

最新银行管理人员转正述职报告(汇总8篇)

竞聘报告的撰写需要注意逻辑性和条理性，并且要保持简练明了的风格。以下是一些通过高质量竞聘报告获得成功的案例，希望可以给大家带来一些启示和信心。

银行管理人员转正述职报告篇一

现实生活中，报告的使用频率越来越高，其在写作上也有一定的技巧，你知道怎么写它吗？下面是小编收集整理银行管理人员述职报告，欢迎大家前来阅读。

时光荏苒，半年的时光不知不觉已悄然结束，在这半年的日子里我过的非常愉快。在工作中，有成功又失败，有经验有教训。现在我将我半年的工作做一个简单的总结汇报：

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知__支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收

业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另外一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快，那个胖胖的小伙子态度真不错，农行就是好，这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

在接下来的半年里，我给自己制定了新的目标，让自己变得充实起来，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

20__年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，__年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品--汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。

11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，

我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

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

一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必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。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，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，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

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，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、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。

回顾上半年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在__公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。以下是我上半年的外贸业务工作总结。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在上半年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作

用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。经过近半年的实践积累和不断摸索，制单工作对我已不是太大的难题了。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

总公司出于业务分工的考虑，__的出口业务只能在__以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以__头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于__，他就希望从你这儿拿到__的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。可是__公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

一年来，我从事个人业务工作岗位。在我行领导的培育带领和同事们的帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩述职如下：

1、加强自身的思想认识和业务知识学习

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

2、做到更优质的服务

在以前也许我只要求自己的语言、行为，热心服务客户，认真办理业务，只要不犯错误就行，资料共享平台。现在我学会了通过办理业务、服务客户当中，本着为我们的客户利益着想，与客户建立成友好关系，认真维护好每一位客户，让客户的资产收益化，使客户成为我行长期忠诚的客户。

3、大力宣传我行战略性产品，积极营销中间业务

在龙信多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。

因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积极营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己的努力。

总之一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈们学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

__年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的

工作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措，__年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

一、银行监管与合作监管

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从__年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场检查分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场检查到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照__年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统等应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从__年起严格按照电

子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

(1) __年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在__年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对__年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于__年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在__年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面积达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任

状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款工作，进一步化解农村信用社贷款风险。今伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1,472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的成效。

7、进一步加强监管档案管理，达到监管档案规范化。今年，我支行认真按人行呼伦贝尔市中心支行《合作金融监管办法》文件（呼银办发[220]135号附件3）规定的内容建立、补充和完善各项监管档案，达到上级行和支行所要求的规范化标准。

三、货币信贷与统计

一年来,我组织带领综合监管全体职工,对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管,按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控,为及时掌握辖内金融机构贷款投

向,为货币监管提供依据,我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析,按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份,信贷资产质量分析三期;动态反应12期,调查报告12期按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查 and 信贷咨询系统登录情况检查工作,使我辖区违规问题明显减少。为支持信用社和地方经济,共为信用社申请再贷款2800万元(50为头寸贷款),至12月15日已收回1860万。此外,我还积极组织调查研究和信息调研工作,一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调查”、“下岗职工再就业贷款情况调查”、“地区助学贷款情况调查”、“生态环境趋势调查”、“商业银行不良资产损失率情况调查”、“中间业务调查”、“房地产业务发展情况调查”“金融支持地方经济情况调查”、“中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

三、取得的成绩及收获

__年在全体综合监管人员的共同努力下,在行党组的正确引导下,使我负责综合监管工作明显提高,主要表现为:一是各项管理制度已初具雏形,有了一定的基础;二是全员综合素质有较大提高,并有了一些工作经验;三是搞了一些分析、预测、调查,为领导决策提供了部分可借鉴的依据,为今后工作打下了基础;四是监管手段有所改进,力度进一步加强;五是我本人经常跟随检查,学到了很多知识,工作能力有所提高。

回顾一年的工作,我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩,但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点,发挥优势,取得更好地工作成绩而努力。

在x市支行的领导下、在有关业务部门的指导下,__年度本人遵照《中国邮政储蓄银行广东省分行经营性分支机构合规经理派驻制管理办法》、《业务规范年》相关要求,严律自我,

