# 银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告(八篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-23

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇一时间匆匆流逝，...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇一**

时间匆匆流逝，回顾这段时间以来的工作，取得了不错的成绩，是时候静下心来好好写写述职报告了。以下是小编整理的2024银行经理工作述职报告，希望可以提供给大家进行参考和借鉴。

2024银行经理工作述职报告(一)

在20\_\_年度，我严格按照\_\_银行的总体安排和布署，在深化规范化管理、强化内控制度原则的指导下，我扎实稳妥地开展各任务转换工作，认真开展各项业务工作，并仔细严谨的做好各项会计结算工作，以有效的保证了全年各项工作的顺利开展。回顾过去一年来的工作，本人不仅努力工作，热衷事业，还积极主动地提升自己的政治觉悟，不断努力提高自身的工作能力，创新工作方式以及工作思路，努力提高我行的各项工作成效。现将本人在20\_\_年度的主要工作内容述职报告如下：

一、创新工作方式，完善工作思路

20\_\_年度是我行发展与营运的重要一年，在20\_\_年度，我\_\_银行全面上线个人稽核制度、自公司集合上线以来，我会计与营运部门展开了各项转型工作。为全面完成转型工作，真正实现会计结算工作的零风险。

自今年的稽核(公司2.0)上线以来，我适时的展开了阶段调研工作，根据我行实际调整了我部结构，进而调整了管理结构。并同时紧抓业务，做到及时整改，认证审评。严格建立防风险，严控结算工作质量关卡，高调抓质量，高

高效益的稽核与会计结算工作。此外，我还进一步深化改善了原工作思路，创新了制度规范管理，从而全面落实创新工作方式。在20\_\_年度，我主要以巩固和开拓为主线，大力发展我行营运业务。

(一)做好资金回笼、调拨和整点资金结算工作。

在20\_\_年度春节期间，我积极组织全区出纳与会计业务人员共同加班加点，全面针对大量的回笼资金展开各项挑拨与整点工作。仅一个月全区交存人行业务资金达到万元,上划省行万元，全年的现金占用率、备付金超限率、资金运用率保持在一个较好的水平。

(二)、加强流通管理，贯彻依法行政观念

为加强人民币流通管理，维护人民币的正常流通秩序，我及时印发了“关于加强人民币收付管理及反假工作的通知”文件，并组织人员对一类网点贯彻执行《中华人民共和国人民币管理条例》、等一系类相关规定情况进行了检查;同时，通过联网let电子屏、网点设置窗口、楼区民生广场摆摊设点等方式进行了集中宣传，广泛向市民普及了人民币相关知识。此外，我还积极组织选拔和集训活动，主动组队参加了省行组织的人民币知识及点钞技能竞赛，以此来提高我部全员的结算工作能力。

(三)、加强检查监督，确保全年资金安全运行无事故。

在20\_\_年度，为克服我部人员紧张、事务繁杂等困难，我全面开展了现场检查和非现场检查相结合工作，亲自督促全部上下合规操作，确保全年资金安全运行无事故。在20\_\_年我部共接受省行、总行内控检查2次，省行会计交叉检查1次，人民银行人民币帐户专项检查和执法检查2次。在每次接受检查前夕，我都安排专员对检查内容开展自查活动，确保了各岗位安全运行无意外;在会计结算方面，我始终强调我部会计人员履职日常职责和非现场检查工作，每月对非正常挂账和重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，按月核发非现场检查通报，认真落实各项规章制度;此外，我还对部门工作进行了重点监控，为加强金库管理，我组织专业会计和相关检查人员定期与不定期对金库进行盘库、检查工作。同时，我还紧抓整改落实工作，及时组织专业人员开展检查以及自查工作，并针对出现的问题逐条逐项分析原因，与部门人员工作落实整改，及时将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，保证了20\_\_年会计结算工作的无重大差错、无风险、无事故。

(四)、稳步推进三大集中上线，做好新系统的运用和业务流程升级工作。

20\_\_年是我行会计结算系统大变革的一年，自3月份公司业务2.0集中上线和个人业务会计集中稽核上线以来，我紧密领导，集中部署，高度重视稽核转型的落实工作，严格按照领导要求制定方案并相继下发了\_\_等相关文件。并同时加强部门培训工作，认真组织部门人员进行加班加点的演练和培训;为促进邮银联动、分工协作。我及时组织各网点进行试上线与考核工作。同时我严格按照省行要求出台考核办法，将退回率、识别率、差错率等考核指标实际落实分解到前、中、后台操作人员与市、县、网点三级管理人员工作任务之中。

(五)、营造团队精神，全面提高队伍综合素质。

在20\_\_年度，我不仅带头展开自学与提升工作，还组织部门人员积极进行自学以及集中学习，以全面培养我部的全局观念和团队协作观念。我部通过对营运人员培训，树立了爱岗敬业的良好氛围。不仅如此，在工作制度上，我还制定了绩效考核制度。将我部工作效益与业务考核挂钩，深度鼓励员工开发拓展市场，进一步提升员工的工作热情与工作能力。在今年以来我部门人员的绩效工作得到了很大的提升。并不定时对以此作为对员工的仪表规范、服务语言规范、服务质量规范以及服务纪律规范进行检查，完善我部的标准化服务，努力想标兵服务团队方向发展。

二、存在的问题与不足

虽然，在20\_\_年度的工作中，我不断努力，力争完善我部的各项工作任务，奋力为实现我部的良好转变而奋斗，并取得了良好的成效。但是在具体的工作实施与落实中，我还存在有对上级部门制定新政策的上传下达工作不及时、对员工的日常行为规范、制度考核检查不严谨、对部门人员的日常管理、组织工作细节不完善等问题。这使得我部门没能在更好的领导与部署下全面实现转型。

三、未来工作方向

20\_\_年已经到来，在未来的工作中，我将进一步总结一年来各项工作的经验，继续以防范风险为工作中心，并持续加强对员工的规范化服务理念和职业道德教育，培养员工爱岗敬业、热爱\_\_、团结向上的精神。严格按照总行的规范化服务标准要求员工，通过多种形式的教育活动，为业务发展提供精神基础。以全面规范部门管理，不断调整，勇于开拓，大力开发和推广新型管理政策，努力为客户提供优质服务，为全面完成年度各项指标而努力工作为工作重心，为市行的发展做出自己应尽的贡献。

2024银行经理工作述职报告(二)

20\_\_年，对于身处改革浪潮中心的天和银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是20\_\_年4月转型为个贷营销中心管理岗位上的我，感触良多。一年来，我在工作中能紧跟上级领导的步伐,围绕着我支行工作重点和发展思路开展工作，用行动和成绩体现出个人爱岗敬业，积极奉献的敬业精神。

全年我个贷营销中心个人贷款余额时点16.07亿元，比09年增长1.8亿元，任务完成率84%;日均余额14.54亿元，比09年增长1.4亿元，任务完成率66.9%。

