主管思想汇报 银行营业主管竞聘演讲(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行运营主管思想汇报篇一

尊敬的各位领导，同事：

大家好！

我是xx支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我在20xx年的工作情况，汇报如下：

一、主要工作情况

在xx支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到xx万元，加办网银x户，电话银行x户，销售理财x万，建立大客户资料x户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是"服务"这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。

而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂经理是连接客户，柜员，客户经理和的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户遇到困难时，我们积极帮助；当客户不解时我们耐心解释；我们要随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。

我们xx支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的客户中有很多中老龄客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

在去年交医保的两个月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得

到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

二、工作中存在的问题

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年三季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、"四声服务"行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌为客户提供更好更优质的服务。

谢谢大家。

述职人□xx

20xx年x月x日

## 银行运营主管思想汇报篇二

采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。

二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

xx年上学期，我全力准备课题结题主件和附件材料。为了完成《数学课题结题报告》、《课题成果公报》我收集整理三年来的资料，熬了无数个通宵，我校结题报告被选登在xx省数学课题《研究通讯》中。在课题主件材料中准备课题结题报告、结题鉴定申请书、公开发表的xx□论文与获奖统计、开题论证书、调查报告□06-xx年课题大事记、研究方案、教师个人博客情况汇报、课题成果公报、6个学期计划总结等方面的资料。在此我感谢数学组全体老师，感谢我们的数学组长在该课题中发挥了组织、协调和桥梁作用，正是你们牺牲休息时间默默无闻的工作，成就了我们的`数学课题的开发与研究。

感谢您的阅读，祝您生活愉快。

## 银行运营主管思想汇报篇三

转眼间，邮储银行支行20终总结年即然结束，下面我将邮储银行支行年终总结_年工作总结：

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，

走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从邮储银行支行2020年终总结邮储银行支行2020年终总结年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!”

## 银行运营主管思想汇报篇四

今年以来，中国邮政储蓄银行××县支行在县委、政府的正确领导下，以高度的政治职责感、社会职责感和经济职责感为使命，抢抓发展机遇，创新经营方式，突出服务职能。透过增设新网点，加强服务设施建设，强化职工素质提升，推出新业务，不断拓展自身服务潜力;透过邮政储蓄”好借好还”小额贷款、小企业贷款等系列融资业务及其他金融业务知识宣传，普及社会大众的金融知识，努力践行客户服务理念与现代银行业经营职能，奏响服务地方经济发展曲，为推动××县经济社会的发展贡献力量，现将今年××县邮政储蓄工作整体开展状况总结汇报如下:

一、加强网点硬件建设，提升服务潜力，优化服务环境

今年××县邮政储蓄银行透过向上级行用心争取，新增××大道西段营业网点一个;新增××大道中段信贷服务中心一处;先后设立××信贷营业部、××信贷营业部、××信贷营业部三处信贷服务中心。延伸了邮政储蓄银行服务半径，增大了邮政金融服务覆盖面。

今年下半年，陆续对××支行、××乡支行营业场所进行了规范化改造工作，高标准配置网点硬件设施，力争打造一流精品示范网点。提高网点的硬实力，配齐自助服务区的自助机具，增设理财服务区，为更多的客户办理金融业务。

强化员工培训，不断提高员工综合素质，提升服务客户的软实力，加强常用礼貌服务用语和服务礼仪等，多方位打造上档次、综合型的“精品”网点，营造出美观整洁、舒适典雅的营业环境。服务内涵的深化、服务质量的提高、服务品质的提升，让邮政储蓄银行树立了良好的社会形象，给××县

广大人民群众营造一个全新的金融服务环境。

二、以市场为导向，扶持弱势群体，服务中小企业，全面助推地方经济发展

××县邮政储蓄银行自成立以来，先后开办了“好借好还”小额贷款、商务贷款、二手房贷款、下岗再就业贴息贷款、小企业贷款等贷款品种。信贷业务发展始终致力于融资服务，以盘活地方经济为已任，把送信贷下乡服务农村经济发展作为主要抓手，以服务个体工商户、微小企业主作为切入点，将“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选取，取得了显著成绩。

(一)加强沟通协作，促进服务规模快速提升

一是联合××县工商局，服务微小经济实体。

在各级党委、政3府的大力支持下，××县邮政储蓄银行联合××县工商局强化对全县个体工商户、微小企业主、种植养殖户的服务职能，切实解决此类微小经济实体的“融资难”问题，双方将业务宣传、信息排摸、召开推介会、信用村建设和信用市场建设工作等确定为合作重点，并逐步建立了合作服务的长效机制。在实际开展工作过程中，服务主体进一步扩大，县城街道居委会、农村村委均参与其中，进而服务范围更为广泛，受服务对象快速增加，在社会上引起了良好的反响，被赞为：创新思路，收效显著，群众受益。透过合作服务使各项工作得到深入开展，使邮政储蓄银行信贷业务被更多的群众了解和使用，促进我行信贷业务的持继发展，为地方经济发展注入了活力。今年，共为全县户城镇、农村个体工商户、种植养殖户办理各种贷款万元。