认真履行合规经理职责，主要做了如下几方面工作。

一、认真执行日常监督检查、促进内控制度落实。

合规经理认真做好支行日常业务的监督检查工作，资金和重要空白凭证等检查工作，在日常监督检查中发现问题及时作好记录，分析问题出现的原因，督促相关人员进行整改，并在每月履职报告中反映。记录应列明发现问题的合理整改期限，无法整改或短时期无法整改的注明原因，及时上报。对发现的重大违规问题和潜在的资金安全隐患等重大业务事项，则注明发生的原因以及拟采取措施等，并在业务发生当日第一时间以书面（含电子邮件）上报市支行。按市分行加强合规经理日常管理工作要求，每日填报《合规经理日常业务监督和会计检查日志》，第月上报《合规经理履职报告》，及时、详细报告网点每日、月份业务工作情况。

二、加强业务授权的复核、确保交易的真实可控。

加强业务授权的复核和监督，按照储蓄业务处理系统的柜员权限和市分行印发的业务交易复核审批要求，严格履行授权职责，把好复核授权关，负责对营业人员办理业务的有效性、合规性、完整性进行监督，确保授权交易的真实可控。

三、做好业务的指导、存在问题的整改落实

为适应邮储银行业务发展的需要业务，加强业务知识的学习，不断提升自身的业务水平，熟悉业务规章制度、内控制度和操作流程，同时协助支行长做好业务培训工作，指导普通柜员正确办理业务，包括柜员管理、尾箱管理、现金、支票和重要空白凭证管理、报表管理、档案管理等。提高员工的业务服务水平，辅导解决营业过程中遇到的业务问题。

四、协助支行长抓好安全管理、柜员排班

在履行合规经理职责同时，积极协助支行长抓好网点安全管理，每天营业终了。负责检查网点的监控设备、安全设施，监督网点人员对安全操作管理规定的执行情况，如发现故障或有关异常情况及时做好登记并上报相关安全、技术部门，及时进行维护，负责报告有和提出对风险隐患的整改建议。

__年度，本人没有受到上级机构的正向积分，没有收到事后监督每季按差错内容分别填报差错次数填写的《事后监督发现差错统计表》，负向积极分1分，原因是由于新上岗职工代收电费，无待合规经理复核，已将电费收妥放入抽屉，把代收电费凭证交给客户。

转眼间我到__银行工作已经x年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。x年x月我从西岗分理处调至支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

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，改善工作方式方法，用心努力工作，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。

银行管理人员转正述职报告篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

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。

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，我深切感受到自身肩负的重任。柜台服务是展示银行系统不错服务的“文明窗口”，因此我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自身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，我为自身的岗位而自豪！为此，我要求自身做到：首先是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；第二是保持不错的职业操守，遵守国家的法律、法规；第三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；第四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

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，我不但仅满足于把自身手中的工作干好，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，使他们更快地了解相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自身做新人时的经验，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，我还将自身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最好的，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，养成不错的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自身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，我时常告诫自身不能满足现状，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，只有不断地加强自身的综合素质，不断地扩大自身的知识面才能将工作干得更好。

在市场竞争日趋激烈的今天，在有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提升自身，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升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，努力提升着自身的业务理论水平。回顾检查自身存在的问题，我认为：

首先是学习不够。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。

第二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自身政治素质不高，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：

首先是加强理论学习，进一步提升自身素质。对前台金融业务的了解，不能取代对提升个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，加强分析问题，解决问题的能力。第二是加强大局观念，转变工作作风，努力克服自身的消极情绪，提升工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行管理人员转正述职报告篇三

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，团结营业部的同志一道，紧紧围绕支行和营业部年初制定的工作思路，认真贯彻执行党的十七大会议精神，努力实践“科学发展观”，认真贯彻执行中央、省、市、县行制定的金融方针政策，以强化内部管理和执行制度为重点，充分发挥“三农”管理的职能作用，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，有效地促进了营业部三农组工作的开展，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、学习等方面的情况总结如下：

一、学习政治钻理论，提高水平强素质

一是认真学习党的路线、方针、政策和国家的法律法规，党的十七大精神和中央领导的重要讲话，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，在政治上同党保持高度一致，在思想上处处以党员标准严格要求自己，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；二是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

市、县行组织业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；三是认真学习各级行和县上的文件，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。