回顾过去的一年，总体感觉很不容易，工作强度、压力和责任均比较大，在王八行张、孙副行长的支持及个贷中心同事的配合下，虽然未能完成任务，但业绩也已取得了较大的增长，且整个个贷中心有了许多的转变，这些良好的变化都将成为未来持续发展的基础。以下将本人20\_\_年的工作情况汇报如下：

一、充分利用政策和个贷产品开拓一手房地产按揭市场。

20\_\_年针对北天新城区内的新开发楼盘较多，且我支行在该地区有较强的资源优势，我中心在领导的正确指示下，将业务主要集中在房地产一手楼宇按揭，针对不同的楼盘竞争情况采取多项切实可行的措施，实行“一盘一策”，加强对大北苑、富华半岛等楼盘的营销推广，并取得了可喜的成绩。其中面对雅闲居“小天雅”按揭贷款的白热化竞争，在工、农、中、建等6家银行都利用各种手段极力争取该项目的不利形势下，我中心员工并未沮丧或放弃，而是有目的了解他行政策和客户的细致需求，与他行展开“差异化”服务，同时利用我行首套房贷的优势创造性地开展营销工作，截止至20\_\_年12月31日，该项目成功放款154笔，贷款金额合计约1.2亿元，约占该项目已售按揭总额的42%，(其中从他行“夺走”的房贷业务就达到66套，金额五千余万元)。在该项目的整体营销过程中，中心人员在节假日仍加班加点，一边走访客户一边同贷审部门沟通，付出了大量辛勤的汗水，充份体现这个集体的凝聚力和敬业精神。

二、促进业务发展的同时严把风险防控关，确保贷款质量。

本人自20\_\_年4月受领导任命为个贷营销中心负责人，由于之前从事的是风险审查岗，所以我也将自己原来的工作优势带入到新的岗位上。面对去年个贷质量下降以及今年房地产政策变化的不利因素，因而在日常的个贷审查时，按照领导的要求，我总是将风险防控放在重要位置。

在对待有问题或存在或有风险的贷款，能坚持原则，客观公正，严把信贷质量关，尽力不使我支行负担相应的信贷风险。而对于符合贷款条件的或优质客户，我要求中心员工都以最快的速度做好相关流程工作，并亲自配合后续与总行沟通的工作，培养部门形成上下一致和尽力为客户服务的信贷思路。

截止至12月31日，经本人审查的个人贷款共746笔，金额约2.5亿元，目前尚无不良贷款产生。

三、加强个贷条线的队伍建设，努力打造具备进取精神的业务团队。

由于个人贷款业务笔数多、流程繁杂，且由于须严格执行面签制度，所以因客户需求需集中在节假日签约，另需配合楼盘驻点等原因，加班现几乎成为我部员工正常工作的一部分，条线人员的工作频度高、压力大，平常感觉非常辛苦。所以我认为需要建设积极的团队精神，支撑整个团队的战斗力和凝聚力。对此，我每周都尽力抽出时间，定期与个贷相关人员进行思想交流，听取意见，同时日常能主动关心大家的生活，尽力去调解其工作与生活之间的矛盾，解放大家的思想负担，引导内部秩序趋向井然。但因时间和经费的原因，一直未能组织员工进行相应的交流和拓展活动，这也是我本年工作中的一个遗憾，希望来年能实现。

一些不足之处：

一、面对压力有时自我调节较差。

20\_\_年，是我行的跨越式发展第一年，任务定量几乎是往年的成倍之多。而这一年又是国家对房地产宏观调控最严厉的一年，各类房地产限制政策层出不穷，在挤压房地产泡沫的同时也打压了部分刚性需求的释放。首付比率的提高、优惠利率的取消、三套房和外地人限购政策的出台……均对房地产市场产生极大影响，反映在银行业务方面，则是个人按揭业务的全面萎缩。

面对着业务增长和市场环境不好的双重压力，我有时会觉得盲目和无所适从。面对一笔业务，在积极跟进并完成流程后，最终由于政策的原因而无法放款，对我的积极性都造成较大打击。一开始的我确实难以适应，影响到了自己的工作、生活、甚至健康。后来，在家人、同事及领导的开解及帮助下，我渐渐认识到了营销不是一蹴而就，也不是急功近利的工作，需要多方面的积累和尝试，更需要对领导的指示和要求有更加认真的理解。这样才逐渐地进入工作角色，重拾信心带领部门员工开展业务。所以来年我希望自己能在对待工作压力上有更好的进步。

二、中心员工素质参差不齐，部分人员的专业度、职业性较差，影响到整个中心的士气。

由于我中心为今年新成立部门，员工是由原个人部、风管部、支行、网点拼凑而成，所以个人的专业素质和敬业精神有较大差距，部分员工对工作热情度不高，部分员工因个人原因频繁休假甚至缺勤，部分员工因工作熟练度不够造成业务屡有疏漏……这些问题都或多或少影响到整个中心的士气和干劲，也间接影响到业务的发展。这些不光是员工的问题，我作为管理者或多或少也有一定的责任。

20\_\_年，市场环境可能更加恶劣，根据最新的`报道，政府将保持对房地产行业的调控政策，而部分城市也拟出台取消房贷利率优惠的政策等等。这些都无不对按揭贷款业务产生消极影响，而为防范风险各行也必将趋向“择优裁劣”，集中优势资源营销优质客户。下年我行也将陆续与望天、都城公等优质新客户发展业务，这些企业一般都具有规模大、专业度高、办事流程规范的特点，因而对银行服务的选择上也趋向于合作意向好、专业素质高的团队。

我中心现在无论是功能设置还是人员配备，均距他行平均水准有较大差距，在工作中可能很难达到这些企业的要求，或不能高质高效的完成与企业合作的业务。所以为了来年更激烈的市场竞争，希望能在领导的指导和安排下，能对中心的整体配置做出适当地调整。如：尽量使中心功能独立化，业务上采取自主营销考核，将各支行的个人类(不含经营性)贷款全部统筹入中心管理，不依靠各支行发展个人业务，使中心专注作个人，支行专注做对公;人员上自主管辖，适当增加和调配中心的部分人手，尤其可考虑将一部分学历高、活力强、冲劲足的年轻员工补充到个贷条线中来，激发他们的进取心和事业心，而不再依靠支行客户经理补充配备，既清晰了工作目标又使人员各司其职，同时使两个条线的业务都能达到“专业和专注”。而在工作中我也将会以更大的热情和责任心做好管理工作，把控相关风险，调解相关问题，使整个团队精神更加奋进，整体流程更加顺畅。

三、与其他一些部门负责人相比仍有许多差距，如工作经验浅、专业度不够等问题。

这些问题，我希望领导能给予相应的指点，我也将本着一贯的敬业、专注精神努力改正，争取更大的进步。

总的说来，20\_\_年度个贷中心的工作策略是符合市场实际的，团队是务实肯干的，本人对中心的工作成绩基本认同，对失误的地方也应负有责任。因而本人20\_\_年自我评价为称职。

