

# 2024年银行经理述职工作报告3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/179625.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

### 银行经理述职工作报告篇一

#### 一、派驻机构基本情况

支行营业部有11名员工，其主任1名，派驻业务经理2名(其中一人为副主任兼任)，对私柜员3名，对公柜员2名，对公出纳兼管库押运员2名，大堂经理1名。主要办理本外币储蓄存款、公司存款以及结算、清算和其他中间业务等。截止20\_\_上半年，营业部各项存款余额为58864万元，其中储蓄存款为18644万元，公司存款余额40220万元。

#### 二、履职及内控合规执行情况

##### (一)履职情况

半年来，本人认真履行派驻业务经理各项工作职责，独立行使经营性分支机构前台柜面业务的授权、内部控制、合规检查等职责，严格监督控制前台柜员按规定操作流程进行业务操作。对派驻机构人员违反规章制度和操作流程、业务处理不规范、差错和过失等问题，能够现场指出和制止，并按规定进行记录和报告。在保证履行职责的前提下，协助支行负责人完成内、外审检查工作。

##### (二)工作措施及成效

本人由于是从其他业务部门被安排到支行营业部担任业务经理职务，在角色的转变上经历了一段时间，通过计财部、任职部门领导和另一业务经理的指导和帮助下，经过本人不断的学习总结加上长期以来形成的良好业务素质和对前台业务操作的理解，我要求部门员工柜员多学习、多回头看、对差错多找原因、记牢“双十禁”，严格执行规章制度，依法合规经营。半年来，员工业务素质有很大提高，内部管理，风险控制得到有效加强，业务差错明显减少，改变了过去业务差错率一直较高的状况。

#### 三、存在问题及原因分析

实施派驻业务经理制以来，尽管在内部控制方面得到很大加强，但仍然存在一些问题，主要为审单不严，如开户申请书漏客户签名、授权业务漏有权人签字授权、现金支票大额取现漏身份证复印件、身份证漏核查、现金库存超限额等等。存在以上问题的原因：1、首先临柜柜员回头看不够，其次本人核凭证也不够细致，造成漏客户签名、漏有权人签字授权、漏联网核查等差错的发生；2、对现金库存管理松懈。双休日、节假日超库存现金没有及时上缴，没有考虑现金库存过大带来的风险以及对整个网点绩效考核造成的影响等等，总体来说，主要是因为日常工作不够用心，风险防范意识不强等原因。

#### 四、今后的工作方向

总结半年来的工作经验教训，从中总结自身在业务审核中存在的不足。进一步加强自身的业务学习，不断的充实和完善自己，努力提升自己理论知识和解决实际问题的能力，在加强柜面业务监督的同时，更要加强事中的监督以及凭证的审核，争取把工作做到更细、更好，发现问题及时整改，把好第一道防线关，使内控工作更上新台阶。

#### 银行经理述职工作报告篇二

在经济环境发生较大变化的新形势下，市行党委顺应市场变化，提出“大市场、大营销、大管理”的经营理念，进一步完善“扁平化”管理的组织框架，推动我行走持续健康发展道路，并取得了良好的工作成效。今天，我们在这里述职就是要交流一年来的工作经验、反思工作中的不足、探索在新的经济环境下经营发展之新思路、新措施，下面我分四个部分进行2年度的工作述职。

##### 一、一年来的主要工作成效

- 1、各项维持稳定，信贷结构得到优化：至12月末，各项余额为万元，较年初增加229万元。其中项目\_\_万元，较年初减少\_\_万元；流动资金\_\_万元，较年初减少\_\_万元；住房开发\_\_万元，较年初增加2307万元；个人住房\_\_万元，较年初增加\_\_万元；个人消费\_\_万元，较年初增加1563万元。
- 2、各项存款业务大幅增长：至12月末，对公存款余额\_\_万元，较年初增加\_\_万元；同业存款\_\_万元，较年初增加\_\_万元，累计增加\_\_万元。
- 3、票据业务健康快速发展，效益明显。全年票据直贴\_\_亿元，同比增加7亿元；贴现收入\_\_万元，同比增加1153万元；实现利差\_\_万元。
- 4、中间业务大步发展：全年实现中间业务收入\_\_万元，其中财务顾问费万元；保理手续费收入70万元；信息服务业务收入\_\_万元；代理个人财险业务收入\_\_万元；银行承兑收入\_\_万元；代理工资收入\_\_万元。
- 5、信贷资产收益迅速提高。全年实现利息收入\_\_万元，同比多收\_\_万元，占全行利息收入的\_\_%，实收利率\_\_%。

