

# 银行营业经理工作报告 银行营业经理工作总结(实用6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

## 银行营业经理工作报告 银行营业经理工作总结篇一

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

## **银行营业经理工作报告 银行营业经理工作总结篇二**

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询。

我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅

助客户正确填写。如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》。

如果客户要存办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至非现金业务区对应窗口办理业务。

在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成的规范准则，时刻在与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切要小心谨慎。要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和。营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序，社当理财产品营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面。

客户的申请一般由开户行受理和初审，并由该行对受理的贷款提出初步意见。

固定资产贷款初审阶段审查内容主要是下级行申请报告，项目批准文件，业主借款申请书，借款人近期报表状况，项目贷款条件。

贷款项目的一半由xx银行信贷评估部门组织进行。评估应具备的资料，借款人营业执照，公司章程，贷款证，贷款申请书。公司近三年的`审计报告和资产负债表，损益表和县级流量表等。有权部门对项目立项的批复，项目可研报告，环保部门的批复文件等。市场供求，产品价格，行业状况分析资料。项目建设资金来源证明文件等。

这次实习，总的来说，有苦有甜。

对我来说，是一种挑战，也是一个机会。

一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非常大。

我真实地感受到自己所学的知识浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。在学校学到的知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距。

首先，我深刻体会到银行工作规范化管理，严格执行标准的重要性。

那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

再次，培养良好的工作习惯，虚心向他人学习，在实际生活中学习与沟通交流等一些做人处事的基本原则，不断培养好的习惯，不断提高自己的素质。

## **银行营业经理工作报告 银行营业经理工作总结篇三**

### **一、加强学习、提高素质**

我今年\_月份从事客户经理工作，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，我积极拥护党的领导，并积极参与建言献策，努力学习党的先进性文件，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。

## 银行营业经理工作报告 银行营业经理工作总结篇四

xx年银行合规经理年终总结怎么写，以下是小编精心整理的相关内容，希望对大家有所帮助！

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。

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。

认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平。始终坚持邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的十八大精神，深入领会中央和省市的一系列重大方针、政策。树立健康、阳光的世界观、人生观和价值观，加强与工作领域相关的专业知识的学习，使思想认识和自身素质都有了新的提高，能够熟练掌握各项日常业务和熟练处理各方面的关系，也积累了一定的社会经验和工作经验。

通过自身钻研业务和实际工作，考取银行业的各种资格认证，银行从业人员资格证、证券从业资格证、保险代理从业人员资格证、反假货币资格上岗证、合规经理资格证等使我掌握了风险合规涉及的业务知识、工作流程和工作方法，能够熟练应对工作中的各项任务 and 突发事件。并根据日新月异的形势发展变化，注重学习新业务知识，努力适应新变化、新任务对本职工作的要求，不断拓展知识视野。

多年的工作经历，使我熟知各项业务操作和管理办法，具有

较强的操作和管理能力，同时在工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳的在平凡的岗位上把工作做好。合规管理是商业银行一项核心的风险管理活动，合规既是一种行为规范，更是一种文化，构建良好的银行合规文化，有利于银行本身的良性发展，有利于整个金融市场的稳健运行，有利于构建和谐金融秩序。作为合规经理，我每天都按照合规经理日常工作日志的相关流程规定开展工作，严格执行内控制度，防范风险发生，保证资金安全，在做好内控工作的前提下，协调网点拓展各项金融业务，积极完成上级交待办理的各项事情。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。

## 银行营业经理工作报告 银行营业经理工作总结篇五

大家晚上好

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺，挑战自我，证明自我的机会。在激动的同时，我也做好了敢于吃苦、勇于创新准备。

首先应搞清楚几个基本问题：“谁是我们的客户？”、“他们需要什么？”、“我们能为他们提供什么？”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力提高，实现客户满意度；谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，

了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关的部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。如：沟通技能、电子商务技能。主动要求你熟悉自己的客户，与用户真诚合作，做用户真心朋友。个性化要求我们要根据不同的客户需求为客户提供灵活的服务方案。客户经理要作到这些，就必须不断加强学习，努力成为知识型、综合型客户经理。在此次竞聘中，如果我有幸被聘为客户经理我会努力作到：认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服服务打定坚实的基础认真履行客户经理的职责，积极拓展客户营销。广泛宣传我行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的特色业务。为客户提供综合性的金融服务，\*完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，提出改进本行产品和服务的详细意见以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。

总之，随着金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，保持市场份额的快速增长，将是一项长期而艰巨的任务。毫无疑问，在客户经理这个岗位上，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵，也毫无经验可言。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，只求把握好现在和将来。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，不断

学习，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

## 银行营业经理工作报告 银行营业经理工作总结篇六

大家好！

在xx支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到xx万元，加办网银x户，电话银行x户，销售理财x万，建立大客户资料x户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是“服务”这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。

而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂经理是连接客户，柜员，客户经理和的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户遇到困难时，我们积极帮助；当客户不解时我们耐心解释；我们要随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。

我们xx支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的客户中有很多中老年客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力；为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，

帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。

在去年交医保的两个月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年三季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，

曾经一次有全区第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、"四声服务"行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知  
识，提高自身业务水平，以新的面貌为客户提供更好更优质的服务。

谢谢大家。

述职人□xx

20xx年x月x日