2024银行经理工作述职报告(三)

因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也在单位领导和同事们的支持下，个人业绩得到了飞速发展。这一年，除政治思想水平有了很大提高外，我在个人金融资产、基金定投开户数、贷记卡发卡、支付通等产品的销售中都取得了较好成绩。下面，我将\_\_年的工作总结如下：

一、不断总结，加强学习，实现了个人素质的全面提高

(一)加强政治理论学习

我积极参加分支行组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了我行新推出的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

(二)不断巩固业务学习

在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，这使我的专业技能得到了全面提升。

二、脚踏实地，开拓创新，圆满完成了各项本职工作

在\_\_年—\_\_年的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错，\_\_年名列第二，\_\_年仍然名列前茅，并因成绩显著，在\_\_年度被评为优秀派遣员工，\_\_年度被评为\_\_支行优秀员工。而\_\_年\_月休产假，至\_月\_日上班，业绩并未落后。

(一)个人金融资产

个人金融资产的的理想目标为\_\_年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了\_万的好成绩，包括新增本外币储蓄\_万，理财产品销售额达到\_万，考核得到了顶封分\_分。其中，保险销售\_万、股票型基金销售\_万、货币基金销售\_万、本利丰销售\_万、其他理财产品销售\_万。

(二)基金定投开户数

基金定投具备手续简单、参与起点低、预期收益可观等特点，我通过提高服务质量，开展交叉营销的方式，在基金定投开户数的销售上取得了较好成绩。我实现了\_个的销售目标，比理想目标高出\_个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分5分。

(三)贷记卡和支付通

贷记卡发卡的理想目标是\_\_张，而我实际完成\_\_张;支付通理想目标是\_\_个，我实际完成\_\_个;这两项的考核得分都为封顶分5分。其中，在\_\_年\_月—\_月，因我业绩突出，销售业绩优异，曾连续3周获得支行的周能手奖，这是单位领导和同事对我工作的肯定。

(四)保险销售工作

保险销售是我行同保险公司的重要合作项目。\_\_年，我严格按照分行的营销工作要求，将保险营销融入到服务中。所以，我不辜众望，\_\_年实现了保险销售3\_万，获得参加分行与\_\_保险公司在\_\_举行的培训资格，并入选为\_\_银行保险的销售精英。

(五)工作中存在的不足

工作半年来，我在各本职工作上都取得了较好的成绩，但也存在不少问题。主要就是基础知识方面还有欠缺，对大经济形势和当前我行存在的一些问题的把握不准确。除此之外，营销模式、服务质量还有待于进一步的改进和提高。

三、总结经验，吸取教训，实现\_\_年工作的新跨越

(一)加强信息收集

我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准\_\_行、\_\_行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

(二)做好市场营销工作

研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

(三)加强业务部员工队伍的建设

我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。并协助领导制定相关的培训计划，加强员工业务培训、职业道德和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

(四)提高自身素质

工作中，我将不断提高自身综合素质。加强对专业基础知识的学习，增强对市场和宏观经济的把握能力。并做好兼职工作，把兼职工作当成锻炼自己，增长知识的平台，坚决杜绝推卸责任的事情发生。

2024银行经理工作述职报告(四)

20\_\_年\_月我从\_\_分理处调至\_\_支行从事客户经理工作，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汇报如下：

一、加强学习、提高素质

我今年\_月份从\_\_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，提高自己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助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

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，一方面要熟悉自己行里的业务产品，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，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。我时时刻刻严格要求自己，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，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，不能因为自己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能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己。

在新的一年，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。谢谢大家!

2024银行经理工作述职报告(五)

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1.建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基矗今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度,对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下。

2.加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，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。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3.以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：1.主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识;2.坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径;3.坚持考核与经济效益指标挂钩。4.成立了以骨干为主的结算小组;5.积极地组织柜员上岗考试。6培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。7开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析;在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。20\_年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%;实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中,积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率;认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年迈上一个新的台阶。

2024银行经理工作述职报告(六)

根据我行20\_\_年度述职考评工作安排的有关要求，本人从提出的主张导向、创造性主抓的工作、调查研究的收获、解决难题得到的锻炼、廉洁自律、工作体会与思考六个方面将本人20\_\_年履职情况报告做以下汇报：

一、提出的主张和导向

20\_年是我行成立运行发展至关重要的第一年，也是我在\_\_\_\_银行工作的第一年，面对\_\_\_\_银行的转型与发展，我们提出了以下主张和导向：

(一)\_\_存款是\_\_银行资金运营、信贷、理财等各项业务发展的基础，是保持增长、满足流动性需要的基本保证。坚定不移地大力发展\_\_存款业务，不断提高\_\_\_\_的市场竞争能力，加强支行营销队伍素质建设，持之以恒的提高个人业务市场营销能力，从而不断提升\_\_增收水平。优化\_\_存款结构，支行在发展中，正确处理好结构调整与\_\_存款稳定增长关系，综合分析付息成本和经营成本，增强抵御各种风险的能力。

(二)信贷业务是\_\_\_\_银行竞争的制高点。\_\_银行能不能立起来，很重要的一点是要尽快把信贷业务做大做强。受城市化进程不断加快、中小企业迅速崛起、中产阶层不断扩大、批发类资产业务竞争日趋激烈等因素的影响，零售信贷必然是我行打造有特色的零售商业银行的主要业务，小额信贷业务是我行最重要的特色，也是\_\_银行“差异化”经营的具体体现。

(三)大力发展中间业务是\_\_\_\_银行业减少经济周期和政策调整影响的战略选择。随着社会经济发展和居民生活水平的不断提高，更多的百姓开始关注资产的保值增值，居民投资理财意识普遍增强，居民金融资产多元化趋势明显。支行也加入到社会经济增长转型的大潮中，大力发展结算、理财、基金、保险、外币以及各种代收付业务。以“卡”为载体，推进其他各项业务的发展，调整业务发展结构，开拓发展思路。支行通过发展“e卡通”，“电话银行”“商易通”等业务，加快支付结算业务的发展，提高个人支付结算业务水平，改善\_\_银行服务水平，保证活期的增长方式，稳定原有的客户群，发展新的、更优质的中高端客户，从而不断提高\_\_银行在全社会个人金融资产中的占有份额。

(四)公司业务是我行成立银行的标志性业务。公司业务作为银行主要的资金来源,具有低成本、数额大、见效快、收益高的特点，是目前各家商业银行主要的利润来源，是商业银行经营的基础，支行积极应对传统负债业务升级换代和做大对公业务规模的挑战。通过发展公司业务调整业务结构，提高企业的赢利能力。

