

# 最新银行部门经理述职报告(优秀8篇)

报告范文的格式和风格有时会根据不同的领域和目的而有所区别，我们需要根据具体情况来调整。6. 开题报告范文：本研究将运用虚拟现实技术和心理实验手段，探索GHI的认知过程和注意特点，深入认识人类视觉系统的工作原理。

## 银行部门经理述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

我在职期间，能够严格遵守国家金融法规和\_\_银行的各项规章制度，认真履行工作职责。认真贯彻落实上级领导的战略部署和工作安排，以市场为导向，以客户为中心，以追求经营价值最大化为目标，积极适应市场变化，认真分析当前的经济发展形势和金融环境，制定相应的部门业务发展方向；强化部门员工的管理，努力提升部门员工的业务水平以及防范风险的能力，较好地完成了聘期内各项业务指标。任职期间内工作职责履行情况本人任职以来，带领\_\_部门较好地完成了大部分的业务指标，各项业务得到了持续健康的发展。

### 一、主要财务指标情况

截止20\_\_年\_\_月末，我部实现人民币存款余额\_\_亿元，完成分行任务的\_\_%；员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为部门持续稳健发展夯实了基础。

### 二、业务发展情况

(1)存款业务稳步发展。截止\_\_年\_\_月末各项人民币存款余额达到\_\_亿元，（企业存款\_\_亿元，其中活期存款\_\_亿元；保证

金类存款\_\_亿元。储蓄存款\_\_亿元，其中保证金类存款\_\_亿元；活期存款\_\_亿元)，美元存款\_\_万美元，理财产品销售额\_\_亿元，完成全年任务的\_\_%。

(2)贷款业务稳健增长。截止\_\_年\_\_月末部门各项贷款敞口余额\_\_亿元，较年初新增\_\_亿元；其中对公业务新增\_\_笔，金额\_\_亿元，个人经营性贷款新增\_\_笔，金额\_\_亿元。

### 三、采取的主要工作措施

调动部门员工主观能动性，深入挖掘存量客户潜力，加大对重要客户的维护，加强低成本资金营销力度，确保存款总量和市场份额地持续增长。加强对公结算账户数量营销，夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销，将账户营销与存、贷款营销结合起来。加强业务知识的学习，利用我行优质产品吸引更多有价值的.客户开户，不断扩大客户群体。

### 四、存在的问题和不足

(1)对我行的一些新产品、新业务学习不够，对产品属性、业务流程不十分了解，营销指导不到位。

(2)个别考核指标尚未到分行要求。

本人郑重声明，我对任职期间内本人分管工作及与本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。我对以上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组提供真实和完整的资料。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

银行部门经理述职报告范文篇2

## 银行部门经理述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

20\_\_年，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党委工作部署，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，直接创造了近\_\_万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20\_\_年度工作述职如下：

### 一、思想作风建设情况

(一)思想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，我能认真学习重要思想和重新修订的《\_\_\_》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学\_\_\_精神，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们\_行改革的前景更加充满了信心。

(二)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。

为更好地为\_\_行奉献自己的聪明才智，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\_\_月份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。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的\_\_仓单质押贷款调研活动，并参与了《\_\_银行\_\_标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。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。

(三)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，我以优秀\_\_、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。

如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使

客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

## 二、履行职责情况

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，对于仅有\_名客户经理，要管理近\_\_亿存款、\_亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20\_\_年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

### (一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作

三是积极拓展市场，全力以赴做好\_\_的公关，发展了\_\_医疗基金、\_\_有限公司等一批有发展潜力的客户。

四是认真抓好20\_\_年\_\_竞赛活动，在全省\_\_项考核指标中，我行有\_项指标名列前三名。

五是抓好“\_\_”管理，在20\_\_年度全省“\_\_”考核验收中，我行有\_个网点被评为“三”以上网点；同时，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。