##### 二、主要工作思路和措施

(一)树立大市场、大营销观念。在市行党委的安排部署下公司业务部与建设分理处顺利合并，成立了真正意义上的专业化客户经理队伍，通过对客户资源的整合共享，真正为客户提供“一站式”服务，充分挖掘客户的最大价值。

## (二)巧用各式营销策略。

1、大企业采取“降低占比，择机减少总量，推动信贷资产适度地向上市公司流动”的策略，重点做好低风险短期融资品种及中间业务营销，到12月底，实现了融资占比、总量双下降，收下增加的良好效果。公司融资占比下降\_\_%，总量减少\_\_亿元，各项收入增加\_\_万元;公司融资占比下降\_\_%，总量减少\_\_亿元，各项收入增加\_\_万元;安股融资占比下降\_\_%，总量减少\_\_亿元，各项收入增加\_\_万元。

2、充分挖掘前期基础设施项目投放的产品延伸价值，继续完善好项目的财务顾问，增加中间业务收入185万元。对开发建设完工的项目，积极配合政府的招商引资，收回项目。同时积极跟进市场前景看好的房地产开发项目，培育住房按揭资源，如：萍安大道旁的雅典花园，长兴立交桥的塞纳名城，秋收起义广场的金典城等，为客户提供了一条龙式的套餐服务。

3、营销培育中小企业客户市场，重点做好与大企业配套及特色处于龙头地位的优质中小企业营销，从信贷、结算衍生产品、中间业务等进行捆绑式营销，成效显著，这块客户增加收入1100万元。

4、积极营销优质房地产开发市场。针对房地产开发企业良莠不齐的情况，我部对房地产开发企业和房地产开发市场进行了细分，确立了“扶优限劣、重点营销”的营销策略，把开发资质较高、经济实力较为雄厚的房地产开发企业作为优质企业来扶持，并将一些信誉一般、资金实力较差的房地产开发企业淘汰出局，淡出单体楼住房开发市场。住房开发的发放取得了较好的经济效益和社会效益，有力地支持了我市的城市建设和房地产业的发展与壮大，树立了我行服务社会、支持经济建设的良好形象。同时也为我行个人住房信贷业务的后继发展储备了按揭资源，延伸了“营销链条”。

5、机构系统以财政、社保、铁路、供电为营销重点，争夺市场份额，2年成功营销了几个大项目：1)“采煤沉陷区国债项目”资金达2.7亿元，已到位万元;2)铁路财务中心开户，存款日均余额近0.2亿元;3)国库国债项目资金专户30余户，存款约0.5万元;4)供电代收电费项目等。同时，对于机构客户以电子产品营销为载体，增大在我行现金流，提高资金沉淀率。

6、针对公司客户资源丰富，对银行产品需求多的特点，重点抓好公司业务与个金业务、银行卡业务、不良处置等业务的链接，最大限度地提高客户资源的综合收益率。

## (三)紧扣效益核心。

1、抓住央行对利率管理实行上浮幅度区间倍数政策，对中小企业利率全面实行上浮不低于30%的同时，重点突破公司集团、烟草公司，实现利率上浮，并杜绝了利率下浮的出现，努力提高资产业务的“单产”。同时培养锻炼了客户经理的议价能力。

2、紧紧围绕公司做大做强做精票据贴现业务，随着公司200万吨新厂的投产达标，票据资源也随之增加，在紧盯公司票据贴现资源的同时，全力营销公司上下游客户的票据贴现业务，并不断拓展公司、中小煤矿企业、水泥企业的票据资源，扩大我行在的票据业务市场占比。2年我行票据贴现达18.8万元，贴现收入2576万元，实现了跳跃式增长，产生了良好的规模效益。