二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务。

1、加大信贷支农力度，切实解决县域农民贷款难的问题。

一年来，我坚持一手抓增量风险的防范，一手抓存量风险的化解，进一步提高了我行的贷款质量，降低了贷款风险。至12月末，累放小额农户贷款kk万元，累收kk万元，新增贷款到期回收率达到了kk%□不良贷款余额控制为kk万元，剔除年末调整因素，实际收回账面反映不良贷款余额kk万元。一是狠抓增量风险的防范。在农户小额贷款方面，要求信贷人员要严格按程序发放，每笔贷款都要做好详尽的贷前调查，明确签署贷款责任人员，实行贷款终身追究责任制。二是狠抓存量风险的化解。要求清收人员做到“一笔一策”、“一贷一法”，对原管片信贷人员落实不良贷款清收责任，在岗清收和绩效考核挂钩等方式进行督导清收；对赖债不还的“钉子户”，采取集中清收；对百元以下的小额贷款实行销户清收；对村组集体拖欠贷款的清收，实行上门、协调、督促村组干部清收，宣传我行的信贷政策，积极营造清欠氛围。

难，敲山震虎之策，不达目的不收兵的办法。二是采取“三堵”措施，强化清收手段。杜绝了人不在家跑回回，逛趟趟，清收无效果的漏洞。三是发挥人多力量大的清收优势。针对一人清收势单力薄，对难玩户、钉子户形不成震慑效果的’局面，充分发挥群体优势，死缠硬磨、软硬兼施，帮助农户出主意、想办法、讲信贷政策，达到了农户主动还贷效果。四是借助外界力量进行清收。五是灵活运用清收政策，清收处置贷款。对处置贷款，充分利用“先收本、后收息”的优惠政策，最大限度的清收不良贷款，为全行资产质量的提高和改革发展起到了有力的推动作用。

4、抓机遇、促营销。一是随着农行股改不断深化，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，经过认真反思，自己还存在着一些不足，一是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，跟不上新时期农行改革和发展的需要；二是在严格执行规章制度上，力度不够；三是有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。在今后的的工作中，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。

各位同事：

大家好，我是xx[]很高兴能同大家一起共事，作为一个刚毕业的大学生，能够有幸来到贵银行工作我感到很高兴，也很激励。一直以来我都很看好银行这份工作，在毕业之后的这段时间我也看了很多关于银行方面的书籍，虽然现在我还没有过多的经验，但是我有更多的知识，如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进

入角色，认真履行责任。

希望大家还会像支持前辈一样支持、配合我，让我以满腔的热情在各自的岗位上兢兢业业地工作。

为了能够尽快赢得客户的认可，提升银行在客户心中的服务形象，特制定如下工作计划：

第一、搞好团结

我希望大家要搞好团结。“团结就是力量”是一个颠不破的真理。我认为搞好团结一是对个人有利，大家可以心情舒畅地放开工作，心理不需要设防，有利于身心健康。二是对事业有利，能发挥每个人积极性，事业才能发展。平时我们要注重主任之间、同志之间。主任和同志之间的团结，要把能在一起工作，作为是一种缘分来珍惜。只有搞好团结，才能克服一切困难，才能做好各项工作。

第二、关于服务工作

1、我对服务工作的理解。随着经济的发展和人民群众生活质量的提高，客户已从单一纯追求物质满足趋向物质和精神的双重满足，金融服务业已进入到各位客户选择和挑剔的时代，工作中任何应付之辞甚至“嗟来之食”的生硬冷漠和勉强都会使我们的服务南辕北辙、适得其反，而对日趋激烈的同业竞争，服务永远是竞争的主题。

2、关于服务技能方面的问题

第一“顾客是上帝”这是我们每个人都知道的道理，所以，今天我要号召大家在思想上换一个全新的理念：把顾客当成自己的亲戚、朋友。因为亲戚和朋友来了你会露出会心的微笑；你会高兴地站起来，主动迎上去；你会热情地打招呼；你会让座并端上茶水……；你会为他办理任何业务都无怨无