### (二)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\_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。

二是深入\_\_等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

三是亲自撰写《关于\_\_支行不良贷款情况的报告》，并制订了《\_\_支行信贷客户不良贷款处置方案》。

四是按照支行贷审会决议，新发放贷款\_\_万元，办理借新还旧贷款\_\_万元，展期贷款\_\_万元。

五是积极落实\_\_等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款\_\_万元。

六是累计收回贷款\_\_万元，累计收回贷款利息\_\_万元，占全行收入的\_\_%。

(三)以网上银行突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。

一是以网上银行为突破口，为期货公司、\_\_企业安装网上银行，同时做好\_\_企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达\_\_亿元;发展网上银行客户\_\_个，结算量达\_\_亿元，占全省结算量的\_\_%。

二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金\_\_多万元。

### 三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强;今后本人将一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得

更好。

(一)放下思想包袱，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思想包袱，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。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。

今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀\_\_和客户经理。

目前正在常深入开展“\_\_\_\_”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以\_\_的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀\_\_和客户经理的本色。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

# 银行部门经理述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

时光如逝，岁月如梭，弹指一瞬间□20xx年将要成为历史，回首这不平凡的一年，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，细细想来，感慨颇深，在新的一年里缓缓开启时，有必要将自身去年一年的工作做一个简单总结，这样才能轻装上阵，在20xx年奋勇争先。

在面对经济形势下行压力，不良贷款集中暴露，竞争环境不断恶化，内外部管理持续深入的形势下，我行立足自身特点，恪守了守土有责，锐意进取的责任，发扬了不畏艰辛，勇于开拓的精神，创造了双线达标，完美收官的成果。在这一过程中，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，自己收获颇多，主要体现在以下几方面：

四季度能有幸转入公司部学习对公业务的相关知识，对我来说十分感恩。由于之前的个金工作经验形成了一定的定性思维，在公司业务上存在很多不同之处，所以刚开始有些不适应，但是随着对公司业务的逐步了解，也能发现其中的规律。只不过公司业务是一项更为庞大，更为系统的工程，它所涉及的是一家银行的核心，创造的价值是银行的利润支柱，所以它的产品很丰富，业务操作更规范且全面。

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，坚持以客户的需求为中心，以良好的服务意识和责任意识，投入到业务发展当中去；以优质、高效的服务，面对客户；以诚恳的工作来回报领导对我的信任。

4、积极开展贷款营销。在大公司团队中，我所做的事情主要以维护现有客户为主，但是在这过程中也会有新的项目可以



营销，也可以对现有客户进行挖潜，提高授信额度，以此来提高新增贷款。

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。有些客户为了能够将贷款早些做成，便会送礼，而有些客户便会以开发商的名义来给我施加压力，面对这些，觉得都必须从两方面来做，首先，自己一定要严于律己，洁身自好，保持一名优秀客户经理的本色，树立良好正直的形象，不被经济诱惑所动；另一方面，我们应该从我行实际政策出发，把控风险，耐心跟客户解释，如果风险超出我行政策范围，即便迫于发展压力，也是必须坚守原则不能动摇的，唯有这样，才能营造平安金融，我行才能健康持续快速的可持续发展下去。

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强，产品知识面狭窄等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

3、加大营销力度，做好贷款工作。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 银行部门经理述职报告篇四

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务□xx银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。

虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自己实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

## 银行部门经理述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

20\_\_年对我而言，是非常重要的一年。在担任支行营运经理期间，带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计营运目标，坚持”安全就是增效“的理念，把做好支行的规章制度执行、内控风险防范、提升柜员服务技能、效率、风险意识作为目标而努力奋斗，发挥了自己在本职岗位上应有的作用，确保了支行全年会计工作圆满安全完成。现将本人20\_\_年会计经理工作情况述职汇报如下：

一、认真贯彻落实会计管理工作的要求和指导精神，认真履行营运经理的职责

2. 根据支行20\_\_年年度人员内部轮岗的安排，认真分析梳理，对支行现有人员进行了岗位设置和不相容岗位的分工，落实完善了支行的岗位责任制和分级授权责任制，达到了人力资源的良好利用率。