二是联合劳动局，服务下岗失业人员、退伍军人、外出务工返乡人员创业。

今年2月份以来，我行联合××县劳动局发放下岗再就业贴息贷款，共放款笔，金额万元。在带给融资服务的同时，为保证××县社会的稳定、和谐发展做出了用心的贡献。

(二)调整经营策略，支持中小企业

我行小企业贷款业务开办后，便把“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选取，以服务中小企业发展为目标，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，以发展中小企业信贷业务作为全行新的效益增长点，创新机制，增添活力，做强做大中小企业贷款，做到工作推进有力度，支持发展有深度，服务客户有广度，促进中小企业又好又快发展。同时，用心与政府相关部门互通信息，完善与客户有效的联系制度，有针对性、有侧重点地对全县中小客户生产经营和资金需求状况进行详细的调查摸底，多方拓宽中小企业融资渠道，全力抓好中小企业信贷服务工作。

(三)打造阳光贷款品牌，改善××县信用环境省分行在信贷业务开办之初便制定下发了信贷员“四十个严禁”和“八不准”规定，我行及时进行宣贯，对全体信贷人员进行学习培训，要求信贷人员坚决贯彻执行。

为把此项工作落到实处，我行制作了560块服务承诺牌，在全县行政村进行悬挂，将服务承诺、服务纪律向社会公示，理解人民群众监督。要求信贷人员到贷款户家中调查时不喝客户一口水，不吸客户一支烟，不收客户一分礼等等，在工作实践中，逐步培养一支纪律严明、作风过硬的信贷队伍，受到了客户的一致好评，展示了邮政银行的社会形象，为金融行业全体信贷人员树立了榜样，截止今年12月15日，我行不良贷款率为%，远低于同行业不良逾期率。为××县信用环境建设树立了“标杆”，受到××县人民银行、银监办的高度评价。

三、持续开展规范化服务，稳固储蓄业务的基础地位

我行以搭建规范化服务制度作为工作重点，透过建立和完善规范化服务标准、监督检查办法、评选表彰办法等制度体系，构成了规范化服务的长效机制，从服务环境、服务礼仪、服务素质、服务管理、组织实施等方应对网点服务做出规范，并对网点的检查覆盖面、检查频率等作出了明确具体的规定；透过监督检查，对网点服务进行指导和管理，有力地提升了服务水平。

在规范化服务的基础上，我行储蓄业务以大众客户服务为基础，以发展高端客户为发展方向，利用网络优势，以商易通□pos机等结算类业务为媒介，取得突破性进展。截止今年月日，全县邮政储蓄余额到达亿元，市场占有率%，透过邮储汇兑系统向我县汇入资金笔，金额万元。为××县经济融通做出了较大的贡献。

“十二五”时期是加快转变经济发展方式的关键时期，是实施经济结构战略性调整的攻坚时期，有效支持国家宏观战略，既是银行业面临的战略任务和历史使命，也是银行业改革发展的重要机遇。在这样的大环境下，××县邮政储蓄银行将以《××县国民经济和社会发展“十二五”规划》为指导，立足××县邮政金融服务平台，着力服务地方经济发展，为实现××县经济社会的科学发展、和谐发展、跨越发展做出更大的贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

# 银行运营主管思想汇报篇五

20xx年工作已经在我行严格要求三抓政策中结束。根据我行去年一年来会计结算工作实际情况，明年工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作顺利进行，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

一、一切以客户为中心是银行工作计划宗旨，做好结算服务工作。客户是我们生存之源，作为营业部又是对外窗口，服务好坏直接影响到我行信誉。

1、我行一直提倡首问责任制、满时点服务、站立服务、三声服务我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间竞争加剧，客户对银行服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行服务品种上，除继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行竞争能力。

3、主动加强与个人业务联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上综合业务系统，但因为各种各样原因还没有能做到真正综合，是我营业部工作一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多银行结算办法讲座，增加人们金融知识，让客户多解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行工作，并向优质

客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件增多，促使我们对操作规范、制度执行有更高要求。

1、督促科技部门对我营业部电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证使用和保管。

4、重点推行支付密码器出售工作，保证银企结算资金安全，进一步提高我行防范外来结算风险手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处业务指导与检查。

7、做好会计核算质量定期考核工作。

三、以人为本提高员工全面素质。员工素质如何是银行能否发展根本，在目前人员流动频繁情况下我营业部急需要有一支高素质队伍。

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定心理素质和文化修养。在用人上以员工能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合岗位，

从而提高员工积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张情况下仍要加强岗位练兵，除参加明年技术比武更为提高员工业务水平。

4、勤做员工思想工作，关心鼓励员工，强化员工心理素质。

5、有计划、有目地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一操作向混合多能转变。