

篇)

银行管理人员述职报告 1

我于 20xx 年 9 月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查；授信出账审查的组织协调工作；负责制定公司授信业务的审查要点；负责对全行审查员业务培训和指导；负责市行贷审会组织协调工作；配合部门负责人完成本部门的工作，部门负责人交办的其它工作，向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。

20xx 年 12 月经分行批准，担任授信管理部副总经理主持全部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外，还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责，负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作；主持本部门全面工作，对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责；组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定，并组织制订实施具体实施细则和操作规程；组织对支行和各经营单位的信贷业务考核；对向人行、银监会和上级行报送的信贷业务报表；对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责；按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核，负责组织本行贷审会日常运作；组织管理本部门的日常工作，负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核；组织信贷从业人员的培训工作；上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。

20xx 年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作，主

所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。就分管工作的岗位职责要求，本人基本上尽职地完成分管工作，保证了全行公司授信业务审查和出账审核工作顺利开展，配合分管贷后管理组和综合管理组的杨辽滨副总经理完成了授信管理部全部管理工作。现将 20xx 年本人主要工作汇报如下：

一、具体分管工作完成情况

全年组织 47 次贷审会，审查 420 个授信项目，授信项目总金额 140 亿元。其中：审议通过 289 个项目上，总金额 122 亿元；上报上级行项目 64 个，总金额 70 亿元。

审核办理 3700 笔出账业务，金额 223.9 亿元人民币，外币 1.25 亿美元。其中：贷款 260 笔，金额 83.55 亿元；贴现 450 笔，金额 38.8 亿元；国际贸易融资 450 笔，金额 1.25 亿美元；承兑 2500 笔，金额 110 亿元；保函 80 笔，金额 8.3 亿元。

二、完善基础管理工作

20xx 年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。对提高授信管理部的基础管理工作，理顺内部业务流程，规范各项业务操作细则，明确各岗位责任等方面发挥一点作用。主要基础规章制度建设情况工作如下：

1 、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《xxxx

xxxx 支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在 20xx 年进行了贯彻执行。

2 、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，信贷管理部及时修订了，对信贷管理部的信用审查、贷后管理、数据统计、出账管理、系统维护、档案管理等管理模块进行明确的职能定位，落实各岗位管理人员，明确交叉辅助岗位，将本职岗位与对口管理、服务机构(部门)落实到具体的人员，明确部门内各岗位信息传递流程，将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员，实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行，实现了管理工作的落实到人。

3 、通过总结 20xx 年国家宏观经济运行形势，对我行 20xx 年信贷业务管理中存在问题进行深入分析，依据总行下发 20xx 年信贷指导意见，在对 20xx 年国家宏观调控政策和经济走势预测的基础上，我部及时下发《xxxx 银行 xxxx 支行 20xx 年授信业务指导意见》，从源头上指导一线客户经理进行业务开发，保证上半年我行信贷业

务运行始终按照年初制定规划运行，实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行，保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4 、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险，我行在上级行下发的出账管理要求基础上，对我行出账审核流程进行优化，明确了出账环节审核要求，通过相互制约的岗位控制操作风险，制定了《xxxx 银行 xxxx 支行出账审核实施细则》，在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍，实现客户经理业务开发和出账操作环

对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题，及时下发《xxxx 银行 xxxx 支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

本人将依据上述思想指导授信管理部管理工作，组织全行信业务审查、管理等具体工作，处理好授信管理部与经营机构关系、协调好与各职能部门关系，做行领导信贷决策参谋部作用。

银行管理人员述职报告 2

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

转眼 20xx 年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而此刻都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在 xx 支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接面对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，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九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，

己用心的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们用心刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，用心利用工余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作潜力、综合分析潜力、协调办事潜力、文字语言表达潜力等方面，都有了必须的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务潜力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。应对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1 、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

- 2 、我将透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要透过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的潜力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情的对待每一件工作。

这天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作用心性、主动性和创造性，在开创银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