3. 日常工作中强抓营运管理重要环节和风险防范。采用监督、检查、辅导、授权、审核等多种方式，按频度和质量要求，完成尽责事项、实施日常管理，做到有据可查、规范有序。加强对重点业务和环节的控制，对异常现金支付进行严格审批与报备；强化全员提高自助设备现金分流率意识，有效引导客户分流；库存现金限额管理和大额现金反假工作由专人负责，有条不紊；分析查找支行薄弱关键问题，合理解决问题，提高质效；定期组织全员对风险案例的分析和学习，增强员工

风险防范意识，规范柜面业务操作，防微杜渐。

## 二、强化内控管理，提升合规经营水平

1. 作为支行的运营经理，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

2. 认真履职，正确处理内控与发展的关系，有效防控营运风险和合规风险。根据网点客户群体、业务发展需要，营造和谐的团队氛围，合规高效的营运执行力，为支行各项业务的开展、落地保驾护航。

3. 认真组织年终决算各项业务及账务清理工作，严格按照要求和规定，认真学习，精心组织，亲力亲为地做好各项准备工作：核对帐务、清理各项资金、年终决算测试、核实损益、编制报表、上报各类自查报告等。保证了20\_\_年度会计决算的顺利进行，无差错事故发生。

4. 重视银企对帐工作和电子对账推广工作，及时根据分行结算部下发的银企对帐回收的情况，主动联系加紧催收。特别是针对财务人员变动，地址变更等问题，支行克服时间紧、人员少、工作量大的困难，在年底将帐务及时核对完毕，进一步维护好我行与企业的良好合作关系。

## 三、抓好队伍建设

从基础入手，着力于运营人员的安全素质培养，保障支行的

稳健经营。

1. 加强对监控录像的管理。严格按分行对监控录像管理回放的要求，每周认真抽查回放录像，全月将所有柜员的监控均能全部调阅，在回放中发现柜员的不规范现象，耐心地给柜员讲解原因和后果，以减少事故隐患；对于发现的其它问题均能及时联系相关职能部门，督促完善，确保录像资料完整清晰和有效性。

2. 认真审核柜员的传票，及时处理后督下发的差错。加强对新行员和差错较多柜员的传票审核，使差错率得到较好的控制。遇后督的查询及差错下发，做到逐笔核对并与柜员共同分析差错原因晨会讲解，认真登记柜员差错台帐，督促柜员整改杜绝再犯。

3. 加强员工业务辅导培训和技能训练，制定支行《内控奖惩积分考核机制管理办法》，有效激励员工，确保风险防范工作和\_\_培训有序开展，执行制度不走样。精心组织晨会学习，及时对总分行风险提示清单进行分析传达、对新业务进行培训、做好班前、班中、班后检查通报、后督差错的讲评、以及监控回放中出现的问题进行逐一讲解等。定期上报风险排查报告，对管理风险、内控风险、安全风险等环节逐一排查，积极整改，员工遵章守制的意识得到了提高。多渠道的培养和教育员工树立风险意识、责任意识，使员工意识到自己是风险管理体系中的一部分，切实贯彻落实各项规章制度，做到有章必循，加强各项规章制度的执行力。

本人工作中存在的不足

1. 内部精细化管理有待提高，内控监控力度不到位。由于不能顾及诸多工作全权管理到位，员工的业务技能亟待提高，有时会疲于应付日常工作，管理精细化不高。

2. 风险监控意识与系统更新不同步。由于总行\_\_系统上线及

各项清理工作紧锣密鼓地开展，新业务系统内容更新加快，自身学习的节奏还需同步跟进，考虑不够全面。在今后的工作中，定会努力克服自身不足，及时学习和掌控，丰富自己的业务知识水平，更好把握规章制度，增强风险意识。

3. 支行服务还有待提高，员工的业务素质还不能达到适应银行高强度业务风险的能力，20\_\_年主要从服务和制度的执行上及提高员工素质上入手，提高我们支行运营人员的工作能力和服务水平。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