(五)以客户利益为中心，推进效率增长，努力提供全方位、综合化、差异化的服务。管理好支行，不能局限于推出许多产品和服务，关键是要管理好客户组合，客户组合已经成为商业银行组织设计和经营管理的基础。不同的客户有不同的关系价值，掌握金融资源最多的高价值客户是支行盈利的主要来源，是银行高档产品的主要使用者，支行不断做好客户服务工作，加快\_\_银行服务能力建设。

二、创造性主抓的工作

20\_\_年，在行领导的正确领导和各部门的大力支持下，主要做了六个方面的工作：

(一)全力配合分行开展的各项工作。从分行的组建、公司业务的上线，原北路\_\_的管理过渡，均按照分行统一部署逐步进行，全力以赴的开展各项工作。在新的工作环境，不断加强自身学习和修养，在公司业务上线前，配合各部门的工作，并承担起上线小组的牵头人，自4月至7月期间，定期组织召集每周的业务上线联系会，内部与区公司、信息技术局等相关部门协调各方面的工作，外部加强与人民银行中支，商业银行之间的联系，聘请专家和专业讲师，针对公司业务基本制度、操作风险、业务营销等内容，对全区骨干人员进行全面培训。为公司业务在我区的上线前期准备工作，与其它部门一样，默默奉献，确保了1月1日公司业务在我区的顺利上线。

(二)抓住机遇，克服一切困难求发展。公司业务开办之际，虽然直属营业部仅有两个人，但不等不靠，充分发挥自身营销和沟通能力，敢于吃苦的工作作风，主动承担起了营销员的角色，在炎热的夏季，每天奔波于客户、营业网点及分行之间。在没有时间接受对业务统一培训的条件下，边学习边发展。通过下发的教材自学、向同事学习、与同业之间学习，了解和掌握公司业务开立账户的基本要求，分析我行的目标客户，有针对性的开展各方面的营销工作，走访我行大客户，制定每个阶段的营销方案，在不足半年的时间揽收39户，20\_\_年支行开户数与余额发展均列居全疆第一，为公司业务起好步，走好路，打下很好的基础。

(三)统一思想，坚定信心，提高服务，加快发展。在接管原北路\_\_\_\_后，我们发现存在以下现状;一是柜面员工对金融业务发展的的热情不足，对\_\_银行缺乏信心。二是服务工作存在一定的问题，在20\_\_年个人金融业务发展较好的内外部环境下，该网点\_\_存款1月--9月仅仅净增35万元，新业务发展缓慢，与同一地区、同一环境金融行业相比在发展中存在较大差距。三是员工素质差次不齐，与现代化商业银行对员工综合素质要求还有一定差距，需要不断学习，提高综合素质。在了解以上情况后，我们主动向行领导汇报了现状，得到了孙黎焰行长及朱劲朴行长的高度重视，并给予我们不断的关心与支持，在短短的三个月，使直属支行各方面的工作有了大的改观。主要做法是：一是更新观念，明确目标。通过分析商业银行与\_\_企业在经营中的差异、商业银行的经营理念、银行从业的风险意识等，潜移默化的教育员工加强自身金融业务学习，让员工充分感受\_\_银行具有的优势，同时增强从事金融行业所面临的责任感与压力感。二是树立竞争意识，加快发展步伐。在分析国内外经济形势，商业银行面临激烈的竞争环境，不得不让我们加快发展的脚步。柜面人员在深深感受到这些以后，发展有了很大的积极性，经营工作有了新的起色，在仅有7人的支行，分别开设了个人金融业务、对公金融业务、国际业务等6个对外服务窗口，10-12月个人\_\_存款净增600万元，占全年净增的94%。开立对公账户43户，对公存款余额6446万元，完成分行下达计划的128%，7-12月仅对公存款业务实现收入150万元。支行在全区开展的金融业务“争霸赛”活动中获得了团体第一，我个人名列前茅的好成绩。三是强化学习，适应环境。成立银行以来我们深感学习的重要性，不断开办的新业务，新的生存环境，维有不断的学习才能紧跟时代的发展的步伐。支行由于日常服务的特殊性，所有学习只能在营业终了后进行，每周组织的学习，涉及规章制度、服务规范、业务操作、银行营销、政治理论等方方面面，一次学习短则一个小时，长则二个小时以上，支行员工对知识的渴望，让我们深受鼓舞。

2024银行经理工作述职报告(七)

首先在此感谢总部领导，戚总及领导班子近一段时间来对我工作的关心与指导，并感谢各位与我们并肩工作的员工，感谢你们对我工作的支持与帮助。

在影城即将开业的前期，我紧密团结在公司领导周围，动员和带领员工，团结一心，积极进取，在各位领导，员工同志们的共同努力下，基本完成了员工岗前专业技能知识培训，取得了预期的效果，也为影城开业和今后更好的工作和更周到的服务，打下了良好的基础，结合前期的工作，我从以下几方面向各位领导述职如下，请审议：

一、工作收获

1、经过前期的工作，我的业务水平有了很大程度的提高，更可贵的是，我在平时到同行业去观察他们的领导人员，在他们身上让我学到了可贵的敬业精神。我时常告诫自己：珍惜每一个学习的机会，人人都是我学习的榜样。在特种部队服役期间，让我养成了踏实诚恳，从一点一滴做起，不怕脏，不怕累，早起晚归，以身做责，个人服从集体，以大局为重的工作态度，这也让我更加容易和适应当前的工作。

2、前期参与了员工岗前专业技能知识培训，对培训工作制定了相应的计划，按照计划有序贯彻培训流程，培训各个岗位工作应该注意的细节问题，通过“问答，互动，实景模拟，影片观看点评”等一些方式，解决实际工作中出现的问题，进行有针对性的理论和现场实际操作培训，逐步拓展员工思维方式和服务技能，为影城经后的发展打下良好坚实的基础。

二、存在问题和今后努力的方向回顾检查自身存在的问题，我认为主要是：

1、现场设备工作原理的认识和了解不够详细，如售票机。平时多注意保养，如遇到问题可以及时维修，也可为公司减少损失。

2、创新意识不够，主要原因是工作时间短，缺乏实践经验，在今后的工作中，我一定要努力做到以下几点：

1、努力学习，勤于实践。理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。

2、勇于创新，多学习，多吸取信息知识，将所学到的灵活的运用到工作中来。

3、继续发扬艰苦奋斗作风，公司员工对我们公司的设施设备的保护，爱护公司财产，严于律己。并为公司培养多技能，全方位的岗位人才，高质量的完成好工作。

三、倡导

作为公司领导班子成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司领导的工作，与公司领导班子一道，正视困难，迎接挑战，抓住机遇：我相信有我们这样的强大的工作团队，在我们共同努力下，我坚信，我们的天亿国际影城将会打造成兰州市一流的国际影城。以上是我的述职报告，如有不当之处，恳请领导批评指正，请审阅。谢谢大家!