3、拓展保理业务，重点做好大企业的保理业务，及与大企业配套的中小企业保理业务。今年累计办理办理业务万元，实现利息收入万元，实现手续费收入万元。

4、以资产业务为纽带，推动代理业务、负债业务协同发展，全面推动工资收费。今年公司、安股取得突破，进而在中小企业中实行收费。

### 银行经理述职工作报告篇三

第一、加强学习新线及各项业务学习，提高自身业务素质。

今年8月16日it蓝图在我行顺利投产。上线前时间紧、任务重、人员少，每天忘我地工作，不畏困难，负责安排好前台it蓝图转换的各业务，处理业务上的各种的“疑难杂症”。深知蓝图投产事关重大，不敢怠慢，每笔业务都亲力亲为，加班加点成了家常便饭，随时待命，工作上她精益求精，不放过任何瑕疵。it蓝图任务下达，并承担着培训、辅导、演练、投产工作。从it知识辅导培训、数据清理到演练，每日都奋战在工作岗位，周末、晚上又进行转培训和强化训练工作，和大家一道，硬是拿下了一个个难题，出色完成了前期工作任务。以认真负责的态度，任劳任怨的精神努力细致的做好it蓝图工作的每一步，确保了蓝图工作万无一失。上线后的业务流程、规章制度下发较多在一个全新新系统上线后，由于操作不熟练和对系统了解较少等原因，存在很大的业务风险，做为一名营业主管，我深知只有自己对系统进行全面深入的了解，分析可能存在的风险，提前了解风险点，找到应对方法，才能防范系统风险，只有亲自演练业务，才能发现业务流程的风险点，我带领支行所有柜员，认真学习培训材料，反复理解，做到学懂学透，和柜员一起学习、研究新线业务，直到彻底学透为止。

我还利用一切可能的业余时间，登陆总行培训网站，反复学习最新的课件，学习交易操作。使我行上线前后，在业务上未出现任何差错。

第二、防范风险，加强内控。

主要从两方面做起：一是建立健全各项规章制度，从基础工作抓起。工作中对每一个环节和每一个细节进行观察、分析、梳理，建立、健全了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥营业主管作用，针对不同的员工，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法，确保营业部的各项工作有序进行。二是推行规范化管理。在营业部专门制订了各个不同岗位的详细岗位职责，严格岗位分工，责任到人，各负其责，齐抓共管。要求员工严格遵守各项规章制度和业务操作规定，坚持合规、合法经营。在推行规范化管理工作中，按照规范化管理的要求加强对员工的思想教育，抓住关键环节，坚持从小事入手。通过规范化管理办法的实施，为推动营业部各项业务发展，实现稳健经营奠定了坚实的基础。

第三、以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。

一是认真贯彻中行的各项规章制度及操作规程;严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险;配合派驻行合法依章开展经营工作;对所在机构的各项日常业务按照规定进行处理;落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构防范风险的能力;督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门;做好派驻机构会计人员岗位变动时的各项善后工作;二是通过每周一例会学习时间等，定期或不定期组织柜员进行业务知识和操作技能的培训工作，提高员工的业务素质，因人而异，小到从教育员工做到“人走章收，离柜锁箱”等细节做起，大到防范各种风险，杜绝隐患的发生，所进行的道德教育，防范道德风险等;对机构所属各项会计业务指导;配合受派机构负责人协调好与上级行及当地各部门之间的业务关系。

#### 第四、以人为本，凝聚人气，激发员工的工作热情

。一个好的营业主管除了对柜员严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究管理的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对中行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨;多尊重，少指责;多情义，少冷漠。以共同的目标团结员工，以有效的方式激励员工，以自身的行动带动员工。因为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，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，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，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

结合自己工作中累计的经验，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，我还将自己的工作学习经验毫无保留地教给新员工。

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点的本质，学会融会贯通，举一反三。

开发区支行与昌润路支行前台柜员去年相继有一半以上是新入行员工，他们虽有一定的专业知识，但对于临柜操作技能来说，毫无经验。为了能使他们尽快上岗，我对新入行员工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，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己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。为开发区支行更好的开展工作打下坚实的基础。

只有整体的素质提高了，支行的业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在中行这个温暖的大家庭里快乐的工作着。我用真情和爱心去善待每一位同事，使柜员得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

#### 第五、要保持“求真、求实、求精、求细”的工作态度，当好机构负责人的参谋和助手。

“求真”就是客观真实的反映问题;“求实”就是务实、准确的解决问题;“求精”就是要求自己应精益求精、更上一层楼;“求细”就是关注细节，不遗漏任何一个环节。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多与员工交流，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发