述职人：xxx

20xx 年 xx 月 xx 日

银行管理人员述职报告 3

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

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

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 20xx 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

；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 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，进一步提升营销层次，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，建立建行自己的品牌。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、

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升自己，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。

银行管理人员述职报告 4

20xx 年，我在工作中按照总行行的要求，继续本着推进‘大个金’的经营思路，带领个金部全体员工，从机制、管理、队伍、产品等方面入手，取得了一定的成效，下面我对自己一年来的工作情况简要汇报如下：

一、坚持学习，努力提高自己的业务水平和管理能力

面对大个金业务转型的挑战和同业竞争的升级，我深刻的认识到，作为一名管理人员必须提高自己的知识结构，因此，我就利用业余时间对个金业务的各个专业进行学习，对工作中不懂的问题及时的向专业人员请教，为逐步提高自身业务决策能力及业务指导能力奠定了

二、脚踏实地，做好个金业务。

（一）主要指标完成情况

1 、储蓄存款。截止 12 月末，储蓄存款余额 13882 万元，较年初减少 6059 万元。

2 、个人金融资产。12 月末，个人金融资产余额 31930 万元，较年初减少 7310 万元。其中储蓄存款减少 6059 万元，各项人民币理财（含私人银行）余额较年初减少 1251 万元。基金新增 335 万元。保险新增 275 万元。

3 、个人客户整体情况。截止 12 月 31 日，个人客户数 19559 户，比年初增加 966 户。其中低效能客户增加了 549 户。日均 1 万元以上的客户增加 4xx 户。私人银行达标客户减少 2 户。

4 、重点产品销售情况。截至 12 月末，我行累计销售个金人民币理财产品 16639 万元，完成序时计划的 79.29%。累计销售各类基金 335 万元，完成序时计划 1500 万元的 22.33%。薪金溢新增 1010 户。借记卡新增发卡 2683 张，净增发卡量完成序时计划的 48.16%。

5 、信用卡业务。信用卡 12 月末新增发卡 2245 张，同比净增 2109 张，完成任务指标的 55.39%；信用卡透支额 890 万元，完成任务指标的 209.49%；信用卡消费交易额 30488 万元，完成任务指标的 128.21%，全省排名第一；信用卡分期付款较年初增加 897 万元，完成任务指标的 115.85%；信用卡中间业务收入 192 万元，完成任务指标的 98.84%。新增 Pos 商户 27 户，完成任务指标的 77.1%。POS收

13146 万元，完成任务指标的 35.06%。信用卡不良占比 0.07%，低于控制指标 1.xx%。

6 、电子银行业务。手机银行较年初净增 1482 户，完成任务指标的 148.20%，存量动户率 38.86%，新增动户率 88.56%；融 E 联注册用户 4260 户，完成全年任务的 132.87%。企业网银净增 26 户，完成任务指标的 260%。电商平台交易额为 0。

7 、中间业务收入。截至 12 月末，个金业务实现个人中间业务收入 275.79 万元，完成个金序时计划指标的 98.50%；

8 、私人银行指标完成情况。至 12 月末，私人银行达标客户 0 户，较年初减少 1 户，私人银行产品配置 2499 万元，完成全年任务指标的 131.53%。

9 、个人贷款：个人贷款时点余额 13xx9 万元，较年初增长 xx7 万元，完成全年任务指标的 46.75%。其中：个人住房贷款余额 127xx 万元，较年初增长 429 万元。个人消费贷款余额 471 万元，较年初减少 242 万元。不良贷款额 0 万元，完成全年计划 100%，不良率 0%。

（二）、主要工作情况

一年来，我认真分析个金业务发展的各个环节，针对发展中存在的积极性不高、核心竞争能力不足等问题，结合总省行大个金的发展思路，积极采取应对措施，取得了一定的效果。

一是加大个金指标的考核激励力度，逐步提高各部门、支行员工对个金业务的重视程度，使大个金战略思想渗透到全行每位员工。

二是成立了个金业务营销团队，扩大中收产品的营销业绩。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/118101047064006061>