2024银行经理工作述职报告相关文章：

★ 银行2024年度工作述职报告

★ 银行工作述职报告范文2024

★ 银行工作个人述职报告模板

★ 2024年员工工作述职报告

★ 银行员工晋级述职报告

★ 2024银行纪检委员述职报告范文

★ 支行长个人述职报告

★ 普通员工工作述职报告通用

★ 2024年财务人员个人述职报告

★ 会计师事务所工作述职报告

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇二**

在20\_\_年度，我严格按照\_\_银行的总体安排和布署，在深化规范化管理、强化内控制度原则的指导下，我扎实稳妥地开展各任务转换工作，认真开展各项业务工作，并仔细严谨的做好各项会计结算工作，以有效的保证了全年各项工作的顺利开展。回顾过去一年来的工作，本人不仅努力工作，热衷事业，还积极主动地提升自己的政治觉悟，不断努力提高自身的工作能力，创新工作方式以及工作思路，努力提高我行的各项工作成效。现将本人在20\_\_年度的主要工作内容述职报告如下：

一、创新工作方式，完善工作思路

20\_\_年度是我行发展与营运的重要一年，在20\_\_年度，我\_\_银行全面上线个人稽核制度、自公司集合上线以来，我会计与营运部门展开了各项转型工作。为全面完成转型工作，真正实现会计结算工作的零风险。

自今年的稽核(公司2.0)上线以来，我适时的展开了阶段调研工作，根据我行实际调整了我部结构，进而调整了管理结构。并同时紧抓业务，做到及时整改，认证审评。严格建立防风险，严控结算工作质量关卡，高调抓质量，高

高效益的稽核与会计结算工作。此外，我还进一步深化改善了原工作思路，创新了制度规范管理，从而全面落实创新工作方式。在20\_\_年度，我主要以巩固和开拓为主线，大力发展我行营运业务。

(一)做好资金回笼、调拨和整点资金结算工作。

在20\_\_年度春节期间，我积极组织全区出纳与会计业务人员共同加班加点，全面针对大量的回笼资金展开各项挑拨与整点工作。仅一个月全区交存人行业务资金达到万元,上划省行万元，全年的现金占用率、备付金超限率、资金运用率保持在一个较好的水平。

(二)、加强流通管理，贯彻依法行政观念

为加强人民币流通管理，维护人民币的正常流通秩序，我及时印发了“关于加强人民币收付管理及反假工作的通知”文件，并组织人员对一类网点贯彻执行《中华人民共和国人民币管理条例》、等一系类相关规定情况进行了检查;同时，通过联网let电子屏、网点设置窗口、楼区民生广场摆摊设点等方式进行了集中宣传，广泛向市民普及了人民币相关知识。此外，我还积极组织选拔和集训活动，主动组队参加了省行组织的人民币知识及点钞技能竞赛，以此来提高我部全员的结算工作能力。

(三)、加强检查监督，确保全年资金安全运行无事故。

在20\_\_年度，为克服我部人员紧张、事务繁杂等困难，我全面开展了现场检查和非现场检查相结合工作，亲自督促全部上下合规操作，确保全年资金安全运行无事故。在20\_\_年我部共接受省行、总行内控检查2次，省行会计交叉检查1次，人民银行人民币帐户专项检查和执法检查2次。在每次接受检查前夕，我都安排专员对检查内容开展自查活动，确保了各岗位安全运行无意外;在会计结算方面，我始终强调我部会计人员履职日常职责和非现场检查工作，每月对非正常挂账和重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，按月核发非现场检查通报，认真落实各项规章制度;此外，我还对部门工作进行了重点监控，为加强金库管理，我组织专业会计和相关检查人员定期与不定期对金库进行盘库、检查工作。同时，我还紧抓整改落实工作，及时组织专业人员开展检查以及自查工作，并针对出现的问题逐条逐项分析原因，与部门人员工作落实整改，及时将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，保证了20\_\_年会计结算工作的无重大差错、无风险、无事故。

(四)、稳步推进三大集中上线，做好新系统的运用和业务流程升级工作。

20\_\_年是我行会计结算系统大变革的一年，自3月份公司业务2.0集中上线和个人业务会计集中稽核上线以来，我紧密领导，集中部署，高度重视稽核转型的落实工作，严格按照领导要求制定方案并相继下发了\_\_等相关文件。并同时加强部门培训工作，认真组织部门人员进行加班加点的演练和培训;为促进邮银联动、分工协作。我及时组织各网点进行试上线与考核工作。同时我严格按照省行要求出台考核办法，将退回率、识别率、差错率等考核指标实际落实分解到前、中、后台操作人员与市、县、网点三级管理人员工作任务之中。

(五)、营造团队精神，全面提高队伍综合素质。

在20\_\_年度，我不仅带头展开自学与提升工作，还组织部门人员积极进行自学以及集中学习，以全面培养我部的全局观念和团队协作观念。我部通过对营运人员培训，树立了爱岗敬业的良好氛围。不仅如此，在工作制度上，我还制定了绩效考核制度。将我部工作效益与业务考核挂钩，深度鼓励员工开发拓展市场，进一步提升员工的工作热情与工作能力。在今年以来我部门人员的绩效工作得到了很大的提升。并不定时对以此作为对员工的仪表规范、服务语言规范、服务质量规范以及服务纪律规范进行检查，完善我部的标准化服务，努力想标兵服务团队方向发展。

二、存在的问题与不足

虽然，在20\_\_年度的工作中，我不断努力，力争完善我部的各项工作任务，奋力为实现我部的良好转变而奋斗，并取得了良好的成效。但是在具体的工作实施与落实中，我还存在有对上级部门制定新政策的上传下达工作不及时、对员工的日常行为规范、制度考核检查不严谨、对部门人员的日常管理、组织工作细节不完善等问题。这使得我部门没能在更好的领导与部署下全面实现转型。

三、未来工作方向

20\_\_年已经到来，在未来的工作中，我将进一步总结一年来各项工作的经验，继续以防范风险为工作中心，并持续加强对员工的规范化服务理念和职业道德教育，培养员工爱岗敬业、热爱\_\_、团结向上的精神。严格按照总行的规范化服务标准要求员工，通过多种形式的教育活动，为业务发展提供精神基础。以全面规范部门管理，不断调整，勇于开拓，大力开发和推广新型管理政策，努力为客户提供优质服务，为全面完成年度各项指标而努力工作为工作重心，为市行的发展做出自己应尽的贡献。

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇三**

20\_\_年，对于身处改革浪潮中心的天和银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是20\_\_年4月转型为个贷营销中心管理岗位上的我，感触良多。一年来，我在工作中能紧跟上级领导的步伐,围绕着我支行工作重点和发展思路开展工作，用行动和成绩体现出个人爱岗敬业，积极奉献的敬业精神。