悔而尽心尽力；你会急人所急，想人所想；即使办不成的业务，你也会耐心解释，让他高兴而来满意而归的。这样，服务起来就多了一种温馨和自然；多了一种人情味；多了一种亲近感，从而也增加了亲和力。我们要把三尺柜台作为为客户服务的阵地，从柜面服务入手，必需开展以“假如我是一名客户”为题的讨论，探寻客户心理，大家要自觉地换位思考，了解客户心理，根据不同的客户，提出相应的服务，做到文明礼貌，服务入微，从一杯茶、一支烟、一句问候语开始，让客户享受“家”的温暖。

第二要在提高服务速度上下功夫。“打铁先要自身硬”，没有过硬的业务技术，优质服务如同沙滩建房。在这个问题上我想尽快进行劳动组合，从现有的位置中挤出一到两个人，交叉学习业务，使大家都能做到一专多能，同时提高操作技能，减少客户等待时间。

（三）增强责任感、增强服务意识，团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

（四）加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益。

1，进一步加强对国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

2，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择

一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

3，转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，但只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

4，加大对银行卡及代发工资业务的宣传

突出宣传我行贷记卡实时短信、积分兑奖等综合服务优势，重点瞄准收入高、消费意识强、信用状况好的公务员、教师、医生、企业中高层管理人员和经营状况好的私营、民营业主等客户群体，大力营销贷记卡；加大代发工资的宣传，确保有贷户企业代发工资的基础上，将对一些行政事业单位特别是医院的代发工资作为重点去攻，客户代发工资一旦归入我行，凭借我行优雅的环境和高效的服务，一定会使客户成为我行的忠实客户。

以上，是我对银行工作的计划，可能还有很多不清晰，不明白的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望未来我会更加努力、认真负责的去对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，树立公司在客户心目中光辉形象。

今年将是我行各项工作充满希望的一年、全面开展我行各项业务的一年，全体员工将振奋精神，在总行的正确领导下，以饱满的热情，百倍的干劲，坚持思路创新，加大营销力度，提高服务水平，全面完成总行下达的各项目标任务，促进全行各项业务快速健康的发展。

我会时刻牢记自己是公司的一名成员，应具有坚定的立场，要始终站在公司的整体利益上考虑问题，不能计较个人的得失，要从大局出发，处处维护公司的利益，不谋私利。在以后的工作中，我要发扬光大自己的优点，改正自己的缺点，争当一名优秀的员工。

银行管理人员转正述职报告篇四

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事员工请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得

体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、 廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作

风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及20____年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在许多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20____年的工作中，我将做到以下几点：

- 1、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。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提高营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

- 2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行最好的服务，以此提高优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提高业务发展质量方面进一步加强

对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在日后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事员工的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

银行管理人员转正述职报告篇五

20xx年即将过去，回顾这一年，作为一名管理人员，我深知自己的工作指责和应尽的义务，带领员工狠抓管理，严查防范，完善制度，落实责任。虽然在生产和安全工作方面取得了可喜业绩，但同时也存在着缺陷和不足。

通过这一年的工作，我积累了大量宝贵经验，建章立制，深抓细算，节能降耗，在机电管理方面也取得了可喜成绩。

岁末年初之际是收获的好时节，是回顾过去展望未来的起始点，同时也是查找不足，弥补过失的最佳时段。现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、安全管理方面

- 1、制订了详细的材料专职管理人员(各队班组长)管理责任和材料支领、统计、出纳等管理细则。
- 2、通过民主选举推选出4名班组长。担任现场安全生产管理工作。
- 3、出台了班组长岗位责任制和带班、值班管理制度。
- 4、选举产生了10名班组长，负责各设备维护保养工作。
- 5、制定了机电设备班班检，队巡检管理体系。
- 6、积极配合厂家人员售后服务工作。
- 7、开展设备定期维护保养和自检自修工作。
- 8、确定包机人和设备编号。
- 9、新建安全警示牌和警示标志。
- 10、划分责任区，加油区、停车区、整备区、材料库等。
- 11、组织员工进行采矿部各工种支援配合工作(挖埋电缆，移挪防护网，配合输干泵，设备抢修等)。
- 12、为政工部推选出2名新闻报道通讯员，以此加大好作风，好业绩，好方法等宣传力度。
- 13、带领员工进行4#矿现场培训工作，同时，做好相互工作沟通和经验借鉴工作，圆满完成培训任务。
- 14、将各制度实行挂墙悬挂，开展班组建设制度化、规范化管理。
- 15、做好设备初期空载磨合和试运转等各项准备工作。