银行部门经理述职报告范文篇3

## 银行部门经理述职报告篇六

根据分行党委工作安排，9月份部门整合以前，我分管个人银行业务部、个人贷款业务部、电子银行部和国际业务部等部门的工作，9月份后主要分管个人金融部、风险管理部等部门的工作。一年来，无论分管任何工作，我都能在省分行和分行党委的领导下，围绕全行中心工作，认真履行岗位职责，积极进取，开拓创新，扎实工作，较好地完成了各项工作任务。

### （一）摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为分行行长助理，我时刻提醒自己摆正位置，找准角色，

积极当好参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为分行党委献言献策；同时，注意与其他班子成员的沟通协调，精诚团结，识大体、顾大局，自觉维护班子的整体形象，共同做好濮阳分行各项工作。

## （二）扎实工作，有效促进分管工作稳步发展

理论联系实际是我一贯的工作作风。在积极参加省分行组织的各项培训和党委中心组集中学习的基础上，我利用业余时间加强了对现代商业银行管理理论的学习。同时，坚持将科学发展观自觉地贯穿于各项工作中，在学习、实践的交替循环中不断提高领导水平和管理能力，尤其能够切实运用所学理论知识指导解决分管工作中的实际问题，有效促进了分管工作的稳步发展。

### 1、主要分管业务指标完成情况及年底预测

#### （1）个人银行业务

截至11月底，全行储蓄存款本外币余额为531749万元，比年初时点新增21174万元，完成省分行下达计划36000万元的58.82%；日均余额529513万元，较年初时点数新增18939万元，完成省行下达全年日均新增2万元的86.07%。预计12月底个人存款时点新增33900万元，完成省分行下达计划的72.22%；日均新增将达到0万元，完成省分行下达计划的90.91%。

截至11月底，全行实现个人类中间业务收入708.85万元，完成分行年度计划866万元的81.85%，占全行中间业务收入的49%。预计12月底实现中间业务收入820万元，完成全年计划的94.68%。

截至11月底，全行银行卡发卡量26.24万张，较年初新增40672张，完成计划的159.31%，其中贷记卡新增1284张，完成年度计划1100万元的116.73%。全行共发行理财卡3197张，

其中发放卡472张、卡1029张、卡1696张，分别完成计划的116%、156%、84.8%。预计12月底能够完成银卡发卡计划。

## （2）不良资产情况

截止11月底，按五级分类口径，全行不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.54亿元，不良贷款率为16.38%（若剔除市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为558.45万元，较年初下降142.42万元，不良率为0.68%，完成全年压缩计划的138%）；预计12月底不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.53亿元，不良率为17.29%（若剔除市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为555.35万元，较年初下降145.52万元，不良率为0.72%，完成全年压缩计划的138.29%）；全行累计压缩非信贷不良资产3500余万元，不良率由年初的2.19%，下降到0.35%，圆满完成了省分行下达的压缩计划。

## （3）个人贷款业务审批情况

截止11月底，今年已累计审查审批个贷业务603笔，金额5463万元，未出现一笔失误。

## 2、采取的主要措施

### （1）个人银行业务方面

作为具有战略地位的业务，分行党委高度重视，作为分管领导，感觉责任重大。为此，我组织个人金融部并协调其他相关部门先后采取了一系列有效措施，强力推进个人银行业务的持续发展。

一是及早部署，强化激励约束机制，掌握了工作主动权。

早在底就组织召开专题会议，对首季开门红活动进行安排部署；逐季制定储蓄存款奖励办法，按照储蓄存款日均新增额



按比例实施奖励，调动了各单位组织存款的积极性；在实行个人银行业务月通报制度的基础上，我先后组织召开了不同层次的专题会、经验交流会、座谈会20多次，对各单位个人银行业务进行督促、评比和经验交流，表扬先进，鞭策后进，对个人银行业务的发展起到了积极的推动作用。