全年我个贷营销中心个人贷款余额时点16.07亿元，比09年增长1.8亿元，任务完成率84%;日均余额14.54亿元，比09年增长1.4亿元，任务完成率66.9%。

回顾过去的一年，总体感觉很不容易，工作强度、压力和责任均比较大，在王八行张、孙副行长的支持及个贷中心同事的配合下，虽然未能完成任务，但业绩也已取得了较大的增长，且整个个贷中心有了许多的转变，这些良好的变化都将成为未来持续发展的基础。以下将本人20\_\_年的工作情况汇报如下：

一、充分利用政策和个贷产品开拓一手房地产按揭市场。

20\_\_年针对北天新城区内的新开发楼盘较多，且我支行在该地区有较强的资源优势，我中心在领导的正确指示下，将业务主要集中在房地产一手楼宇按揭，针对不同的楼盘竞争情况采取多项切实可行的措施，实行“一盘一策”，加强对大北苑、富华半岛等楼盘的营销推广，并取得了可喜的成绩。其中面对雅闲居“小天雅”按揭贷款的白热化竞争，在工、农、中、建等6家银行都利用各种手段极力争取该项目的不利形势下，我中心员工并未沮丧或放弃，而是有目的了解他行政策和客户的细致需求，与他行展开“差异化”服务，同时利用我行首套房贷的优势创造性地开展营销工作，截止至20\_\_年12月31日，该项目成功放款154笔，贷款金额合计约1.2亿元，约占该项目已售按揭总额的42%，(其中从他行“夺走”的房贷业务就达到66套，金额五千余万元)。在该项目的整体营销过程中，中心人员在节假日仍加班加点，一边走访客户一边同贷审部门沟通，付出了大量辛勤的汗水，充份体现这个集体的凝聚力和敬业精神。

二、促进业务发展的同时严把风险防控关，确保贷款质量。

本人自20\_\_年4月受领导任命为个贷营销中心负责人，由于之前从事的是风险审查岗，所以我也将自己原来的工作优势带入到新的岗位上。面对去年个贷质量下降以及今年房地产政策变化的不利因素，因而在日常的个贷审查时，按照领导的要求，我总是将风险防控放在重要位置。

在对待有问题或存在或有风险的贷款，能坚持原则，客观公正，严把信贷质量关，尽力不使我支行负担相应的信贷风险。而对于符合贷款条件的或优质客户，我要求中心员工都以最快的速度做好相关流程工作，并亲自配合后续与总行沟通的工作，培养部门形成上下一致和尽力为客户服务的信贷思路。

截止至12月31日，经本人审查的个人贷款共746笔，金额约2.5亿元，目前尚无不良贷款产生。

三、加强个贷条线的队伍建设，努力打造具备进取精神的业务团队。

由于个人贷款业务笔数多、流程繁杂，且由于须严格执行面签制度，所以因客户需求需集中在节假日签约，另需配合楼盘驻点等原因，加班现几乎成为我部员工正常工作的一部分，条线人员的工作频度高、压力大，平常感觉非常辛苦。所以我认为需要建设积极的团队精神，支撑整个团队的战斗力和凝聚力。对此，我每周都尽力抽出时间，定期与个贷相关人员进行思想交流，听取意见，同时日常能主动关心大家的生活，尽力去调解其工作与生活之间的矛盾，解放大家的思想负担，引导内部秩序趋向井然。但因时间和经费的原因，一直未能组织员工进行相应的交流和拓展活动，这也是我本年工作中的一个遗憾，希望来年能实现。

一些不足之处：

一、面对压力有时自我调节较差。

20\_\_年，是我行的跨越式发展第一年，任务定量几乎是往年的成倍之多。而这一年又是国家对房地产宏观调控最严厉的一年，各类房地产限制政策层出不穷，在挤压房地产泡沫的同时也打压了部分刚性需求的释放。首付比率的提高、优惠利率的取消、三套房和外地人限购政策的出台……均对房地产市场产生极大影响，反映在银行业务方面，则是个人按揭业务的全面萎缩。

面对着业务增长和市场环境不好的双重压力，我有时会觉得盲目和无所适从。面对一笔业务，在积极跟进并完成流程后，最终由于政策的原因而无法放款，对我的积极性都造成较大打击。一开始的我确实难以适应，影响到了自己的工作、生活、甚至健康。后来，在家人、同事及领导的开解及帮助下，我渐渐认识到了营销不是一蹴而就，也不是急功近利的工作，需要多方面的积累和尝试，更需要对领导的指示和要求有更加认真的理解。这样才逐渐地进入工作角色，重拾信心带领部门员工开展业务。所以来年我希望自己能在对待工作压力上有更好的进步。

二、中心员工素质参差不齐，部分人员的专业度、职业性较差，影响到整个中心的士气。

由于我中心为今年新成立部门，员工是由原个人部、风管部、支行、网点拼凑而成，所以个人的专业素质和敬业精神有较大差距，部分员工对工作热情度不高，部分员工因个人原因频繁休假甚至缺勤，部分员工因工作熟练度不够造成业务屡有疏漏……这些问题都或多或少影响到整个中心的士气和干劲，也间接影响到业务的发展。这些不光是员工的问题，我作为管理者或多或少也有一定的责任。

20\_\_年，市场环境可能更加恶劣，根据最新的`报道，政府将保持对房地产行业的调控政策，而部分城市也拟出台取消房贷利率优惠的政策等等。这些都无不对按揭贷款业务产生消极影响，而为防范风险各行也必将趋向“择优裁劣”，集中优势资源营销优质客户。下年我行也将陆续与望天、都城公等优质新客户发展业务，这些企业一般都具有规模大、专业度高、办事流程规范的特点，因而对银行服务的选择上也趋向于合作意向好、专业素质高的团队。

我中心现在无论是功能设置还是人员配备，均距他行平均水准有较大差距，在工作中可能很难达到这些企业的要求，或不能高质高效的完成与企业合作的业务。所以为了来年更激烈的市场竞争，希望能在领导的指导和安排下，能对中心的整体配置做出适当地调整。如：尽量使中心功能独立化，业务上采取自主营销考核，将各支行的个人类(不含经营性)贷款全部统筹入中心管理，不依靠各支行发展个人业务，使中心专注作个人，支行专注做对公;人员上自主管辖，适当增加和调配中心的部分人手，尤其可考虑将一部分学历高、活力强、冲劲足的年轻员工补充到个贷条线中来，激发他们的进取心和事业心，而不再依靠支行客户经理补充配备，既清晰了工作目标又使人员各司其职，同时使两个条线的业务都能达到“专业和专注”。而在工作中我也将会以更大的热情和责任心做好管理工作，把控相关风险，调解相关问题，使整个团队精神更加奋进，整体流程更加顺畅。