16、详细归纳了设备存在的突出和疑难故障统计工作，并及时上报有关部门，进行存档备案。

17、带领和培训班组长专业带班和管理职能工作。

118、积极搞好质量标准化工作，确保实现动态达标和全面达标。

二、生产管理方面

1、控制各类违章违纪行为，保证装车质量和设备出动台次。

2、加强带班班长现场管理工作。

3、做好生产工序衔接工作。

4、加强作业现场管理工作，杜绝装载量不足或装偏车现象。

5、充分利用辅助设备进行运行线路修复工作，确保设备正常运行。提供良好运行条件。

6、制定现场作业联保互保，呼唤应答方案。

7、及时清理各设备粘厢存货问题，减少生产量误差。

8、实施保持车距控制车速管理办法，提高装车速度和质量。

9、做好现场对职交接班工作，责任落实到包机，到设备，到责任人。

10、规范各作业场地质量标准化工作，确保动态达标，全面达标。

三、机电管理方面

及时与供应部门进行协商联络;及时支领设备维护保养及设备检修材料供给;故障处理急需部件预算工作;统计各种燃油、辅油统支领和存储工作;配合电务部门进行照明电路;预热电路,供电线路的铺设和安装工作;设专人进行各设备蓄电池补电充电工作,有效推动各设备正常运转和投入生产使用。

四、 故障处理方面

针对108t新型设备进行空载磨合、半载试运,满载作业过程中,不断出现配件易损,性能呆滞,以及各种跑、冒、渗、漏等不同程度的厂家方面的疑难故障问题。

及时与厂家专业技术人员学技术,学经验,并做到勤联络,勤沟通,勤反映设备突发性和经常性故障情况。

同时,教育员工必须细检查,多动手,勤观察,早汇报。发现问题及时处理,不留隐患死角,杜绝带病作业行为。防止各种机电击破事故发生。

五、 20xx年工作规划

加强员工安全第一思想教育工作,做好员工技术培训工作,确保员工按章作业,杜绝违章作业,拒绝违章指挥,实现“要我安全”向“我要安全”真正意义上的转变。

严格落实各项管理制度,逐步健全和完善各种管理体系,细化岗位管理细则,规划生产工序,加强设备维护保养工作,增强员工质量标准化责任意识,确保实现动态达标和全面达标。

重点加强班组长、群监员、司机长职能作用,充分发挥其在生产工作中的管理职能作用。

制定详细的考核办法,实行公平、公正、公开评先评优方案,

确保全年各项工作任务圆满实现。

一年来，带领108t班组一班人员，克服作业条件，保安全，促生产，强管理，创效益，虽然在安全、生产等各方面取得了可喜成果，同时也存在着不足之处，在新的一年里坚决从自我做起，弥补不足，寻找差距，逐步完善自己，力创在新的一年里再创佳绩。

银行管理人员转正述职报告篇六

20**年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果。其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20**年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20**年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20**年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

银行管理人员转正述职报告篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自身的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将年工作情况具体总结如下：

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问明确提出了更高的要求，必须认真学习，提升自身的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自身的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，推动银行个人业务的发展。

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供的差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不但效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，首先是经常提前上班，

打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。第二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自身的音容，用自身的情感，用自身的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包含单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立不错的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

年过去了，我虽然完成了任务，取得不错成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行管理人员转正述职报告篇八

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

当前面临的是一个新的环境，结合自身以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗

位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提升了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、加强优质服务理念，提升柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机，通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，加强优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提升员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台账，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提升。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。首先是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改善服务方式，务求取得以旧带新的效应。第二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平

日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提升服务水平，提升加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风，作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提升自身的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提升，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20xx年的'工作中，我将做到以下几点：

1. 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，还必须加强监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，保证规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的不错形象。一要充分发挥窗口作用，加强柜台服务，监督指导柜员适时利用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好目前优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提升营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，增加营销力度，推动储蓄存款再上新台阶。

2. 加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实

现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自身的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展，在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。增加优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提升。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变，学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的转变，提升自身的履职能力，把自身养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，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、学习中磨练自身，在领导和同事的指导帮助中提升自身，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。