二是采取有效措施，使全行服务质量得到了稳步提高。

组织制定了“柜面服务标准”和“柜面服务十不准”，在一线网点开展了“不向客户说不知道”和评选“优质服务单位”、“优质服务标兵”活动，并将全辖营业机构的服务质量直接与当期绩效考核挂钩，以此调动全行员工创优争佳的积极性，对全行服务质量的提升起到了积极的促进作用。针对行风评议中排名靠后的情况，8月份我牵头成立了柜面服务整肃活动领导小组，多次带领优质服务检查组，以现场检查、查阅录像、现场录像、走访客户、向客户发放调查问卷等方式定期不定期对全辖的服务质量、营业环境、员工仪容仪表、劳动纪律等进行明查暗访，先后对支行、网点进行常规性检查8轮，下发检查通报5期，向客户发放调查问卷531份，填写检查底稿68份，下达整改通知57份，对3人进行了行政处分，对33人（次）进行了经济处罚，共罚款40550元。

分行党委高度重视省分行优质服务检查暗访中发现的一些问题，经过认真研究，在责令相关单位负责人公开做出检查的同时，对每人做出了高达元的经济处罚，并对因优质服务工作出现严重问题的一个支行和一个分理处的班子成员予以免职，在全行引起了很大的震动。

省分行10月份会议期间，按照尚行长安排，我主持召开了一线网点服务专题会议，要求每位临柜员工必须做到“三声服务”、“站立服务”、“双手接递”，会后又专门下发通知对员工仪容仪表进一步做出了规范；同时在省分行专项费用的支持下，我组织个人金融部及相关部门对网点内外部环境和设施进行了全面、彻底的整治，全行服务形象得到较大改

观。

为进一步提升全行服务工作的质量和品位，我与尚行长一起带领各支行行长、相关部门负责人，先后到湖南郴州和山西临汾，对支行、理财中心实地感受、参观学习，制定了支行副职到营业大厅办公、统一着装、统一发型、实行早训等制度，使我行服务形象得到提升，社会各界的评价明显好转。为建立服务工作长效机制，我们提出了夯实基础、规范服务、形成文化的三步走的工作计划，并首先在全行组织开展了“学习找差距，追赶比服务”大讨论活动，以此力促全行员工“以客户为中心”服务理念的不断确立，并制定整改提高措施。

三是加大差别化服务力度，不断提高vip客户服务能力。

加强客户经理队伍建设，为新升格支行和单产高、业务量大的直管网点配备了个人专职客户经理，全行个人专职客户经理由年初的4名发展到目前的16名，在重点产品和重要客户直接营销方面充分发挥了积极作用；通过积极的探索，在全省二级分行中率先尝试建立了3个理财中心、并配备了4名专职理财经理，理财经理的作用得到初步显现；加强了vip俱乐部建设，截止11月底新发展14家合作单位为我行vip俱乐部成员，为拓展优质客户奠定了基础。

四是创新营销宣传工作思路，加大营销宣传工作力度和深度。

按照每月一个主题营销活动的工作计划，并结合省分行的统一安排，我先后牵头组织开展了主要包括吉祥存单、生肖储蓄卡、理财卡的专项营销活动、基金宣传月活动、金色年华“校园宣传活动”、社区营销活动等，以媒体宣传、网点宣传、社区宣传等方式对个人金融产品进行了全方位地宣传推介，提高了客户对银行个人金融产品的认知度。牵头组织开展了“清洁扫巷”和群体性客户营销活动，由客户经理组成营销工作小组，分别针对医院、律师、教师等行业开展

了专项营销活动。此外，针对代表高端客户身份的理财卡营销工作，我组织举办了银行卡营销工作专题讲座，对理财卡营销工作进行了具体地安排部署，并亲自带领营销小组对一些重点企业高层进行营销，为理财卡发卡计划的顺利完成奠定了基础。

## （2）风险管理工作方面

从9月份分管风险管理部门以来，我通过听取风险管理部门负责人汇报、组织风险管理部门及相关部门责任人座谈等方式了解了我行风险管理工作的现状及工作重点、难点，增强了自己对风险管理工作的全面认识，明确了工作思路和重点，先后采取了一些措施，并取得了一定的效果。