三、与其他一些部门负责人相比仍有许多差距，如工作经验浅、专业度不够等问题。

这些问题，我希望领导能给予相应的指点，我也将本着一贯的敬业、专注精神努力改正，争取更大的进步。

总的说来，20\_\_年度个贷中心的工作策略是符合市场实际的，团队是务实肯干的，本人对中心的工作成绩基本认同，对失误的地方也应负有责任。因而本人20\_\_年自我评价为称职。

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇四**

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1.建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基矗今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度,对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下。

2.加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，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。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3.以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：1.主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识;2.坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径;3.坚持考核与经济效益指标挂钩。4.成立了以骨干为主的结算小组;5.积极地组织柜员上岗考试。6培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。7开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析;在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。20\_年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%;实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中,积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率;认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年迈上一个新的台阶。

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇五**

因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也在单位领导和同事们的支持下，个人业绩得到了飞速发展。这一年，除政治思想水平有了很大提高外，我在个人金融资产、基金定投开户数、贷记卡发卡、支付通等产品的销售中都取得了较好成绩。下面，我将\_\_年的工作总结如下：

一、不断总结，加强学习，实现了个人素质的全面提高

(一)加强政治理论学习

我积极参加分支行组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了我行新推出的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

(二)不断巩固业务学习

在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，这使我的专业技能得到了全面提升。

二、脚踏实地，开拓创新，圆满完成了各项本职工作

在\_\_年—\_\_年的个人客户经理工作中，我的年终考核一直不错，\_\_年名列第二，\_\_年仍然名列前茅，并因成绩显著，在\_\_年度被评为优秀派遣员工，\_\_年度被评为\_\_支行优秀员工。而\_\_年\_月休产假，至\_月\_日上班，业绩并未落后。

(一)个人金融资产

个人金融资产的的理想目标为\_\_年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了\_万的好成绩，包括新增本外币储蓄\_万，理财产品销售额达到\_万，考核得到了顶封分\_分。其中，保险销售\_万、股票型基金销售\_万、货币基金销售\_万、本利丰销售\_万、其他理财产品销售\_万。

(二)基金定投开户数

基金定投具备手续简单、参与起点低、预期收益可观等特点，我通过提高服务质量，开展交叉营销的方式，在基金定投开户数的销售上取得了较好成绩。我实现了\_个的销售目标，比理想目标高出\_个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分5分。

(三)贷记卡和支付通

贷记卡发卡的理想目标是\_\_张，而我实际完成\_\_张;支付通理想目标是\_\_个，我实际完成\_\_个;这两项的考核得分都为封顶分5分。其中，在\_\_年\_月—\_月，因我业绩突出，销售业绩优异，曾连续3周获得支行的周能手奖，这是单位领导和同事对我工作的肯定。

(四)保险销售工作

保险销售是我行同保险公司的重要合作项目。\_\_年，我严格按照分行的营销工作要求，将保险营销融入到服务中。所以，我不辜众望，\_\_年实现了保险销售3\_万，获得参加分行与\_\_保险公司在\_\_举行的培训资格，并入选为\_\_银行保险的销售精英。

(五)工作中存在的不足

工作半年来，我在各本职工作上都取得了较好的成绩，但也存在不少问题。主要就是基础知识方面还有欠缺，对大经济形势和当前我行存在的一些问题的把握不准确。除此之外，营销模式、服务质量还有待于进一步的改进和提高。

三、总结经验，吸取教训，实现\_\_年工作的新跨越

(一)加强信息收集

我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准\_\_行、\_\_行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

(二)做好市场营销工作

研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

(三)加强业务部员工队伍的建设

我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。并协助领导制定相关的培训计划，加强员工业务培训、职业道德和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

(四)提高自身素质

工作中，我将不断提高自身综合素质。加强对专业基础知识的学习，增强对市场和宏观经济的把握能力。并做好兼职工作，把兼职工作当成锻炼自己，增长知识的平台，坚决杜绝推卸责任的事情发生。

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇六**

20\_\_年\_月我从\_\_分理处调至\_\_支行从事客户经理工作，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汇报如下：

一、加强学习、提高素质

我今年\_月份从\_\_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，提高自己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助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

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，一方面要熟悉自己行里的业务产品，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，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。我时时刻刻严格要求自己，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，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，不能因为自己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能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己。

在新的一年，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。谢谢大家!

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇七**

根据我行20\_\_年度述职考评工作安排的有关要求，本人从提出的主张导向、创造性主抓的工作、调查研究的收获、解决难题得到的锻炼、廉洁自律、工作体会与思考六个方面将本人20\_\_年履职情况报告做以下汇报：

一、提出的主张和导向

20\_年是我行成立运行发展至关重要的第一年，也是我在\_\_\_\_银行工作的第一年，面对\_\_\_\_银行的转型与发展，我们提出了以下主张和导向：

(一)\_\_存款是\_\_银行资金运营、信贷、理财等各项业务发展的基础，是保持增长、满足流动性需要的基本保证。坚定不移地大力发展\_\_存款业务，不断提高\_\_\_\_的市场竞争能力，加强支行营销队伍素质建设，持之以恒的提高个人业务市场营销能力，从而不断提升\_\_增收水平。优化\_\_存款结构，支行在发展中，正确处理好结构调整与\_\_存款稳定增长关系，综合分析付息成本和经营成本，增强抵御各种风险的能力。

(二)信贷业务是\_\_\_\_银行竞争的制高点。\_\_银行能不能立起来，很重要的一点是要尽快把信贷业务做大做强。受城市化进程不断加快、中小企业迅速崛起、中产阶层不断扩大、批发类资产业务竞争日趋激烈等因素的影响，零售信贷必然是我行打造有特色的零售商业银行的主要业务，小额信贷业务是我行最重要的特色，也是\_\_银行“差异化”经营的具体体现。

(三)大力发展中间业务是\_\_\_\_银行业减少经济周期和政策调整影响的战略选择。随着社会经济发展和居民生活水平的不断提高，更多的百姓开始关注资产的保值增值，居民投资理财意识普遍增强，居民金融资产多元化趋势明显。支行也加入到社会经济增长转型的大潮中，大力发展结算、理财、基金、保险、外币以及各种代收付业务。以“卡”为载体，推进其他各项业务的发展，调整业务发展结构，开拓发展思路。支行通过发展“e卡通”，“电话银行”“商易通”等业务，加快支付结算业务的发展，提高个人支付结算业务水平，改善\_\_银行服务水平，保证活期的增长方式，稳定原有的客户群，发展新的、更优质的中高端客户，从而不断提高\_\_银行在全社会个人金融资产中的占有份额。

(四)公司业务是我行成立银行的标志性业务。公司业务作为银行主要的资金来源,具有低成本、数额大、见效快、收益高的特点，是目前各家商业银行主要的利润来源，是商业银行经营的基础，支行积极应对传统负债业务升级换代和做大对公业务规模的挑战。通过发展公司业务调整业务结构，提高企业的赢利能力。

(五)以客户利益为中心，推进效率增长，努力提供全方位、综合化、差异化的服务。管理好支行，不能局限于推出许多产品和服务，关键是要管理好客户组合，客户组合已经成为商业银行组织设计和经营管理的基础。不同的客户有不同的关系价值，掌握金融资源最多的高价值客户是支行盈利的主要来源，是银行高档产品的主要使用者，支行不断做好客户服务工作，加快\_\_银行服务能力建设。

二、创造性主抓的工作

20\_\_年，在行领导的正确领导和各部门的大力支持下，主要做了六个方面的工作：

(一)全力配合分行开展的各项工作。从分行的组建、公司业务的上线，原北路\_\_的管理过渡，均按照分行统一部署逐步进行，全力以赴的开展各项工作。在新的工作环境，不断加强自身学习和修养，在公司业务上线前，配合各部门的工作，并承担起上线小组的牵头人，自4月至7月期间，定期组织召集每周的业务上线联系会，内部与区公司、信息技术局等相关部门协调各方面的工作，外部加强与人民银行中支，商业银行之间的联系，聘请专家和专业讲师，针对公司业务基本制度、操作风险、业务营销等内容，对全区骨干人员进行全面培训。为公司业务在我区的上线前期准备工作，与其它部门一样，默默奉献，确保了1月1日公司业务在我区的顺利上线。

(二)抓住机遇，克服一切困难求发展。公司业务开办之际，虽然直属营业部仅有两个人，但不等不靠，充分发挥自身营销和沟通能力，敢于吃苦的工作作风，主动承担起了营销员的角色，在炎热的夏季，每天奔波于客户、营业网点及分行之间。在没有时间接受对业务统一培训的条件下，边学习边发展。通过下发的教材自学、向同事学习、与同业之间学习，了解和掌握公司业务开立账户的基本要求，分析我行的目标客户，有针对性的开展各方面的营销工作，走访我行大客户，制定每个阶段的营销方案，在不足半年的时间揽收39户，20\_\_年支行开户数与余额发展均列居全疆第一，为公司业务起好步，走好路，打下很好的基础。

(三)统一思想，坚定信心，提高服务，加快发展。在接管原北路\_\_\_\_后，我们发现存在以下现状;一是柜面员工对金融业务发展的的热情不足，对\_\_银行缺乏信心。二是服务工作存在一定的问题，在20\_\_年个人金融业务发展较好的内外部环境下，该网点\_\_存款1月--9月仅仅净增35万元，新业务发展缓慢，与同一地区、同一环境金融行业相比在发展中存在较大差距。三是员工素质差次不齐，与现代化商业银行对员工综合素质要求还有一定差距，需要不断学习，提高综合素质。在了解以上情况后，我们主动向行领导汇报了现状，得到了孙黎焰行长及朱劲朴行长的高度重视，并给予我们不断的关心与支持，在短短的三个月，使直属支行各方面的工作有了大的改观。主要做法是：一是更新观念，明确目标。通过分析商业银行与\_\_企业在经营中的差异、商业银行的经营理念、银行从业的风险意识等，潜移默化的教育员工加强自身金融业务学习，让员工充分感受\_\_银行具有的优势，同时增强从事金融行业所面临的责任感与压力感。二是树立竞争意识，加快发展步伐。在分析国内外经济形势，商业银行面临激烈的竞争环境，不得不让我们加快发展的脚步。柜面人员在深深感受到这些以后，发展有了很大的积极性，经营工作有了新的起色，在仅有7人的支行，分别开设了个人金融业务、对公金融业务、国际业务等6个对外服务窗口，10-12月个人\_\_存款净增600万元，占全年净增的94%。开立对公账户43户，对公存款余额6446万元，完成分行下达计划的128%，7-12月仅对公存款业务实现收入150万元。支行在全区开展的金融业务“争霸赛”活动中获得了团体第一，我个人名列前茅的好成绩。三是强化学习，适应环境。成立银行以来我们深感学习的重要性，不断开办的新业务，新的生存环境，维有不断的学习才能紧跟时代的发展的步伐。支行由于日常服务的特殊性，所有学习只能在营业终了后进行，每周组织的学习，涉及规章制度、服务规范、业务操作、银行营销、政治理论等方方面面，一次学习短则一个小时，长则二个小时以上，支行员工对知识的渴望，让我们深受鼓舞。

**银行经理工作述职报告 银行行长工作述职报告篇八**

首先在此感谢总部领导，戚总及领导班子近一段时间来对我工作的关心与指导，并感谢各位与我们并肩工作的员工，感谢你们对我工作的支持与帮助。

在影城即将开业的前期，我紧密团结在公司领导周围，动员和带领员工，团结一心，积极进取，在各位领导，员工同志们的共同努力下，基本完成了员工岗前专业技能知识培训，取得了预期的效果，也为影城开业和今后更好的工作和更周到的服务，打下了良好的基础，结合前期的工作，我从以下几方面向各位领导述职如下，请审议：

一、工作收获

1、经过前期的工作，我的业务水平有了很大程度的提高，更可贵的是，我在平时到同行业去观察他们的领导人员，在他们身上让我学到了可贵的敬业精神。我时常告诫自己：珍惜每一个学习的机会，人人都是我学习的榜样。在特种部队服役期间，让我养成了踏实诚恳，从一点一滴做起，不怕脏，不怕累，早起晚归，以身做责，个人服从集体，以大局为重的工作态度，这也让我更加容易和适应当前的工作。

2、前期参与了员工岗前专业技能知识培训，对培训工作制定了相应的计划，按照计划有序贯彻培训流程，培训各个岗位工作应该注意的细节问题，通过“问答，互动，实景模拟，影片观看点评”等一些方式，解决实际工作中出现的问题，进行有针对性的理论和现场实际操作培训，逐步拓展员工思维方式和服务技能，为影城经后的发展打下良好坚实的基础。

二、存在问题和今后努力的方向回顾检查自身存在的问题，我认为主要是：

1、现场设备工作原理的认识和了解不够详细，如售票机。平时多注意保养，如遇到问题可以及时维修，也可为公司减少损失。

2、创新意识不够，主要原因是工作时间短，缺乏实践经验，在今后的工作中，我一定要努力做到以下几点：

1、努力学习，勤于实践。理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。

2、勇于创新，多学习，多吸取信息知识，将所学到的灵活的运用到工作中来。

3、继续发扬艰苦奋斗作风，公司员工对我们公司的设施设备的保护，爱护公司财产，严于律己。并为公司培养多技能，全方位的岗位人才，高质量的完成好工作。

三、倡导

作为公司领导班子成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司领导的工作，与公司领导班子一道，正视困难，迎接挑战，抓住机遇：我相信有我们这样的强大的工作团队，在我们共同努力下，我坚信，我们的天亿国际影城将会打造成兰州市一流的国际影城。以上是我的述职报告，如有不当之处，恳请领导批评指正，请审阅。谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找