一是严格甄别信贷资产质量，有效防范化解了信贷风险。

通过组织专题业务培训、下发风险分类信息录入参考标准、建立信贷资产风险分类类别迁徙台帐等措施，使全行风险分类的真实性和准确性得到了进一步提高。同时，进一步强化贷款质量监测管理，及时发出预警信号，并督促相关部门采取有力措施，有效防范化解了贷款风险，先后收回了万元极有可能形成不良的未到期贷款，达到了最大限度地减少我行损失的目的。

二是以规范化、精细化为管理标准，努力压缩非信贷不良资产。

按照总行非信贷资产风险分类的有关规定，将全行各项非信贷资产的管理按会计科目划分到各部门，明确到具体管理人员，将全部非信贷资产纳入监控体系；同时协调相关部门，针对重点非信贷不良项目“沈建信”项目，制定了详细的压缩方案，并最终成功压缩该笔不良资产万元。

三是积极推进风险管理平台工程建设。

针对组织机构整合后部分部门、支行及网点负责人的变更，我及时安排风险管理部门组织修改完善了场所文件，补充、完善了各项规章制度，并在全行范围内进行了覆盖面达100%的检查，确认了各部门、支行和网点的场所文件建立、完善和维护情况。同时，加强了授权管理，建立了授权执行台帐和授权执行后评价制度，较好地处理了发展业务与防范风险的关系，杜绝了各类超越授权现象的发生，使我行的各项业务能够在省分行的授权范围内顺利运行。

四是正确处理风险防范与提高信贷审批效率的关系。

多次组织专职贷款审批人与经营前台沟通交流，特别对类似出租车更新贷款等较大项目，要求做到事前沟通，既有效控制了风险，又提高了审批效率。

（三）以保持共产党员先进行教育活动为契机，积极推进廉政建设

无论是在工作中，还是在生活中，我思想上时刻绷紧了廉洁自律这根弦，要求自己做到自重、自省、自警、自励。尤其通过今年的保持共产党员先进行教育活动，进一步增强了自己的廉洁自律意识。在实际工作生活中时刻以共产党员的先进性标准来要求自己，坚持按原则办事，不以权谋私，不越权办事，为下属部门和工作人员树立了榜样。

一年来，自己在各方面都取得了一些新的进步，但与现代银行对管理人员新的要求相比，结合自己分管工作所面临的形势，自感在许多方面仍存在一些差距和不足，突出表现在两个方面：

## 银行部门经理述职报告篇七

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。

XXXX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。

XXXX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，为了给客户提供高效优质的服务，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，不能处理的能主动向上级汇报等等。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，在正确进行自己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xxxx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xxxx年的各项目标任务作出自己的努力。

## 银行部门经理述职报告篇八

在当下社会，报告的使用越来越频繁，可以感觉得到的使用

频率变高，那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编收集整理实用银行部门经理述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的领导：

大家好！

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务。\_\_银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

## 一、工作中的不足

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

## 二、新的挑战

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

## 三、提升工作效率

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自己实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

尊敬的领导：

大家好！

20\_\_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

## 一、工作业绩方面

我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20\_\_年末，实现总授信

额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业\_\_成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批\_\_下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家\_\_企业，利用交叉营销，实现年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

二、通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识

一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了\_\_银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习信贷风险控制措施，作为一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《\_\_》一文被评为总行二等奖。

三、在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，

这也正是我将来需要努力的。

20\_\_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住\_\_区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20\_\_快要来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

尊敬的领导：

大家好！

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

## 一、道德方面

做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

## 二、心理方面

客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

## 三、业务方面

客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

## 四、营销方面

客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自己的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

尊敬的领导、同事们：

大家好!

20\_\_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：

## 一、\_\_年基本工作情况

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。

\_\_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。

\_\_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，为了给客户提供高效优质的服务，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。

## 二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自己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。

### 三、\_\_年工作规划

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\_\_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，不断提高自身综合能力、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\_\_年的各项目标任务作出自己的努力。

此致

敬礼！

述职人□\_x

20\_\_年\_\_月\_\_日

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20\_\_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销\_\_白酒交易中心、\_\_电力实业公司、\_\_中小企业服务中心等一大批优质客户和业务。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在新的一年里，我将再接再厉，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日